

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE HUMANIDADES
MESTRADO EM ECONOMIA**

**O PROCESSO DE ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRO E OS
IMPACTOS SOBRE A VITIVINICULTURA GAÚCHA – 1980/1997**

JOSÉ RICARDO LIBARDONI DOS SANTOS

CAMPINA GRANDE - PB

1999

JOSÉ RICARDO LIBARDONI DOS SANTOS

**O PROCESSO DE ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRO E OS
IMPACTOS SOBRE A VITIVINICULTURA GAÚCHA – 1980/1997**

Dissertação apresentada ao Curso de
Mestrado em Economia da Universidade
Federal da Paraíba, em cumprimento às
exigências para obtenção do **Grau de
Mestre.**

Orientador: Prof. Clodoaldo Bortoluzi

CAMPINA GRANDE – PB

1999



S237p Santos, Jose Ricardo Libardoni dos
O processo de abertura comercial brasileiro e os impactos sobre a vitivinicultura gaucha - 1980/1997 / Jose Ricaro Libardoni dos Santos. - Campina Grande, 1999. 220 f.

Dissertaca (Mestrado em Economia) - Universidade Federal da Paraiba, Centro de Humanidades.

1. Abertura Comercial - Economia Nacional 2. Globalizacao - Comunidade Economica Europeia (CEE) - MERCOSUL 3. Vitivinicultura - Rio Grande do Sul 4. Economia Politica 5. Dissertacao - Economia I. Bortoluzi, Clodoaldo II. Universidade Federal da Paraiba - Campina Grande (PB)

CDU 332.342.172(81)(043)

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CURSO DE MESTRADO EM ECONOMIA


A COMISSÃO EXAMINADORA, ABAIXO ASSINADA, APROVA A
DISSERTAÇÃO

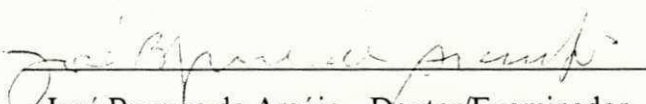
O PROCESSO DE ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRO E OS IMPACTOS
SOBRE A VITIVINICULTURA DO RIO GRANDE DO SUL - 1980/1997

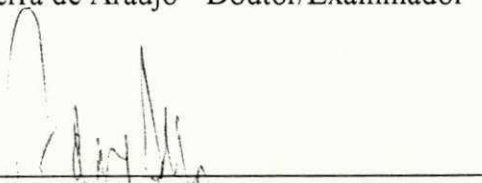
ELABORADA POR
JOSÉ RICARDO LIBARDONI DOS SANTOS

COMO REQUISITO PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE EM
ECONOMIA

COMISSÃO EXAMINADORA:


Clodoaldo Roque D. Bortoluzi - Doutor/Orientador


José Bezerra de Araújo - Doutor/Examinador


Adair da Silva Ilha - Doutor/Examinador

Campina Grande, 05 de fevereiro de 1999

À minha Família: Ivete, Bolívar e Nathália;
Às pessoas com paz de espírito, que acreditam na solidariedade humana e caminham em busca do verdadeiro sentido da vida, dedico.

AGRADECIMENTOS

Embora seja grande o número de pessoas que contribuíram, de uma forma ou de outra, para a realização deste trabalho, e que seria impossível enumerar todas, algumas merecem ser destacadas.

Agradeço à minha esposa, Ivete, pela coragem de ter me acompanhado nesta empreitada, apesar de todas as dificuldades, e de ter entendido a minha ausência do convívio familiar em momentos importantes.

Ao Prof. Clodoaldo, pela excelente orientação durante todas as fases da elaboração deste trabalho. Ao Prof. José Bezerra, que também participou efetivamente com sugestões pertinentes e com palavras de estímulo.

Aos meus colegas de curso pela ótima convivência: ao Fábio, pelas sugestões e pelo apoio irrestrito dispensado à mim e minha família durante nossa permanência aqui; ao Euripedes, pela energia positiva e pelo exemplo de espiritualidade; à Kátia, pelo companheirismo.

Aos funcionários do mestrado, Neuma e Everaldo, pela atenção dispensada nas diversas vezes em que foram solicitados.

Ao pessoal do EMBRAPA de Bento Gonçalves/RS, principalmente na pessoa da Sra. Loiva, que contribuiu de maneira significativa durante a fase de levantamento dos dados.

À todas as pessoas que demonstraram amizade e solidariedade nesta minha passagem por aqui, em especial à Olga, Nerize, Clodoaldo, João, Chicão, Jucelino, Jofre, Gildásio, Eunice, Kel, Jorge, Olívio, Carol, Hugo e Mirela, etc.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	ix
LISTA DE GRÁFICOS	xiii
LISTA DE ANEXOS	xiv
RESUMO	xv
ABSTRACT	xvi
INTRODUÇÃO	01
1 – CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS ACERCA DO DILEMA ENTRE PROTECIONISMO E LIVRE COMÉRCIO	10
1.1 – A Visão Mercantilista	13
1.2 – A Visão Clássica	15
1.3 – A Visão Neoclássica	18
1.4 – A Visão Marxista	20
1.5 – A Visão Keynesiana	22
1.6 – A Visão Cepalina de Prebisch	24
1.7 – A Teoria da Estabilidade Hegemônica	27
1.8 – Decadência do Império Econômico Inglês: Passagem do Livre Comércio ao Protecionismo	30
1.9 – A Consolidação da Hegemonia Norte-americana: Ruptura Definitiva com o Livre Comércio	34
2 – O COMPORTAMENTO DA POLÍTICA EXTERNA BRASILEIRA DO PÓS-GUERRA ATÉ OS ANOS 80	39
2.1 – A Política Externa Brasileira	40
2.1.1 – A Barganha Nacionalista de Vargas (1951-54)	41
2.1.2 – O Retrocesso da Política Externa Brasileira (1954-58)	44
2.1.3 – A Operação Pan-Americana (OPA) de JK (1958-61)	44
2.1.4 – A Política Externa Independente do Governo Quadros (1961)	47

2.1.5 – A Continuidade da Política Externa Independente (1961-64)	50
2.2 – O Comportamento da Política de Comércio Exterior no Período	55
2.2.1 – Políticas de Importações e Exportações	55
2.3 – Impactos das Políticas de Comércio Exterior sobre o Setor Agrícola	70
3 – CONDICIONANTES DO PROCESSO DE ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRO DOS ANOS 90	76
3.1 – A Reafirmação da Hegemonia Norte-americana e a Globalização das Finanças Mundiais	77
3.2 – A Consolidação do Neoliberalismo	82
3.3 – Os Impactos das Transformações na América Latina e no Brasil	83
3.4 – O Processo de Liberalização do Setor Agrícola	89
3.4.1 – Abertura em Nível Mundial	89
3.4.2 – A Inserção do Brasil na Nova Ordem Internacional	97
3.4.3 – A Formação do MERCOSUL	102
3.4.4 – Impactos no Setor Agrícola Nacional	105
4 – CARACTERÍSTICAS DA VITIVINICULTURA MUNDIAL	110
4.1 – Um Breve Histórico	110
4.2 – O Vinho no Mundo	113
4.3 – Comportamento do Consumo	118
4.4 – Características do Comércio Internacional	121
4.5 – Características da Vitivinicultura na Comunidade Econômica Européia	124
4.5.1 – França	125
4.5.2 – Itália	127
4.5.3 – Espanha	130
4.5.4 – Portugal	132
4.5.5 – Alemanha	134
4.6 – Características da Vitivinicultura Norte-americana	136
4.7 – Características da Vitivinicultura do MERCOSUL	139

4.7.1 – Argentina	140
4.7.1.1 – Regiões Produtoras	141
4.7.1.2 – Produção de Uvas de Mesa e Uvas-passa	144
4.7.1.3 – Características e Níveis de Produção de Vinhos e Mostos	146
4.7.1.4 – Mercado Externo	148
4.7.2 – Chile	150
4.7.2.1 – Regiões Produtoras e Superfície Plantada	151
4.7.2.2 – Produção e Consumo	152
4.7.2.3 – Mercado Externo	153
4.7.3 – Uruguai	155
4.7.3.1 – Características e Importância Sócio-econômica	156
4.7.3.2 – Mercado	157
4.7.4 – Paraguai	157
4.7.5 – Bolívia	158
5 – IMPACTOS DA ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA	
SOBRE A VITIVINICULTURA GAÚCHA	161
5.1 – História da Vitivinicultura Brasileira	161
5.2 – Características da Vitivinicultura Brasileira	163
5.2.1 – Regiões Produtoras e Produção Vitivinícola	163
5.2.1.1 – Uvas de mesa	165
5.2.1.2 – Uvas Viníferas e Produção de Vinhos	166
5.2.2 – A Vitivinicultura do Rio Grande do Sul	168
5.2.2.1 – Localização das Videiras e Produção Vitivinícola	170
5.2.2.2 – Número de Propriedades e Estrutura Agrária	172
5.2.2.3 – Importância Sócio-Econômica	173
5.2.2.4 – Relação entre a Vitivinicultura Brasileira e a Vitivinicultura Mundial	177
5.3 – Os impactos da Abertura Comercial sobre a Vitivinicultura Gaúcha	179
5.3.1 – Impactos sobre a Área Plantada com Videiras e Produção de	

Uvas	179
5.3.2 – Impactos sobre a Comercialização de Vinhos e Derivados	182
5.3.3 – Impactos sobre o Processamento de Uvas	187
5.3.4 – Impactos sobre a Balança Comercial Vitivinícola Brasileira	190
5.3.4.1 – Impactos sobre as Exportações	190
5.3.4.2 – Exportações por Países de Destino	194
5.3.4.3 – Impactos sobre as Importações	194
5.3.4.4 – Importações por Países de Origem	198
CONSIDERAÇÕES FINAIS	201
BIBLIOGRAFIA	208
ANEXOS	214

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Superfície plantada com videiras e total de vinho produzido no mundo – 1994	114
TABELA 2 – Produção mundial de vinhos	115
TABELA 3 – Principais países produtores de vinhos em nível mundial	117
TABELA 4 – Médias quinquenais de consumo mundial de vinhos	118
TABELA 5 – Evolução do consumo <i>per capita</i> de vinho para os principais países	120
TABELA 6 – Principais mercados consumidores de uvas de mesa e uvas-passa em 1993	121
TABELA 7 – Principais países exportadores e importadores de vinho em 1994	123
TABELA 8 – Taxa de crescimento anual da produção de vinhos na França	126
TABELA 9 – Importações e exportações de vinhos na França	127
TABELA 10 – Superfície plantada com vinhedos e produção de vinhos por regiões da Itália	128
TABELA 11 – Taxa de crescimento anual de vinhos na Itália	129
TABELA 12 – Superfície plantada com videiras e produção de vinhos e mosto por região da Espanha	130
TABELA 13 – Taxa de crescimento anual da produção de vinhos na Espanha	132
TABELA 14 – Comportamento do comércio internacional do vinho Português – 1995	132
TABELA 15 – Taxa de crescimento anual da produção de vinhos em Portugal	133

TABELA 16 – Área plantada com videiras por regiões da Alemanha – 1997	134
TABELA 17 – Taxa de crescimento anual da produção de vinhos na Alemanha	135
TABELA 18 – Comportamento do consumo médio <i>per capita</i> de vinho nos EUA	137
TABELA 19 – Balança comercial do vinho norte-americano	139
TABELA 20 – Taxa de crescimento anual da área plantada com videiras na Argentina	142
TABELA 21 – Regiões de produção vitícola, Argentina, 1989	143
TABELA 22 – Produção de vinhos por regiões da Argentina	143
TABELA 23 – Taxa de crescimento anual da produção de uva na Argentina	145
TABELA 24 – Taxa de crescimento anual do consumo de uvas de mesa na Argentina	145
TABELA 25 – Taxa de crescimento anual da produção de vinhos na Argentina	146
TABELA 26 – Comportamento das exportações argentinas por tipos de vinhos	149
TABELA 27 – Superfície plantada com videiras – Chile	152
TABELA 28 – Produção de vinhos – Chile	153
TABELA 29 – Exportações de vinhos – Chile	154
TABELA 30 – Exportações de uvas de mesa e uvas-pasas – Chile	155
TABELA 31 – Área plantada com videiras e produção de uvas – Bolívia	159
TABELA 32 – Participação das principais províncias vitícolas bolivianas em 1996	159
TABELA 33 – Área plantada com videiras e total produzido de uva – Brasil e Estados – 1997	164
TABELA 34 – Distribuição da produção nacional de uvas de mesa	166

TABELA 35 – Distribuição da produção nacional de uvas para vinificação, 1985	167
TABELA 36 – Produção nacional de vinhos e mostos por Estados – 1982/1991	168
TABELA 37 – Área e produção vitícola por região do Rio Grande do Sul – 1995	171
TABELA 38 – Área e produção vitícola na MR-016, por municípios – 1995	172
TABELA 39 – Área total e tamanho das propriedades vitícolas. MR-016 – Caxias do Sul – 1995	173
TABELA 40 – Estabelecimentos, números de empregados e valor adicionado da indústria vinícola e de outros setores do Rio Grande do Sul, 1988-1990	176
TABELA 41 – Estabelecimentos, números de empregados e valor adicionado da indústria vinícola por municípios da Microrregião MR-016, 1988-1990	176
TABELA 42 – Área plantada com videiras e produção de uvas no Rio Grande do Sul	180
TABELA 43 – Taxas anuais de crescimento da área plantada com videiras e da produção de uvas – Rio Grande do Sul	182
TABELA 44 – Comercialização de vinhos, mosto e sucos de uva do Rio Grande do Sul, por tipo, em litros – 1980-1997	185
TABELA 45 – Taxas anuais de crescimento da comercialização de vinhos e derivados – Rio Grande do Sul	187
TABELA 46 – Quantidade de uvas processadas por tipos em quilogramas – Rio Grande do Sul	188
TABELA 47 – Taxas anuais de crescimento do processamento de uvas – Rio Grande do Sul	189
TABELA 48 – Principais exportações brasileiras de produtos vitivinícolas. Quantidades em litros e quilogramas e	

	valores em US\$ correntes – Brasil	191
TABELA 49	– Taxas anuais de crescimento das exportações vitivinícolas. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes – Brasil	193
TABELA 50	- Principais importações brasileiras de produtos vitivinícolas. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes – Brasil	196
TABELA 51	- Taxas anuais de crescimento das importações vitivinícolas. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes – Brasil	200

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – Produção de vinhos – França	126
GRÁFICO 2 – Produção de vinhos – Itália	129
GRÁFICO 3 – Produção de vinhos – Espanha	131
GRÁFICO 4 – Produção de vinhos – Portugal	133
GRÁFICO 5 – Produção de vinhos – Alemanha	135
GRÁFICO 6 – Produção de vinhos – EUA	138
GRÁFICO 7 – Superfície plantada com videiras – Argentina	142
GRÁFICO 8 – Produção de uvas – Argentina	144
GRÁFICO 9 – Produção de vinhos – Argentina	147
GRÁFICO 10 – Produção de mosto concentrado – Argentina	148
GRÁFICO 11 – Área plantada com videiras – Rio Grande do Sul	181
GRÁFICO 12 – Produção de uvas – Rio Grande do Sul	181
GRÁFICO 13 – Comercialização total de vinhos e derivados – Rio Grande do Sul	183
GRÁFICO 14 – Exportações vitivinícolas totais – Brasil	192
GRÁFICO 15 – Importações vitivinícolas totais – Brasil	197

LISTA DE ANEXOS

ANEXO I – Produção de vinhos nos principais países produtores mundiais	214
ANEXO II – Taxas anuais de crescimento das exportações de vinhos de mesa por países de origem. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes	215
ANEXO III – Taxas anuais de crescimento das exportações brasileiras de uvas frescas por países de origem. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes	216
ANEXO IV – Taxas anuais de crescimento das exportações de suco de uvas por países de origem. Quantidades em litros e Quilogramas e valores em US\$ correntes	217
ANEXO V – Taxas anuais de crescimento das importações de vinhos de mesa por países de origem. Quantidades em litros e Quilogramas e valores em US\$ correntes	218
ANEXO VI – Taxas anuais de crescimento das importações brasileiras de vinhos espumantes por países de origem. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes	219
ANEXO VII - Taxas anuais de crescimento das importações brasileiras de uvas por países de origem. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes	220

RESUMO

À partir do início dos anos 90, o governo brasileiro dá início à um processo de abertura da economia nacional ao exterior, através de reduções expressivas nas alíquotas de importação de uma ampla gama de produtos, o que acabou alterando significativamente o funcionamento de determinados setores. Neste contexto, o presente trabalho buscou analisar as particularidades do processo de abertura da economia nacional, bem como os impactos desta iniciativa sobre a vitivinicultura do Rio Grande do Sul. Observou-se, portanto, que aquele processo foi marcado pela unilateralidade, o que implicou em uma inserção subordinada aos interesses dos países capitalistas mais avançados, reforçando os laços de dependência econômica e política que historicamente marcaram a relação entre os países centrais e periféricos. Atualmente, se observa uma perda gradativa de autonomia na execução de políticas macroeconômicas, o que tem implicado em uma deterioração dos princípios básicos da soberania nacional. Dessa forma, as informações analisadas neste estudo, indicaram que estas mudanças no cenário internacional acabaram prejudicando a vitivinicultura gaúcha. Este setor, que até o início dos anos 90 era protegido contra a concorrência externa através de tarifas de importações elevadas, passa a sentir, a partir deste momento, os efeitos das políticas de abertura. Os impactos mais importantes foram observados na área plantada com videiras e na produção de uvas, que passaram de taxas anuais de crescimento positivas entre 1980 e 1989, para taxas negativas entre 1990 e 1997, ou seja, após o início do processo de abertura. O total comercializado com vinhos e derivados e o total de uvas processadas também apresentou queda significativa, porém em termos relativos. Em relação à balança comercial vitivinícola, se observou um crescimento nas exportações totais e um aumento bastante significativo nas importações totais. Isto indica que a queda nas variáveis internas foi uma contrapartida do crescimento das importações, o que leva a concluir que ocorreu uma substituição da produção interna pela produção dos países vitivinícolas tradicionais, como por exemplo França, Itália, Espanha, Portugal, Alemanha e Chile.

ABSTRACT

Starting from the beginning of the nineties, the Brazilian government gives beginning to an opening process of the national economy to the exterior, through expressive reductions in the aliquots of import of a wide range of products, what ended up altering the operation certain sections significantly. In this context, the present work looked for to analyze the particularities of the process of opening of the national economy, as well as the impacts of this initiative on the wine and grape production of Rio Grande do Sul. It was observed, therefore, that that process was marked by the unilaterally, what implied in a subordinate insert to the interests of the more advanced capitalist countries, reinforcing the liaisons of economic and political dependence that historically marked the relationship among the central and outlying countries. Now, a loss autonomy gradativa is observed in the execution of political macroeconômicas, what has been implying in a deterioration of the basic beginnings of the national sovereignty. In that way, the information analyzed in this study, indicated that these changes in the international scenery ended up harming the vitivinicultura gaúcha. This section, that it was protected against the external competition through tariffs of high imports until the beginning of the nineties, starts to feel, starting from this moment, the effects of the opening politics. The most important impacts were observed in the area planted with videiras and in the production of grapes, that you/they passed of positive annual rates of growth between 1980 and 1989, for negative rates between 1990 and 1997, that is to say, after the beginning of the opening process. The total marketed with wines and derived and the total of grapes processed also presented significant fall, even so in relative terms. In relation to the trade balance vitivinícola, a growth was observed in the total exports and a quite significant increase in the total imports. This indicates that the fall in the internal variables was a compensation of the growth of the imports, what takes to end that happened a substitution of the production it interns for the production of the countries traditional vitivinícolas, as for example France, Italy, Spain, Portugal, Germany and Chile.

INTRODUÇÃO

Desde o início dos anos 70 o mundo vem assistindo ao surgimento de uma nova fase do desenvolvimento capitalista, onde a modificação nas formas de acumulação do capital tem exigido um reordenamento na organização econômica, política, social e cultural das nações.

A crise da hegemonia norte-americana¹ (que teve seu auge entre 1968 e 1973) e o crescimento econômico dos países europeus, principalmente Alemanha, e do Japão, contribuíram para o acirramento da concorrência intercapitalista² e consequentemente para o aumento no volume de capitais em circulação em nível mundial.

Esse fenômeno, comumente chamado de globalização, avança implacavelmente sobre todas as regiões do globo, criando um elo de interdependência generalizada entre os países, alterando substancialmente as relações econômicas e sociais tanto externas quanto internas destas nações. Isto tem desembocado, diga-se de passagem, em uma intensificação no processo de concentração e centralização do capital tanto no âmbito produtivo quanto no financeiro.

No entanto, é importante deixar claro que as relações comerciais e produtivas entre os países possuem origem secular, crescendo principalmente a partir da expansão do capitalismo mercantil intra-europeu, e também que estas relações sempre foram orientadas dentro de determinados paradigmas conforme os interesses dos países capitalistas mais avançados.

¹ Para FIORI chegava o fim a época de ouro do crescimento capitalista e iniciava a crise da hegemonia norte-americana. "Rompem-se os acordos de Bretton Woods, reacende-se o conflito social na Europa, fragmenta-se a sociedade e o *establishment* norte-americano e os Estados Unidos são derrotados no Vietnã..." (1997, pág. 108).

² Nesta fase se observa um aumento na concorrência entre antigos aliados (no caso os EUA e os países europeus e estes últimos entre si) incorporando os países periféricos de maior sucesso econômico.

A partir principalmente do final da década de 70 ganhou impulso a globalização no seu sentido financeiro³ sob orientação de políticas deliberadas de desregulamentação cambial e financeira defendidas no bojo do receituário neoliberal e que teve início principalmente a partir da queda do sistema de Bretton Woods em 1971.

No âmbito financeiro houve um aumento do volume e na velocidade de circulação dos recursos e a interação entre esses dois movimentos sobre as diversas economias. Quanto ao setor produtivo, nota-se uma convergência entre os processos produtivos, traduzindo-se em semelhanças entre os tipos de técnicas, estratégias administrativas, métodos de organização do processo produtivo, etc.

Neste contexto são ressuscitados e modificados antigos paradigmas que procuram explicar e justificar a inexorabilidade deste fenômeno, propondo que, sob o risco de sucumbirem, todos os países indistintamente necessitam adequarem-se às mudanças em curso no cenário internacional.

Esse tipo de orientação, baseada nos princípios fundamentais do liberalismo econômico pré-keinesiano, chancelado pelos países centrais⁴ e monitorada por organismos internacionais como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial, defendem um retorno à Teoria das Vantagens Comparativas Ricardianas e a conseqüente eliminação de barreiras que impeçam a livre circulação de capitais em nível mundial.

Porém, é importante ressaltar que, historicamente, o desenvolvimento das forças produtivas e o conseqüente processo de acumulação de capital ocorreram de forma bastante desequilibrada entre as diferentes regiões do planeta, o que desembocou em níveis desiguais de desenvolvimento econômico e social,

³ Segundo Tavares o processo de *financeirização global* "... foi acelerado por um conjunto de políticas deliberadas dos EUA, que, a partir da forte reversão da liquidez internacional em sua direção, iniciada em fins de 1979 como resultado da *diplomacia do dólar*, obrigaram o restante do mundo capitalista a liberalizar os fluxos internacionais de capital (a chamada desregulação financeira) e a financiar as crescentes dívidas pública e externa dos EUA" (1997, pág. 10). É importante destacar que os desdobramentos do avanço nas relações comerciais, produtivas e financeiras entre as nações são sentidas também no âmbito institucional e na autonomia de aplicação de instrumentos de política econômica.

⁴ Variando entre estes de acordo com o grau de vulnerabilidade de suas economias.

caracterizando uma nítida separação entre países desenvolvidos e países subdesenvolvidos.

Dessa forma, chama-se a atenção para o fato de que o retorno à Teoria das Vantagens Comparativas, ou na sua versão mais atual, a adoção dos princípios da “Nova Teoria do Comércio Internacional”⁵, pode acirrar ainda mais os desequilíbrios entre os países uma vez que a livre concorrência pode trazer graves conseqüências àqueles países com níveis inferiores de desenvolvimento econômico e social.

Além do mais, os países considerados desenvolvidos como é o caso principalmente dos Estados Unidos, do Japão e dos países que participam da Comunidade Européia, contraditoriamente, vêm relutando em assumir compromissos mais efetivos de liberalização econômica, uma vez que mantêm atualmente amplos programas governamentais de subsídios e de restrições alfandegárias aos setores internos mais vulneráveis de suas economias, o que lhes garante uma inserção mais ativa no comércio internacional. À concorrência externa são expostos apenas aqueles setores que possuem um elevado grau de competitividade.

No caso específico do Estados Unidos percebe-se uma clara tendência à aversão aos acordos multilaterais propostos pelo GATT (Acordo Geral de Comércio e Tarifas)⁶. A política externa deste país está orientada para a criação ou manutenção de acordos unilaterais e bilaterais com os outros países, como vem demonstrando as negociações para a criação de uma Área de Livre Comércio entre as Américas (ALCA). Nesse momento ficou explícito o interesse dos EUA em fortalecer suas relações bilaterais entre os países latino-americanos em detrimento do multilateralismo regional presente no MERCOSUL e no Pacto Andino⁷.

⁵ A Nova Teoria do Comércio Internacional, ao contrário da Teoria das Vantagens Comparativas, acredita que possa ser alcançado ganhos de escala no comércio exterior.

⁶ O GATT foi criado em 1948 na tentativa de coordenar as relações comerciais entre os países. Com o documento final da Rodada Uruguai do GATT em 1994 foi criada a Organização Mundial do Comércio (OMC), que atualmente cumpre o papel anterior do GATT embora este continue existindo. Com a OMC, tal “papel” foi ampliado e aprofundado, pois a OMC dispõe de mais força que o GATT.

⁷ Embora o MERCOSUL e o Pacto Andino tenham sido criados originariamente com o intuito de fortalecer os acordos bilaterais, observa-se um aumento no multilateralismo entre seus países membros. A intenção dos EUA em criar a ALCA ocorre em virtude da crescente importância que aqueles acordos tem adquirido na região, muitas vezes conflitando com seus interesses comerciais. Com a criação de um acordo mais abrangente, os EUA teriam maiores possibilidades de manter o domínio sobre as relações comerciais bilaterais entre ele e os países da América Latina.

Além disso, enquanto as orientações do receituário neoliberal têm levado a um processo de desmonte do aparato estatal e uma conseqüente eliminação gradativa dos mecanismos de regulação da economia⁸ por parte de alguns países subdesenvolvidos, a participação do Estado na promoção do desenvolvimento dos países centrais apresenta uma tendência crescente⁹.

Levados pelo canto da sereia desta “nova ordem internacional”, grande parte dos países subdesenvolvidos estão promovendo uma abertura unilateral de seus mercados o que aliado à falta de uma orientação governamental mais efetiva, como aquela praticada pelas economias desenvolvidas, tem contribuído para a destruição daqueles setores internos menos competitivos. Isso ocorre porque existem diferenças significativas entre as regiões principalmente no que diz respeito às condições estruturais de produção, comercialização, de infra-estrutura, tributária, econômica, social, política, etc.

Por conta de tais diferenças o processo de inserção no cenário internacional não tem ocorrido de forma homogênea, uma vez que tende a reproduzir ou até mesmo agravar os problemas estruturais externos e internos de alguns países. Assim, dadas as distorções existentes, o processo de abertura comercial pode penalizar certos países, e dentro destes, aqueles setores que possuem uma maior vulnerabilidade.

Neste contexto, partindo-se do princípio de heterogeneidade inter e intra-regional dos diferentes países e regiões, o presente trabalho tem por objetivo analisar o processo de abertura comercial brasileiro, implementado sobretudo a partir de 1990, e seus efeitos sobre o setor vitivinicultor do Rio Grande do Sul. Isto é feito com o intuito de observar o comportamento desse complexo frente à concorrência com os produtos produzidos principalmente pelos países europeus e países componentes do MERCOSUL.

⁸ Tais como o fim da reserva de mercado para os setores mais vulneráveis através da eliminação das restrições alfandegárias, fim dos subsídios à produção, queda nos níveis de investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P & D), etc.

⁹ Isto quer dizer que paralelo aos programas orientados ao desmonte do *Welfare State*, ocorreram iniciativas que fortaleceram o papel do Estado nesses países, sobretudo no âmbito econômico ou militar, no caso dos EUA. Como será visto, entre 1991 e 1995 ocorre um aumento na participação estatal em grande parte dos países que fazem parte do G-7.

O marco inicial do processo de abertura comercial ocorre principalmente a partir de 1990 quando acontecem reduções drásticas e repentinas nas tarifas de importações de praticamente todos os produtos. Tal atitude trouxe graves conseqüências aos setores industrial e agropecuário nacional que passaram a enfrentar a concorrência de produtos advindos de outras regiões do planeta sem contudo terem tido tempo para preparar-se suficientemente, além de contribuir para aumentar ainda mais a subordinação aos interesses estrangeiros principalmente em relação aos Estados Unidos.

No período definido para a realização da pesquisa (1980-1997), aconteceram dois eventos importantes que impactariam significativamente sobre o setor agrícola brasileiro: são eles a assinatura dos acordos da Rodada Uruguai do GATT (1986-1994) e a assinatura do Tratado de Assunção que tornou efetivo o MERCOSUL (1991-94).

Quanto ao primeiro acordo seria a primeira vez que os países centrais, principalmente com a iniciativa dos Estados Unidos, aceitariam discutir uma política agrícola comum¹⁰ para todas as regiões do planeta, muito embora o que se viu na prática foi que a maioria das propostas contidas no acordo ou não foram cumpridas ou foram regulamentadas apenas parcialmente. Isto ocorreu porque os países centrais, como já foi colocado, persistiam na manutenção de mecanismos¹¹ que visavam manter as restrições aos produtos agrícolas vindos de outras regiões.

Porém seria a partir de janeiro de 1994, com a consolidação do MERCOSUL, que viriam a ser alteradas significativamente as relações comerciais externas brasileiras. Apesar de mantidas algumas restrições tarifárias, principalmente para os produtos manufaturados, as tarifas de importações de praticamente todos os produtos agropecuários produzidos dentro do bloco, composto atualmente por Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai e, em caráter excepcional, Chile e Bolívia, foram reduzidas a zero ou ficaram muito próximas a isso.

¹⁰ Além da criação de uma política agrícola comum entre os países, a Rodada Uruguai do GATT (realizada em Punta D'el Este no Uruguai) se propunha a discutir outras questões como por exemplo regras multilaterais para proteção dos direitos intelectuais, o comércio em serviços, computação, comunicação, etc.

¹¹ Tais como a criação das chamadas barreiras não-tarifárias (barreiras técnicas e sanitárias, normas de procedimentos alfandegários, quotas, etc.).

Repentinamente o setor agrícola nacional, em especial as regiões localizadas geograficamente próximas aos países integrados, seriam empurrados à concorrência com produtos oriundos de países com diferenciais significativos de qualidade e produtividade, como é o caso principalmente da Argentina e do Uruguai.

Além do mais, no caso do MERCOSUL, por questões puramente políticas houve uma antecipação do prazo para o início do processo de integração. A consolidação dos acordos tarifários, originalmente previstos para o início de 1998, foram colocados em prática quatro anos antes em janeiro de 1994, trazendo dificuldades adicionais para determinados setores dos países envolvidos.

Além da Rodada Uruguai do GATT e do MERCOSUL, poderia ser citado ainda a implantação do Plano Real, a partir de julho de 1994, como um terceiro evento importante quando se refere ao processo de abertura comercial. Isto ocorre porque com o intuito de evitar a pressão dos preços internos, o governo utilizou-se de dois instrumentos de política econômica que iriam afetar significativamente a competitividade dos produtos nacionais: são eles a diminuição das alíquotas de importação e a sobrevalorização da moeda nacional em relação ao dólar norte-americano.

Os reflexos da adoção dessas medidas atingiram fortemente o saldo da balança comercial brasileira que passou, sobretudo a partir de janeiro de 1995, a apresentar déficits sucessivos. A queda nos coeficientes de exportação acabou mais uma vez penalizando o setor agrícola nacional.

Neste contexto, tendo em vista as características do setor agrícola brasileiro e em especial o do Rio Grande do Sul, era de supor que uma abertura comercial desordenada poderia atingir significativamente as relações econômicas locais, uma vez que a estrutura produtiva desta região possui similaridades bastante significativas em comparação com os demais países do bloco.

Além do mais, o Rio Grande do Sul é um estado com importante potencial agropecuário com predomínio da agricultura familiar e onde o setor primário é o polo dinâmico da economia, o que permite concluir que modificações ocorridas no setor agrícola podem alterar significativamente a organização econômica local.

Existe ainda o fato deste estado possuir uma proximidade muito grande com os países do bloco e também possuir uma forte orientação exportadora de produtos do setor agrícola, o que caracteriza uma maior vulnerabilidade frente às mudanças nas políticas alfandegárias para este setor.

Dessa forma, dadas as características apresentadas pela região, pode-se argumentar que o processo de abertura comercial, principalmente no que se refere ao setor agrícola está atingindo, como já foi colocado, significativamente as relações comerciais locais, uma vez que as especificidades da agricultura mundial, caracterizada por níveis distintos de protecionismo e produtividade entre os países, são desconsideradas no momento em que os produtos agrícolas são confrontados em um processo de livre concorrência.

No que se refere à escolha do setor vitivinicultor, localizado na região da serra do Rio Grande do Sul, se deu pelo fato deste apresentar certas peculiaridades julgadas importantes. Em primeiro lugar é um setor que apresenta um potencial econômico bastante significativo tanto na economia regional quanto nacional uma vez que foi responsável por 60% da área vitícola nacional em 1997 e 90% da produção de vinhos no Brasil na média de 1982/91. Em segundo lugar pelo fato de ser responsável pela manutenção de uma imensa cadeia agroindustrial que engloba cerca de 45 municípios, uma área total de 24.000 hectares plantada com videiras e concentra mais de 400 cantinas e 24 cooperativas vinícolas

Além disso, trata-se de uma região de colonização italiana, onde cerca de 13 mil famílias com pequenas propriedades rurais dependem principalmente da produção da uva para seu sustento. Para estas famílias, o cultivo da uva tornou-se a única alternativa de sobrevivência por ser uma cultura tradicional, passada de pai para filho, e o aproveitamento dessa mão-de-obra não poderia ser deslocada à outros setores sem um custo social bastante elevado.

Outra questão importante é o fato do setor vitivinicultor ter sido, até o início da década de 90, protegido contra a concorrência externa através de mecanismos de restrições alfandegárias para os vinhos provenientes de outros países, o que lhes garantia praticamente o monopólio da venda interna desse produto. A partir principalmente de 1990 esta situação se altera significativamente e o setor passa

a enfrentar repentinamente a concorrência internacional indiscriminada de vinhos com preços inferiores aos praticados internamente.

No caso do MERCOSUL, estudos indicam a superioridade dos vinhos produzidos pela Argentina (vinhos comuns) e pelo Chile (vinhos finos), uma vez que estes países apresentam diferenciais significativos de qualidade e produtividade quando comparados com os similares brasileiros. Em relação à Europa, como será visto, países como França, Itália, Alemanha, Espanha e Portugal aparecem como grandes produtores e exportadores mundiais o que indica uma séria ameaça à produção interna. E isto é mais sério ainda quando se sabe que estes países vem apresentando, historicamente, problemas de excedentes crônicos.

O período que se pretende analisar (1980-1997) foi definido em virtude de que os diversos autores consultados parecem convergir no sentido de que o processo de liberalização comercial brasileiro tenha iniciado de maneira expressiva a partir de 1990.

Portanto, a análise terá início em 1980 com o intuito de observar com mais clareza o comportamento do setor tanto em um período em que existiam mecanismos de proteção ao setor, ou seja, em um período anterior ao início do processo de abertura comercial (1980-89), quanto em um período posterior (1990-97), em que caíram significativamente as alíquotas de importação para todos os produtos.

No primeiro capítulo, será feita uma breve digressão sobre o debate entre protecionismo e livre comércio no âmbito das principais correntes de pensamento econômico. Este tipo de análise permitirá observar em qual contexto histórico e em que fase do desenvolvimento capitalista ocorreu a passagem de um sistema para outro.

No capítulo seguinte, buscar-se-á recuperar o comportamento da política externa brasileira do pós-guerra até os anos 80 sob dois níveis de análise. Num primeiro momento, será priorizado o estudo da inserção do Brasil no cenário internacional em um contexto de dependência frente ao pólo hegemônico mundial, no caso os EUA. A seguir, a análise limitar-se-á a descrever as políticas de importação e

exportação adotadas no período, procurando relacionar os impactos destas políticas sobre o setor agrícola nacional.

O terceiro capítulo tem como objetivo observar os fatores, tanto no âmbito interno quanto no externo, que influenciaram o início do processo de abertura comercial brasileiro, procurando estabelecer as suas coerências e contradições. Neste momento se buscará relacionar não apenas os motivos de ordem econômica, mas também os fatores de ordem política e ideológica que influenciaram na adoção deste tipo de iniciativa.

Os dois últimos capítulos serão dedicados ao estudo da vitivinicultura efetivamente. No quarto capítulo será traçado um panorama da vitivinicultura mundial, com o objetivo de destacar suas características em termos de área plantada com videiras, consumo, produção e tamanho do comércio internacional. Neste momento será priorizada a análise sobre a vitivinicultura da CEE (principalmente França, Itália, Espanha, Portugal e Alemanha), dos Estados Unidos e do MERCOSUL (Argentina, Chile, Uruguai, Paraguai e Bolívia).

O quinto e último capítulo será dedicado à análise do impacto da abertura comercial brasileira sobre a vitivinicultura do Rio Grande do Sul propriamente dita. Inicialmente será feito um estudo sobre as características da vitivinicultura da região, procurando estabelecer relações entre esta e a vitivinicultura mundial.

Posteriormente, será analisado o comportamento do setor vitivinicultor gaúcho durante o período estabelecido para a realização da pesquisa, através da análise de variáveis como área plantada com videiras, produção de uvas, comercialização de vinhos e derivados, quantidade de uvas processadas e quantidades e valores vitivinícolas exportados e importados pelo Brasil durante o período.

1. CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS ACERCA DO DILEMA ENTRE PROTECIONISMO E LIVRE COMÉRCIO

O dilema existente entre protecionismo e liberalização comercial surgiu juntamente com as primeiras tentativas de formulação de uma teoria do comércio exterior. Desempenhou papel central na discussão das principais correntes do pensamento econômico, como os Mercantilistas entre os séculos XV e XVIII, passando pelos Clássicos, Neoclássicos e Marxistas entre os séculos XVIII e XIX, até chegar nos tempos atuais.

Para os economistas Clássicos, como Adam Smith e David Ricardo, assim como para a grande maioria dos economistas contemporâneos orientados pelo paradigma neoliberal, o livre comércio seria um mecanismo gerador de bem-estar e de difusão de desenvolvimento econômico¹². Por outro lado, a visão contrária à esta corrente postula de que não há evidências de que o livre comércio leve, necessariamente, a ganhos de bem-estar. Neste grupo de pensadores podem ser relacionados Hamilton, no século XVII, List¹³ no século XIX, Prebisch, no século XX, entre outros.

No entanto, este debate passou a adquirir maiores proporções a partir do expressivo crescimento do comércio mundial entre a segunda metade do século XIX e início do século XX. Como será visto, neste momento ocorre uma aceleração na concorrência intercapitalista que resulta em um enfraquecimento do império econômico britânico, país defensor por excelência das práticas de livre comércio.

¹² É importante ressaltar que a corrente ortodoxa, pelo menos para os Clássicos e em um primeiro momento para os neoclássicos, o protecionismo era aceito em determinadas circunstâncias, principalmente quando determinado setor da indústria nacional estava em fase inicial. No entanto, a corrente neoclássica contemporânea cada vez mais está adotando uma postura radical em relação à necessidade da não utilização de práticas protecionistas.

¹³List (1789-1846) partia de uma teoria baseada no trânsito através de diferentes etapas ou estágios do desenvolvimento econômico, onde dedicava um papel essencial para a tributação, como forma de proteger a indústria alemã da concorrência externa (RODRIGUEZ, 1987, pág. 19).

As novas potências econômicas emergentes, entre as quais Estados Unidos, Alemanha e Japão, se utilizavam de uma espécie de guerra protecionista para viabilizarem seus respectivos modelos de desenvolvimento econômico, o que acabou contribuindo para a substituição do livre comércio pelo protecionismo.

Analisando as práticas protecionistas sob uma perspectiva histórica, pode-se argumentar que estas são derivadas do próprio caráter expansivo do capitalismo mundial tanto no âmbito interno quanto externo. Esta expansão foi conseguida graças à utilização de políticas imperialistas onde os interesses protecionistas, na medida em que separavam economicamente os países, serviam para facilitar a formação de “monopólios exportadores” e garantir, conseqüentemente, as condições para uma inserção mais ativa destas nações no comércio internacional (ESTEVÃO, 1991, pág. 144).

No entanto, as políticas protecionistas não são uma conseqüência do acirramento no sistema de concorrência capitalista, sendo que:

“... sua origem é anterior e baseia-se nas tarifas que serviam aos interesses financeiros da monarquia e que constituíam uma forma de exploração do comerciante, método que foi progressivamente refinado pelos Estados autocráticos. A sua sobrevivência foi possível porque a primeira fase do capitalismo precedeu a Revolução Industrial, o que permitiu a reprodução de estruturas e de interesses que não foram totalmente recuperados pelas novas estruturas e interesses próprios do capitalismo” (Ibid., pág. 144).

A necessidade de proteger tanto o contrato firmado entre os comerciantes, quanto a própria propriedade dos indivíduos envolvidos nas transações mercantis, fizeram com que os governantes insistissem que os mercados fossem submetidos à qualquer tipo de regulamentação.

Isto demonstra que as práticas protecionistas se originaram antes mesmo da consolidação de um modo de produção especificamente capitalista. O surgimento e evolução deste modo de produção é que colocou a necessidade de

aperfeiçoamento dos mecanismos de proteção como condição indispensável ao seu funcionamento e evolução.

No plano internacional, o protecionismo passa a se consolidar no momento em que ocorre um crescimento da Economia Mercantil como um todo e o comércio exterior passa a adquirir importância nas relações comerciais. O controle dessa Economia Mercantil, que até então se restringia ao plano interno, passou a ganhar dimensões internacionais.

Nesse sentido HICKS conclui que:

“A regulamentação do comércio, com objetivos nacionais, tem um histórico que se estende durante muitos anos; retrocede, pelo menos, ao chamado “mercantilismo” dos séculos XVII e XVIII. O “mercantilismo” trouxe a descoberta de que o crescimento econômico pode ser aplicado no “interesse nacional”, como meio de atingir objetivos nacionais de todas as espécies, incluindo a busca de influência sobre as outras nações, prestígio e poder” (1972, pág. 159-60).

Este cenário passa a se alterar em meados do século XVIII a partir dos efeitos da Revolução Industrial. Neste momento, as restrições tarifárias que incidiam sobre as importações de matérias-primas e produtos alimentícios começam a obstaculizar o desenvolvimento da produção capitalista ao dificultar o crescimento do comércio exterior. Isto irá fazer com que os industriais ingleses iniciem uma luta a favor da abolição das tarifas alfandegárias com o objetivo de reduzir os custos de suas mercadorias e torná-las mais competitivas no mercado mundial.

Este tipo de iniciativa, que foi marcada por vários conflitos com os proprietários de terras, contribuiu para a passagem do padrão de inserção internacional caracterizado pelo protecionismo, para um sistema de livre comércio¹⁴.

Portanto, o que merece ser destacado é a existência de duas visões conflitantes no debate sobre protecionismo e liberalização comercial. A chamada corrente ortodoxa acredita que, independentemente das diferenças existentes nos

¹⁴ Este assunto será tratado mais minuciosamente posteriormente quando for analisada a passagem do sistema de livre comércio para o protecionismo.

níveis de desenvolvimento econômico e social dos países, as relações comerciais entre estes devem ser reguladas pelas livres forças do mercado.

Um outro tipo de visão, neste caso heterodoxa, entende que as relações de comércio internacional podem ocorrer de forma desequilibrada, ou seja, pressupõem a existência de assimetrias, falhas de mercado que podem ser corrigidas através da adoção de políticas estratégicas, como por exemplo algum tipo de mecanismo de proteção à produção doméstica frente à concorrência internacional.

Essa última corrente percebe também que as relações comerciais internacionais ultrapassam o ambiente meramente econômico para se situarem também no plano político e ideológico, ou seja, que as relações comerciais entre as nações ocorrem em um contexto de jogo de poder e dependência onde os países com maior potencial econômico e militar subjagam os demais à seus próprios interesses.

Neste contexto, com o intuito de situar historicamente a origem e evolução do debate entre protecionismo e livre comércio será feita a seguir uma breve discussão sobre as principais correntes de pensamento econômico, procurando estabelecer suas respectivas posições e contribuições para esta questão.

No entanto, o objetivo desta digressão não é de esgotar o assunto sobre o debate entre protecionismo e livre comércio no âmbito da ciência econômica. Em virtude disso, ficará de lado a evolução mais recente deste debate, como por exemplo as teorias revisionista e neoschumpeteriana¹⁵.

1.1 A Visão Mercantilista

Conforme HICKS destacou anteriormente - ver pág. 2 - foi no período mercantil que o comércio exterior passa a ganhar importância como uma nova perspectiva para o desenvolvimento da acumulação capitalista, ou seja, como mecanismo de crescimento econômico.

Na etapa inicial do capitalismo, o capital comercial exercia o domínio sobre a produção, sendo a agricultura o principal ramo deste sistema. O comerciante

desempenhava um papel importante neste processo, uma vez que comprava as mercadorias excedentes dos produtores à um preço inferior e as vendia por um preço superior. Isto contribuía para o aumento da influência e da força da burguesia comercial e conseqüentemente, para o crescimento de suas riquezas monetárias¹⁶ (RODRIGUEZ, 1987, pág. 3).

Entretanto, o mercantilismo foi marcado por duas fases distintas: Uma primeira foi caracterizada pela teoria do balanço monetário, e uma segunda fase onde predominou a teoria da balança comercial favorável. Para a teoria do balanço monetário, que prevaleceu entre os séculos XV e XVI, a base da política econômica consistia em atrair ao país metais preciosos e assegurar um balanço de pagamentos favorável (Ibid., pág. 3).

A partir do século XVII a teoria do balanço monetário é substituída pela teoria da balança comercial favorável, que passa a sustentar que o importante para um país não é a acumulação de metais preciosos e sim a obtenção de saldos comerciais favoráveis. E isto somente seria possível através da utilização de políticas protecionistas para aqueles setores industriais que produzissem para a exportação.

Nesta segunda fase do mercantilismo o protecionismo passa a ser usado como instrumento de incentivo à produção industrial, o que contribuiu para o desenvolvimento da incipiente indústria capitalista e também para o desenvolvimento do comércio exterior inglês. Vale ressaltar que a utilização das práticas protecionistas com o objetivo de fortalecer a indústria doméstica inglesa persistiu até meados do século XVIII.

Posteriormente, como será visto, quando esta indústria alcançar um certo nível de desenvolvimento e a Inglaterra sentir a necessidade de expandir seus domínios em nível mundial, o protecionismo perderá a sua importância, sendo substituído pelo discurso em favor do livre comércio.

¹⁵ Para uma análise mais detalhada destas correntes ver o artigo de Sérgio Buarque de Holanda Filho. II Encontro Nacional de Economia Política. Volume III. 27 a 30 de maio de 1997. PUC/SP.

¹⁶ É importante ressaltar que nesta época o Estado exercia um papel fundamental na defesa dos interesses desta burguesia mercantil.

1.2 A Visão Clássica

Adam Smith, maior expoente da Escola Clássica e defensor do liberalismo econômico juntamente com David Ricardo, acreditava que o monopólio da produção doméstica, garantida por restrições ao mercado externo, poderia ser prejudicial ao bem estar da população de um país. Segundo ele:

“Ao se restringir, por outras taxas alfandegárias ou por proibições absoluta, a importação de bens estrangeiros que podem ser produzidos no próprio país, garante-se mais ou menos o monopólio do mercado interno para a indústria nacional que produz tais mercadorias” (SMITH, 1996, pág. 435).

Este monopólio do mercado interno garantiria o aumento no nível de atividade somente daquela produção específica e não traria, necessariamente, o aumento na atividade e do bem estar para a sociedade em geral. Dessa forma, as restrições alfandegárias impostas a produtos que poderiam ser adquiridos a custos inferiores no comércio internacional traria prejuízos ao conjunto da nação, uma vez que a produção interna destes requereria um maior dispêndio relativo de tempo de trabalho.

Neste sentido SMITH afirma que:

“Se um país estrangeiro estiver em condições de nos fornecer uma mercadoria a preço mais baixo do que o da mercadoria fabricada por nós mesmos, é melhor comprá-la com uma parcela da produção de nossa própria atividade, empregada de forma que possamos auferir alguma vantagem” (Ibid., pág. 439).

Esta visão resume a chamada Teoria das Vantagens Absolutas de Smith, onde este defende que os países devem especializar-se na produção daqueles bens em que tiverem vantagens absolutas quando confrontados com os concorrentes internacionais. Aqueles bens em que determinado país não obtiver esta vantagem, ou seja, que podem ser adquiridos externamente a preços inferiores aos similares nacionais, sua produção deve ser desestimulada e direcionada para outro processo produtivo.

Se esta mercadoria fosse comprada no mercado externo, poderia ser adquirida com apenas “uma parte do preço das mercadorias que a atividade empregada por um capital igual teria produzido no país, caso se deixasse a atividade nacional seguir seu caminho natural” (Ibid., pág. 439).

Persistindo as restrições às importações dessas mercadorias:

“... a atividade do país é desviada de um emprego mais vantajoso de capital e canalizada para um emprego menos vantajoso, conseqüentemente, o valor de troca da produção anual do país, ao invés de aumentar – como pretende o legislador – necessariamente diminui, por força de cada norma que imponha tais restrições às importações” (Ibid., pág. 439).

O que traria como conseqüência a “diminuição da renda do país, e o que diminui essa renda não tem muita probabilidade de aumentar o capital da sociedade mais rapidamente do que teria aumentado espontaneamente, caso se tivesse deixado o capital e a atividade encontrarem seus empregos naturais” (Ibid., pág. 439).

Pode-se concluir portanto, que o pensamento de Smith foi um importante instrumento de fortalecimento dos ideais liberalizantes e, por extensão, de defesa dos interesses do capitalismo industrial inglês, que via na liberdade de comércio o surgimento de amplas oportunidades de expansão em nível mundial.

Posteriormente David Ricardo iria aprofundar a análise Smithiana de Comércio Exterior, através da chamada Teoria das Vantagens Comparativas. Esta nova teoria manteve-se fiel ao livre comércio e argumentava que as relações comerciais entre os diferentes países poderiam ser viabilizadas mesmo não existindo vantagens absolutas na produção de mercadorias.

Ou seja, se um certo país A tivesse desvantagem absoluta na produção de todas as mercadorias em relação à um país B, mesmo assim poderia existir comércio entre ambos, desde que o país A obtivesse vantagem apenas relativa na produção de determinada mercadoria. Dessa forma, o país B deixaria de produzir essa mercadoria em que tivesse desvantagem relativa, comprando-a do país A, e

empenhando-se somente na produção das mercadorias em que auferisse maior vantagem.

Isto indica que todos os países obteriam vantagens com o livre comércio, uma vez que:

“En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo a aquellas producciones que son las más beneficiosas para él. Pero este propósito de perseguir la ventaja individual está admirablemente unido a la conveniencia general del conjunto. Estimulando la industria, premiando la invención y utilizando del modo más eficaz las facultades especiales concedidas por la Natureza, se distribuye el trabajo con la maior eficiencia e economia; y aumentado al mismo tiempo la cantidad total de bienes, difunde un bienestar general e liga com el vínculo comum del interés y el intercambio a todos los pueblos del mundo civilizado” (RICARDO, 1955, pág. 96).

Nesta citação fica patente a defesa do livre comércio como mecanismo gerador de bem-estar a todos os participantes do comércio mundial e também da crença, a exemplo de Smith, de que a busca do interesse particular levará, necessariamente, à harmonização dos interesses coletivos dos diferentes agentes econômicos. Qualquer tentativa deliberada de obstruir este caminho natural levaria à geração automática de desequilíbrios que desembocaria em prejuízos ao conjunto da sociedade.

O que Ricardo defendia na verdade era uma nova Divisão Internacional do Trabalho onde os diferentes países deveriam manter suas respectivas estruturas produtivas, ou seja, os países industrializados continuariam produzindo produtos manufaturados e os países agro-exportadores, por sua vez, manteriam a produção de bens primários¹⁷.

¹⁷Dentro desse modelo, a Inglaterra continuaria sendo a “oficina do mundo” e os demais países manteriam seus respectivos processos de industrialização dependentes e retardatárias em relação àquele país.

Além disso, Ricardo era um nítido defensor dos interesses dos industriais ingleses e um crítico, por extensão, dos privilégios dos proprietários de terras. Estes últimos defendiam o fechamento dos mercados a fim de evitar a entrada de produtos agrícolas vindo de outros países. Neste caso, o encarecimento dos produtos agrícolas redundava em um aumento no valor da força de trabalho o que conseqüentemente prejudicava a lucratividade dos industriais.

1.3 A Visão Neoclássica

Os neoclássicos foram representantes de uma escola do pensamento onde predominava um tipo de visão apologética do capitalismo e de justificação das relações de exploração da classe trabalhadora no âmbito desse modo de produção. Esta escola rompeu com a análise dinâmica da economia presente nos Clássicos, principalmente através da negação da Teoria do Valor de Smith e Ricardo e da substituição desta pela Teoria do Valor Utilidade. Segundo esta nova teoria, o que determina o valor é utilidade que um bem possui e não, como pensavam os Clássicos, a quantidade de trabalho contida neste bem.

No entanto, a exemplo dos Clássicos, mantiveram-se fiéis à idéia de liberdade individual e de mercado uma vez que acreditavam que em um modelo econômico os tipos sociais agem individual e racionalmente, e "... os interesses individuais se ajustam harmoniosamente através de um sistema concorrencial que absorve todas as energias da maioria das pessoas, em todos os níveis econômicos e, por isso mesmo, gera naturalmente o pacifismo" (ESTEVÃO, 1991, pág. 143).

Percebe-se portanto que na medida em que esta corrente postula um sistema de mercado concorrencial, deixa explícita a idéia de que é contrária à utilização de mecanismos de controles do mercado mundial.

Conforme observou ESTEVÃO:

"Este modelo é transposto para o plano internacional através do sistema de comércio livre, onde as nações aparecem como espaços separados por uma fronteira puramente jurídica, sem quaisquer obstáculos ou custos adicionais (transportes, direitos alfandegários) à livre

circulação de bens e serviços. Em cada espaço a concorrência é completa (pura e perfeita), sem restrições, e os agentes econômicos têm uma capacidade de previsão perfeita. Além disso, cada espaço apresenta-se dotado de fatores que circulam livremente de indústria para indústria, mas nunca de um espaço para outro, e cuja afetação é feita de modo a assegurar o pleno emprego e a maximização da produção. A concorrência e o pleno emprego permitem a cada agente econômico maximizar os seus interesses individuais e, desse modo, levam cada país a especializar-se nas produções em que possui vantagens comparativas. Existe, finalmente, um equilíbrio internacional que se estabelece fora de qualquer evolução (o tempo é um “tempo sintético”) e através de um mecanismo de preços que permite igualar as importações e as exportações” (Ibid., pág. 144).

Esta longa citação resume com clareza os pontos principais em que se assenta os fundamentos teóricos do pensamento neoclássico. Nota-se que esta corrente recupera alguns dos principais postulados Clássicos, embora se utilize de um nível de abstração extremamente elevado, que contribui para prejudicar sensivelmente a relação com o mundo real.

Para ela o comércio livre é um sistema pacífico porque nenhuma classe tem interesse num expansionismo pela força como tal e porque não há conflitos de interesses econômicos entre as diferentes nações nem entre as mesmas classes de diferentes nações. O caráter voluntário do comércio proporciona vantagem para todos, não só reduzindo os riscos mas, também, contribuindo para o crescimento da Economia Mercantil como um todo (HICKS, 1972, págs. 49 e ss.).

No entanto, sabe-se que a realidade, principalmente do mercado mundial, não é pintada com as cores imaginadas pela economia neoclássica. Acreditar em um mercado de concorrência perfeita, pacífico, com livre mobilidade de fatores, pleno emprego e regulação das exportações e importações pelo mecanismo de preços, é desconsiderar o ambiente conflitivo em que se movem as relações comerciais entre os países e as contradições que são iminentes ao próprio desenvolvimento da dinâmica da acumulação capitalista.

1.4 A Visão Marxista

MARX seria um dos primeiros teóricos a analisar inteiramente a expansão do comércio mundial como uma consequência da própria dinâmica do desenvolvimento do modo de produção capitalista, uma vez que este comércio constitui-se, para ele, numa tentativa de solução externa das contradições do sistema. É importante destacar que este tipo de ângulo de análise representa uma ruptura linear com a Escola Clássica¹⁸.

O desenvolvimento das forças produtivas internas conduz à elevação da produtividade social do trabalho que irá implicar na alteração na relação entre capital constante e capital variável, ou seja, na composição orgânica de capital. Esta modificação, que significa a substituição de trabalhadores por máquinas, incitará um movimento tendencial de queda da taxa de lucros.

Este movimento por sua vez refletir-se-á em uma crise de superprodução de mercadorias, uma vez que:

“... cada crise econômica tem por fonte decisiva a queda das taxas médias de lucros, manifestando-se, simultaneamente, tanto na superprodução de mercadorias, quanto por irrupção do desequilíbrio entre oferta abundante, a qual não se encontra delimitada, senão pelas forças produtivas da economia, bem como pela reduzida capacidade de compra disponível, delimitada, por sua vez, pelas proporcionalidades diferenciadas dos ramos de produção...” (XAVIER, 1993, pág. 91).

Isto indica que o movimento de aceleração do processo interno de acumulação de capital e a consequente elevação da produtividade do trabalho social conduzem à expansão do mercado externo uma vez que o interno não possui condições de expandir-se na proporção necessária.

Como analisou MARX:

¹⁸No entanto, é importante ter em mente que a análise da teoria do valor de MARX foi formulada a partir da teoria do valor de Ricardo.

“O mercado tem por isso de ser constantemente ampliado, e desse modo suas conexões e as condições que as regulam assumem cada vez mais a configuração de lei natural independente dos produtores e se tornam cada vez mais incontroláveis. Essa contradição interna busca um equilíbrio aumentando o campo externo da produção” (1980, págs. 281-82).

Neste contexto, pode-se argumentar que a expansão do comércio externo absorveria o excedente tanto de mercadorias quanto de capital gerados pelas crises de superprodução interna, contrapondo-se ao movimento de queda da taxa de lucros. Dessa forma o comércio externo cumpriria um papel importante como mecanismo de eliminação das contradições internas do capitalismo.

O próprio MARX afirma que:

“Ademais, a expansão do comércio exterior, base do modo capitalista de produção em seus albores, torna-se, com o desenvolvimento do capitalismo, o próprio produto desse modo de produção impelido por necessidade interna e pela exigência de mercado cada vez maior” (1991, pág. 272).

No entanto, o movimento de busca de realização das mercadorias e capitais excedentes dos diferentes países no mercado externo não ocorrem de forma linear como pensavam os Clássicos, uma vez que o desenvolvimento das forças produtivas capitalistas internas podem variar sensivelmente de uma nação para outra. Esta variações contribuem para que ocorram desequilíbrios nas relações comerciais em nível mundial.

Uma indicação de que para MARX podem ocorrer desequilíbrios nas trocas entre os países com diferentes níveis de desenvolvimento é encontrada a partir da formulação da sua Teoria do Valor Internacional. Segundo esta teoria, nos países desenvolvidos combinam-se uma maior intensidade de trabalho - o que equivale a dizer a um maior grau de exploração - com um trabalho mais produtivo¹⁹.

¹⁹ Vale destacar que para MARX existe diferença na lei do valor para o mercado externo em comparação com o interno. “En todos los países rige una cierta intensidad media del trabajo, por debajo de cuyo limite este consume, para producir una mercancía, más tiempo del socialmente necesario, no pudiendo, por tanto, ser considerado como trabajo de calidad normal. Solo aquel grado de intensidad que rebaja la media nacional, en un país determinado, modifica la medida del valor por

No entanto, as mercadorias produzidas pelos países desenvolvidos são colocadas no mercado externo com um valor agregado superior, quando confrontadas com aquelas produzidas por países com níveis inferiores de desenvolvimento, no caso os países subdesenvolvidos. Conforme observou MARX:

“Capitais empregados em comércio exterior podem conseguir taxa mais alta de lucro, antes de mais nada, porque enfrentam a concorrência de mercadorias produzidas por outros países com menores facilidades de produção, de modo que o país mais adiantado vende suas mercadorias acima do valor, embora mais baratas que a dos países competidores. Na medida em que o trabalho do país mais adiantado se valoriza como trabalho de peso específico superior, aumenta a taxa de lucro, pois trabalho que não é pago como de nível superior, como tal é vendido. Essa situação pode funcionar em relação ao país para onde se exportam e donde se importam mercadorias, dando ele em produtos mais trabalho materializado do que recebe e apesar disso recebendo mercadoria a preço mais barato do que poderia produzi-la” (Ibid., pág. 273).

Isto demonstra que MARX acreditava que o livre comércio não atua como elemento harmonizador de interesses individuais, uma vez que as relações comerciais entre os países são marcadas por profundas contradições. Em um processo de livre concorrência seriam favorecidas aquelas nações com um maior nível de desenvolvimento das forças produtivas, o que desembocaria na perpetuação do atraso das demais.

1.5 A Visão Keynesiana

O pensamento keynesiano representou uma ruptura com os principais fundamentos teóricos da escola neoclássica na medida em que defende, entre outras coisas, a utilização de mecanismos reguladores para o processo de acumulação

la simple duración del tiempo de trabajo. No es así en el mercado mundial, cuyas partes integrantes son los distintos países. La intensidad media del trabajo cambia de un país a otro; en unos es más pequeña, en otros mayor. Estas medias nacionales forman, pues una escala, cuya unidad de medida es la unidad media del trabajo universal. Por tanto, comparado con otro menos intensivo, el trabajo nacional más intensivo produce durante el mismo tiempo más valor, el cual se expresa en más dinero” (Marx, citado por RODRIGUEZ, pág. 45-46).

capitalista. Para KEYNES, o livre jogo das forças de mercado pode levar à ocorrência de distúrbios, que somente seriam eliminados através da participação ativa do Estado²⁰.

No plano internacional, os neoclássicos defendem que as motivações expansionistas só podem ser explicadas através da sobrevivência de interesses e de práticas mercantilistas que o Estado absorveu e projetou na economia de mercado. KEYNES, ao contrário, acredita que os fatores exógenos que motivam a expansão, além de não serem sobrevivência do passado, atuam na economia mundial, dando origem a posições de monopólios e incentivando o investimento que, de outro modo, enfraqueceria por falta de incentivo (ESTEVIÃO, 1991, pág. 149).

Isto expõe portanto a crítica keynesiana ao livre comércio e a defesa da necessidade de intervenção na economia como mecanismo de incentivo aos investimentos e, conseqüentemente, de expansão do comércio mundial. KEYNES recupera também a idéia mercantilista de “balança comercial favorável” como meio de manutenção do nível de emprego interno.

Joan Robinson, comentando aquilo que denominou de Revolução Keynesiana, argumenta que:

“... em primeiro lugar, afirma, KEYNES retomou algo dos clássicos e viu o capitalismo como um sistema, um assunto palpável, uma fase no desenvolvimento histórico; em segundo lugar, continua, KEYNES reintroduziu na teoria econômica “os problemas morais” que o *laissez-faire* tinha abolido, tornando impossível continuar a acreditar na reconciliação automática de interesses em conflito, para lograr um todo harmonioso; finalmente, KEYNES voltou a trazer o elemento tempo para a teoria econômica, despertando-o do longo sono em que fora mergulhado pelo equilíbrio e pela previsão perfeita dos neoclássicos” (Ibid., 1991, pág. 149).

Isto demonstra que para KEYNES, o comércio internacional não pode ser admitido como um sistema livre, uma vez que nas transações comerciais entre as

²⁰ Vale destacar que a teoria desenvolvida por KEYNES surge no momento em que a economia política neoclássica era questionada por sua incapacidade de explicação do fenômeno responsável pela Crise de 29.

nações é preciso levar em conta as diferenças de tamanho, posição geográfica e até mesmo tradições sociais e culturais. Estes fatores contribuem para que os interesses de cada país não sejam, necessariamente, equilibrados.

No entanto, o que interessa destacar é a defesa da necessidade de regulação mercantil presente no pensamento keynesiano, que é definida como um sistema de regulação nacionalista das economias, cujo desígnio é promover um determinado poder econômico, político e militar na competição com os rivais. Isto expõe a importância, para KEYNES, da utilização de mecanismos protecionistas como forma de promover os interesses nacionais.

1.6 A Visão Cepalina de Prebisch

A Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL) foi criada em 1946 com o intuito de estudar e indicar soluções para os problemas sócio-econômicos dos países da América Latina que, historicamente, apresentavam fortes distorções frente aos países chamados industrializados.

Contudo, o nascimento da Economia Política da CEPAL ocorre a partir da publicação, por Raul Prebisch, do “Estudio Económico da América Latina” em 1949, que delineia com clareza a problemática em que deveria se mover o pensamento CEPALINO (MELLO, 1995, pág. 13).

Neste momento foram lançados os fundamentos teóricos que nortearam a linha de ação da CEPAL no sentido de enfrentar o atraso relativo dos países da América Latina²¹, uma vez que passam a ser estudadas efetivamente as causas e os efeitos resultantes desta condição.

A linha central desenvolvida pelo *Estudio* está assentada na idéia de que, ao contrário do que pensavam os Clássicos e Neoclássicos, as relações econômicas entre as nações não ocorrem obedecendo o princípio da linearidade, pois o desenvolvimento das forças produtivas dos diferentes países é marcado pela

²¹ Neste momento, aquele autor produz um reinterpretação da economia capitalista abandonando a teoria do equilíbrio neoclássica.

heterogeneidade. Pelo contrário, o que existe é um processo lento e irregular de difusão tecnológica que contribui para aprofundar as diferenças existentes.

Esta desigualdade na propagação do progresso técnico refletiu-se na consolidação de uma estrutura econômica mundial em que de um lado encontra-se o centro, formado pelo “conjunto das economias industrializadas, com estruturas produtivas diversificadas e tecnicamente homogêneas e de outro, a periferia, formada por economias exportadoras de produtos primários, alimentos e matérias-primas para as economias centrais, estruturas produtivas altamente especializadas e duais” (Ibid., pág. 14).

Para a CEPAL é nesta característica primário-exportadora dos países periféricos que reside o núcleo de seu atraso em relação aos países centrais, uma vez que:

“A indústria traz em si um elemento dinâmico que a produção primária não possui em grau comparável. A produção primária, como seu nome indica, abrange as primeiras etapas do processo produtivo, enquanto a indústria compreende as etapas subsequentes. Devido a esta posição relativa de ambas as atividades, o aumento da atividade industrial fomenta a atividade primária; esta, ao contrário, não possui o poder de estimular a atividade industrial” (Prebisch, citado por MELLO, 1995, pág. 14).

Isto indica que o desenvolvimento dos países periféricos está condicionado à dinâmica do centro, uma vez que aqueles não dispõem de autonomia sobre seu próprio crescimento. Demonstra também que as relações comerciais entre os países centrais e periféricos ocorre obedecendo o princípio da desigualdade, em função das características diferenciadas de absorção de progresso técnico. Como foi visto, enquanto os primeiros possuem estruturas produtivas extremamente avançadas e diversificadas os outros, ao contrário, apresentam processos produtivos obsoletos e altamente especializados.

Para a CEPAL, a divisão da economia mundial entre um centro dinâmico, composto por países industrializados, e uma periferia, formada por países

subdesenvolvidos, implicava que os ganhos de comércio exterior fossem distribuídos de forma desigual entre esses dois grupos de países (GONÇALVES et alli, 1998, págs. 53-54).

Neste contexto, MELLO observa que:

“A dinâmica da economia mundial tende, portanto, a aprofundar o desenvolvimento desigual (cuja expressão imediata é o desnível de produtividade média e de renda entre centro e periferia), porque o centro é capaz de conservar seus incrementos de produtividade e, ainda, de se apropriar de parte dos resultados do progresso técnico introduzido na periferia. Em outras palavras, há uma tendência à concentração dos frutos do progresso técnico nas economias centrais, e o mecanismo pelo qual isto se dá é a deterioração das relações de troca” (1995, pág. 16).

Fica patente, portanto, o caráter conflitivo entre as concepções Clássicas/Neoclássicas e Cepalina no que se refere ao entendimento das relações comerciais em nível mundial. Enquanto que para os primeiros o comércio mundial seria benéfico para todos os países indistintamente, independente do nível de desenvolvimento econômico, para a CEPAL as relações comerciais entre os países centrais e periféricos, ou seja, entre os países desenvolvidos e subdesenvolvidos tecnologicamente, seriam marcadas por profundas desigualdades que resultariam em um agravamento nas condições sócio-econômicas e de dependência deste último grupo de países.

Cumprido destacar que apesar do fracasso da política econômica da CEPAL baseada na industrialização substitutiva de importações e das tentativas de integração regional esta corrente representou um marco importante para o estudo dos problemas estruturais dos países periféricos na medida em que passa a estudar seus problemas a partir de si mesmos.

Além disso, a tese desenvolvimentista formulada pela CEPAL serviu de referencial teórico para a proliferação posterior de diversas teorias que buscavam

analisar o subdesenvolvimento a partir da idéia de dominação imperialista na América Latina²².

1.7 A Teoria da Estabilidade Hegemônica

Uma outra visão alinhada à corrente que acredita em assimetrias nas relações comerciais entre as nações é a noção de hegemonia²³. Neste tópico será feita uma breve discussão sobre o conceito de hegemonia e de que forma ela pode influir nas relações entre os diferentes países.

Parece ser correto afirmar de que o mundo sempre foi constituído por um pólo hegemônico, ou como afirmou Fernand Braudel, “o mundo não pode viver sem um centro de gravidade” (FIORI. In: Poder e Dinheiro, 1997, pág.93).

Alguns teóricos acreditam que a consolidação de um pólo hegemônico seria um fator estabilizador das estruturas internacionais e na ausência disso, as crises seriam inevitáveis. Seguindo nessa linha de raciocínio Kindleberger e Gilpin argumentam que a Grande Depressão teria sido ocasionada pela ausência de uma liderança mundial após o declínio da Inglaterra e que a crise dos anos setenta por sua vez, eclodiu novamente por uma crise de hegemonia, desta vez norte-americana (Ibid., pág. 93).

Naquele momento o poderio militar norte-americano era questionado em virtude da expansão bélica russa e chinesa e vitória do Vietnã e pela expansão econômica da Alemanha e do Japão. Esta ausência de um país no comando da

²² Entre tantas pode ser citada a Teoria da Dependência que propugnava que a “relação de interdependência entre duas ou mais economias, e entre estas e o comércio mundial, assume a forma de dependência quando alguns países (os dominantes) podem expandir-se e podem ser auto-suficientes e, por outro lado, outros países (os dependentes) só podem fazer o anterior como um reflexo de tal expansão, o que pode ter um efeito positivo ou negativo sobre seu desenvolvimento imediato” (Santos, citado por RODRIGUEZ, 1987, pág. 35).

²³ Poderia ser indicada ainda uma outra corrente que é fundamentada na teoria do sistema mundial e supõe que a economia mundial contemporânea deve ser vista como uma unidade de divisão de trabalho com múltiplos sistemas culturais, onde o “mundo moderno deve ser entendido como um sistema onde suas várias partes (os Estados Nacionais) estão relacionados por meio de diversos mecanismos, mas submetidas a uma dinâmica econômica que é fundamentalmente global” (GONÇALVES et alli, 1998, pág. 54).

economia mundial debilitou a cooperação entre os países desembocando em conflitos.

Esta tentativa de conceituação de hegemonia deu origem a chamada “teoria da estabilidade hegemônica”, termo cunhado e desenvolvido por Robert Keohane a partir da formulação original de Kindleberger. Esta teoria sustenta que:

“(...) estruturas hegemônicas de poder, dominadas por um único país, são mais propícias ao desenvolvimento de relações econômicas internacionais baseadas em regras estáveis e aceitas, sendo que a decadência da potência hegemônica leva a uma maior instabilidade nas relações econômicas internacionais. Dessa forma, uma economia mundial liberal e aberta implicaria a existência de uma potência econômica claramente dominante” (GONÇALVES et alli, 1998, pág. 54).

A partir desse momento houve um acirramento no debate sobre o conceito de hegemonia, surgindo análises as mais variadas. Os chamados ‘neo-realistas’, definem a hegemonia como uma ‘capacidade material’ apoiada pelo controle das matérias-primas estratégicas, capitais de investimentos, tecnologias de ponta, armas, acesso aos mercados internacionais. No plano econômico, o país hegemônico exerce um papel ativo procurando manter os mercados abertos, homogeneizar as políticas macroeconômicas, controlar o sistema de taxa de câmbio, tomar iniciativas anticíclicas, etc.

Para outra corrente conhecida como pluralista, uma vez constituído o *hegemon* e posteriormente reconhecido e legitimado, sua presença ativa pode ser dispensada. Este teria o papel de controlar o poder estrutural sobre segurança, produção, crédito e conhecimento. Esta corrente por sua vez não crê na necessidade de um pólo hegemônico como condição histórica indispensável para manter o equilíbrio do sistema econômico mundial.

Uma outra definição de hegemonia, que inclusive pode ser caracterizada como neomarxista, foi desenvolvida por Giovanni Arrighi e Robert Cox. Estes dois autores irão discutir o conceito e papel do *hegemon* deslocado para o

campo das relações internacionais e associado ao conceito de acumulação de capital e de relações sociais entre as classes de poder, ou seja, através do método dialético-materialista de análise.

Esse tipo de metodologia, como pode-se perceber, procura estabelecer as contradições existentes no exercício da hegemonia, indicando as relações de poder tanto entre os estados entre si quanto entre estes e os indivíduos.

Neste contexto, o conceito de ‘hegemonia mundial’ diz respeito à capacidade que um estado possui de exercer funções de liderança e governo sobre um sistema de nações soberanas. Para Arrighi a hegemonia não se restringe apenas à conquista do poder frente aos Estados inter-relacionados. É necessário também a maximização do poder coletivo dos governantes perante os indivíduos. Para ele, “um estado pode tornar-se hegemônico por estar apto a alegar com credibilidade, que é a força motriz de uma expansão geral do poder coletivo dos governantes perante os indivíduos” (Arrighi, citado por FIORI. In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 95).

Robert Cox por sua vez ressalta a importância do poder do estado mas coloca ênfase também nas forças e nos processos sociais, observando como eles se relacionam com o desenvolvimento dos estados e da ordem mundial.

Este tipo de ângulo de observação resgata, segundo FIORI, dois aspectos essenciais do problema que estão ausentes no trabalho de Arrighi: as relações de classe e as relações de poder entre os estados centrais e periféricos (In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 96).

Além disso a hegemonia internacional é medida não somente pelo poder representado pelos interesses nacionais do Estado mas estes mesmos interesses são uma resultante de contradições e conflitos entre classes e frações de classes e dentro das burocracias estatais.

Como se pode perceber, a exemplo de Arrighi, Cox procura definir o conceito de hegemonia a partir de uma perspectiva de dominação dos indivíduos pelo estado, estabelecendo conseqüentemente um “caminho explicativo que vai das coalizões de poder dominantes no *hegemon* aos seus clones periféricos, passando pela moeda, o comércio, os investimentos, as armas e as idéias e por um sistema

estatal internacionalizado – o “imperial system” – de administração das riquezas e populações nacionais” (Ibid., pág. 97).

Portanto, as análises de Arrighi e de Cox ampliam o conceito de hegemonia para além da simples relação de poder entre os estados soberanos. Afirmam que o centro hegemônico busca sua afirmação também no âmbito das relações de classe, ou seja, na relação entre o estado e os indivíduos.

1.8 Decadência do Império Inglês: Passagem do Livre Comércio ao Protecionismo

Depois de ter sido feito um breve passeio entre as principais correntes de pensamento econômico é importante analisar como ocorreu, historicamente, a passagem de um sistema protecionista para um modelo de livre mercado e vice-versa.

O advento da Segunda Revolução Industrial marcou uma nova fase do desenvolvimento capitalista mundial, onde o processo de acumulação de capital passa a adquirir uma capacidade de reprodução ampliada extremamente significativa. Isto contribuiu para que a Inglaterra fosse a primeira nação a apresentar um ciclo expansivo de desenvolvimento industrial, submetendo todos os demais países a processos de industrialização retardatária.

Esta situação iria lhe garantir, sobretudo durante o século XIX, condições excepcionalmente favoráveis de expandir seus domínios políticos e econômicos sobre as demais nações do planeta, constituindo-se dessa forma no primeiro grande pólo hegemônico mundial da era moderna.

A expansão do império econômico inglês, como já foi visto, marcou a ruptura do antigo padrão de inserção internacional deste país na medida em que ocorre uma substituição das práticas protecionistas²⁴ por uma mistura de livre comércio com a exportação de capitais e o crescimento das exportações.

²⁴ Que como já foi visto, foi a grande responsável pela consolidação de sua indústria manufatureira.

Já foi visto também que isto ocorre porque os efeitos da Revolução Industrial colocavam a necessidade de eliminação dos entraves tarifários para a importação de matérias-primas e produtos alimentícios, necessários para a consolidação do modelo de desenvolvimento industrial inglês.

Conforme destaca ESTEVÃO:

“... a adoção integral do liberalismo comercial em Inglaterra nas décadas de 1840 e 1850 evidenciava a transferência do poder econômico da agricultura para indústria, transferência que foi refletida por mudanças no equilíbrio do poder político sob a influência das classes médias. As principais medidas liberalizadoras (revogação das *Corn Laws* em 1840 e das *Navigations Acts* em 1849) consubstanciavam o amadurecimento da Revolução Industrial e correspondiam a uma nova estratégia, que reconhecia tanto a impossibilidade de auto-suficiência agrícola como a crescente capacidade que os setores industrial e financeiro tinham para competir no exterior, sem o apoio do Estado. E a nova estratégia, o comércio livre, impunha que a expansão econômica seguisse, sempre que possível, as próprias condições do livre-câmbio (1991, pág. 162).

No entanto, é importante destacar que a passagem para o sistema de livre comércio ocorre no momento em que a industrialização inglesa está consolidada e a conjuntura internacional é extremamente favorável, uma vez que o atraso relativo dos rivais ingleses fazia com que estes não apresentassem condições de competir com a Inglaterra no comércio internacional. Outro aspecto que merece ser destacado é que quando necessário, a Inglaterra não hesitou em utilizar-se de outras formas de atuação para garantir a manutenção e o fortalecimento de seu império econômico.

Este quadro passa a alterar-se significativamente a partir do final do século XIX e início do século XX, mais precisamente entre os anos 1870 e 1914. Neste momento ocorre uma expansão dos estados nacionais europeus que irá culminar em uma aceleração na concorrência imperialista que se fortalece a partir da unificação alemã e da guerra franco-prussiana de 1871, atingindo seu ápice com a Primeira Guerra Mundial.

Nesta época, principalmente após a Guerra Franco-Prussiana, a Europa conseguiu estabelecer um *modus vivendi*, facilitado pela exportação de seus conflitos nacionais, preservando por meio século, uma situação de equilíbrio de poder relativamente bem sucedido e pacífico dentro de seu território nacional (FIORI. In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 100).

O declínio do império econômico britânico e a recuperação econômica das outras potências rivais reacendeu a guerra protecionista. Além disso, a incapacidade que o setor industrial inglês apresentava para acompanhar o crescimento do domínio financeiro internacional, fazia com que suas exportações para os países não industrializados começasse a beneficiar os seus rivais, contribuindo para o ressurgimento de sentimentos protecionistas (ESTEVÃO, 1991, pág. 163).

Neste contexto, a Inglaterra foi perdendo sua condição de pólo hegemônico, em função do enfraquecimento gradativo de sua capacidade de articulação política e econômica em nível mundial. Para alguns autores, como será visto, esta situação influenciou significativamente na irrupção da Grande Depressão de 1929.

Entre 1870 e 1914 a Europa vive um período de transição hegemônica, onde o declínio da supremacia inglesa ocorreu paralelamente ao funcionamento harmônico do primeiro sistema monetário internacional, à consolidação e internacionalização do capital financeiro e à expansão imperial dos estados nacionais europeus (FIORI. In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 98).

As profundas modificações tecnológicas e organizacionais decorrentes da Segunda Revolução Industrial induziram à um aprofundamento da concorrência interestatal em nível mundial, o que trouxe como principal consequência, a partir do início do século XX, a ascensão econômica dos Estados Unidos e da Alemanha que já possuíam economias industriais mais importantes do que a Inglaterra.

Vale destacar que enquanto a Inglaterra mantinha-se fiel ao livre comércio, a Alemanha e os Estados Unidos não hesitaram em utilizar-se de amplos mecanismos de proteção como instrumentos de poder e enriquecimento.

Estes países retomaram as práticas de regulamentação do comércio e das atividades econômicas em geral, como forma de buscar o interesse nacional. No entanto, os mecanismos de proteção passam a apresentar um processo evolutivo, onde o simples estabelecimento de tarifas de importação passa a dar lugar a formas mais requintadas de proteção.

Essas novas formas surgiram após o término da Primeira Guerra Mundial (1914-1918), e consistiam principalmente em controles quantitativos, monopólios de importação e exportação, controles de capital de giro, manipulação de sistemas de taxas, etc. A eficiência desse sistema de proteção implicava em manter sob o controle governamental todos aqueles setores encarregados de tomar decisões sobre mercado e investimentos (HICKS, 1972, págs. 160-161).

Neste ponto é importante frisar também que o surgimento do estado alemão teve uma participação importante no declínio da hegemonia inglesa. Em um primeiro momento este país exerceu um papel de destaque nas alianças cruzadas que garantiram a paz européia na época dos impérios. Posteriormente, a partir principalmente de 1890, surge como potência econômica o que contribuiu para induzir a uma lenta polarização da competição interestatal na Europa, que culminaria nas duas Grandes Guerras Mundiais.

No entanto, pode-se perceber que o declínio do império econômico inglês e a afirmação das novas potências emergentes marcou a falência do sistema de livre comércio e o retorno das práticas protecionistas em nível mundial. O ressurgimento econômico das potências rivais pareciam estar associados ao regresso do protecionismo e a um movimento expansionista cada vez mais preocupado com a extensão do controle formal sobre as outras nações.

Em resumo, Bouvier afirma que a expansão comercial britânica do século XVIII “conduziu ao desabrochar das suas trocas do século XIX e ao desenvolvimento de um império indissolúvelmente formal e informal, entre 1820 e 1870, para depois esbarrar sucessivamente com as concorrências francesa, alemã, norte-americana e japonesa, a partir de 1840-1850” (Citado por ESTEVÃO, 1991, pág. 162).

Neste sentido o autor acima citado conclui que:

“O expansionismo capitalista da Europa pode, então, ser analisado através da sucessão de duas fases: uma primeira em que as condições da conjuntura internacional contribuem para a edificação de um vasto espaço geográfico de influência econômica e política britânica – é a fase livre-cambista do expansionismo capitalista; e uma Segunda fase em que o crescimento dos *dinamismos industriais e financeiros* de outras potências se refletiu no abandono das políticas de livre-câmbio e no retorno ao protecionismo – a fase neomercantilistas do expansionismo capitalista, que se desenvolveu sob a forma de *imperialismos rivais e agressivos*” (Ibid., 1991, pág. 162).

Portanto, pode-se perceber que a expansão das novas potências emergentes e a decadência do império econômico britânico marcaram a ruptura com o livre comércio em nível mundial e o retorno à utilização de mecanismo protecionistas. Esta mudança contribuiu decisivamente para o desenvolvimento econômico e afirmação política de países como Estados Unidos, Alemanha e Japão. E isto é o mesmo que afirmar que o protecionismo fez parte da própria essência da formação e consolidação destas nações enquanto potências econômicas mundiais.

1.9 A Consolidação da Hegemonia Norte-Americana: Ruptura Definitiva com o Livre Comércio

Do que foi exposto até aqui, pode-se argumentar que as experiências fracassadas das propostas liberais na Europa durante a década de 20 e o advento da Grande Depressão de 1929 deixaram uma nuvem de incerteza sobre a eficácia das livres forças de mercado como instrumento de regulação do desenvolvimento capitalista. Passou-se a aceitar, inclusive entre os liberais, a necessidade de uma regulação efetiva do desenvolvimento do modo de produção capitalista.

Conforme observou o Primeiro Ministro Francês da época, André Tardieu:

“As doutrinas de ontem, os senhores a conhecem. A primeira, é a velha e nobre doutrina liberal do laissez-faire e do laissez-passer. Pelo que suscitou de iniciativas felizes, prestemo-lhe as homenagens que merece. Reconheçamos, porém, que face à concentração de capital, da dimensão das empresas, da internacionalização dos negócios, ela não é mais suficiente” (Citado por BATISTA, 1994, pág. 108).

Após a Segunda Guerra Mundial os EUA passaram a se afirmar como a grande potência econômica mundial, o que iria lhes garantir a condição de pólo hegemônico mundial durante um longo período. Naquele momento, a economia norte-americana saía fortalecida do conflito, sobretudo no que se refere à manutenção de seu potencial bélico. Apresentando esta vantagem em relação aos demais países, eles se propuseram a monitorar o processo de recuperação da economia mundial, que se encontrava completamente desagregada.

Naquela época, o mundo via-se a frente da necessidade de reconstrução do mundo destruído pelo conflito e também da reformulação dos conceitos teóricos do funcionamento da economia capitalista, uma vez que existia um consenso cada vez maior entre os países no que se refere à necessidade do exercício de um controle efetivo sobre as forças do mercado.

Ou como analisa FIORI,

“Logo após a rendição atômica do Japão, as lideranças dos países vitoriosos convergiram em torno a um mínimo denominador inicial: havia que evitar os cataclismos econômicos e políticos, causados pelo funcionamento sem peias do capitalismo. Todos estavam lembrados que o nacionalismo agressivo e destrutivo dos anos 30 precisava ser contido pela constituição de uma ordem econômica mundial em que os países pudessem executar suas políticas nacionais e onde, segundo Keynes, se colocassem freios em primeiro lugar, à movimentação livre dos capitais financeiros na órbita internacional” (In: Poder e Dinheiro, 1997, PÁG. 102).

Desta vez se consolidou definitivamente a derrota do liberalismo econômico e a aceitação do Estado enquanto agente regulador, planejador, produtor

e coordenador de certos investimentos indispensáveis para o processo de acumulação. Isto iria contribuir para que o sistema capitalista mundial experimentasse um longo período de paz social, democracia e crescimento econômico durante vinte e cinco anos e também da consolidação da hegemonia norte-americana sobre o mundo²⁵ (Ibid., pág. 103).

Este projeto de reorganização mundial, que já havia sido formulado antes do final da Guerra, pretendia manter a aliança entre as potências vitoriosas e punir as derrotadas reconstruindo seus sistemas econômicos sobre bases completamente distintas das que sustentaram o esforço industrial de guerra da Alemanha e do Japão (Ibid., pág. 104).

É importante destacar que após ao término do conflito, houve um rompimento da Aliança de Guerra criando uma ordem bipolar mundial, formada de um lado pelo bloco capitalista liderado pelos EUA e de outro pelo bloco socialista liderado pela URSS. Esta divisão traria como resultado a chamada Guerra Fria, que consistiu em uma disputa econômica, militar e geopolítica entre os dois blocos.

A partir deste momento os EUA colocam em prática um conjunto de medidas bastante diversificadas e inusitadas com o intuito de garantir a sua condição de pólo hegemônico sobretudo sobre a Europa devastada pela guerra²⁶.

Influenciado principalmente por fatores políticos, aquele país aceitou durante vários anos a ocorrência de assimetrias em suas relações comerciais com os países europeus, ou seja, os EUA aceitavam pacificamente o protecionismo europeu e japonês. No entanto, esta situação persistiu até meados da década 70, quando ocorre uma mudança brusca da postura norte-americana, que passam a pressionar os demais países no sentido de liberalizar seus mercados²⁷.

²⁵ Esta hegemonia seria mantida através de uma rede de pressões e negociações que consistiram em simples acordos políticos e comerciais até a utilização de medidas pouco convencionais, como a coação física e moral e as armas. E isto foi sentido especialmente pelos países da América Latina, devido as suas condições geopolíticas e econômicas de enorme interesse às pretensões imperialistas norte-americanas.

²⁶ O medo do avanço comunista neste continente levaram os EUA a intervirem na Grécia e na Turquia em 1947, a criarem o Plano Marshall em 1949, o Estado de Israel, etc.

²⁷ Entre os motivos que contribuíram para esta mudança estão: a diminuição do PIB norte-americano naquela época; a recuperação das economias dos países europeus e o conseqüente acirramento da

No que se refere à América Latina, pode-se argumentar que a estratégia de dominação era praticamente a mesma, sobretudo no plano militar²⁸. Os EUA apoiaram irrestritamente praticamente todos os regimes anti-democráticos implantados neste continente, como é o caso de Somoza na Nicarágua, de Pinochet no Chile, de Batista em Cuba, etc. e não hesitaram em usar a força para impor a sua vontade, como é o caso da invasão do Panamá e da Ilha de Granada, na anexação de Porto Rico, no apoio à Inglaterra na Guerra das Malvinas, etc.

Isto demonstra que o exercício da hegemonia norte-americana, ao contrário daquela praticada pela Inglaterra que exerceu uma espécie de hegemonia 'acidental' sustentada principalmente pela razão de possuir uma economia especializada e complementar com seus parceiros mundiais, foi e continua sendo marcada por relações conflituosas e excludentes com seus parceiros comerciais.

No entanto, esta situação do Estado enquanto agente regulador da economia iria se alterar significativamente com a falência do *Welfare State* a partir principalmente da década de 80. Neste momento, como se verá no terceiro capítulo, ocorre o ressurgimento das idéias liberais defendido no bojo do receituário neoliberal. Nesta nova fase da economia mundial, o movimento de reafirmação da hegemonia norte-americana irá resultar em uma aceleração no processo de globalização financeira e em uma nova tentativa de construir o mundo à sua imagem e semelhança.

Como será visto, estas mudanças serão marcadas por profundas contradições no discurso defendido pelos países centrais, principalmente no que se refere à recuperação dos princípios liberalizantes. Mas o que foi visto até aqui, permite constatar que as práticas protecionistas encontraram-se na essência da formação e consolidação dos estados europeus, norte-americanos, japonês, etc. Atualmente, para estes países o liberalismo é utilizado simplesmente como um artifício teórico para enquadrar os demais países sob o domínio de suas economias,

competição com os EUA; a forte expansão da economia japonesa e sua crescente participação no comércio internacional; a elevação nas taxas de crescimento de alguns países em desenvolvimento, etc. (BUARQUE FILHO, 1997, pág. 1870).

²⁸No plano econômico a América Latina teve um tratamento diferenciado e discriminado por parte dos Estados Unidos.

uma vez que historicamente, o protecionismo é utilizado como mecanismo de desenvolvimento econômico e social.

Por enquanto, o que deve ser retido é que estas transformações no cenário mundial no pós-guerra, principalmente no que se refere à consolidação e exercício da hegemonia norte-americana, repercutiram significativamente sobre o Brasil, uma vez que os graus de liberdade da política externa deste país sempre estiveram diretamente relacionados à influência norte-americana.

No próximo capítulo serão analisados os movimentos da política externa brasileira do pós-guerra, procurando analisar de que forma esta foi influenciada pela estratégia de dominação norte-americana e até que ponto esta condição alterou o seu rumo.

2. O COMPORTAMENTO DA POLÍTICA EXTERNA BRASILEIRA DO PÓS-GUERRA ATÉ OS ANOS 80

O objetivo deste capítulo é descrever o comportamento da política externa brasileira sob dois níveis de análise. Um primeiro, em que se buscará fazer uma análise política econômica do comportamento da política externa em um contexto de dependência e hegemonia mundial, uma vez que se entende que a adoção de determinadas medidas de política externa foram orientadas de acordo com as modificações nas relações de poder internacional e no caráter dependentista da economia brasileira.

Além do mais, historicamente as relações comerciais brasileiras e seu respectivo padrão de inserção internacional foram orientadas por relações estreitas e profundas com outros países, ou seja, o Brasil assim como grande parte dos países periféricos sempre estiveram, em maior ou menor grau, subjugados aos interesses do capital internacional e, por extensão, ao pólo hegemônico mundial.

Corroborar esta afirmativa o fato de que o Império e a Primeira República evoluíram sob domínio da *Pax Britânica* e que o processo de industrialização brasileiro foi conseguido às custas de grandes montantes de capital estrangeiro e dependência tecnológica externa, principalmente norte-americana.

Um segundo nível de análise estará condicionado à um relato histórico das principais políticas de comércio exterior adotadas pelas autoridades econômicas brasileiras desde o pós-guerra até os anos 80. Neste nível serão priorizadas as análises das políticas de importação e exportação bem como o impacto destas políticas sobre o setor agrícola nacional.

2.1 A Política Externa Brasileira

Historicamente o Brasil tem tomado suas decisões no que se refere à política externa, de acordo com a articulação das forças econômicas e políticas vindas do exterior, ou seja, sempre houve a necessidade de pensar as estruturas de poder nacionais dentro das correlações de forças de cada país no cenário internacional.

Isso é o mesmo que afirmar que o Brasil sempre se manteve na órbita do pólo hegemônico mundial, estreitando ou distendendo seus laços com este de acordo com o fortalecimento ou enfraquecimento de seu poder.

Parece não haver questionamentos quanto às dificuldades encontradas pelas autoridades brasileiras, ao longo dos anos, no que diz respeito à atuação autônoma de sua política externa. Isto ocorre pelo fato de que o país jamais tenha podido exercer plenamente sua soberania em virtude principalmente da característica dependentista de sua inserção no cenário internacional.

Entre o pós-guerra e o início dos anos 80 a política externa brasileira possuía um caráter estrutural e organicamente dependente, muito embora algumas iniciativas, como será visto, foram tomadas no sentido de buscar uma certa autonomia frente ao pólo hegemônico, neste caso os EUA.

Até os anos 30 havia um alinhamento crescente do Brasil em relação aos EUA²⁹, refletido em um aumento progressivo nas relações comerciais e um crescimento dos investimentos norte-americanos no Brasil. Por exemplo, este país se transformou no principal importador de automóveis norte-americanos logo após a Primeira Guerra Mundial. Vale ressaltar que o estreitamento nos laços não se limitava apenas ao plano econômico, expandindo-se também para o campo cultural, ideológico e militar.

Após esse período a situação passa a se alterar profundamente decorrente da eclosão da Crise de 29. A Grande Depressão atinge em cheio a

²⁹ O Brasil manteve uma "aliança não-escrita" com os EUA durante os governos Rio Branco até Kubitschek, sendo que a aliança com Washington constituía a espinha dorsal da política externa brasileira.

economia brasileira devido a forte integração desse país ao mercado mundial, fruto de sua característica agro-exportadora.

Do pós-guerra até o início dos anos 70, VIZENTINI (1995) destaca quatro momentos importantes da política externa brasileira no que se refere à inserção autônoma do país no cenário internacional³⁰: a Barganha Nacionalista do Governo Getúlio Vargas, um período de retrocesso que vai do Governo Café Filho até a metade do Governo Juscelino, a Operação Pan-americana de Juscelino e, a mais importante de todas, a Política Externa Independente, que foi desde o Governo Jânio Quadros até a derrubada de João Goulart.

2.1.1 A Barganha Nacionalista de Vargas (1951-54)

O Governo Vargas iria romper com os parâmetros diplomáticos do Presidente Dutra, marcado pelo alinhamento automático aos interesses norte-americanos e que defendiam a abolição de barreiras alfandegárias e restrições de qualquer ordem ao livre fluxo comercial e financeiro (VIZENTINI, 1995, pág. 44). Este momento constitui um marco importante para a política externa nacional, que terá seu auge na política externa independente em 1961.

Em 1951 e 1952 a política externa brasileira era marcada pela barganha frente aos EUA com o objetivo de garantir o desenvolvimento industrial interno. No âmbito do modelo de substituição de importações, havia a necessidade de ampliação do setor de bens de capital já que o de bens de consumo já se encontrava praticamente internalizado. Estes recursos, necessários ao desenvolvimento do país, deveriam ser buscados no plano internacional.

Nesse sentido, com o objetivo de centralizar a política cambial e do capital estrangeiro e supervisionar o comércio exterior, foram criadas várias instâncias, como por exemplo a Comissão Consultiva de Intercâmbio Comercial

³⁰ Segundo VIZENTINI, estas iniciativas foram pautadas “por uma atitude mais autônoma frente aos Estados Unidos, pelo deslocamento do eixo da política externa do âmbito puramente regional para uma dimensão realmente mundial, buscando-se novos pólos de relacionamento externo, e, sobretudo, por uma estreita articulação entre a política exterior e o projeto de desenvolvimento substitutivo de importações” (1995, págs. 9 e 10).

com o Exterior, Comissão e Revisão de Tarifas Aduaneiras, além da ampliação das funções da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC). Isto indica que existia uma relação bastante clara entre o projeto de desenvolvimento em sentido global e o comércio exterior.

Nesta fase portanto pratica-se uma política contrária aos interesses norte-americanos refletido no afastamento de uma relação unicamente bilateral e buscando-se uma maior multilateralização das relações internacionais. Vale destacar que um dos fatores que contribuíram para esse ganho de autonomia ocorreu a partir do próprio desinteresse demonstrado pelos EUA em relação a questões ligadas aos países da América Latina. A preocupação daquele país estava voltada para os desdobramentos da Segunda Guerra Mundial, que implicou na necessidade de reconstrução da Europa e na divisão bipolar de seu poder com a União Soviética.

O enfraquecimento das relações diplomáticas com os EUA levou o Brasil a enviar missões econômicas ao exterior a partir de 1952, com o objetivo de ampliar as relações com os países europeus e orientais e a se reaproximar do Leste Europeu.

Esse quadro de progressiva deterioração da política externa brasileira em relação aos EUA permaneceu durante o ano de 1953. Para isso contribuíram no âmbito interno a crescente crise econômica e perda da base de sustentação do governo, e no âmbito externo a eleição de Eisenhower para presidente dos EUA, eleito com um discurso marcado pelo conservadorismo, anticomunismo e aversão ao nacionalismo do terceiro mundo.

Mas se por um lado a política externa brasileira enfraquecia seus laços com os EUA³¹, crescia em importância no âmbito regional, através da aproximação com os países da América Latina³². Isto valorizava as relações multilaterais e as organizações regionais e internacionais e contribuía para uma ampliação da dimensão mundial da política externa nacional.

³¹ Inclusive com a dissolução da Comissão Mista Brasil-EUA.

³² Nesta época começam a se esboçar as primeiras propostas de integração entre os países da América Latina.

Neste período, pôde-se perceber uma elevação sistemática do grau de autonomia no campo externo e um ponto de inflexão bastante significativo nas relações de subordinação frente aos EUA. É desnecessário lembrar que este tipo de situação incomodava profundamente a diplomacia norte-americana que passa a pressionar, juntamente com os setores internos prejudicados por este tipo política, no sentido de uma reformulação nos pressupostos da política externa brasileira.

Esta articulação seria coroada de êxito e culminaria no suicídio de Vargas em agosto de 1954. Com a morte do presidente a política externa entraria em um longo período de subordinação aos interesses norte-americanos que se estenderia até a segunda metade do governo de JK.

Entretanto isto não quer dizer que a política externa praticada pelo governo Vargas possuía pretensões de rompimento linear com os EUA. O que se buscava na verdade eram brechas na diplomacia daquele país, com o intuito de aumentar o poder de barganha nacional. No entanto VIZENTINI afirma que:

“Apesar dessas limitações, a diplomacia e o nacionalismo de Vargas apresentavam facetas novas e estratégicas. Ao ensaiar a desobediência face ao alinhamento tradicional, o Brasil buscava atrair atenção dos EUA e negociar seu realinhamento em novas bases que permitissem o desenvolvimento. A política externa de Vargas não buscava acabar com a dependência, mas alterar seu perfil de forma mais favorável ao Brasil. Tratava-se da estruturação de uma autêntica política externa para o desenvolvimento” (1995, pág. 115).

Mas o que deve ser destacado é o fato de que durante o segundo governo Vargas existia uma vinculação bastante significativa entre a política externa e o desenvolvimento econômico nacional e também que se procurava projetar a inserção internacional do Brasil através da superação da órbita puramente regional. E isto se reveste de importância pelo fato de ter representado um avanço nas relações internacionais do Brasil, contribuindo para uma elevação na autonomia do país frente ao cenário internacional.

2.1.2 O Retrocesso da Política Externa Brasileira (1954-58)

Como já foi colocado, após o suicídio de Vargas ocorre um retrocesso na diplomacia brasileira, que irá desembocar na ruptura com aquele tipo de política que visava a alteração do perfil da dependência. Este tipo de política somente seria retomado após a formulação da Operação Pan-Americana de Juscelino Kubitschek.

Durante quatro anos – de 1954 a 1958 – período que corresponde ao Governo de Café Filho e parte do governo JK, ocorre uma nítida regressão quanto à perspectiva de autonomia e barganha ativa frente aos EUA, contrariando as linhas básicas da diplomacia exercida no início dos anos 50.

Nesta época é traçado um novo perfil de inserção da economia brasileira no cenário internacional, claramente favorável ao capital estrangeiro. Entre as modificações importantes ocorridas, podem ser citadas a instituição da Instrução 113 da SUMOC, que anulava os obstáculos à evasão de capital estrangeiro; a revogação da Instrução 70, também favorável ao capital estrangeiro; e à internacionalização da economia através de uma reintegração parcial do comércio brasileiro com a Europa Ocidental nos termos do FMI e do GATT (Ibid., pp. 120-124).

Ocorre portanto um realinhamento automático bastante significativo em relação aos EUA, refletido no apoio irrestrito ao bloco americano dentro do espírito da Guerra Fria e no tratamento hostil aos países socialistas. Nesta época também foram abandonadas as tentativas de aproximação com os países da América Latina iniciadas no final do Governo Vargas.

2.1.3 A Operação Pan-Americana (OPA) de JK (1958-1961)

No início do governo JK os cenários interno e externo eram bastante desfavoráveis em virtude da intensificação dos conflitos sociais, e também porque o crescente processo de urbanização colocava a necessidade da retomada do modelo de substituição de importações no ponto em que fora abandonado com o suicídio de Vargas.

Neste momento, Juscelino substituiu a retórica do populismo trabalhista pelo discurso desenvolvimentista e modernizador que daria suporte ao Plano de Metas. Este tipo de atitude por sua vez possuía uma conotação de associação estreita ao capital estrangeiro e ao alinhamento automático aos interesses norte-americanos e, conseqüentemente, em um abandono tanto das relações comerciais brasileiras com o bloco socialista, quanto dos aspectos regionais. Nesse período o Brasil foi favorecido pelo crescimento bastante significativo dos investimentos estrangeiros no país, fruto do aumento da concorrência entre os EUA e os países europeus.

No entanto, esta postura significou a ausência de uma política externa minimamente autônoma e ativa como instrumento de crescimento econômico durante todo o período, resultando em uma significativa abertura da economia brasileira ao exterior.

Portanto, a partir de 1958 seriam novamente alteradas as diretrizes básicas da política externa brasileira, que seria marcada pelo retorno à uma política ativa de barganha frente aos EUA. Vários fatores contribuíram para esta mudança de postura. Entre eles o fim da expansão desenvolvimentista do biênio 1956-1957, as crises e transformações da sociedade brasileira, a radicalização do debate interno sobre as relações internacionais, a aceleração do processo inflacionário, a elevação do custo de vida, greves, crescente endividamento externo, etc.

No plano externo contribuíram principalmente a forte recessão norte-americana entre 1957 e 1958 e a assinatura do Tratado de Roma em 1957 que deu origem à formação da Comunidade Econômica Européia (CEE). Com a assinatura desse tratado foram criadas tarifas preferenciais para os países componentes do bloco, prejudicando a competitividade dos produtos brasileiros. Isto fazia com que as exportações de produtos tropicais das colônias dos países europeus para dentro do bloco competissem com vantagens insuperáveis frente aos brasileiros e latino-americanos (Ibid., pág. 147).

Além disso, ocorreram transformações importantes também no cenário político-ideológico internacional a partir da emergência do bloco socialista e a vitória dos revolucionários em Cuba.

Esses dois últimos fatores contribuíram para debilitar significativamente a capacidade de articulação política norte-americana no cenário mundial e, como já foi colocado, possibilitaram o retorno do poder de barganha da diplomacia brasileira. Atento a estas transformações nas relações de poder internacional, o governo brasileiro passa a se preocupar em garantir ao país a expansão dos mercados tradicionais além de criar novos espaços no comércio internacional.

É neste cenário que o Governo Juscelino colocaria em ação uma das mais ousadas iniciativas de fortalecimento da soberania nacional: a Operação Pan-americana (OPA). Essa iniciativa marcaria um ponto de inflexão frente ao alinhamento automático com os EUA e uma mudança de perfil da política externa, que a partir de então teria o objetivo de ampliar os horizontes comerciais brasileiro, tanto em nível continental quanto mundial. Esta postura marcaria o retorno da utilização da política externa como instrumento de desenvolvimento nacional.

A OPA trouxe como resultados um aumento na cooperação internacional brasileira em decorrência do aumento dos intercâmbios comerciais, uma maior canalização do fluxo de investimentos estrangeiros e um aumento no valor e no volume das exportações.

Além disso, ocorre novamente uma maior aproximação com o bloco socialista, países da Ásia e da África e também com a Itália e o Japão. É nesta época também que se esboça a criação de um mercado regional Latino-americano, que posteriormente viria a ser conhecido como Acordo Latino-americano de Livre Comércio (ALALC).

Essas medidas portanto foram recebidas com frieza pela diplomacia norte-americana que mais uma vez passa a pressionar, juntamente com o Fundo Monetário Internacional (FMI) e os setores internos ligados à seus interesses, no sentido de sabotar as pretensões da política externa brasileira. Os EUA temiam que a Revolução Cubana e a ascensão dos países socialistas constituísse um referencial político-ideológico para os demais países latino-americanos e que o nacionalismo crescente da região conduzisse a um processo de ganho de autonomia.

Portanto, esta tentativa de busca de uma maior autonomia frente aos EUA acabou limitando a ação da OPA, que praticamente não teve sucesso no que se refere à multilateralização das relações exteriores brasileiras. No entanto é importante ressaltar que contribuiu para isso a própria limitação do modelo de desenvolvimento brasileiro que possuía um nível elevado de internacionalização e era, conseqüentemente, altamente dependente do investimento estrangeiro.

2.1.4 A Política Externa Independente do Governo Quadros (1961)

A Política Externa Independente (PEI) trouxe modificações importantes nas relações internacionais brasileiras dando continuidade e aprofundamento à barganha nacionalista de Vargas e Kubitschek. À exemplo do que ocorrera anteriormente, a política externa foi utilizada com o intuito de apoiar o desenvolvimento nacional e ultrapassar o âmbito regional abrindo perspectivas internacionais.

A política externa independente de Quadros seria novamente uma resposta às modificações tanto no cenário interno quanto externo. A partir de 1961 ocorre um agravamento da crise sócio-econômica decorrente principalmente da emergência das massas populares urbanas ao cenário político e a articulação desses segmentos ao projeto de desenvolvimento nacional.

Havia também a necessidade da obtenção de divisas para a importação de bens de capital necessários para dar continuidade ao projeto de desenvolvimento, uma vez que a depreciação dos preços dos produtos primários de exportação mantiveram-se muito aquém das necessidades de importação da economia.

Em vista dessa situação o governo editou a Instrução 204 da SUMOC que visava a busca da “verdade cambial”. Pela instrução, o câmbio seria desvalorizado em 100% e seria feito um corte brusco nos subsídios do trigo e da gasolina. Como resultado da desvalorização cambial as exportações se recuperaram significativamente melhorando o saldo no Balanço de Pagamentos.

No cenário internacional ocorreram transformações importantes que contribuíram para estender o campo de ação da política externa brasileira. Neste momento crescia em importância o papel da política externa da União Soviética e dos demais países socialistas e os EUA, além de encontrarem-se em desvantagem na Guerra Fria, assistiam a emergência de novos pólos capitalistas aliados-rivais.

A Comunidade Econômica Européia afirmava-se como pólo de integração capitalista, se fortalecendo e se autonomizando em relação aos EUA. A reinserção dinâmica do Japão enquanto potência econômica mundial e a aceleração dos processos de descolonização da África e da Ásia também foram fatores externos importantes para a busca de uma internacionalização da política externa brasileira e redefinição das relações hemisféricas.

Em linhas gerais, a PEI procurava incrementar as exportações brasileiras de produtos primários para os países capitalistas e socialistas industrializados para, em contrapartida, importar destes novas técnicas e bens de capital. O objetivo deste tipo de iniciativa era de ampliar as exportações industriais para os países do Terceiro Mundo.

Percebe-se aqui que mais uma vez a política externa era utilizada com o intuito de fortalecer o processo de desenvolvimento da economia brasileira, constituindo-se em um dos elementos básicos para o modelo de industrialização nacional. A idéia era aceitar a ajuda do capital estrangeiro, mas assegurar o controle nacional dos recursos oriundos da cooperação externa.

Neste contexto, a Política Externa Independente fortaleceu substancialmente as relações internacionais brasileiras através do reatamento das relações comerciais e diplomáticas com a União Soviética, países socialistas do Leste Europeu e República Popular da China. Vale destacar que estas iniciativas despertaram a oposição de setores como a Igreja, os militares, a União Democrática Nacional (UDN), da grande imprensa e dos EUA.

A reação à estas iniciativas, que de certa forma alastravam-se por toda a América Latina, levou o presidente Kennedy a criar a chamada Aliança Para o

Progresso (ALPRO)³³, que consistia em um plano de ajuda ao desenvolvimento econômico regional e a reformas sociais limitadas.

A pretensão dos EUA com a ALPRO era na verdade reagir frente ao impacto continental da Revolução Cubana que passou a crescer em importância nas relações hemisféricas constituindo dessa forma, um elemento de barganha para os países da América Latina.

Isto revestia-se de importância no momento em que existiam reações claras de desalinhamento dos países latino-americanos frente aos EUA. Nesta época, o Brasil e a Argentina assinaram o chamado Tratado de Uruguiana que tinha como objetivo reforçar a autonomia dos signatários, somar força contra a diplomacia de Washington e encaminhar a resolução da questão cubana nos termos da Política Externa Independente.

Além disso, em junho de 1961 entra em funcionamento a ALALC com o objetivo de eliminar quaisquer obstáculos de ordem impositiva ou administrativa ao essencial do intercâmbio entre as partes contratantes³⁴.

Os desdobramentos desse tipo de iniciativa seriam sentidos mais adiante, uma vez que a política externa adquire uma dimensão cada vez maior dentro da estratégia de poder, constituindo um dos fatores responsáveis pela derrubada do regime democrático.

Sobre a importância da postura diplomática brasileira da época, VIZENTINI afirma que:

“... a Política Externa Independente representou a forma acabada de uma estratégia progressivamente estruturada ao longo dos anos 50, e uma inovação na história das relações exteriores do Brasil. Ela alargava os horizontes da projeção internacional do país e lançava as bases de uma nova diplomacia a ser implementada futuramente” (1995, pág. 232).

³³ A criação da ALPRO ocorreu em 1961 no Uruguai.

³⁴ É importante frisar que esta iniciativa fracassaria posteriormente pelo fato de que, entre outras coisas, as medidas tomadas eram insuficientes e os mercados e produtos latino-americanos eram em grande parte concorrentes entre si.

2.1.5 A Continuidade da Política Externa Independente (1961-64)

A renúncia de Jânio Quadros e a ascensão de João Goulart não implicou no abandono dos pressupostos básicos da Política Externa Independente uma vez que a preocupação com as relações comerciais externas brasileiras continuou fazendo parte da agenda do novo governo.

O discurso do Ministro das Relações Exteriores brasileiro da época não deixava dúvidas quanto ao caráter independente da política externa a ser praticada, uma vez que esta visava:

“... a consideração exclusiva do interesse do Brasil, visto como um país que aspira (I) ao desenvolvimento e à emancipação econômica e (II) à conciliação histórica entre o regime democrático representativo e uma reforma social capaz de *suprimir a opressão da classe trabalhadora pela classe proprietária* (San Tiago Dantas, citado por VIZENTINI, 1995, pág. 240) (O grifo é do autor).

Porém, esta continuidade esbarrava na fragilização das ações do governo que enfrentava problemas de ordem estrutural e conjuntural. No período acima especificado, o modelo de substituição de importações começa a dar sinais de esgotamento apresentando inclusive aspectos contraditórios com as novas formas de inserção na economia internacional.

Apresentavam-se dificuldades em internalizar a indústria pesada, requerida pelo processo de industrialização em curso, e também a dificuldade de superar esse ponto de estrangulamento devido ao estreitamento do mercado interno e as dificuldades do setor externo (VIZENTINI, 1995, pág. 241).

Nesse ponto porém, é importante chamar a atenção sobre a situação diplomática do Brasil frente aos EUA e também sobre as condições políticas do hemisfério, uma vez que estas duas situações desempenharão um papel fundamental no desfecho não apenas da política externa independente como também sobre o próprio regime democrático.

Neste momento o Brasil mantinha uma posição de neutralidade nas relações internacionais, o que representava uma forma de inserção em escala mundial com um campo de barganha ampliado frente aos EUA.

A perda de prestígio norte-americano no hemisfério fez com que houvesse um acirramento nas questões políticas brasileiras, desembocando entre outras coisas no fortalecimento do sentido comunista e no surgimento de movimentos sociais como as ligas camponesas no Nordeste. Contrariando Washington, o país adota uma postura de neutralidade em relação à Cuba e promove sucessivas encampações de subsidiárias norte-americanas. Além disso é criada uma lei estipulando que as remessas de lucros anuais para o exterior não poderiam ultrapassar 10 % do valor registrado no investimento, sendo que o Brasil passou a cobrar impostos sobre os rendimentos das multinacionais (Ibid., pp. 232-262).

Estas transformações despertaram a atenção da diplomacia norte-americana, que havia saído fortalecida frente à União Soviética em decorrência da crises dos mísseis em Cuba³⁵. Através de sua Agência de Inteligência (CIA) passa a preparar uma contra-ofensiva ao crescimento do sentido comunista e nacionalista no Brasil, o que o Embaixador dos EUA no Brasil definia como uma “guinada à esquerda” (Ibid., pág. 255).

No entanto, a partir de 1963 a Política Externa Independente passa a sofrer alterações importantes em função da acentuação do caráter econômico desenvolvimentista e um progressivo abandono da noção de barganha neutralista.

Neste contexto é lançado o Plano Trienal (1963-1965) que entre outras coisas iria definir mecanismos para buscar novamente a realidade da taxa de câmbio. O cruzeiro é desvalorizado em 30 % e são eliminados os subsídios ao trigo importado (que sofreu um aumento de 100%) e ao petróleo importado (que aumentou 70 %) além de buscar a ajuda do FMI (VIZENTINI, 1995, págs. 263-265).

³⁵ Neste episódio a URSS foi obrigada a retirar os mísseis que vinham sendo instalados em Cuba. Isto representou um fortalecimento norte-americano no âmbito da Guerra Fria.

Além disso, os EUA passaram a pressionar o governo brasileiro nos assuntos referentes ao comércio com os países socialistas, o problema cubano e as encampações. A liberação de financiamentos por aquele país estavam condicionados à modificações na política de encampações, reforma agrária e controle sobre o capital estrangeiro.

Com isto os EUA pretendiam na verdade:

“... restaurar a unidade da OEA (Organização dos Estados Americanos) em torno de seus interesses (como ressaltara Dreier), incrementar a pauta anticomunista como forma de lograr tal consenso e exercer pressão sobre governos de caráter nacionalista no Continente, além de lançar mão de um tratamento seletivo e discriminatório para minar qualquer ‘frente latino-americana’. Essa política atingia diretamente organismos como a Aliança Para o Progresso e a Associação Latino-Americana de Livre Comércio” (Ibid., pág. 281).

Essa iniciativa norte-americana iria culminar na derrubada do Governo João Goulart em 31 de março de 1964. A gota d’água para esta investida foi o não cumprimento, por parte do governo brasileiro, das determinações de Washington e a insistência na defesa da formação de uma frente terceiro-mundista de desenvolvimento.

Junto com Goulart iria cair também uma das mais importantes tentativas de inserção autônoma do Brasil no cenário internacional. Os golpistas abandonaram completamente os postulados da Política Externa Independente e retomaram a política de alinhamento automático aos interesses norte-americanos.

Além do retorno ao alinhamento houve também o rompimento com o governo comunista de Cuba, perda de importância do Terceiro Mundo na nova diplomacia brasileira, saneamento interno demandado pelo FMI e liberação da remessa de lucros para o exterior. Em linhas gerais, houve uma regressão da PEI às concepções da nova ordem internacional engendrada pelos EUA no imediato pós-guerra alinhado com os parâmetros do liberalismo econômico e das fronteiras geopolíticas (Ibid., págs. 292-293).

Essa falta de arrojo da política externa brasileira, principalmente a partir de 1968, iria implicar no início de um processo progressivo de abertura da economia brasileira ao exterior, que desembocou na eliminação gradativa das restrições ao ingresso de produtos estrangeiros no mercado brasileiro. Esta abertura, como será vista no terceiro capítulo, teve seu auge a partir do final da década de 80 e se consolidou com a implantação do Plano Real em junho de 1994.

Depois de 1964 a política externa brasileira entraria novamente em um longo período de letargia. Somente nos anos 70 é que o governo militar retomou alguns postulados da Política Externa Independente através do chamado “Pragmatismo Responsável” de Geisel. Naquele momento se buscava uma maior margem de manobra no plano internacional, retomando a política externa com dimensões mundiais e destinada a potenciar o desenvolvimento econômico.

Esta iniciativa se fazia necessária na medida em que o primeiro choque do petróleo atingia o Brasil no momento em que grandes projetos de desenvolvimento, tidos como necessários para evitar pontos de estrangulamento futuros, estavam em fase de expansão. A resposta do governo à crise do petróleo foi a retomada do processo de substituição de importações com características mais ambiciosas do que aquela dos anos 50.

Conforme observaram MARTONE e BRAGA:

“Contrariamente ao que ocorreu no fim dos anos 50, quando a substituição de importações centrou-se nos bens de consumo duráveis, desta vez o objetivo foi a consolidação da indústria de base (alumínio, cobre, aço, fertilizantes, petroquímicos) e de bens de capital, além de grandes investimentos na infra-estrutura do país (energia hidrelétrica e nuclear, transportes e comunicação” (1994, pág.11).

O resultado da adoção dessas medidas foi bastante significativo e se refletiu na manutenção do ciclo de crescimento brasileiro entre 1974 e 1980, frente à um cenário mundial de estagnação econômica, sobretudo a partir de 1975.

No entanto esta situação iria se alterar significativamente a partir do segundo choque do petróleo em 1979. Como será visto no capítulo terceiro, neste momento a saída norte-americana para a crise, através da sensível elevação de suas taxas de juros internas³⁶, marcou a ruptura do padrão de financiamento externo de praticamente todos os países e a instauração de uma nova ordem econômica mundial, o que contribuiu para jogar a economia do Brasil e dos demais países periféricos em um longo ciclo de estagnação econômica.

É neste novo cenário de transformações e rupturas que irá se movimentar a política externa brasileira depois da década de 80. Mas já se pode adiantar que a Política Externa Independente seria a última iniciativa da diplomacia brasileira no sentido de pensar a política externa como mecanismo de reforço da soberania nacional e de instrumento potenciador do desenvolvimento econômico interno.

É importante chamar a atenção também para o fato de que as iniciativas em busca de uma diplomacia mais ativa no cenário internacional tiveram uma importância fundamental na ampliação dos horizontes do comércio externo brasileiro, uma vez que as exportações brasileiras apresentam, ao contrário de grande parte dos países da América Latina, uma estrutura altamente diversificada.

Isto pode ser confirmado pelo fato de que houve um crescimento significativo das relações multilaterais brasileiras, principalmente entre 1959 e 1980. Analisando a participação dos Estados Unidos na pauta de exportações brasileiras, nota-se que em 1959, 46 % destas eram dirigidas aquele mercado enquanto que em 1973 esta participação cai para 18 % e em 1980 para 17,3% (SARDENBERG. In: BAHIA et alli, 1982, pág. 12).

Por outro lado, se observou também um aumento na participação européia nas transações financeiras com o Brasil e do terceiro mundo nas

³⁶Esta iniciativa deliberada por parte dos EUA seria o marco para a consolidação de um processo de *financeirização global* iniciado com o fim do Acordo de Bretton Woods em 1971 e que alterou completamente o funcionamento do sistema monetário internacional ocasionando um aumento substantivo na circulação de capitais financeiros em nível mundial.

exportações brasileiras. A Europa participava, em 1960, com 9 % da pauta de exportação brasileira, passando para algo próximo a 40 % em 1980 (Ibid., pág. 12).

Dados mais recentes mostram que esta situação se alterou levemente de 1980 para cá, uma vez que atualmente, do total exportado pelo Brasil, 20 % vão para os EUA, 29 % para a Comunidade Econômica Européia, 17 % para o Japão e demais países asiáticos e 19 % para a América Latina (RICUPERO. In: MARTONE e BRAGA (orgs.), 1994, pág. vii).

Portanto, se acredita que esta maior diversificação das relações multilaterais brasileiras podem ser explicadas, em grande parte, pelas iniciativas de enfrentamento ao alinhamento automático com os Estados Unidos através da Barganha Nacionalista de Vargas, da Operação Pan-Americana de Juscelino e principalmente pela Política Externa Independente de Quadros e Goulart. Sem essas iniciativas, o Brasil talvez continuaria mantendo relações estritamente bilaterais com os EUA, o que contribuiria para debilitar ainda mais a autonomia do país frente ao cenário internacional.

2.2 O Comportamento da Política de Comércio Exterior no Período

Como já foi comentado, neste item será feito um breve resgate histórico das principais medidas de política econômica utilizadas pelas autoridades brasileiras, como instrumento de controle das exportações e importações entre o pós-guerra até os anos 80.

2.2.1 Políticas de Importações e Exportações

Os instrumentos utilizados pelas autoridades monetárias no sentido de adequar os gastos com produtos de importação à restrição imposta pela disponibilidade de divisas foi bastante diversificado ao longo dos anos. Isso foi resultado, entre outras coisas, do próprio caráter primário-exportador da economia brasileira, cujos produtos apresentaram e continuam apresentando um quadro de deterioração progressiva nos termos de troca com os produtos industrializados dos

países centrais e também pelo elevado grau de vulnerabilidade frente às alterações nos rumos da economia mundial.

Ao final da Segunda Guerra Mundial a economia brasileira apresentava fortes desequilíbrios, refletidos na obsolescência de seu parque industrial e de sua infra-estrutura, resultado dos inadequados níveis de importação e também da interrupção dos fluxos de capital estrangeiro a partir de 1929.

Por outro lado, a economia havia experimentado uma melhoria nos termos de trocas o que contribuiu para, entre outras coisas, elevar a capacidade de importar em 17,9 % entre 1939 e 1945 e também para aumentar as reservas de ouro para 730 milhões de dólares em 1946, resultado do aumento das exportações e declínio relativo das importações (DIB, 1985, pág. 17).

A reestruturação do parque industrial e das condições de infra-estrutura colocava a necessidade de uma maior liberalização do mercado cambial, uma vez que os recursos requeridos somente poderiam ser adquiridos no mercado externo.

Nesse sentido, com o duplo objetivo de, por um lado, atender as necessidades acumuladas de importação e de se obter uma rápida renovação dos estoques e equipamentos, de matérias-primas e gêneros alimentícios e de outro, utilizar essas importações no combate ao avanço do processo inflacionário³⁷, as autoridades monetárias promovem a liberalização do mercado de câmbio e mantêm a taxa de paridade da moeda nos níveis do pré-guerra (Ibid., pág. 18).

A primeira implicação deste tipo de iniciativa foi a supervalorização da moeda interna frente ao dólar norte-americano, uma vez que ao manter aquela paridade, se desconsiderou a variação nos níveis de preços internos. Essa sobrevalorização levou imediatamente à elevação no déficit no balanço de pagamentos, colocando a necessidade de utilização de controles quantitativos discriminatórios e temporários sobre as importações, embora a taxa de câmbio tenha se mantido fixa.

³⁷ Acreditava-se que a inflação tinha sua origem no setor externo.

Dessa forma, ocorre uma alteração no quadro da política cambial que entra em uma fase de transição rumo à um regime de controle das importações. Isto foi sentido a partir da edição da Instrução 25 da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC).

Segundo esta instrução a taxa de câmbio deveria permanecer fixa e os bancos autorizados a operar com câmbio seriam obrigados a repassar 30 % de suas compras de câmbio ao Banco do Brasil. Percebe-se dessa forma o caráter restritivo das medidas adotadas pelas autoridades monetárias no sentido de controlar as importações.

Portanto, estas medidas não se mostraram eficazes na função de reverter o saldo negativo nas contas externas brasileiras, o que obrigou a adoção de um controle cambial mais rígido a partir de 1948. Neste ano foi editada a Instrução 26 da SUMOC que previa a subordinação de todas as importações à concessão de licenças prévias de acordo com uma lista de prioridades e limitava o volume de importações das empresas. O objetivo das medidas era controlar e reduzir as importações menos essenciais e priorizar aquelas destinadas ao aperfeiçoamento do parque industrial.

A melhoria no saldo da balança comercial no final de 1948 demonstrou a eficácia relativa das restrições impostas naquele ano, muito embora tenha produzido alguns efeitos colaterais, como por exemplo o surgimento de uma *mercado negro* de câmbio³⁸. Isto resultou na tomada de providências mais rigorosas no âmbito da política cambial, levando à criação das chamadas operações vinculadas no início de 1949, que consistiam basicamente na desvalorização implícita da taxa de câmbio através de acordos diretos entre exportadores e importadores (Ibid., pág. 23).

As operações vinculadas funcionavam como mecanismo de incentivo às exportações e facilitavam a obtenção de licenças para importação, sem a necessidade de passar pelo procedimento convencional de concessão e espera. Este tipo de política persistiu até o final de 1950 e trouxe como resultado uma

³⁸ O surgimento deste mercado ocorreu em virtude do caráter seletivo imposto às importações e dos obstáculos à obtenção de câmbio (DIB, 1985, pág. 22).

distribuição mais equitativa na utilização de divisas, levando, conseqüentemente, à reversão do saldo deficitário do Balanço de Pagamentos³⁹.

Entre 1951 e 1952 ocorreriam mudanças significativas na posição superavitária do Balanço de Pagamentos. A eclosão da Guerra da Coréia trouxe a preocupação de que ocorresse um longo período de escassez mundial de mercadorias, o que levou as autoridades monetárias a suprimir as operações vinculadas e relaxar nos critérios de licenças. Esta nova orientação da política cambial tinha o objetivo de facilitar o ingresso de produtos importados.

Isto levou mais uma vez à sobrevalorização da taxa de câmbio, que trouxe conseqüências negativas para os exportadores e positivas para os importadores, uma vez que houve um encarecimento dos produtos domésticos e, por extensão, um barateamento das mercadorias produzidas fora do país. Para piorar, a partir de 1951 ocorre um aumento expressivo nos preços de importações, que aliado ao crescimento do volume importado, traz o retorno dos déficits no Balanço de Pagamentos.

Esta situação iria piorar ainda mais a partir de 1953 devido à conjugação de três fatores inter-relacionados: a queda nas exportações e aumento nas importações – resultado da supervalorização cambial – e do baixo nível do influxo de capital estrangeiro⁴⁰.

Frente à este quadro são introduzidas novas modificações na política cambial no sentido de incentivar as exportações e o ingresso de capital estrangeiro. Entre as alterações, feitas através da Lei 1.807 de 7 de janeiro de 1953, encontrava-se o estabelecimento de taxas múltiplas de câmbio⁴¹. Como resposta à estas medidas,

³⁹ O superávit no Balanço de Pagamentos foi resultado também do declínio, em dólares, dos preços de importação e do aumento explosivo dos preços do café a partir de 1948.

⁴⁰ A diminuição do ingresso de capital estrangeiro ocorreu a partir da criação da Lei de Remessas de Lucros, que tinha como objetivo controlar o envio para o exterior de lucros e dividendos das multinacionais instaladas no país.

⁴¹ Segundo DIB, através do sistema de taxas múltiplas de câmbio "... criou-se uma taxa livre para algumas transações financeiras e de serviços e para importações sem cobertura cambial, estabelecendo-se taxas mistas para certas exportações. As transações, no entanto, deveriam seguir o mesmo mecanismo de licença prévia, assim como continuariam a persistir os orçamentos de câmbio, que deveriam indicar dentro de que limites as licenças seriam emitidas e quais as isenções que deveriam ser atendidas primeiro" (1985, pág. 25).

ocorre uma recuperação do superávit no balanço de pagamentos devido ao crescimento das exportações e diminuição das importações.

A edição da Lei 1.807 marcaria a primeira grande transformação normativa da política cambial do pós-guerra, através da utilização de mecanismos de controle das importações. A política cambial se apresentava como medida controladora das importações, substituindo o sistema de licenciamento prévio, em vigor até então. A demanda de divisas era atendida por duas taxas de câmbio: a oficial e a de mercado livre (ZOCKUN et alli, 1976, pág. 19).

Para DIB,

“As medidas de política econômica, particularmente aquelas relativas à condução da política de comércio exterior, tomadas na primeira metade dos anos 50, refletem não apenas uma preocupação com a deterioração do balanço de pagamentos, mas também a busca progressiva de novos instrumentos, que vieram possibilitar o salto industrial posterior” (1985, pág. 26).

Ou seja, mais do que simplesmente responder aos problemas conjunturais resultantes das crises interna e externa, as autoridades monetárias pensavam a política de comércio exterior como um mecanismo capaz de garantir o crescimento industrial do país.

E este tipo de orientação seria ainda mais forte a partir de 1953 com a edição da Instrução 70 da SUMOC, que promove uma alteração drástica no racionamento cambial. A nova Instrução concedia direito ao importador adquirir o câmbio no valor e moeda estipulados nos certificados, desde que obedecesse os critérios de essencialidade à política de industrialização, e tinha o objetivo de disciplinar e racionalizar as importações com os interesses da política industrial.

Pela Instrução 70 ficaram instituídos os leilões de câmbio e a oferta de divisas era determinada pelas autoridades monetárias de acordo com a essencialidade das categorias. Estavam isentas dos leilões de câmbio produtos como importações do governo, trigo, derivados de petróleo, livros, revistas, filmes, carvão, etc (ZOCKUN et alli, 1976, pág. 20).

É importante ressaltar que na medida em que se implementava o processo de substituição de importações, os bens que passassem a ser produzidos internamente perdiam seu caráter de “essencialidade”.

Segundo DIB,

“A instrução 70 permitiu a consolidação da reserva de mercado para as produções substitutivas, mediante o encarecimento relativo das importações com taxas de câmbio mais elevadas, a concessão de subsídios para a importação de bens de capital e insumos básicos ao desenvolvimento industrial, e a participação do Estado no mercado de divisas” (1985, pág. 28).

Portanto, o rápido crescimento econômico verificado no período e os requisitos do processo de industrialização levaram a um aumento na demanda de divisas, o que aliado à queda das disponibilidades cambiais, decorrente da diminuição das exportações e deterioração dos termos de intercâmbio, levou à adoção de um novo conjunto de medidas.

A edição da Instrução 113 da SUMOC surgiu com o objetivo de atrair investimento direto estrangeiro de curto prazo para contornar os problemas do balanço de pagamentos e viabilizar as necessidades de importação de máquinas e equipamentos.

Porém, a deterioração na balança comercial a partir de 1954 em função da queda nos preços do café, principal produto da pauta de exportações, e do aumento dos preços das importações em relação ao ano anterior colocava a necessidade de novas providências no âmbito da política de comércio exterior.

Assim, foi criada a Instrução 112 que estendia os benefícios das bonificações à outros produtos além do café (algodão, cacau e outros). Estas medidas serviam como estímulo à exportação desses produtos o que levou, juntamente com a elevação do ingresso de capital estrangeiro e diminuição no valor total das importações, a um novo equilíbrio do balanço de pagamentos em 1955.

As diretrizes básicas da Instrução 70 mantiveram-se até agosto de 1957 o que contribuiu para a aproximação das taxas cambiais dos níveis reais e proporcionou um controle mais flexível das importações (Ibid., pág. 32).

Porém, a dificuldade de administrar e fiscalizar o sistema de leilões em função das alterações na pauta de importações provocada pelo processo de substituição de importações levou a uma reformulação nas tarifas aduaneiras a partir de agosto de 1957.

A partir desta data, com a edição da Lei 3.244, ocorreu a segunda grande transformação normativa na política de importações brasileiras desde o pós-guerra, através da instituição da tarifa alfandegária "ad valorem". Pelas novas regras as alíquotas seriam diferenciadas com variação entre zero e 150%, absorvendo os diferentes ágios cambiais e substituindo as cinco categorias de importações por apenas duas: a geral e a especial (ZOCKUN et alli, 1976, pág. 20).

Na categoria especial estavam incluídos os bens de consumo restrito e outros bens de qualquer natureza cujo suprimento do mercado interno fosse considerado satisfatório. As tarifas para esses produtos situavam-se em torno de 150%. A categoria geral era composta por matérias-primas, equipamentos e outros bens de produção e bens de consumo genérico, para os quais não houvessem suprimentos satisfatórios no mercado interno. As tarifas para estes produtos raramente ultrapassavam 80% (Ibid., pág. 20).

Estas medidas refletem o elevado grau de protecionismo que gozava a produção doméstica, uma vez que foram mantidas as políticas seletivas de importação, que continuavam obedecendo o critério de essencialidade. A queda nas receitas de exportação, provocada principalmente pela queda nos preços do café a partir de 1954, mantiveram sua trajetória até os anos 60, acompanhado de aumentos modestos nos valores das importações.

Portanto, esse tipo de política emitia sinais de esgotamento, uma vez que se apresentava uma tendência crescente das importações e decrescente das exportações em consequência do descompasso entre as taxas de câmbio nominais e a elevação dos custos domésticos da produção industrial.

A partir de 1961 ocorreriam mudanças significativas na política cambial que alterariam o sistema protecionista instituído de 1957 através da simplificação do sistema cambial e desvalorização de 100 % do chamado câmbio de custo. O sistema de licitações de câmbio foi praticamente extinto, dando lugar a uma progressiva unificação das taxas de câmbio (DIB, 1985, pág. 35).

Estas medidas eram uma espécie de reação ao irrealismo cambial provocado pela espiral inflacionária, a deterioração dos termos de troca e o esgotamento da capacidade de endividamento externo.

Nesse contexto, foi editado a Instrução 204 que determinou a transferência de quase todas as operações cambiais para o mercado livre e criação de um depósito compulsório de 100 % para as importações, com exceção daqueles produtos tradicionalmente subsidiados pelo câmbio de custo (trigo, petróleo e derivados, importações governamentais, etc.), das originárias da ALALC e do regime *draw-back*⁴².

Através da Instrução as importações da categoria geral passaram a se processar pela taxa de câmbio livre, com exceção do trigo, do petróleo e das remessas financeiras do governo. A categoria especial continuou na dependência da aquisição de certificados de compra de câmbio e sujeita ao licenciamento prévio.

A instrução previa ainda estímulo às exportações de produtos industrializados através de financiamentos de médio e de longo prazos, concedidos pela CACEX e autorizados pela Instrução 217 de setembro de 1961. Isto resultou em um superávit significativo no Balanço de Pagamentos naquele ano, decorrente de um câmbio mais realista e aumento do ingresso de capital externo.

A partir de 1962, após o fracasso da tentativa de instituir o mercado livre de câmbio, a situação iria se alterar novamente em função da crescente sobrevalorização da moeda nacional, queda nas receitas de exportação, menor influxo de capital externo e aumento das importações (Ibid., pág. 38).

⁴² Este mecanismo permite às indústrias adquirirem produtos com isenção tarifária, desde que sejam matéria-prima para a produção de outros bens finais para a exportação.

Neste momento seria criado um encargo adicional sobre a taxa de câmbio, o que refletia a preocupação com o realismo cambial no âmbito do Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social. Isto contudo não foi capaz de evitar nova queda da taxa de câmbio real em 1963, o que levou a adoção de normas mais rígidas para a importação de equipamentos sem cobertura cambial através da Instrução 242.

Em 1964 foram feitos esforços para se introduzir um maior realismo cambial, uma vez que existia a preocupação em estimular as exportações e controlar as importações. Para isto passaram a ser utilizados instrumentos de desvalorização cambial, o que refletiu-se em um aumento significativo das exportações e quedas substanciais no valor das importações, embora estas últimas tenham crescido significativamente a partir de 1966, em função dos elevados índices de crescimento econômico.

Observa-se desse modo uma mudança de postura na utilização da política comercial externa brasileira, uma vez que as desvalorizações cambiais são instrumentos importantes na elevação da competitividade dos produtos internos *vis-à-vis* os estrangeiros. Conforme observou DIB:

“O que diferencia basicamente a política cambial desse período é a preocupação do governo, a partir de 1964, de manter o preço da divisa em níveis condizentes com a perda de poder aquisitivo da moeda nacional. Dessa forma, promoveram-se drásticas desvalorizações ao longo de todos os anos” (Ibid., pág. 41).

Além das desvalorizações, ficou estabelecido uma lei básica que passou a reger a aplicação da tarifa de importação no Brasil. Pela nova legislação ficava a grande maioria dos produtos sujeita a uma tarifa *ad valorem*, alguns poucos produtos com taxações específicas e outros com isenção. O objetivo dessas medidas,

tomadas seguindo as diretrizes do modelo de substituição de importações, era servir de mecanismo de proteção à produção nacional⁴³ e controlar o dispêndio de divisas.

As alterações sucessivas nos níveis tarifários com o intuito de adaptar-se às alterações na estrutura produtiva interna e às modificações da pauta de importação, fizeram com que se formasse uma imagem do Brasil como um país altamente protecionista (Ibid., pág. 42).

Dessa forma, ficaram estabelecidas as bases para uma ampla reformulação na estrutura tarifária a partir de 1967, que visava o alinhamento dos preços domésticos aos preços internacionais. Isto desembocaria em um processo progressivo de liberalização, que viria ser a característica principal da política exterior do período seguinte.

Neste contexto foram tomadas duas medidas importantes no sentido de liberalizar a política de importações e de tornar a tarifa aduaneira um instrumento mais ativo na seleção de importações. A primeira medida foi a extinção da categoria especial de importações, levando toda a pauta a se processar pelo mercado de taxa cambial livre. A segunda medida foi a redução geral das tarifas aduaneiras (ZOCKUN et alli, 1976, pág. 21).

O sentido liberalizante da política externa brasileira era uma consequência da predominância da promoção das exportações sobre a substituição de importações, como estratégia de crescimento econômico. Neste sentido foram reduzidas as restrições tarifárias, responsável pelo protecionismo, e implementado o sistema de minidesvalorizações.

Nesta época predominava a crença na necessidade de colocar à prova a eficiência e a competitividade do sistema produtivo nacional. Dessa forma, como já foi colocado, foram reduzidas as tarifas alfandegárias e eliminadas as categorias especiais de importação, que incluíam os bens de consumo considerados não-essenciais.

⁴³ É importante ressaltar que esta orientação protecionista havia sido consagrada em 1957, com a Lei das Tarifas da Alfândega que instituiu um sistema *ad valorem*, com alíquotas que variavam de zero a 150 % (Ibid., Ibidem).

Também se passou a conceder isenções ou reduções das alíquotas através de dois mecanismos: o chamado contingenciamento, através do qual certa quantidade de determinado produto podia ser importado com isenção tarifária, desde que fosse comprada quantidade proporcional de produção doméstica; e as isenções ou reduções tarifárias para insumos destinados a projetos de investimento de comprovada prioridade⁴⁴ (DIB, 1985, pág. 43).

Entretanto, é importante destacar que a liberalização das importações foram feitas de forma seletiva, uma vez que foi mantido o regime de similaridade nacional, pois somente poderiam beneficiar-se de favores fiscais as importações de mercadorias que não fossem produzidas internamente.

Esta iniciativa representou um momento histórico para a política comercial externa brasileira, pois é exatamente neste período, a partir de 1967, que se tem o início do processo de abertura da economia brasileira ao exterior. Entretanto, como se verá adiante, isto não quer dizer que tenha sido um processo linear, uma vez já em 1968 ocorrem novas elevações das tarifas alfandegárias a partir da percepção de uma tendência de desequilíbrio da balança comercial brasileira⁴⁵.

Mas o importante a ser destacado é que não houve um retorno ao protecionismo pré-1966 e também foi mantido o sentido liberalizador da legislação sobre importações, uma vez que foram poucas as restrições não-tarifárias às importações, ocorrendo somente alterações nas alíquotas.

Além do mais, a manutenção das minidesvalorizações da taxa de câmbio, a partir de 1968, mostraram uma trajetória caracterizada pela queda do cruzeiro em termos reais o que contribuiu ainda mais para reduzir os custos de importação.

⁴⁴ Além disso, passa a vigorar um conjunto de isenções específicas, tais como as concedidas a órgãos ou empresas do governo, a programas especiais, bem como aquelas decorrente de negociações internacionais (ALALC, GATT, etc...).

⁴⁵ As medidas liberalizadoras levaram a um aumento significativo das importações, o que forçou a instituição de novos instrumentos que restituíssem parte da proteção anterior e/ou restringissem as importações de bens de consumo final. Em janeiro de 1968 todas alíquotas do imposto de importação foram elevadas em cinco pontos percentuais e um ano mais tarde o Decreto Lei nº 398 elevava em 100 pontos a tarifa de numerosos bens que até março de 1967 faziam parte da categoria especial (ZOCKUN et alli, 1976, pág. 22).

Segundo ZOCKUN et alli:

“Os novos instrumentos instituídos a partir de 1969 visavam em geral atenuar a pressão sobre os custos domésticos de matérias-primas, cuja oferta interna é inferior ao consumo, ou proporcionar proteção adicional à produção interna, em virtude de irregularidade no comportamento dos preços no mercado internacional, ou com consequência da prática de *dumping* (1976, pág. 22).

É importante destacar que a partir de 1968 ocorria uma expansão significativa da produção industrial que se utilizou inclusive da capacidade produtiva do período anterior. Isto desembocou em um crescimento substancial das importações a partir de 1970, impulsionado pela elevação da taxa de acumulação de capital⁴⁶.

As necessidades de importações acabaram pressionando no sentido de reduções tarifárias em um sentido mais amplo, ocorrendo um aumento considerável das concessões tarifárias às importações de bens de capital e insumos em geral. Entre 1971 e 1972 houve a consolidação das diretrizes da política de liberalização das importações, o que resultou em um crescimento significativo destas no período.

Estas alterações da política tarifária foram importantes porque ao mesmo tempo em que ocorriam elevações das importações, as exportações apresentavam um desempenho satisfatório, uma vez que o valor da taxa de câmbio real era mantida ao longo do tempo e as minidesvalorizações obedeciam os critérios da paridade do poder de compra, ou seja, a taxa de câmbio acompanhava o diferencial entre a inflação interna e a inflação externa (DIB, 1985, pág. 45).

As exportações foram beneficiadas também pela adoção de políticas comercial, fiscal e creditícia, efetivadas através de modificações na legislação tarifária, que visavam a obtenção de resultados favoráveis da balança comercial. Conforme observou DIB:

⁴⁶ É importante destacar que a partir de 1968 tem início um ciclo de prosperidade da economia brasileira, que veio a ser conhecido como “milagre brasileiro” e que persistiu até 1973.

“A expansão das exportações por meio de incentivos fiscais (inclusive simplificações burocráticas), cambiais (adoção do sistema de minidesvalorizações) e creditícios envolveu fortes efeitos dinâmicos em toda a economia, tanto como geradora de demanda agregada, induzida pelo aumento do emprego e da renda, quanto pela demanda derivada de insumos e equipamentos para o parque industrial, tendo sido responsável por parcela significativa do extraordinário desempenho da atividade produtiva do período (Ibid., pág. 46).

Estes incentivos fizeram com que, enquanto o comércio mundial aumentou à taxa de 18,1 % ao ano no período compreendido entre 1967 e 1973, as exportações brasileiras cresceram à uma taxa de 24,3 %. Houve um aumento da participação das exportações brasileiras no comércio mundial de 0,86 % em 1967 para 1,18 % em 1973 (Ibid., pág. 47).

Como se pode perceber, ocorre neste momento uma ruptura definitiva com as políticas de isolamento externo verificadas entre meados da década de 50 e primeira metade dos anos 60 tanto no âmbito comercial quanto no financeiro, uma vez que o modelo de expansão industrial dos anos 70 foi direcionado para a eliminação de mecanismos protecionistas de natureza cambial, financeira e administrativa.

Eram nestas condições que se encontrava a economia brasileira quando o mundo foi abalado pelo primeiro choque do petróleo a partir de 1974. Este acontecimento jogou a economia mundial em uma profunda crise entre 1973 e 1975, o que abalou significativamente o posterior desempenho econômico brasileiro.

Como resultado do aumento nos preços do petróleo e nas cotações internacionais de diversas matérias-primas e produtos intermediários, as importações brasileiras aumentaram 104 % em 1974, refletindo em vultosos déficits no balanço de pagamentos e na aceleração do processo inflacionário (Ibid., pág. 49).

Isto colocava a necessidade de ajustamento do balanço de pagamentos sem contudo sacrificar o desenvolvimento industrial em curso. A alternativa adotada foi a de incentivar as exportações, o que não obteve o êxito esperado resultando em uma súbita deterioração do balanço de transações correntes em 1974, colocando em

dúvida a estratégia de crescimento e diversificação industrial baseado na liberalização comercial (Ibid., pág. 51).

Neste contexto, são adotadas medidas com o intuito de reduzir as importações e dar continuidade aos incentivos à expansão e diversificação das exportações e a busca de novos mercados. Dessa forma, foram tomadas várias resoluções em 1974 no sentido de estimular a produção nacional.

Em 1975 ocorreram sucessivas ampliações das restrições tarifárias às importações e foi mantido o sistema de minidesvalorizações. Entre 1976 e 1978 ocorreram desvios significativos entre a taxa de câmbio oficial e a taxa de paridade, ou seja, não foram seguidos os critérios da paridade do poder de compra, o que era compensado pelas restrições e encargos financeiros às importações e subsídios crescentes às exportações.

Entre as medidas adotadas para combater o déficit no balanço de pagamentos estavam: a elevação em 100 pontos nas alíquotas de numerosos itens da pauta de importação; estabelecimento de um depósito prévio para todas as importações de 100 % do valor importado, que ficaria retido por 360 dias; e ainda a proibição, em fevereiro de 1976 pelo prazo de quatro meses, a importação de 300 produtos considerados supérfluos. Ocorre desta forma uma espécie de retorno das medidas protecionistas dos anos 50, levando ao comprometimento da política de abertura iniciada em 1968 (ZOCKUN et alli, 1976, pág. 24).

Em 1979 ocorreu uma nova elevação dos preços internacionais do petróleo, ocasionando o agravamento em uma série de pontos de estrangulamento dos países importadores. A elevação dos juros internacionais refletiu no prolongamento do ciclo de endividamento externo e conseqüentemente, em desequilíbrios no balanço de pagamentos brasileiro⁴⁷.

O novo quadro internacional forçou um reposicionamento da política externa do país entre 1979 e 1981. Foram tomadas medidas drásticas no sentido de equilibrar o balanço de pagamentos, como por exemplo a maxidesvalorização da taxa de câmbio em dezembro de 1979, demonstrando uma tentativa de reencontrar

⁴⁷ Ocorreram quedas significativas nos níveis de reserva e aumento da dívida líquida.

na taxa de câmbio um instrumento por excelência de ajuste das contas externas (DIB, 1985, pág. 56).

Dessa forma, foram adotadas medidas de incentivo às exportações e restrição às importações além de outras destinadas a atrair os recursos necessários ao financiamento externo. É feita ainda uma nova maxidesvalorização prefixada em 1980, mecanismo que seria posteriormente abandonado e retomado em 1981 com a utilização da taxa de câmbio como instrumento de estímulo às exportações.

A partir de 1982, o objetivo fundamental da política econômica passou a ser reduzir drasticamente o déficit em conta corrente do balanço de pagamentos⁴⁸. Este equilíbrio era conseguido através de superávites na balança de pagamentos principalmente com a contenção das importações, uma vez que as exportações estavam condicionadas ao desempenho do comércio internacional (CASTRO e SOUZA, 1985, págs. 17-18).

A política deste período, como será visto no próximo capítulo, era altamente alinhada aos pressupostos teóricos do Fundo Monetário Internacional (FMI) e buscava a manutenção do realismo da taxa de câmbio através de desvalorizações cambiais.

Estas medidas levaram a uma forte elevação da taxa de câmbio real, que aliado à compressão dos salários, resultou em uma violenta alta da relação câmbio-salário, forçando uma maxidesvalorização da taxa de câmbio em 1983 (Ibid., págs. 23-24).

A partir de 1984 ocorre um processo de crescimento das exportações em decorrência da excepcional expansão do mercado dos EUA, início da recuperação latino-americana e africana e dos estímulos derivados da política cambial.

Apesar disso, o setor exportador brasileiro foi penalizado por alguns fatores adversos como por exemplo a forte redução de subsídios às exportações ao

⁴⁸ A elevação deste déficit possuía uma relação direta com a crise da dívida externa. Este assunto será visto com maiores detalhes no próximo capítulo.

longo de 1984, progressiva eliminação do crédito-prêmio (até abril de 1985) e à valorização do dólar frente às demais moedas (Ibid., 1985, pág. 25).

Portanto, o sistema de desvalorizações competitivas e de restrições às importações persistiram ao longo da década de 80 e início dos anos 90, uma vez que existia a necessidade de financiamento da dívida através de superávites na balança comercial.

No início dos anos 90 ocorreria uma ruptura com o anterior padrão de financiamento externo, principalmente em decorrência da diminuição dos juros internacionais e da modificação na estratégia de inserção da economia brasileira no cenário mundial. No entanto, esta discussão será feita com mais detalhes no próximo capítulo.

Resumo do texto sobre o Conselho de Recursos

2.3 Impactos das Políticas de Comércio Exterior sobre o Setor Agrícola

O setor agrícola foi beneficiado, ao menos até o momento em que teve início o processo de abertura da economia nos anos 90, pela política de comércio exterior através da possibilidade de importação de insumos mais baratos.

Pelo lado das exportações foi penalizada, juntamente com o setor industrial até 1964, pela persistente sobrevalorização cambial, gravamento de impostos, quotas, licenças e toda sorte de outros controles. A partir de 1964 estas distinções foram retiradas do setor industrial e mantidas para o setor agrícola.

Entre 1947 e 1953 a importação de insumos agrícolas foram liberadas do regime de controles quantitativos, uma vez que “os insumos e equipamentos para esse setor tinham alta prioridade no critério de alocação de divisas, o que lhe conferia disponibilidade de recursos a custo subsidiado” (ZOCKUN et alli, 1976, pág. 24).

Existia também o fato de que as importações governamentais estavam desvinculadas do licenciamento prévio o que facilitava a importação de bens de

capital pelo governo, que por sua vez repassava para os agricultores com isenção das taxas de importação.

Por outro lado, as exportações agrícolas eram desestimuladas pela sobrevalorização da taxa de câmbio e pelas licenças não concedidas, e também pela razão de que as políticas de restrições quantitativas, que visavam o controle dos preços internos, eram bem mais severas para o setor agrícola (exceto o café). Vale destacar que exceções eram feitas de acordo com a situação do balanço de pagamentos (Ibid., pág. 25).

Entre 1953 e 1957 houve a continuidade do tratamento anterior das importações de insumos agrícolas sob o regime de taxas múltiplas de câmbio e menor cobrança de ágio cambial. Neste período, esses insumos passaram para a categoria “preferencial”, criada pela Instrução 86 da SUMOC de 11 de março de 1954. Segundo esta Instrução seriam realizados leilões de câmbio especiais, com o objetivo de oferecer divisas a custo reduzidos para a importação de produtos utilizados na agricultura.

Posteriormente, ocorreu a substituição da Instrução 70 da SUMOC, que instituiu as bonificações para as exportações, pela Instrução 112 de janeiro de 1955 que passou a dividir as exportações em quatro categorias para as quais eram concedidos bonificações diferenciadas. A partir desse ano tem-se o início de um processo de liberalização das exportações, apesar de que a preocupação com o abastecimento interno tenha levado à manutenção das restrições quantitativas (Ibid., pág. 36).

No período compreendido entre 1957 e 1961, a nova política de importações adotada manteve o tratamento preferencial para os insumos agrícolas, dando continuidade ao processo de liberalização das exportações, sobretudo entre 1958 e 1961.

Porém, a edição da Instrução 167 de outubro de 1958 trouxe algumas deliberações que discriminavam o setor agrícola, uma vez que permitia que a receita cambial dos exportadores classificados na quarta categoria (de maior bonificação) fosse negociada no mercado livre, mas excetuava alguns produtos agrícolas como o

açúcar, algodão, amendoim, carne, soja, couros e peles, fumo e outros. A partir de 1961 foi convertida toda a pauta de exportação para o mercado livre de câmbio, inclusive os produtos agrícolas (Ibid., pág. 37).

Entre 1961 e 1964 ocorreram alterações somente nas exportações enquanto as importações mantiveram-se praticamente inalteradas. O café e o cacau foram transferidos para o mercado livre de câmbio e as taxações implícitas, que eram feitas pela diferença entre a taxa cambial efetiva e a taxa livre de câmbio, foram substituídas por taxações explícitas. Nesta fase a política comercial apresentava instabilidade, oscilando entre medidas restritivas e liberalizadoras.

A partir de 1964 o objetivo da política cambial adotada era suprimir gradativamente todos os controles artificiais sobre o mercado de divisas. Todas as exportações foram transferidas para o regime de taxa livre de câmbio, embora tenha-se mantido uma quota de contribuição do café.

A Lei 5.067 de julho de 1966 introduziu tarifas aduaneiras para a importação de alguns fertilizantes - que até este momento eram isentos - o que acabou contribuindo para elevar significativamente os custos de produção para o setor agrícola. Além disso, foram mantidos os impostos para a exportação de produtos de origem agropecuária, enquanto aqueles eram retirados do setor industrial.

Entre 1968 e 1975 se mantiveram os tratamentos preferenciais para a importação de insumos agrícolas, uma vez que estes eram pouco tributados pelo imposto de importação ou estavam isentos. Por outro lado, o programa de incentivo às exportações, que foi colocado em prática a partir de 1968, ampliou as discriminações contra os produtos agrícolas *vis a vis* com os manufaturados.

A persistente queda na taxa de câmbio real penalizou mais o setor agrícola, uma vez que para as exportações de manufaturados eram concedidos prêmios fiscais que não se estendiam para os produtos agrícolas. Foram mantidos também controles quantitativos sobre as exportações agrícolas, através de quotas, proibições e confiscos cambiais, como forma de garantir o abastecimento interno e controlar o avanço inflacionário (Ibid., pág. 39-40).

Os anos restantes para o final da década de 70 iriam consolidar as práticas discriminatórias contra a agricultura uma vez que neste período foram sendo eliminados gradativamente os subsídios para o setor agrícola tanto no âmbito produtivo como fiscal.

Como já foi visto, a partir de fins da década de 70 o segundo choque do petróleo atingiu fortemente o dinamismo da economia brasileira, em função do aumento progressivo do endividamento externo, que desembocou em uma desaceleração acentuada do crescimento econômico do país e na deterioração global do quadro macroeconômico.

Esta alteração de cenário teve implicações significativas para o setor agrícola. Conforme observaram BUANAIN e REZENDE:

“Esta mudança na natureza da política econômica teve um impacto sobre as políticas agrícolas, que até então haviam sido desenhadas e implementadas de modo bastante autônomo em relação à restrição da política macroeconômica e pareciam contar com uma “oferta ilimitada de recursos”. Além das crescentes restrições de recursos, as mudanças no ambiente macroeconômico – em particular a incerteza econômica crescente – tanto quanto os desequilíbrios no seio do setor agrícola, induziram mudanças nas políticas setoriais, desde seus objetivos até seus instrumentos” (1994, pág. 25).

Portanto, a necessidade de fazer frente ao crescimento substantivo dos serviços da dívida externa, sobretudo a partir dos anos 80, levou as autoridades monetárias a adotarem estratégias no sentido de buscar superávites na balança comercial. Dessa forma, foram tomadas iniciativas que visavam manter, na medida do possível, as exportações e diminuir as importações. Cumpre destacar que o relativo sucesso dessa política se deveu mais ao alcance do segundo objetivo do que do primeiro, devido à rigidez da pauta de exportações brasileiras frente à um processo de crise mundial.

Dessa forma o setor agro-exportador, juntamente com a indústria local, foram beneficiados⁴⁹ relativamente pelas medidas de política cambial e comercial implementadas durante boa parte dos anos 80, sobretudo através de desvalorizações cambiais, restrições comerciais e proibições, barreiras tarifárias, licenciamentos de exportação e subsídios à exportação.

Portanto, os incentivos restringiram-se praticamente ao setor exportador sendo que o restante da produção nacional ficou praticamente esquecida pelo governo⁵⁰. Este cenário se manteve até 1987 vindo a se alterar significativamente a partir deste ano quando tem-se o início um processo de liberalização gradativa dos mercados agrícolas, tanto no âmbito interno quanto externo. Este assunto será tratado no próximo capítulo.

Entre 1980 e 1987 observou-se um alto grau de intervenção estatal nos mercados agrícolas, através de política tanto comercial quanto setorial, o que contribuiu para a proteção efetiva para uma parcela dos produtores rurais, compensando os impactos negativos da instabilidade macroeconômica nacional (Ibid., pág. 26).

Este resgate sobre o comportamento da política externa demonstrou a diversidade de medidas adotadas durante o período analisado (Pós-Guerra até os anos 80). Conforme ficou demonstrado, ocorreram momentos marcados pelo fechamento da economia brasileira, sobretudo durante os anos 50 no âmbito do modelo de substituição de importações, onde existia um modelo de política externa vinculado ao projeto de desenvolvimento nacional.

Após 1964, são abandonadas as perspectivas da política externa vigente até então, e se nota que esta passa a obedecer mais sensivelmente as oscilações do comércio mundial. Desta fase em diante, a política externa foi

⁴⁹ Conforme observaram BUANAIN e REZENDE: "Durante boa parte da década, a política comercial manteve seu papel (proteger e incentivar a indústria local, inclusive a agro-industrial: garantir o abastecimento adequado do mercado interno; aumentar e diversificar as exportações) e seus instrumentos tradicionais..." (1994, pág. 27). No entanto, é importante chamar a atenção que a partir de 1983 o governo passa a promover, por pressão dos países importadores, um desmonte parcial do programa de incentivos às exportações.

⁵⁰ No entanto, é importante deixar claro que a produção para o mercado interno era protegida efetivamente pela intervenção do governo, praticada até 1987, através de políticas setoriais para uma parcela dos produtores rurais, como por exemplo a política de preços mínimos.

marcada, com exceção do período 1974-1978, por uma falta de postura frente às transformações da economia mundial o que contribuiu para a perda gradativa de autonomia, refletida em uma tendência de abertura da economia ao exterior.

Como será visto no próximo capítulo, esta situação atinge seu auge a partir do início dos anos 90, onde se observa a consolidação do processo de abertura comercial e um realinhamento histórico aos interesses do capitalismo financeiro internacional, que tem nos EUA o seu mais ilustre representante.

3. CONDICIONANTES DO PROCESSO DE ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRO DOS ANOS 90

Para entender a mudança no padrão de inserção brasileiro no comércio mundial a partir dos anos 90, período este em que as autoridades colocaram em prática um programa mais amplo de abertura comercial, é necessário estar atento às transformações que ocorreram no cenário internacional a partir do final da década de 70.

Depois de um longo período de estabilidade das relações internacionais coordenadas pela *Pax Americana*, que se estendeu do pós-guerra até o início da década de 70 e ficou conhecido como os “Vinte e cinco anos gloriosos” do capitalismo devido ao crescimento significativo das principais economias mundiais e, conseqüentemente, de seus respectivos fluxos comerciais externos, a economia mundial entra num período de crise⁵¹.

Estes movimentos marcaram o começo da crise da hegemonia norte-americana, principalmente entre 1968 e 1973, através do rompimento dos acordos de Bretton Woods, da fragmentação da sociedade e do *establishment* norte-americano e da derrota dos Estados Unidos na Guerra do Vietnã. Além disso, os americanos foram obrigados a absorver o relativo sucesso militar dos egípcios e sírios, rearmados pela União Soviética, na guerra do Yom Kippur (FIORI, 1997, pág. 108).

Os desdobramentos desta crise hegemônica e econômica refletiram-se em um aumento da concorrência interestatal e intercapitalista em nível mundial e em um arrefecimento das práticas protecionistas, principalmente entre 1973 e 1979, através de desvalorizações cambiais e fechamento dos mercados nacionais o que contribuiu, conseqüentemente, para a erosão dos sistemas multilaterais de comércio.

No entanto, esse período de crise deixaria marcas mais profundas do que simplesmente a queda dos índices de crescimento da economia mundial. Neste

⁵¹ Segundo GONÇALVES, “...no período 1974-1981 a situação econômica nos países desenvolvidos foi marcada por taxas elevadas de inflação, desemprego em alta e crescimento lento da renda (1994, pág. 20).

momento foram lançadas as bases do movimento que seria responsável pela ruptura do padrão de comércio exterior vigente até então: a globalização financeira⁵².

3.1 A Reafirmação da Hegemonia Norte-Americana e a Globalização das Finanças Mundiais

O processo de globalização das finanças mundiais inicia-se já na década de 60, a partir da criação do “euromercado de dólares”, que consistiu em uma decisão política do governo inglês de autorizar um mercado interbancário paralelo e autônomo com relação aos sistemas financeiros nacionais, e que recebia os capitais norte-americanos em fuga das baixas taxas de lucros e das regulações internas do seu país (Ibid., pág. 90).

Mas seria a partir de 1973, com a decisão política de suspensão do padrão dólar e introdução do sistema de “taxas flexíveis de câmbio” que este fenômeno passaria a ganhar força. Naquele momento ocorria um aumento da liquidez internacional através dos recursos dos petrodólares⁵³ e da dívida pública norte-americana.

No entanto, o momento decisivo de consolidação e expansão deste processo de *financeirização global* foi no ano de 1979 a partir da iniciativa deliberada dos EUA em aumentar suas taxas de juros e adotar um conjunto de medidas no sentido de liberar o movimento de capitais e manter o dólar como padrão monetário internacional.

Conforme observou TAVARES:

“O fenômeno da globalização financeira teve origem na ruptura do padrão monetário *dólar-ouro* (sistema de Bretton Woods), que foi o passo prévio que possibilitou a flutuação cambial e a mobilidade do capital financeiro. Esse processo foi acelerado por um conjunto de políticas deliberadas dos EUA, que, a partir da forte reversão da liquidez internacional em sua direção, iniciada em fins de 1979 como resultado da *diplomacia do dólar*,

⁵² O conceito de globalização tem sido objeto de análises que na maioria das vezes diferem entre si. Porém, argumenta-se que este fenômeno deve ser entendido em um contexto histórico, sendo necessário, no entanto, separar o avanço da globalização no seu sentido produtivo daquela observado na esfera financeira. Vale destacar também que ela não ocorre apenas no âmbito econômico, uma vez que se expande para outras áreas como política-ideológica, cultural, etc...

⁵³ Proveniente da fantástica elevação dos preços do petróleo que culminou na crise de 1973.

obrigaram o restante do mundo capitalista a liberalizar os fluxos internacionais de capitais (a chamada desregulação financeira) e a financiar as crescentes dívidas pública e externa dos EUA (In: Revista da ANPEC, n. 1 ago. 1997, pág. 10) (O grifo é da autora).

Outras duas decisões tomadas durante os anos 80 teriam importância decisiva para a propagação do fenômeno acima descrito. A primeira, consistiu em uma decisão política de liberalização dos mercados de ações (o 'big bag') decidida pelo governo inglês em 1986 e seguida pelos demais países industrializados e a segunda refere-se à incorporação, a partir dos anos 90, dos chamados "mercados emergentes" do ex-mundo socialista e da América Latina ao mundo das finanças desreguladas e globalizadas (FIORI. In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 91).

No entanto, a consolidação da globalização financeira contribuiu para a reafirmação da hegemonia norte-americana⁵⁴, principalmente pelo fato deste país possuir a moeda que serve de padrão monetário internacional, o que lhe garantiu e garante elevados ganhos de arbitragem frente às demais moedas. Este tipo de atitude teve implicações negativas para a economia mundial, uma vez que a decisão dos EUA em aumentar suas taxas de juros internas jogou a própria economia norte-americana e a economia mundial em uma crise violenta que se estendeu durante três anos seguidos.

Além disso, a manutenção de uma política monetária restritiva e do dólar sobrevalorizado permitiu ao FED retomar o controle dos seus próprios bancos e do restante do sistema bancário privado internacional. Desse momento em diante o "sistema de crédito interbancário orientou-se decisivamente para os EUA e o sistema bancário passou a ficar sob o controle da política monetária do FED, que dita as regras do jogo" (TAVARES. In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 34).

É importante ressaltar também, que passados os primeiros anos de crise (1980-1982), a economia norte-americana começa a colher os frutos de sua iniciativa unilateral de liberalização dos mercados financeiros e de consolidação do

⁵⁴ Para TAVARES e MELIN, a reafirmação da hegemonia norte-americana ocorreu sob dois pilares de sustentação: a já comentada *diplomacia do dólar* e também a *diplomacia das armas*. Segundo ela, após o desmonte da velha ordem bipolar, observou-se uma tendência de hierarquização do poder político internacional centralizada na potência hegemônica, limitando a eficácia dos Estados Nacionais como agentes de poder soberano (In: Revista da ANPEC, 1997, pág. 56).

dólar como padrão monetário internacional⁵⁵. A partir de 1983 tem-se observado uma expansão ininterrupta da economia dos EUA, caracterizando um dos mais longos ciclos de crescimento de sua história.

Para TAVARES:

“Como fatores da *nova desordem* das finanças privadas e públicas do resto do mundo, os EUA têm sido extremamente beneficiados em termos do crescimento de sua economia e do financiamento sustentado de seu padrão de consumo e investimento. O privilégio obtido pelos EUA com as políticas de dolarização e desregulação dos mercados vem-lhes permitindo financiar, há quase duas décadas, a expansão de seu consumo doméstico e do gasto público, por meio de um vultoso endividamento (externo e interno), amparado na posição cardeal de sua moeda nos mercados financeiros internacionais” (In: Revista da ANPEC, n. 1, ago. 1997, pág. 12) (Grifo é da Autora).

Esse tipo de situação tem garantido aos EUA um longo ciclo de crescimento sustentado, uma vez que é um dos únicos países desenvolvidos que tem apresentado taxas elevadas de crescimento da renda e baixos índices de desemprego. Por outro lado, os demais países, principalmente da Europa e Japão e países da América Latina, estão convivendo com índices de crescimento baixos e declinantes e taxas de desemprego elevadas e em expansão.

Dados mais recentes indicam que a economia americana apresentará um superávit orçamentário da ordem de US\$ 39 bilhões em 1998⁵⁶, o maior de toda a sua história. Além disso a previsão de crescimento da economia vêm superando as estimativas oficiais e o desemprego deverá atingir 4,7 % da população economicamente ativa. As previsões para o quinquênio 1999-2003 indicam um superávit fiscal de US\$ 495 bilhões, mais que o dobro dos US\$ 230 bilhões previstos inicialmente pela Casa Branca (sede do governo norte-americano em Washington) (A Folha de São Paulo, 28/05/98, caderno 2).

⁵⁵ Hoje a moeda americana é usada como unidade de conta em mais de 80% de todas as transações internacionais (NETTO. In: A Folha de São Paulo, 27/05/98).

⁵⁶ Últimas estimativas indicam que este valor será de mais de US\$ 70 bilhões.

Em resumo, pode-se afirmar que a globalização financeira, acelerada a partir de 1979, rompeu com o antigo padrão de comércio exterior mundial vigente desde o pós-guerra e que era caracterizado pela expansão do capital comercial e produtivo. Esta nova fase se caracteriza pelo aumento estrondoso no volume e na velocidade de circulação de capitais financeiros em nível mundial, enquanto que este movimento não é acompanhado na mesma magnitude pelos demais capitais⁵⁷.

Vale ressaltar que o crescimento dessa grande massa de capitais financeiros somente foi possível devido ao grande salto tecnológico observado no setor de telecomunicações nos últimos anos, que resultou em quedas significativas nos custos de transmissão. Para se ter uma idéia, entre a década de 40 e a de 70, o preço de uma chamada telefônica internacional caiu mais de 80%. Entre 70 e 90, mais de 90%. O custo de transmissão de voz caiu dez mil vezes nos últimos anos (A Folha de São Paulo, caderno especial, p. 5, 02/11/97).

Analisando sob uma perspectiva histórica, pode-se constatar também que no final dos anos 70 ocorre o ressurgimento, ao menos no campo teórico, dos pressupostos básicos do liberalismo econômico pré-keinesiano. Diferentemente do que ocorrera no pós-guerra, em que foram revigoradas as práticas protecionistas, o padrão atual de inserção no comércio internacional necessita da abertura das economias nacionais para que o capital produtivo e financeiro possa fluir livremente.

No entanto, é importante destacar que esse retorno do liberalismo surge com uma nova roupagem mas com o mesmo significado histórico, ou seja, de garantir o funcionamento do processo de acumulação de capital sob a égide do modo de produção capitalista. Nos anos 70, após um longo período de crescimento com proteção, os países centrais, sob o comando dos EUA, anunciam ao mundo o surgimento de uma nova fase do desenvolvimento capitalista em que todas as nações, indistintamente, necessitam adequarem-se às novas transformações do cenário internacional através da abertura irrestrita de suas economias⁵⁸.

Conforme observou FIORI:

⁵⁷ Neste sentido, FIORI observa que “com relação ao comércio internacional o que pode-se observar é que ele vem crescendo a uma velocidade inferior à da “época de ouro do capitalismo” e com relação ao sistema produtivo propriamente dito, não se pode falar de jeito algum que já seja de fato global e indiferente do ponto de vista dos seus espaços de localização” (In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 90).

“Os fundamentos ideológicos desta restauração liberal-conservadora resistiram à ‘era keynesiana’ e venceram a batalha acadêmica durante os anos 70, quando o liberalismo de Hayek e o monetarismo de Milton Friedman foram premiados com o prêmio Nobel de economia de 1974 e 1976, respectivamente. Todas as vertentes convergiam em torno de um denominador comum: o ataque ao estado regulador e a defesa do retorno ao estado liberal idealizado pelos clássicos. Os estados desenvolvimentistas foram transformados nos grandes responsáveis pela estagflação dos anos 70 atribuída aos seus desequilíbrios orçamentário provocados pelo crescimento do gasto público e, em particular, do gasto social (In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 116).

Em linhas gerais, pode-se argumentar que juntamente com o surgimento desta nova fase do desenvolvimento do capitalismo mundial, marcado pelo avanço do processo de globalização financeira, ocorre um movimento de reafirmação da hegemonia norte-americana sobre o mundo e da recuperação dos princípios liberais através de um conjunto de reformas contidas no bojo do receituário neoliberal.

No entanto, é importante ressaltar que estas transformações não são de forma alguma o resultado do avanço natural das forças do livre mercado, pelo contrário, o que os fatos demonstram é um processo teleguiado pelos interesses dos países capitalistas mais avançados.

Os países subdesenvolvidos, por seu turno, aparecem como meros atores coadjuvantes, levados à reboque por um processo que tem contribuído para a perpetuação das relações de poder em nível internacional e, conseqüentemente, para a manutenção e proliferação de um contingente universal de pessoas vivendo abaixo da linha da miséria.

Isto pode ser comprovado através de um estudo realizado recentemente pela CEPAL, onde se constata que entre 1980 e 1994, período considerado o auge da afirmação neoliberal em nível mundial, a porcentagem de

⁵⁸ Conforme será visto posteriormente, esse tipo de atitude é marcada por profundas contradições, uma vez que o discurso na maioria das vezes é destoado da prática

pobres pulou de 35 % para 39 % da população total e o número de indigentes subiu de 9 % para 12 % no mesmo período (ROSSI. In: A Folha de São Paulo, 29/05/98).

3.2 A Consolidação do Neoliberalismo

Como marco inicial da afirmação da hegemonia neoliberal em nível mundial podem ser citadas as eleições Ronald Reagan nos Estados Unidos (1981) e Margareth Thatcher na Inglaterra (1979), uma vez que esses governos passaram a defender enfaticamente a necessidade de desregulação das economias e a conseqüente eliminação das atribuições do Estado enquanto agente regulador do processo produtivo.

Em linhas gerais, o ideário neoliberal defende o retorno à Teoria das Vantagens Comparativas Ricardianas através de uma Nova Divisão Internacional do Trabalho em que devem predominar, basicamente, os princípios de desregulação dos mercados, abertura comercial e financeira e redução de tamanho e papel do Estado.

GONÇALVES argumenta que a ascensão do neoliberalismo no início da década de 80 pode ser explicado pela revitalização das idéias liberais, decorrente da crise econômica que atingiu os países desenvolvidos na década de 70; pelo fato da ineficácia do poder público ser vista como resultado dos obstáculos estruturais, ou seja, naquele momento a intervenção governamental foi associada à rigidez e ao imobilismo e pôr fim, porque as idéias neoliberais têm um grande apelo pela sua funcionalidade e convergência com os interesses de grupos dominantes (1994, pág. 20).

Além dos motivos acima especificados, outros fatores contribuíram para a consolidação do ideário neoliberal, como por exemplo o fim do socialismo real no leste europeu, a queda do regime comunista na antiga URSS a partir do final da década de 80 e início dos anos 90⁵⁹ e a reunificação da Alemanha. Este momento foi particularmente importante porque marcou a ruptura não apenas de um paradigma alternativo ao neoliberalismo como também ao próprio modo de produção capitalista.

⁵⁹ Neste momento as transformações passam a ocorrer também no plano político-ideológico.

Neste contexto, o neoliberalismo encontra o terreno propício para sua consolidação e propagação, uma vez que representa o suporte teórico para a reafirmação da hegemonia norte-americana via globalização financeira e também pelo fato de vislumbrar uma alternativa de solução para a crise econômica que assolava os países centrais desde o início da década de 70.

No entanto, é importante destacar que o avanço das idéias neoliberais foram marcadas por profundas contradições uma vez que, ao contrário do que se esperava, os países que se comprometeram com a adoção deste receituário tiveram um aumento nas atribuições e no papel do Estado na economia.

Comparando o gasto público como proporção do PIB na média de 1978-82, período que marca o início da hegemonia neoliberal, com a média do período 1991-95, para os países que compõem o G-7 (sete países mais ricos do mundo e que respondem por 80 % do PIB da OECD), se observa que houve aumento na participação estatal na maioria dos países, com exceção do Reino Unido. Aumentou nos Estados Unidos, Japão, França, Itália e Canadá, ficando mais ou menos estável na Alemanha. Na média do Grupo, a relação gasto público/PIB aumentou de 36,3 % para 39,4 % (BATISTA JÚNIOR. In: Revista Princípios, 1998, pág. 11).

Isto ocorre pelo fato destes países perceberem que o fortalecimento do papel do Estado é condição indispensável para uma inserção mais ativa no cenário internacional, uma vez que toda a lógica deste novo processo tem em sua origem um caráter de concorrência predatória e de especulação patrimonialista, as quais só podem ser contidas e reguladas mediante o fortalecimento, sob novas formas, dos mecanismos de proteção econômica e social, e portanto, de intervenção dos Estados Nacionais, os quais continuam sendo a unidade decisória fundamental no cenário mundial (TAVARES. In: Revista da ANPEC, n. 1, ago. 1997, pág. 14).

3.3 Os Impactos das Transformações na América Latina e no Brasil

As economias latino-americanas, assim como grande parte dos países periféricos, foram duramente atingidas pelas transformações ocorridas no cenário

internacional a partir do início dos anos 80. Em primeiro lugar, a decisão do Banco Central norte-americano de elevar suas taxas de juros internas teve um impacto significativo sobre a dívida externa destes países, que vinham de um longo processo de endividamento conseguido através da liquidez internacional proveniente da desregulação financeira do chamado “euromercado”.

Como já foi visto anteriormente, esta elevação nas taxas de juros contribuíram para um refluxo do capital financeiro mundial em favor da economia norte-americana e também para a elevação sistemática do *quantum* da dívida externa dos países latino-americanos, uma vez que estas foram contraídas junto aos EUA em dólares e a taxas de juros flutuantes. Isto desembocou em um rompimento dos respectivos padrões de financiamento externo dos países latino-americanos, jogando suas respectivas economias em um longo período de estagnação⁶⁰.

A partir desta crise de liquidez internacional que atingiu todo o continente no final da década de 70 e que foi agravada pela moratória mexicana de 1982, os países da América Latina, sob pressão dos grandes bancos norte-americanos, passam a promover desvalorizações cambiais forçadas objetivando a produção de superávites comerciais necessários ao cumprimento parcial dos serviços da dívida externa (TAVARES e MELIN. In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 59).

Os impactos destas políticas não poderiam ser mais desastrosos, uma vez que como resultado desta estratégia inicial dos credores e do FMI, os países latino-americanos converteram-se em importantes exportadores líquidos de capital, repassando para o exterior, entre 1982 e 1991, US\$ 195 bilhões de dólares, quase o dobro, em valores atualizados, do que os Estados Unidos doaram à Europa Ocidental na esteira do Plano Marshall (BATISTA, 1994, pág. 115).

No caso do Brasil, os impactos da crise da dívida foram bastante significativos, pois durante toda a década de 80 a economia brasileira manteve-se

⁶⁰ Vale ressaltar que até o início da década de 80, ainda que pese o caráter dependentista de suas economias, os países periféricos mantinham seus projetos de desenvolvimento atrelados ao crescimento dos países centrais. Por exemplo, durante os anos 50 e 60 estas economias foram impulsionadas pela transnacionalização das grandes empresas multinacionais. O Brasil conseguiu, durante a década de 70, financiar seu último ciclo de substituição de importações através do crédito proveniente da desregulamentação financeira européia. Na década de 80, esta característica de

praticamente estagnada, contribuindo para o agravamento dos problemas de ordem econômica e social. Conforme observou FARIA:

“A inflação subiu de uma média de uns 30 % a 40 % ao ano na segunda metade da década anterior para 30 % a 40 % ao mês no final dos anos 80. Entre 1970 e 1980, o PIB *per capita* nacional exibiu crescimento de 81 % (6,1 % em média anual) e o contingente sujeito à “pobreza crítica” diminuiu de 47 % da população para 25 %. Já nos anos 80, o PIB *per capita* declinou 4 % (-0,4 % em média anual) e o percentual de pessoas sujeitas à “pobreza crítica” subiu para 27 % da população” (In: Revista Conjuntura Econômica, julho de 1995, pág. 24).

Além destas implicações, observou-se durante o período uma diminuição progressiva de autonomia para a execução de políticas macroeconômicas, sobretudo as relacionadas ao setor externo. Em decorrência da crise, o Estado brasileiro perdeu sua capacidade ordenadora através de quedas significativas nos investimentos estatais, aliado a condições difíceis de acesso das exportações brasileiras ao mercado dos países desenvolvidos, o que trouxe como consequência um aumento no *gap* tecnológico, produtivo e financeiro em relação à estes países e uma perda de posição do país no cenário internacional.

Isto mostra que as políticas de desregulação dos mercados financeiros implementadas a partir do final dos anos 70 sob a égide da globalização financeira deixaram marcas profundas na economia brasileira e latino-americana durante a década de 80. Neste período o país e o restante da região foram marginalizados do mercado financeiro internacional, situação que persistiu até o início dos anos 90.

No entanto a crise da dívida externa marcou um período de transição rumo ao alinhamento da economia latino-americana à onda liberalizante mundial, que tinha no ideário neoliberal, via “Consenso de Washington”⁶¹, o seu fio condutor. O esgotamento do antigo sistema de financiamento externo observado durante toda a

complementaridade iria desaparecer completamente e dar lugar à um tipo de relação altamente excludente.

⁶¹ A expressão “Consenso de Washington” foi cunhada pelo economista John Williamson em novembro de 1989, para designar um conjunto de discussões de políticas de ajustes de cunho liberalizante para os países da América Latina

década de 80, impôs a necessidade de adoção, para a década seguinte, de estratégias condizentes com as transformações no cenário internacional⁶².

Neste momento, a partir do início da década de 90, ocorre a universalização da revolução neoliberal uma vez que são incorporados no mundo das finanças globalizadas, os “mercados emergentes” do ex-mundo socialista e da América Latina. As premissas básicas para esta inserção são a desregulação e a abertura das economias nacionais, permitindo que a globalização financeira alcance uma dimensão territorial sem precedentes (FIORI. In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 91).

Este movimento foi impulsionado pela retomada da capacidade de endividamento externo da América Latina, que desta vez beneficiou-se do aumento do fluxo de capital financeiro mundial, fruto da diminuição das taxas de juros nos países centrais⁶³. Este capital era atraído pelos “mercados emergentes” através do elevado diferencial das taxas de juros internas relativamente às taxas internacionais. Sobre a natureza deste fluxo de capitais, BELLUZO observa que:

“... o fator decisivo para esse influxo de capitais foi sem dúvida a deflação da riqueza mobiliária e imobiliária, observada nos países desenvolvidos, entre o final dos anos 80 e os primeiros anos da década de 90. Essa crise foi administrada por uma decidida ação de última instância dos bancos centrais, que promoveram fortes reduções das taxas de juros, sobretudo do Japão e nos Estados Unidos, com o propósito de facilitar a digestão dos desequilíbrios patrimoniais e o alívio para as empresas, bancos e famílias” (In: A Folha de São Paulo, 2-8, 13/10/97).

⁶² Vale destacar que países como México e Argentina já adotavam medidas de cunho neoliberal durante a década de 80 e o Chile desde o golpe militar de 1973.

⁶³ Conforme constataram TAVARES e MELIN: “Quando os EUA baixam unilateralmente a taxa de juros para 4,5 % no mercado monetário de Nova Iorque, verifica-se uma aceleração do crescimento e da globalização dos mercados futuros de juros e de câmbio, com a saída dos fundos de pensão norte-americanos em busca dos chamados “mercados emergentes” da Ásia e América Latina” (In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 61).

Desta fase em diante, ocorre uma verdadeira corrida entre os países periféricos no sentido de elevar suas respectivas taxas de juros com o intuito de atrair estes capitais e conseqüentemente financiar os serviços da dívida. E isto implicou, como já foi dito, em um avanço do processo de globalização financeira e, conseqüentemente, do neoliberalismo na América Latina trazendo, à exemplo do que ocorrera nos anos 80, várias conseqüências no âmbito econômico, social, político, cultural, etc.

Para TAVARES e MELIN:

“Sem dispor do raio de manobra dos NICs (New Industrialization Countries) orientais em função de sua inserção absoluta na esfera de influência dos EUA – com quem ademais, não mantém (com a possível exceção do Chile) as complementaridades e sinergias que caracterizam o espaço econômico asiático – a América Latina torna-se um exemplo nítido dos malefícios de uma inserção subordinada no processo de globalização, sofrendo perdas de competitividade, reversão de seu processo de industrialização, exacerbação das mazelas sociais e crescente dependência dos fluxos de capital externo para evitar a *debaclé* cambial” (In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 78).

E isto ocorre principalmente devido ao elevado grau de vulnerabilidade à que ficam expostas estas economias, uma vez que seus respectivos processos de tomada de decisões deslocam-se cada vez mais para o âmbito externo, erodindo a capacidade interna de formulação de políticas macroeconômicas.

O Brasil seria um dos últimos países latino-americanos a inserir-se efetivamente no novo paradigma internacional. Isso correu principalmente a partir de 1990, quando têm-se o início de um amplo programa de abertura da economia ao exterior através da execução de políticas de liberalização financeira e comercial e de desregulação cambial. À exemplo dos demais países periféricos, o objetivo do Brasil era o de criar condições atrativas para o capital financeiro internacional através da adoção de medidas de cunho liberalizante, sob os auspícios do FMI e Banco Mundial.

Retornando ao que foi discutido nos capítulos 1 e 2, pode-se perceber que o início desta abertura comercial marcaria um período histórico para a economia brasileira, uma vez que se consolida um processo que vinha sendo gestado desde 1968. Porém, da forma como foi implementado representou uma total subordinação aos interesses do capital financeiro e produtivo internacional, e conseqüentemente, um retorno ao alinhamento automático com os EUA.

Em nenhum outro momento da história da política externa brasileira, o país se apresentou tão submisso e apático frente às transformações no cenário internacional. A partir deste momento, se observa uma perda gradativa de autonomia e um aumento progressivo na vulnerabilidade externa da economia, uma vez que, como já foi colocado, observou-se um deslocamento do centro de tomada de decisões de dentro para fora.

Além da abertura da economia ao exterior, o país passou a implementar, principalmente a partir de 1993, um conjunto de reformas mais amplas que tinham como objetivo final diminuir as atribuições e o tamanho do Estado⁶⁴. Vale lembrar que estas reformas foram sempre orientadas dentro do receituário neoliberal e supervisionadas pelo FMI e Banco Mundial.

No entanto, é importante chamar a atenção para o fato de que estas transformações pelas quais passou o país nestes últimos anos, ou seja, desde 1990 para cá, não contribuíram para dinamizar o crescimento econômico interno, uma vez que estimativas indicam que o PIB Real Agregado brasileiro deverá crescer menos, em termos acumulados, nos anos 90 do que cresceu durante os anos 80⁶⁵.

Em resumo, o processo de abertura comercial brasileiro tem em sua origem a crise da dívida dos anos 80 e o conseqüente avanço da globalização financeira sob a égide da reafirmação da hegemonia norte-americana e da

⁶⁴ Inicialmente foram encaminhadas propostas de alteração constitucional visando acabar com o fim do monopólio estatal em diversos níveis e o fim da diferenciação entre empresa brasileira e empresa brasileira de capital nacional. A proposta defendida pela equipe econômica previa ainda a aceleração no processo de privatizações e a desregulamentação da economia, a reforma tributária, previdenciária, financeira e reformulação da política de comércio exterior.

⁶⁵ Para igualar o crescimento do PIB Real Agregado acumulado dos anos 80, o PIB nacional deverá crescer, em média, 7,35 % nestes dois últimos anos restantes para o final da década de 90, ou seja, entre 1998 e 1999 (Cálculos próprios).

consolidação do ideário neoliberal. Estas alterações no cenário internacional levaram as autoridades brasileiras, como já foi colocado, a adoção de um amplo programa de reformas com o objetivo de buscar novamente a inserção do país no circuito financeiro internacional e retomar a capacidade de financiamento da economia.

As implicações deste tipo de atitude estão ainda em processo de formação, mas uma análise preliminar permite observar claramente que este tipo de política tem contribuído para reproduzir as antigas estruturas de poder econômico tanto em nível externo quanto interno. Percebe-se um processo de acirramento de contradições onde o favorecimento aos países centrais, principalmente EUA, e aos grandes conglomerados financeiros tornou-se a regra.

Conforme observou FIORI:

“Enquanto isso, as “economias emergentes” latino-americanas se arrastam prisioneiras de uma camisa de força criada pela sobrevalorização de suas moedas e por suas restrições externas que não lhes deixam margem para crescer e criar empregos necessários à legitimação de suas autoridades frente aos seus cidadãos. Por todo o lado aumentam as distorções entre as riquezas dos países e entre as rendas de suas populações” (In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 128).

No próximo tópico serão analisados os princípios que nortearam a liberalização do setor agrícola tanto em nível mundial como regional, procurando enfatizar a participação do Brasil neste processo, bem como destacar seus avanços e retrocessos e também seus aspectos contraditórios e complementares.

3.4 O Processo de Liberalização do Setor Agrícola

3.4.1 Abertura em Nível Mundial

Do que foi colocado até aqui, pode-se constatar que a problemática que envolve as relações comerciais entre os países origina-se juntamente com o próprio desenvolvimento do modo de produção capitalista. O avanço das forças produtivas levou inicialmente a um processo de estreitamento dos laços comerciais e

creditícios entre os países europeus, estendendo-se posteriormente ao âmbito produtivo e ampliando-se aos demais países.

Desde então, conforme ficou demonstrado no capítulo I, estas relações alteraram-se profundamente e foram marcadas por vários pontos de inflexão, oscilando entre a abertura e o fechamento dos mercados conforme a orientação dos paradigmas hegemônicos. Após a Segunda Guerra Mundial o mundo vêm acompanhando um processo de diminuição das restrições tarifárias no comércio internacional, uma vez que:

“(...) entre 1947 e 1979, as restrições tarifárias por parte dos países industrializados caíram de patamares bastante elevados, a quase zero: de 50 para 5% nos Estados Unidos e de 40 para 4% na Grã Bretanha; reduziram-se para 5,4% no Japão e para cifras muito próximas a essas nas outras nações industrializadas da Europa” (GALVÃO, 1996, pág. 385).

No entanto, esta iniciativa de liberalismo econômico deve ser analisada com certas reservas, pois o período compreendido entre o pós-guerra até o início da década de 70 foi marcado pelo grande crescimento do mercado mundial puxado principalmente pelos EUA, Alemanha e Japão. Estes países, após consolidarem suas respectivas posições no cenário internacional através da manutenção de fortes esquemas protecionistas, passam a enxergar no livre comércio a oportunidade de ampliação de seus mercados.

Neste sentido, após a Segunda Guerra Mundial, o crescente processo de industrialização dos países centrais e o conseqüente aumento do comércio internacional colocava a necessidade de agilização das relações comerciais entre os países, o que desembocou no início de um processo de flexibilização das tarifas alfandegárias em nível internacional.

Porém, é importante ressaltar que este processo de liberalização econômica não se deu de forma linear entre os diferentes países. Ocorreu de maneira lenta e gradual a partir de várias negociações nas rodadas do GATT (Acordo Geral

de Comércio e Tarifas)⁶⁶, apresentando inclusive vários aspectos contraditórios. Ao mesmo tempo em que caíam as barreiras tarifárias surgiam novas formas restritivas que representaram um retrocesso na tentativa de combater o protecionismo comercial.

Os países industrializados, principalmente entre os anos 70 e 80, criaram novas formas de protecionismo através das chamadas barreiras não-tarifárias⁶⁷ que constituem formas mais sutis e mais veladas de discriminação contra importações e, talvez até por isso, mais eficazes (Ibid., págs. 385-386).

Com o aumento expressivo das exportações de produtos manufaturados pelos países do terceiro mundo, principalmente a partir da década de 70, o GATT, sob pressão dos países industrializados, passa a se preocupar com um tipo de comércio que vise combater os efeitos adversos em alguns setores das economias centrais que se encontravam mais expostos à concorrência externa (Ibid., pág. 387).

Este neo-protecionismo, exercido com o consentimento do GATT, surgiu com o intuito de proteger os setores menos dinâmicos das economias dos países industrializados, o que acabou conflitando com os interesses comerciais dos países subdesenvolvidos, pois os setores protegidos daqueles países normalmente são aqueles em que estes possuem maior competitividade⁶⁸. Além disso, as barreiras não-tarifárias aplicadas aos países subdesenvolvidos encontram-se em um patamar mais elevado do que aquelas praticadas entre os países desenvolvidos, uma vez que representou 23 % do comércio daqueles países em 1990 (GONÇALVES et alli, 1998, pág. 61).

Dessa forma fica explícito que os acordos firmados sob orientação do próprio GATT, que se propunha a aparar as arestas nos possíveis conflitos comerciais entre os diferentes países, nada mais foram do que uma forma de manter o favorecimento às nações desenvolvidas em detrimento às demais.

⁶⁶ O GATT foi criado em 1947 e tinha as características de um tratado no âmbito da OIT (Internacional Trade Organization).

⁶⁷ Como por exemplo acordos de controle de exportação, medidas antidumping, medidas compensatórias, cotas, barreiras técnicas e sanitárias, etc.

⁶⁸ Os países desenvolvidos utilizam-se de picos tarifários para protegerem os setores sensíveis de suas economias, como por exemplo, têxteis, calçados, aço, vestuário e sobretudo o setor agrícola, etc.

E isto é explicado pelo fato de que a própria criação do GATT têm em sua origem o beneficiamento aos países desenvolvidos, uma vez que este organismo surgiu a partir do descontentamento demonstrado pelos EUA quanto aos termos em que foram colocados a Carta de Havana no âmbito da Organização Internacional do Comércio (OIC).

Esta Carta, discutida e aprovada em uma conferência mundial realizada em Havana em 1948, estabelecia que a OIC teria como objetivo promover o crescimento da renda real e da demanda efetiva em uma escala mundial; promover o desenvolvimento econômico, particularmente dos países não-industrializados; garantir acesso em igualdade de termos a produtos e mercados para todos os países, levando-se em conta as necessidades de se promover o desenvolvimento econômico e; promover a redução de tarifas e outras barreiras ao comércio, etc (Ibid., pág. 57).

Dessa forma, muitas das cláusulas contidas na Carta de Havana feriam os interesses norte-americanos, que defendiam uma redução negociada de suas elevadas tarifas que vinham sendo implementadas desde a década de 30. Esta relutância norte-americana resultou no fortalecimento do GATT, que contemplava os seus interesses, e na frustração dos demais acordos.

Neste contexto, pode-se concluir que a não-implementação da carta de Havana e a não-criação da Organização Internacional do Comércio e a criação do GATT representaram, como já foi dito, um claro sinal de atendimento aos interesses dos países industrializados⁶⁹.

Conforme observou LAFER:

“Um exame do funcionamento do GATT mostra que as negociações se faziam, e se fazem, favorecendo os países industrializados, grandes produtores e grandes consumidores dos itens transacionados no GATT. Delas não se beneficiavam os países subdesenvolvidos, que por não serem nem grandes produtores nem grandes consumidores destes itens negociados no esquema multilateral do GATT, não tinham, e não têm, *locus standi* nas negociações, situação que os condenava, por falta de poder de barganha, à periferia institucional deste modelo, onde não tinham condições reais para modificar a realidade

⁶⁹ As regras do GATT nunca foram implementadas rigidamente quando os interesses dos países industriais avançados estavam em risco (GONÇALVES et alii, 1997, pág. 63).

de bissegmentação” (In: A Crise da Ordem Mundial, 1978, pág. 123).

Nesse sentido, percebe-se que o modelo de liberalização pretendido pelos países industrializados é profundamente contraditório uma vez que estaria orientado exclusivamente para o aumento de seus respectivos potenciais exportadores. Para aquelas mercadorias que poderiam ser adquiridas no comércio internacional a preços inferiores do que no mercado interno as restrições tarifárias seriam mantidas.

Dessa forma, GALVÃO chama a atenção para o fato de que:

“Essa tendência de os países desenvolvidos colocarem restrições crescentes às exportações de manufaturados do Terceiro Mundo pode ensejar o renascimento de velhas práticas comerciais - hoje sabidamente inadequadas aos países menos desenvolvidos - e que conduziram, no passado, à introversão e a políticas indiscriminadas de substituição de importações” (1996, pág. 388).

Assim fica caracterizado que o processo de abertura comercial ocorre de forma desequilibrada entre os países. Existe uma pressão muito forte dos países industrializados (principalmente Estados Unidos, países da CEE e Japão) no sentido de que os demais países realizem uma abertura comercial unilateral de suas respectivas economias enquanto que aqueles mesmos países criam sérias restrições à importações de produtos provenientes de outros mercados.

Portanto, é importante ressaltar o fato de que a política de discriminação implementada pelos países industrializados é variável para os diversos setores da economia. No caso dos produtos industrializados as restrições tarifárias existem porém com uma maior flexibilidade⁷⁰. O problema maior se encontra no setor agrícola, uma vez que grande parte dos países centrais mantém, historicamente, políticas de subsídios e de proteção às suas respectivas produções internas.

Isto fica evidenciado quando se sabe que “a maior parte da legislação existente para regular o comércio da Comunidade Européia diz respeito à agricultura

e ¾ de todos os recursos (sic) dos países membros são destinados aos agricultores” (Ibid., pág. 390).

Segundo dados do próprio GATT, a Comunidade Européia, o Japão e os Estados Unidos destinam anualmente cerca de 300 bilhões de dólares, na forma de subsídios, à sua agricultura (Coutinho, citado por GALVÃO, 1996, pág. 392). Isto tem desembocado em um aumento significativo de exportações subsidiadas de produtos agrícolas destes países desde os anos 70 para cá, o que tem contribuído para o início de um processo de erradicação de determinadas produções agrícolas dos países subdesenvolvidos (como por exemplo o trigo e o algodão brasileiro).

O fato de que o setor agrícola esteve praticamente alijado dos processos de discussões do GATT ao longo de sua existência é outro elemento que expõe o desinteresse dos países industrializados pelas discussões que envolvem a liberalização da agricultura. Somente no início da década de 80 é que os Estados Unidos⁷¹, sem o apoio dos demais países desenvolvidos, tomou a iniciativa de incluir a liberalização da agricultura na pauta de discussão.

O objetivo norte-americano era o de criar normas mais rigorosas para controle dos subsídios às exportações e um código para a utilização de salvaguardas. Com isto ele tentava:

“... abrir caminho para uma “reforma” do GATT (a inclusão de novos temas), usando como “isca” a inclusão de questões que eram consideradas prioritárias para vários países (agricultura e salvaguardas). A proposta, no entanto, não foi bem recebida. A Comunidade Européia (CE), particularmente a França, demonstrou pouco entusiasmo por esforços de liberalização em meio à recessão mundial” (MARTONE e BRAGA. In: O Brasil, o GATT e a Rodada Uruguai, 1994, pág. 39).

Esta iniciativa norte-americana se consolidou a partir da 8ª Rodada de Negociações do GATT em 1986 realizada em Punta Del Este no Uruguai e que ficou conhecida como Rodada Uruguai. A agenda proposta para esta rodada possuía vários

⁷⁰ Flexibilidade esta explicada pela maior competitividade destes países neste setor.

pontos conflitantes não apenas entre os EUA e demais países europeus, como também entre os países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Além das discussões referentes à liberalização da agricultura, pretendia-se também regulamentar a liberalização do setor de serviços, a questão da propriedade intelectual, políticas de investimento que afetam o comércio, etc.

A Rodada Uruguai surge no momento em que havia uma frustração geral com relação ao desempenho do GATT em sua função de viabilizar um sistema multilateral de comércio. Entre os países subdesenvolvidos existia a percepção dos limites de uma estratégia centrada no conceito de tratamento especial e diferenciado e a erosão das disciplinas do GATT em relação à seus principais interesses comerciais. Para os países desenvolvidos, a frustração refletia a crença de que muitos países estavam agindo como “caronas” no sistema multilateral e que práticas desleais estavam proliferando (Ibid., pág. 39).

Mesmo assim, pode-se perceber que os acordos firmados durante esta Rodada não obtiveram o resultado esperado uma vez que grande parte dos países industrializados⁷² mantiveram a utilização de medidas protecionistas, podendo-se inclusive classificar como fracassadas as tentativas de homogeneização das políticas agrícolas em nível mundial. Isto fica evidenciado, quando se sabe que entre 1980 e 1990 as BNTs (barreiras não-tarifárias) cresceram continuamente, sendo que em 1990, 17,5 % do comércio mundial de todas as origens era coberto por medidas não-tarifárias (GONÇALVES et alli, 1998, pág. 60).

No que se refere aos países em desenvolvimento, pode-se observar que o sistema de comércio orientado pela Rodada Uruguai não contribuiu para eliminar ou até mesmo atenuar as dificuldades frente às relações comerciais com os países desenvolvidos, uma vez que, como já foi colocado, as barreiras não-tarifárias aplicadas por estes países representaram 23 % do comércio dos países em desenvolvimento em 1990.

Estes países, por suas características primário-exportadoras, vêm perdendo progressivamente importância nos fluxos de comércio inclusive nos bens

⁷¹ Somente após ter gerado, principalmente a partir da década de 70, enormes excedentes de produtos agrícolas e ter criado condições de uma inserção competitiva no mercado agrícola mundial.

⁷² Incluindo os Estados Unidos da América.

que se especializaram. Neste contexto, têm-se observado um aprofundamento na brecha tecnológica entre a agricultura praticada, em média, na América Latina e a praticada na OCDE e EUA nesta última década, devido à crescente mecanização, protecionismo e introdução de progresso técnico que ocorreu nos países desenvolvidos. Isto tem desembocado no fato de que a América Latina como um todo vem perdendo quota no mercado de produtos agropecuários da OCDE (MEDEIROS. In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 345).

Conforme observaram ABREU e LOYO,

“No caso da Comunidade Econômica Européia, a existência da Política Agrícola Comum (PAC) e a Convenção de Lomé são importantes arranjos que contém dispositivos que impactam o comércio agrícola de produtos temperados e tropicais, respectivamente. Através do estabelecimento de direitos variáveis sobre importações e crescente nível de auto-suficiência agrícola, a PAC isola o mercado europeu e impacta negativamente as exportações brasileiras” (1994, pág. 111).

É desnecessário lembrar que isto desemboca em uma espécie de concorrência desleal pois a concessão de subsídios, utilização de proteção tarifária e não-tarifária e regimes preferenciais permitem que as mercadorias produzidas pelos países centrais sejam colocadas no mercado à preços inferiores do que as originárias dos demais países.

A Rodada Uruguai do GATT, que se estendeu entre os anos de 1986 e 1994, foi uma das mais longas da história deste organismo em função das complexidades e abrangência dos assuntos discutidos. Após o término desta rodada foi divulgada na Ata Final da Rodada Uruguai de Negociações Multilaterais a criação de uma Organização Mundial do Comércio (WTO – World Trade Organization)⁷³ (GONÇALVES et alli, 1998, pág. 60).

No entanto, a criação e fortalecimento da OMC não vem contribuindo para eliminar ou até mesmo atenuar as distorções nas relações comerciais entre os

⁷³ “A OMC é um desenvolvimento da estrutura organizacional do GATT de 1947, acrescida das conclusões da Rodada Uruguai e estruturada para tratar de forma mais abrangente e rigorosa as questões relativas ao comércio internacional a partir da agenda proposta pelos países desenvolvidos, que é profundamente distinta dos fundamentos que levaram à assinatura da Carta de Havana, em 1948” (GONÇALVES et alli, 1998, pág. 63).

países desenvolvidos e subdesenvolvidos, pelo contrário tem atuado como instrumento de fortalecimento das antigas discriminações.

Conforme observou HOLLANDA FILHO:

“Apesar das disposições da OMC, os países desenvolvidos não se mostram propensos a abandonar algumas medidas restritivas à importação de certos produtos. Particularmente para produtos agrícolas, industrializados ou não, barreiras tarifárias e não-tarifária continuam muito elevadas nos Estados Unidos, Europa e Japão. Barreiras não-tarifárias camufladas em exigências sanitárias, não atingidas pelas regras da OMC, são aquelas mais aplicadas pelos países desenvolvidos aos produtos *in natura* e àqueles de origem animal. Medidas *anti-dumping*, também não controladas pela OMC, continuam sendo abusivamente utilizadas” (In: Anais do II Encontro de Economia Política, 1997, pág. 1877-1878).

Enfim, o GATT e a OMC possuem em sua essência o beneficiamento aos países em desenvolvidos em detrimento dos demais, uma vez que foram criados a partir da preocupação daqueles países com seus respectivos fluxos de comércio internacional. Estes organismos, à exemplo do FMI e Banco Mundial, atuam no sentido de manter as velhas estruturas de poder em nível mundial, onde os Estados Unidos aparecem como principal articulador desse processo.

Mas o que interessa ser destacado, é que esta nova configuração do comércio internacional, principalmente no que se refere ao setor agrícola, iria afetar de forma significativa a economia brasileira. Isto ocorre pelo fato deste país ser um dos principais exportadores de produtos agrícolas dentre os países do Terceiro Mundo e figurar entre os 10 maiores exportadores de alimentos do mundo (MARTONE e BRAGA. In: O Brasil, O GATT e a Rodada Uruguai, 1994, pág. 53).

3.4.2 A Inserção do Brasil na Nova Ordem Internacional

Como já foi visto anteriormente, como resposta a esta nova configuração do cenário internacional principalmente a partir do final dos anos 70, o Brasil juntamente com os demais países latino-americanos passaram a incorporar

efetivamente a idéia de dar início aos seus respectivos processos de liberalização comercial.

O esgotamento dos modelos anteriores de desenvolvimento e as modificações ocorridas no âmbito externo levou países, que como o Brasil, possuíam uma razoável orientação exportadora e um complexo parque industrial, a repensar suas políticas de inserção no cenário internacional.

É importante ressaltar que quando se fala em alterações no cenário internacional refere-se principalmente à ocorrência de dois fenômenos que ocorrem paralelamente e não são excludentes: a globalização, já analisada anteriormente, e o “regionalismo aberto”⁷⁴.

Ao mesmo tempo em que ocorre uma “crescente interpenetração nos mercados e internacionalização das economias, rebatendo no aumento mais acelerado de variáveis internacionais do que nacionais e na dinâmica tecnológica entre os diversos centros industriais” (LEITE, 1996, pág. 113); assiste-se a uma “tendência à formação de blocos econômicos regionais, que vem reduzindo a relevância dos acordos comerciais multilaterais (PRADO, 1991, pág. 11).

O ressurgimento dos mecanismos de integração econômica a nível regional ou sub-regional foram revitalizados durante a década de 80. Nesta época, como resposta às transformações no cenário mundial, tanto os países desenvolvidos como os subdesenvolvidos passaram a assimilar a necessidade de criação de acordos regionais.

No entanto, a regionalização não pode ser entendida como um aspecto contraditório ao processo de globalização, pelo fato de ser um fenômeno que surge com o intuito de fortalecer os espaços econômicos regionais com vistas ao enfrentamento da crescente internacionalização da economia mundial.

E como já foi visto, esta internacionalização têm sido marcada por profundas contradições, onde os países que possuem um maior poder de barganha não se expõem abertamente à concorrência externa. Antes disso, se utilizam de

⁷⁴O regionalismo aberto é um termo cunhado pela CEPAL para diferenciar o tipo de regionalismo praticado atualmente daquele praticado na década de 50. Nesta época, os processos de integração eram orientados para o fechamento de seus mercados frente à outros países.

políticas que visem o fortalecimento dos setores internos de suas economias, como forma de garantir uma inserção mais competitiva no cenário internacional.

Em linhas gerais, a regionalização e globalização podem ser observadas como sendo dois movimentos aparentemente opostos, mas interdependentes. Ao mesmo tempo em que o processo de globalização da economia mundial une todas as nações e regiões dentro de um movimento único, ao mesmo tempo as nações, assim como as regiões vêm-se obrigados a fortalecerem-se localmente para competir nessa economia mundial (SANTOS, 1994, pág. 53).

É desnecessário lembrar que esses tipos de modificações no âmbito externo passaram a preocupar os países que possuíam uma vocação exportadora e que mantinham políticas de comercialização multilateral em âmbito mundial⁷⁵. Isto ocorreu basicamente porque as nações com essas características sentiam-se prejudicadas pelo fato de que na medida em que os processos de integração colocavam grande ênfase no protecionismo tarifário contribuía para a geração de significativos desvios de comércio⁷⁶ entre os países membros.

Além disso, na década de 80, a ocorrência de dois outros fatores iriam modificar drasticamente as relações produtivas e comerciais brasileiras e colocar a necessidade premente deste país iniciar o processo de integração regional.

Os fatores seriam: (1) o avanço do protecionismo nos países desenvolvidos, juntamente com a perda relativa de competitividade brasileira, com referência aos NICs (New Industrialization Countries) de economias mais dinâmicas e mais agressivas da Ásia; e (2) a desorganização da economia doméstica brasileira, produto da crise da dívida, das elevadas taxas de inflação e do impasse provocado pela incapacidade dos governos de implementarem um planejamento consistente da economia nacional (PRADO, 1991, pág. 22).

Neste contexto, depois de várias décadas de tentativas de integração, que se inicia principalmente a partir da criação da Associação Latino-americana de

⁷⁵ Dessa forma, "com a percepção do fracasso das tentativas de um amplo acordo multilateral, grupos de países com similaridades decorrentes de características regionais e interesses comuns tentaram fazer acordos regionais de integração" (PRADO, 1991, pág. 21).

⁷⁶ Ocorre desvio de comércio quando um determinado país importador que está inserido em um processo de integração, para cumprir os acordos internos, passa a substituir os antigos parceiros comerciais por aqueles que fazem parte do bloco. Porém, os produtos dos países do bloco são adquiridos à preços superiores do aqueles praticados em outros países.

Livre Comércio (ALALC) em 1960, o Brasil passa, principalmente a partir dos anos 80, a colocar ênfase no processo de integração regional, desta vez com o intuito de fortalecer os acordos bilaterais capazes de estimular as relações comerciais.

Esse tipo de estratégia revestia-se de importância uma vez que a crise de desenvolvimento nos países da América Latina (no caso Brasil e Argentina) e ao mesmo tempo a formação de grandes espaços supranacionais em outras regiões do mundo (no caso o NAFTA), indicavam a necessidade de abertura das economias nacionais para o resto do mundo, o que acabou contribuindo para a queda nas barreiras ao intercâmbio bilateral (Ibid., pág. 23).

Portanto é importante deixar claro que as tentativas de integração regional na América Latina não são de forma alguma um processo recente, podendo ser observado inclusive no século passado a partir dos discursos do revolucionário Simon Bolívar⁷⁷ e de San Martin. No entanto, tanto a idéia de Bolívar quanto de Martin eram de formar uma unidade hispano-americana e não latino-americana

A primeira formulação de uma concepção de América Latina como situação global, em que os elementos de reciprocidade de interesses superavam definitivamente os potenciais de conflitos surgiu com a CEPAL (Comissão Econômica para América Latina e Caribe) durante a década de 50, a partir de estudos do economista argentino Raul Prebisch (JAGUARIBE. In: Questões Críticas da Situação Internacional, 1981, pág. 22).

Neste momento, a CEPAL:

“...defendia uma revisão do conceito de conflito, do mito e da competição hegemônica, conduzindo para a idéia de uma cooperação, que voltada para fora, aumentasse o poder global de negociação da América Latina no mundo, e que, voltada para dentro, utilizasse os potenciais de complementaridade dos países da região como mecanismos para seu desenvolvimento” (Ibid., pág. 22).

⁷⁷ Simon Bolívar foi um revolucionário venezuelano do século XVIII que defendia a integração entre os países da América Latina como forma de se defenderem da exploração imprimida pelos países europeus.

Como já foi colocado anteriormente, a primeira iniciativa efetiva de integração ocorreu a partir da criação, sob orientação da própria CEPAL, do Mercado Comum Latino Americano (ALALC) em 1960, que visava formar um processo de integração econômica no continente, nos moldes do Mercado Comum Europeu. Visando dar apoio à essas negociações, a secretaria executiva da CEPAL criou, a partir de 1957, o *Grupo de Trabalho de Mercado Regional Latino Americano*.

A CEPAL defendia também a idéia de que um processo de integração entre os países latino-americanos serviria como uma espécie de política de fomento às exportações industriais para o resto do mundo, uma vez que o modelo de substituição de importações, aliado à políticas protecionistas excessivas, tinham abalado profundamente o nível de competitividade desses países.

Inicialmente a ALALC mostrou um desempenho satisfatório conseguindo reverter a tendência declinante apresentado pelo comércio intrarregional. As exportações regionais quase dobraram entre os anos de 1961 e 1964, passando de 490 para 835 milhões de dólares (MONTROYA e GUILHOTO, 1997, pág. 22).

Apesar de seu relativo sucesso inicial este processo foi perdendo dinamismo⁷⁸ a partir da década de 70 e foi substituído pela Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), criada em 12 de agosto de 1980⁷⁹ e que permitia uma maior flexibilidade no sentido de manutenção de acordos bilaterais entre os países. A ALADI continua no entanto sendo a mais importante associação comercial da América Latina, embora o MERCOSUL e o Grupo Andino tenham apresentado um dinamismo superior em suas determinadas regiões de abrangência.

⁷⁸ A ALALC fracassou devido ao fato de não contemplar em suas negociações as diferenças de desenvolvimento econômico entre seus países membros e também devido ao excesso de multilateralismo.

⁷⁹ É importante destacar portanto que em 1969 foi criado o Pacto Andino, integrando Bolívia, Colômbia, Chile, Equador, Peru e Venezuela e que tinha pretensões menos ambiciosas, restringindo-se a melhorar a cooperação entre os países da região andina.

3.4.3 A Formação do MERCOSUL

A partir de julho de 1986 o Brasil inicia uma série de negociações com a Argentina com o objetivo final de formar o Mercado Comum do Cone Sul (MERCOSUL). Este acordo, firmado principalmente a partir de 1991 com a assinatura do Tratado de Assunção, e que atualmente inclui Uruguai, Paraguai, Chile⁸⁰ e Bolívia, iria alterar significativamente o fluxo comercial entre seus países membros, principalmente entre Brasil e Argentina, devido ao impacto econômico crescente no comércio intraregional⁸¹.

Desde sua criação, o MERCOSUL vem crescendo significativamente em importância tanto para seus componentes quanto aos demais países latino-americanos. Isto é comprovado pelo fato de que em 1993 a região latino-americana absorveu mais de 40% das exportações argentinas, quase 50% das paraguaias, 51% das uruguaias e 24% das brasileiras e em contrapartida, parte considerável de suas exportações são dirigidas ao MERCOSUL (CHALOULT e HILLCOAT, 1996, pág. 3).

Entre 1991 e 1994, as exportações totais intra MERCOSUL passaram de US\$ 5.400 milhões para US\$ 12.851 milhões, representando um aumento de 138%. Para os produtos agropecuários o incremento foi de 33 %, passando de US\$ 1.108 milhões para US\$ 1.469 milhões. Além disso, entre 1988 e 1994, o comércio total aumentou 302 % e para o conjunto de produtos agropecuários a variação foi de 264 % (DAVID e NONNENBERG, Maio de 1997, pág. 1).

Em resumo pode-se concluir que o processo de liberalização comercial agrícola brasileiro ocorreu em várias etapas. Conforme já foi visto anteriormente, a abertura comercial já vinha sendo gestada no final da década de 70, mas foi só a partir de 1989 que foram criadas as condições, tanto no âmbito externo quanto interno, para a sua efetivação.

⁸⁰ Em 1994 o Chile propôs ao Mercosul uma forma específica de associação para criar um espaço ampliado através da firmação de um Acordo de Complementação Econômica no marco da ALADI que permitisse acrescentar seu relacionamento econômico em um esquema 4 + 1, buscando efetivar uma zona de livre comércio em um prazo de 10 anos. Depois de dois anos de negociações este Acordo foi subscrito em junho de 1996.

⁸¹ Segundo MONTROYA e GUILHOTO, as exportações de cada país, para os outros três, somadas passaram de US\$ 4,1 bilhões em 1990 para US\$ 10,0 bilhões em 1993, e para US\$ 15,4 bilhões em 1995 (1996, p. 24).

Conforme DELGADO:

“No caso do Brasil, a reforma tarifária de 1990, no governo Collor, reduziu as tarifas agro-industriais de 62% para 12% em 1994 (abaixo da alíquota média para os produtos industriais de 14%) e os produtos agrícolas *in natura* ficaram com tarifas uniformes de 10%, embora alguns produtos, como o feijão e o algodão, entre outros, as tarifas tenham sido zeradas” (1995, pág. 108).

Entre 1988 e 1991 foram feitas várias tentativas de desregulamentação dos mercados agrícolas internos, através da desativação de alguns instrumentos de política setorial, em particular àqueles destinados às *commodities*, como café, trigo, cacau e cana de açúcar (BUANAIN e REZENDE, 1994, pág. 23). No entanto, este processo de liberalização iria consolidar-se principalmente entre 1993 e 1994 com a aplicação do Plano Real e do avanço das negociações no âmbito do MERCOSUL.

É importante ressaltar que o Brasil participou de todas as negociações no âmbito do GATT, muito embora estas tenham apresentado efeitos práticos pouco significativos. A 8ª e última Rodada foi uma das mais importantes para o país pelo fato de ser incorporada as discussões sobre as questões relativas à agricultura, área na qual o país é favorável a um amplo processo de liberalização.

Com a criação do MERCOSUL, a partir de 1991, seriam praticamente eliminadas as tarifas de importação dos produtos agrícolas provenientes dos países membros. É importante ressaltar que este segundo evento foi o mais importante em termos de alterações nas relações comerciais agrícolas brasileiras, devido principalmente às características agro-exportadoras dos países componentes do bloco, principalmente Argentina e Brasil.

Essa característica é sentida quando se observa que do total das exportações agropecuárias latino-americanas em 1990, 53% provieram dos países componentes do MERCOSUL, participando com 85% do total das exportações de carne, 93% de trigo, 99% de soja e 90% de cereais. A agroindústria representa 36% do PIB argentino e 11% do valor agregado da indústria manufatureira brasileira (CHALOULT e HILLCOAT, 1996, pág. 4).

A implantação do Plano Real foi outro acontecimento que trouxe conseqüências significativas para os setores internos e externos da economia brasileira. Com a efetivação deste Plano, principalmente a partir do início de 1994, a política monetária adotada pelo governo foi de caráter restritivo impondo um limite de curto prazo sobre empréstimos para financiar exportações, exigência de um depósito compulsório de 100% sobre novas captações e um limite sobre a expansão da base monetária.

Neste contexto fazia-se necessário a manutenção de taxas de juros elevadas como forma de controlar as necessidades de financiamento externo via ingresso de capitais financeiros. Como medida complementar para desestimular os grandes influxos de capital que a alta taxa de juros poderia atrair:

“... as autoridades fixaram os preços de venda do real igual a um dólar, ao mesmo tempo em que permitiram que o preço de compra do Real se valorizasse de acordo com as forças do mercado. Com os significativos influxos de capitais e os contínuos superávits comerciais, a moeda realmente se valorizou, chegando a US\$ 0,86 em setembro de 1994” (BAER, 1996, pág. 381).

Dessa forma, fica caracterizado que a estabilização monetária proporcionada pelo Plano Real se encontra ancorada na sobrevalorização da moeda nacional em relação ao dólar norte-americano, uma vez que este mecanismo, aliado à diminuição nas tarifas de importação protege a economia brasileira de eventuais pressões nos preços internos.

Este tipo de política provocou alterações importantes no setor externo da economia brasileira, principalmente através do grande fluxo de importações que recebeu o país a partir de 1994. Conforme observou MEDEIROS:

“... no início da década e sobretudo a partir de 1994, o coeficiente de penetração das importações deu um forte salto. Segundo estudo baseado nos dados do IBGE desagregado para 40 setores, o coeficiente de penetração de importações (importações sobre produção) na indústria brasileira passou de 4,3 verificado em 1989,

para 15,6 em 1996. A mudança abrupta, no entanto, ocorreu entre 1994 (com um coeficiente de 10,2) para 1996. Face à um aumento de mais de 50 % no coeficiente de importações ocorrido entre 1994 e 1996, o coeficiente de exportações passou de 13,7 registrado em 1994 para 14,5 em 1996, um crescimento inferior a 6 % (In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 341).

Pode-se perceber portanto que a estabilização monetária é mantida às custas de prejuízos aos setores produtivos da economia nacional, uma vez que a sobrevalorização cambial inibe as exportações (pelo encarecimento dos produtos nacionais) e fomenta as importações (pelo barateamento dos produtos adquiridos no exterior).

3.4.4 Impactos no Setor Agrícola Nacional

Do que foi discutido até aqui, fica exposto que a abertura comercial e o conseqüente processo de integração deixam amplas margens para questionamentos, sendo que as negociações para a efetivação das reduções tarifárias agrícolas ocorreram em um espaço de tempo muito pequeno (menos de 10 anos) - no caso do MERCOSUL - trazendo prejuízos aos setores menos competitivos de certos países.

No caso do Brasil, a rapidez com que ocorreram as quedas nas tarifas alfandegárias, juntamente com os problemas histórico-estruturais e conjunturais expôs grande parte dos produtos agrícolas nacionais à concorrência predatória dos produtos importados de outros países. A experiência de integração europeia demonstrou que o fator tempo possui uma importância fundamental no processo de integração.

Influenciado principalmente por fatores políticos⁸², concedeu-se ao MERCOSUL objetivos muito ambiciosos a serem alcançados em um prazo muito curto, o que levou os setores primários e industriais dos respectivos países a enfrentar sérias dificuldades.

Por exemplo, os produtores de grãos, legumes e frutas temperadas no Brasil e os produtores do complexo açúcar/álcool, café, fumo, suco de laranja e

⁸² As negociações foram feitas às pressas normalmente no final de mandatos presidenciais.

frutas tropicais argentinos estão muito ameaçados e não possuem o tempo necessário para o ajustamento face aos novos concorrentes e ao processo em curso.

Como observou JANK,

“A principal preocupação na área agrícola é a possibilidade de que a integração gere, no curto prazo, impactos sociais negativos sobre algumas cadeias agro-industriais mais sensíveis. Muitas vezes, as assimetrias macroeconômicas (diferenças na tributação sobre insumos, instabilidade no câmbio) podem criar vantagens competitivas não necessariamente baseadas em vantagens comparativas reais. Estaria assim configurado um cenário pessimista de integração, que, além de produzir forte impacto social, seria disfuncional em termos de racionalidade produtiva” (1992, pág. 1).

Passados alguns anos da entrada em vigor do MERCOSUL – 1994-1998 – os dados comprovam que este processo de integração apresentou um dinamismo significativo em termos de crescimento do valor e volume do comércio entre seus parceiros, muito embora tenha demonstrado algumas assimetrias entre seus dois principais países membros, no caso Brasil e Argentina.

A participação do MERCOSUL no total das exportações argentinas pulou de 19 % em 1992 para 24,4 % em 1996. Neste mesmo período as exportações argentinas para o MERCOSUL aumentaram 240 % enquanto as importações elevaram-se a um patamar de 57,8 %. Para o Brasil, as exportações argentinas aumentaram 295 % entre 1992 e 1996 e as importações 58,18 % (INDEC: Dirección de Estadísticas del Comercio Exterior).

Em 1995, as exportações de produtos primários e manufaturados de origem agropecuária para o MERCOSUL responderam por 6,77 % e 5,82 % respectivamente do total das exportações argentinas. O Brasil foi responsável pela importação de 91 % do total exportado pela Argentina de produtos primários e 78 % de produtos manufaturados de origem agropecuária (INDEC: Dirección de Estadísticas del Comercio Exterior).

Por outro lado, a participação do MERCOSUL no total das exportações brasileiras representou 13,2 % em 1995, 13,53 % em 1996 e 15,60 % em 1997. Em nível desagregado, os produtos primários representaram 4,27 % em 1996 e

3,81 % em 1997, os produtos semi-manufaturados 2,65 % em 1996 e 3,72 % em 1997 e os manufaturados 24,78 % em 1996 e 27,92 % em 1997 (SISCOMEX. In: Ministério das Relações Exteriores).

Uma comparação entre os dados relativos à Argentina e o Brasil demonstram que o MERCOSUL teve um impacto muito maior, em termos relativos, na economia argentina do que na brasileira. Em 1985 apenas 6 % das exportações argentinas eram destinadas ao Brasil, sendo que em 1995 este percentual aumentou para 35 %. Por outro lado, a Argentina, apesar de seu crescimento econômico significativo dos últimos anos, absorveu apenas 8,5 % do total exportado do Brasil em 1995 (MEDEIROS. In: Poder e Dinheiro, 1997, pág. 343).

Além disso, como já foi visto acima, entre 1992 e 1996 as exportações argentinas para o Brasil cresceram 295 % e as importações aumentaram em um nível bastante inferior, ou seja, 58,18 %. Além do mais, enquanto a participação do MERCOSUL nas exportações totais Argentinas em 1996 representaram 24,4 %, para o Brasil este percentual foi de apenas 13,53 %.

No setor agropecuário também se observam distorções uma vez que o Brasil participa com 91 % do total das exportações argentinas de produtos primários e 78 % das exportações de manufaturas de origem agropecuária, o que confirma a tese de que o Brasil se tornou, nestes últimos anos, um grande importador de produtos agrícolas, principalmente argentinos. Por outro lado, percebe-se a importância do MERCOSUL para a indústria manufatureira brasileira, sendo que este setor contribuiu com 27,92 % do total das exportações para aquele bloco.

O maior dinamismo agrícola argentino no contexto do MERCOSUL contribuiu para que aquele país aumentasse em 60 % sua produção agrícola nos últimos cinco anos, ou seja, entre 1994 e 1998, ameaçando a posição brasileira de maior produtor agrícola da parte sul do continente (CORREIO DO POVO, 23/07/98, pág. 21).

Vale ressaltar que neste mesmo período a produção agrícola brasileira ficou praticamente estagnada, o que permite concluir que o aumento da produção argentina possui uma relação direta com a elevação das exportações agrícolas para o Brasil, uma vez que, como já foi colocado, este último país se constitui no principal parceiro argentino no âmbito do MERCOSUL.

Estes dados permitem concluir, ao menos preliminarmente, que a evolução das relações comerciais no âmbito do MERCOSUL estão confirmando as perspectivas de que este mercado poderá beneficiar o setor industrial brasileiro em detrimento do setor agropecuário, trazendo impactos negativos no nível da renda e do emprego na agricultura nacional.

No que se refere aos acordos agrícolas firmados junto ao GATT e à OMC, estimativas indicam que a reforma não traria benefícios diretos e imediatos significativos para o Brasil. Os crescimentos das exportações brasileiras seriam restritos a açúcar, carne bovina, carne de aves e óleos vegetais, sendo o único crescimento projetado expressivo de carnes de aves, da ordem de 17,8% (Fonseca, citado por LEMOS, 1996, pág. 242).

Alguns estudos indicam que a liberalização dos mercados de grãos, produtos animais e açúcar poderia trazer ganhos cambiais líquidos para o Brasil favorecendo basicamente o setor exportador. Portanto, indicam também que o bem-estar dos consumidores seria afetado negativamente (MARTONE e BRAGA. In: O Brasil, o GATT e a Rodada Uruguai).

Neste ponto é importante destacar as cadeias agro-industriais brasileiras mais sensíveis e aquelas que apresentam um grau mais elevado de competitividade. No grupo composto por aqueles produtos em que o Brasil apresenta maior sensibilidade, ou seja, em que os volumes importados são expressivos, podem ser agrupados o trigo, o algodão, o arroz, o soja e o milho. Por outro lado, o potencial agroexportador brasileiro está centrado basicamente no café, no açúcar, no complexo soja, sucos e nas carnes de suínos e aves (SEVERO, 1997, págs. 11-14).

Neste contexto, algumas estimativas indicam também que, no caso de uma liberalização frente ao Primeiro Mundo, o acréscimo de receitas cambiais nas exportações brasileiras de açúcar e carne bovina superariam os gastos com o aumento em importações de trigo (devido à preços mais altos) e com a queda nas exportações de soja (devido à contração da demanda de ração para animais) (MARTONE e BRAGA. In: O Brasil, O GATT e a Rodada Uruguai, 1994, pág. 55).

Neste ponto, é importante chamar a atenção para o fato de que estes ganhos cambiais podem vir acompanhados de fortes impactos negativos no nível de emprego e renda no setor agrícola. Isto poderá ocorrer pelo fato de que na prática não

existe livre mobilidade de fatores, ou seja, as regiões que produzem soja e trigo não podem abandonar estas produções para dedicarem-se à cultura de cana-de-açúcar ou pecuária, uma vez que possuem toda uma infra-estrutura montada e um contingente de mão-de-obra especializada para a realização de determinada prática agrícola.

Além do mais, as principais regiões produtoras de grãos no país, principalmente a região sul, não apresentam condições edafo-climáticas apropriadas para o cultivo da cana-de-açúcar e até mesmo para a prática da pecuária, o que contribuiria ainda mais para inviabilizar a substituição da produção de soja e trigo por estas culturas.

Alguns impactos do processo de abertura comercial brasileira aliado à desregulamentação dos mercados e dos cortes expressivos nos gastos públicos já podem ser sentidos em alguns setores da economia. Por exemplo, o Brasil passou, a partir de 1993, a uma nova posição de grande importador de cereais.

A área plantada com trigo teve uma redução de 40%, sendo que a produção doméstica caiu de 6 milhões de toneladas em 1987 para 3,8 milhões de toneladas em 1992, enquanto as importações aumentaram no mesmo período de 2,8 milhões para 6,6 milhões. No caso do algodão, o Brasil passou de quarto exportador mundial a segundo maior importador. Calcula-se que os estados produtores desses dois produtos tenham perdido cerca de 350 mil empregos na agricultura a partir de 1992 (DELGADO, 1995, pág. 108; Jank, citado por LEMOS, 1996, pág. 244).

Pode-se perceber no entanto, que o processo de abertura da economia brasileira ao exterior foi e está sendo marcado por aspectos profundamente contraditórios. Do que foi colocado até aqui, fica patente a falta de orientação da política externa nacional, uma vez que as medidas estão sendo tomadas de forma aleatória, sem medir as implicações para determinados setores da economia interna.

Os impactos negativos observados até o momento indicam a necessidade de reorientar a política comercial externa brasileira, no sentido de proteger a produção agrícola doméstica contra a concorrência de exportações altamente subsidiadas. Os amplos programas de proteção à produção doméstica dos países desenvolvidos (através de subsídios diretos à produção e às exportações) refletem negativamente nas exportações brasileiras à outros mercados, além de pressionarem para baixo o nível de preços dos produtos agropecuários nacionais.

4. CARACTERÍSTICAS DA VITIVINICULTURA MUNDIAL

No capítulo anterior, ficou demonstrado que as relações comerciais entre os países são marcadas por profundas contradições, onde os interesses dos países desenvolvidos prevalecem em detrimento dos demais. Indicou-se também que o funcionamento dos sistemas multilaterais de comércio, no caso GATT e OMC, ficam prejudicados pelo fato de obedecerem uma hierarquia de poder.

Isto faz com que a inserção no cenário internacional, daqueles países que historicamente mantiveram-se marginalizados do processo de tomada de decisão em nível mundial, ocorra em um ambiente extremamente desfavorável. O caso do Brasil é um exemplo bastante ilustrativo desta situação, uma vez que este país praticou, como já foi visto, uma abertura abrupta e unilateral, prejudicando os setores internos mais sensíveis de sua economia.

No entanto, antes de partir para análise do impacto da abertura comercial sobre a vitivinicultura do Rio Grande do Sul é importante observar as características deste setor em nível mundial. Este tipo de observação permitirá estabelecer relações entre a vitivinicultura brasileira e sul-riograndense com aquela praticada nos países da Europa e da América Latina, além de proporcionar uma idéia preliminar sobre o grau de vulnerabilidade da produção interna.

4.1 Um Breve Histórico⁸³

A história do vinho e das videiras encontram-se ligados à mais remota antigüidade da mitologia oriental, especialmente à de Baco (filho de Zeus e Deus do Vinho). Espalhou-se da Ásia para as terras banhadas pelos rios Tigres e Eufrates (Egito) e depois para os países mediterrâneos, principalmente Itália e Grécia.

O vinho ocupa um lugar de destaque na literatura de todos os tempos. A lista de poetas que ao longo dos séculos inspiraram-se no vinho, como Virgílio por exemplo, deixaram uma real contribuição para entender a sua história. Encontram-se

⁸³ Histórico obtido através da home page: <http://www.chilevinos.cl/>

também informações sobre o cultivo da videira e a elaboração do vinho na obra de *De re rústica*, de COLUMELA, agrônomo nascido em Cádiz no século I, que descreve todas as práticas vitícolas que se realizam na atualidade, como por exemplo, trabalhos, plantações, enxerto, poda, etc., além da própria vinificação.

Autores como o poeta Hesíodo, os historiadores Heródoto e Xenofontes e o geógrafo Estrabon, contribuíram para fornecer o exato conhecimento sobre a localização dos vinhedos na Antigüidade. Na Ásia, encontravam-se sobre as margens do Golfo Pérsico, na Babilônia, na Assíria sobre as orlas dos mares Cáspio, Negro e Egeu, na Síria e na Fenícia. A Palestina possuía uma gama de vinhos de grande reputação que eram provenientes de plantas selecionadas e cultivadas segundo os métodos estabelecidos pela lei hebraica.

A viticultura, já florescente no Egito e na Ásia, estendeu-se significativamente para a Europa. Instalou-se primeiro na Grécia, nas Ilhas de Lemos, Lesbos, Chios, Samos e Cos. Os vinhos produzidos nestes locais eram levados de navio pelos Fenícios para os portos mediterrâneos, especialmente Roma, e eram vendidos a preços exorbitantes. Não obstante, os vinhos italianos, como Mamertino, Falerno e outros, passaram à concorrer com os gregos e por extensão, ganhar importância no mercado interno.

Juntamente com os exércitos romanos, a viticultura penetrou em Gália, indo até Ródano e Lyon, para depois alcançar Borgonha e chegar em Rhin e Bordeuax. Isto contribuiu para a generalização do consumo do vinho e também para a proliferação do cultivo da videira por toda a Europa. Atualmente, esta cultura ocupa praticamente as mesmas regiões européias daquela época, compreendendo os países do Danúbio. Contribuiu para isso o imperador Marco Aurélio Probo, que quando as contingências de guerra permitiam, transformava suas legiões de guerreiros em viticultores.

A queda do império romano e o período difícil que o sucedeu não atingiram significativamente a viticultura da época. A Igreja também desempenhou um papel de destaque para o vinho, uma vez que o Concílio de Trento anexou esta bebida através da Eucaristia. O Bispo, dono da cidade, se converteu em viticultor e vendedor, com o objetivo de assegurar a produção do vinho necessário para abastecer a população e também para presentear os monarcas e altos personagens que

passavam pela cidade. Esta viticultura secular, florescente na Idade Média, deu lugar à uma viticultura monástica.

Os reis, duques e senhores feudais seguiram o exemplo dos religiosos e dos príncipes da Igreja e a vinha passou a fazer parte da vida dos castelos, contribuindo para assegurar o antigo prestígio do vinho.

Com o desenvolvimento da burguesia, numerosos vinhedos das cercanias das cidades passaram para as mãos dos burgueses. O comércio de vinhos beneficiava-se cada vez mais do aumento da demanda por parte dos Países Baixos, Flandres e Inglaterra, principalmente de vinhos provenientes do Porto, Madeira e Jerez, e de alguns outros vinhos mediterrâneos e, principalmente, os Bourdeaux, Borgonha e mais tarde champanhas.

Em 1579, quando os holandeses tornaram-se independentes, concentraram todos os esforços para o comércio. Possuíam uma enorme e bem organizada frota marítima e realizavam estudos sistemáticos sobre mercados. Nos tempos de Luís XIV compravam grandes quantidades de vinhos de baixo nível e misturavam, adulteravam e revendiam obtendo grandes lucros.

A partir da Alta Idade Média, na Itália e na região de Rhin, mas sobretudo na França, tanto a viticultura quanto o comércio de vinhos exerceram uma sensível influência sobre o desenvolvimento dos municípios, o que levou o soberano à conceder certos direitos, franquias e privilégios aos produtores de vinho.

Isto demonstra que a história do vinho também está ligada à acontecimentos políticos importantes. Por exemplo, entre os promotores da insurreição francesa de 1789 encontravam-se certos indivíduos, negociantes de vinho, que aproveitando-se dos distúrbios, esperavam obter a abolição de certas taxas populares, que impediam a entrada de vinhos em Paris.

Nos tempos do Renascimento, o mapa do vinhedo europeu coincidia aproximadamente com o atual. Com o processo de colonização e expansão do cristianismo a viticultura chegou aos países do ultramar: América do Sul, México, Califórnia (EUA), África do Sul e em alguns países como a Argélia. Nesta última, como em todos os países muçulmanos, havia sido freada pelos preceitos do Al

Corão, que proibem o consumo de bebidas. No entanto, a Argélia situa-se atualmente entre os principais países vitícolas do mundo.

Em resumo, este breve histórico permite observar o surgimento e conformação da vitivinicultura em nível mundial. Inicialmente surge na Ásia, para depois alastrar-se aos países mediterrâneos, chegando na Grécia, Itália, França, Portugal, Espanha e Alemanha.

Na América Latina o cultivo da videira e a elaboração do vinho foi trazida principalmente pelos espanhóis, o que explica o grande desenvolvimento da vitivinicultura em países como a Argentina e o Chile. No Brasil, como será visto no próximo capítulo, esta cultura surge no século XVII, trazida pelos portugueses e se expande a partir do final do século XIX, com a chegada dos imigrantes italianos.

4.2 O Vinho no Mundo

Conforme ficou demonstrado anteriormente, as grandes regiões vitivinicultoras mundiais encontram-se principalmente nos continentes Europeu, Asiático e Americano. É nas zonas compreendidas entre os paralelos 30 e 50 no hemisfério norte (que inclui a Ásia e Europa) e 20 e 40 no hemisfério sul (que inclui os países da América Latina como Chile, Argentina e Brasil e América do Norte, que inclui os EUA) que a videira encontra as condições ótimas para o seu cultivo (Instituto do Vinho e da Vinha – IVV).

O tamanho atual do mercado mundial de vinhos é estimado em 100 bilhões de dólares, com uma produção entre 250 e 300 milhões de hectolitros por ano, dependendo das condições climáticas, e o consumo alcança aproximadamente os 230 milhões de hectolitros por ano. O comércio internacional de vinho chega a uns 15 % da produção com um valor de 8 bilhões de dólares (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca e Alimentación).

A tabela 1 indica a superfície plantada com videiras e o total de vinho produzido em nível mundial para o ano de 1994. No que se refere à área plantada, percebe-se um nítido predomínio da Europa, seguido pela Ásia. A América aparece em terceiro lugar, seguido da África e Oceania.

A evolução da superfície plantada com videiras apresenta uma notável diminuição desde 1980, embora se observe um amortecimento desta queda a partir de 1994. Vale ressaltar que na Europa esta queda é mais acentuada (Secretaria da Agricultura, Ganadeira, Pesca & Alimentación).

Quanto à produção de vinho, a situação se altera um pouco uma vez que as Américas saltam para o segundo lugar, atrás da Europa. A Ásia aparece em terceiro, a África em quarto e a Oceania em quinto. Isto ocorre porque a Ásia é um grande produtor de uvas de mesa para consumo *in natura*, e que conseqüentemente não servem para serem vinificadas.

TABELA 1 – Superfície plantada com videiras e total de vinho produzido no mundo
– 1994

Área/Produção	Europa + CEI	Américas	África	Ásia	Oceania	Mundo
Área Plantada (em mil ha)	5 452	777	350	1 363	74	8 016
Produção (em mil hectolitros)	189 784	44 477	9 992	5 208	6 279	255 740
Participação em % área	68,01	9,70	4,36	17,00	0,9	100
Participação em % produção	74,2	17,39	3,9	2,03	2,45	100

Fonte: Revista do Instituto Nacional de Vitivinicultura – INV.

A Europa participa ainda com 52 % da produção mundial de uvas, sendo que 58 % para vinificação. Isto significa que neste Continente, a maior parte da produção de uva é para a produção de vinho, sendo que nos EUA, Turquia e Hemisfério Sul uma grande porcentagem é para a produção de uvas de mesa e passas (Ibid.).

A produção total de uvas apresentou uma trajetória de queda a partir de 1981/1985. Neste período a produção era de 628.081.000 milhões de quintais, passando para 543.523.000 milhões de quintais em 1994 (Instituto Nacional de Vitivinicultura - INV).

Apesar da superfície plantada com videiras ter se expandido apenas 13 % entre 1950 e 1980, neste mesmo período a produção mundial de vinhos aumentou cerca de 35 %. De 1980 para cá a produção mundial vêm apresentando uma tendência declinante ao longo do tempo (Ver tabela 2). Em 1982 observou-se uma produção recorde de 37 bilhões de litros, sendo que atualmente o total produzido

mundialmente encontra-se em torno de 26 bilhões de litros (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentacion).

TABELA 2 – Produção mundial de vinhos (médias em bilhões de litros)

Periodos	Produção
1951-1955	21
1971-1975	31
1976-1980	33
1981-1985	33
1986-1990	29
1991-1994	27

Fonte: Revista del Instituto Nacional de Vitivinicultura – INV.

Os maiores produtores mundiais de vinho estão indicados na tabela 3. Através dela se pode perceber a supremacia européia na produção de vinhos, uma vez que França, Itália e Espanha (os três maiores produtores mundiais) produziram juntos, em 1995, cerca de 13 bilhões de litros, o que correspondeu à 53,38 % do total mundial de 24,64 bilhões.

No entanto, a produção de vinhos na Europa tem sofrido variações significativas nos últimos anos. Na Áustria aumentou 42 %, na França 2,5 %, Suíça 3 %, e nos países da ex-Iugoslávia 50 %. A Espanha diminuiu sua produção em 28 %, Grécia 9,7 % e Itália 4,8 % (Ibid.).

A tabela 3 destaca também a importância da Argentina, uma vez que este país tem-se situado entre o quarto e o quinto lugar entre os maiores produtores mundiais. Além disso, mostra o crescimento significativo da produção alemã, que passou do nono lugar em 1990 para o sexto em 1995, e a perda de posição de Portugal, que passou do sétimo para o nono lugar entre 1990 e 1995.

O Brasil aparece na décima sexta posição em 1990, situação que tem permanecido praticamente a mesma desde então, indicando que a participação brasileira na produção mundial de vinhos é praticamente marginal. O Chile aparece em décimo quarto lugar em 1990, muito embora a produção de vinhos neste país vêm apresentando um crescimento significativo nos últimos anos.⁸⁴

⁸⁴ O Chile e a Argentina serão estudados com mais detalhes posteriormente, quanto for estudado a situação do Mercosul.

Em linhas gerais, pode-se constatar que a produção, o consumo e o comércio do vinho encontram-se principalmente na Europa. No entanto países como os EUA, Chile, Argentina, África do Sul e Austrália estão emergindo entre os principais países produtores.

No entanto, é importante ressaltar que, como será visto, está ocorrendo um processo de declínio da produção mundial de vinhos, em particular nesta última década. Isto pode ser explicado, entre outras coisas, pelo fato de que vem se verificando uma queda no consumo por parte dos países produtores tradicionais de vinho.

No que se refere à produção de uvas de mesa pode-se constatar a supremacia da Turquia, que aparece em primeiro lugar na produção mundial, embora seja apenas o quinto em área cultivada. Aparecem ainda como grandes produtores mundiais a Itália, Comunidade dos Estados Independentes (CEI), Chile, EUA, Espanha, Japão, Grécia, Argélia, Portugal, Iugoslávia, Marrocos, Romênia, França, Bulgária, África do Sul, Irã, Afeganistão e Índia. Os países onde a produção evoluiu mais rapidamente nos últimos quinze anos foram: Chile, dez vezes; Argélia, cinco vezes, e Marrocos, duas vezes e meia (Situation et Statistiques du Secteur Vitivinicole Mondial en 1990, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 96).

A produção mundial de uvas de mesa gira ao redor de 13 milhões de toneladas, sendo que a Turquia, Itália, Chile e EUA, participam com 50 % deste mercado. Este produto possui um consumo doméstico importante e o comércio mundial é de algo em torno de 15 % do total da produção. O Chile aparece como principal exportador mundial (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentacion).

É importante destacar, de que ao contrário do que ocorre com o vinho, a diminuição na produção de uvas de mesa é menos intensa, em função do aumento da produtividade por hectare. Os países que apresentam as maiores perspectivas de crescimento são Argentina e Chile (Ibid.).

TABELA 3 – Principais países produtores de vinho em nível mundial

(em milhões de litros)

Países	Produção de Vinho			
	1990		1995	
	Ordem	Produção	Ordem	Produção
França	1º	6.553	2º	5.561
Itália	2º	5.900	1º	5.629
Espanha	3º	4.038	3º	1.964
Argentina	4º	2.025	5º	1.644
CEI	5º *	1.798	7º**	817
EUA	6º	1.600	4º	1.654
Portugal	7º	1.137	9º	713
África do Sul	8º	899	8º	755
Alemanha	9º	851	6º	1.105
Romênia	10º	590	10º	672
Hungria	11º	547	-	-
Austrália	-	-	11º	503
Chile	14º	398	-	-
Brasil	16º	311	-	-

Fonte: Para 1990: OIV – Situation et Statistiques du Secteur Vitivinicole Mondial em 1990, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 95.

Para 1995: IVV – Instituto da Vinha e do Vinho.

*Antiga URSS.

**Produção de dez países da ex-URSS.

Quanto à produção de uvas-passa, aparece como principal produtor os EUA (principalmente no estado da Califórnia), seguido pela Turquia e a Grécia. Outros países com produção importante são Austrália, Irã, Afeganistão, África do Sul e Chile (LAPOLLI et alli, pág. 97).

A Turquia, EUA, Grécia, Austrália, África de Sul e Irã participam, em conjunto, com 90 % da produção mundial de uvas-passa, em um mercado que gira em torno de um milhão de toneladas. O comércio mundial deste produto é de uns 50 % do total da produção (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentación).

4.3 Comportamento do Consumo

O consumo mundial de vinhos cresceu 33 % nos últimos trinta anos (1950-1980). A partir de 1980, à exemplo do que ocorrera com a produção, vêm apresentando uma trajetória declinante (Ver tabela 4). No entanto, em 1990 foram consumidos cerca de 24 bilhões de litros em todo o mundo (LAPOLLI et alli, 1995, pág. 97).

TABELA 4 – Médias quinquenais de consumo mundial de vinho

Períodos	Média em bilhões de litros
1956-1960	18,9
1961-1965	21,8
1971-1975	28,0
1976-1980	28,6
1981-1985	28,2
1986-1990	23,8
1991-1994	22,5

Fonte: Revista del Instituto Nacional de Vitivinicultura - INV.

Os maiores mercados nacionais consumidores de vinho em ordem decrescente são: França, que consumiu em 1994 3,666 milhões de litros; Itália, que consumiu 3,586 milhões; os EUA 1,750 milhões; a Espanha 1,456 milhões; a Argentina 1,441 milhões; etc... Pode-se observar, no entanto, que os grandes mercados nacionais não correspondem, necessariamente, às grandes regiões produtoras (Instituto Nacional de Vitivinicultura).

O consumo *per capita* de vinho ao longo do tempo para os principais países pode ser observado através da tabela 5. Os dados desta tabela reforçam o argumento de que, via de regra, os países que mais consomem vinho não são os que mais produzem. Neste caso merecem ser destacados Luxemburgo e Suíça, que nem sequer aparecem nas estatísticas sobre produção, e no entanto são grandes mercados consumidores, situando-se no quarto e sexto lugar respectivamente no ranking de 1995.

Outra observação que pode ser feita é no sentido de que houve, entre 1950 e 1995, uma queda significativa no consumo *per capita* de importantes países. Merecem ser destacados a França, que passou de um consumo de 109 litros em 1950 para um consumo de 63,50 litros em 1995; a Itália que passou de 83 para 60,4 litros; Portugal de 99 para 58,40 litros; a Argentina de 70 litros para 43,80 litros; e o Chile de 60 para 21,70 litros. Desde os anos 60, houve uma queda em torno de 40 a 55 % no consumo mundial de vinhos (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentación).

Por outro lado, alguns países estão incrementando o consumo total de vinhos, como é o caso da Inglaterra, África do Sul (que aumentou seu consumo em 19,3 % entre 1989 e 1995), Nova Zelândia (que aumentou suas importações em 1995 em 2,7 %), Hungria, Grécia e Luxemburgo) (Ibid.).

Nota-se também que o Brasil não figura entre os grandes consumidores de vinho em nível mundial, uma vez que o consumo *per capita* neste país foi de apenas 1,51 litros em 1995. O consumo concentra-se principalmente nos estados do Rio Grande do Sul (3,52 litros), São Paulo (2,55 litros) e Paraná (2,36 litros) (União Brasileira de Vitivinicultura - UVIBRA).

Entre as causas da queda do consumo de vinho ao longo dos anos encontram-se: as crises econômicas que afetaram o poder aquisitivo da população mundial; alta carga impositiva incidente; modificação de hábitos alimentares associados à crescente urbanização da população e com a difusão de hábitos de condicionamento físico e alimentação natural; e campanhas antialcoólicas (Situation et Statistiques du Secteur Vitivinicole Mondial em 1990; Comunidades Européias – Comissão, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 99).

No caso do Brasil, o baixo consumo pode ser explicado pelo baixo poder aquisitivo da população; pela dificuldade da venda do produto em quantidades fracionadas, como copos, ou pequenos recipientes; e as condições climáticas tropicais, dominantes sobre grande parte do território (Cabirol, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 99).

TABELA 5 – Evolução do consumo *per capita* de vinho para os principais países

Países/Ranking 1995	(em litros)					
	Anos					
	1950	1965	1990	1993	1994	1995
1 França	109,0	117,0	73,40	63,50	62,50	63,50
2 Itália	83,00	109	70,8	58,80	58,50	60,40
3 Portugal	99,00	109,0	50,00	56,00	57,00	58,40
4 Luxemburgo	25,00	30,00	58,20	60,30	60,50	58,20
5 Argentina	70,00	86,00	54,40	44,40	43,20	43,80
6 Suíça	48,00	38,00	47,4	46,00	44,30	43,60
7 Espanha	47,00	63,00	46,90	34,10	32,20	36,30
8 Hungria	-	-	-	31,80	33,10	34,70
9 Grécia	-	-	-	35,20	33,80	34,50
10 Áustria	17,00	30,00	35,50	34,30	32,80	32,00
11 Uruguai	-	-	-	27,00	32,10	30,80
12 Dinamarca	-	-	-	25,19	26,21	27,60
13 Romênia	-	-	26,0	19,10	18,80	25,30
14 Bélgica	-	-	-	25,60	24,00	25,00
15 Alemanha	-	-	-	22,60	22,60	22,20
17 Chile	60,00	57,00	29,50	20,30	21,40	21,70
Brasil	-	-	1,38	1,88	1,78	1,51

Fonte: Para 1993, 1994 e 1995: WinInstitute.

Para 1990: Situation e Statistiques du Secteur Vitivinicole Mondial en 1990, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 98.

Para 1950 e 1965: Comunidades Européias – Comissão, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 98.

No que se refere ao consumo de suco de uva, pode-se constatar que os principais mercados nacionais no ano de 1992 foram: a Espanha, que consumiu a quantia de 162 milhões de litros; a Alemanha 91 milhões de litros; a Itália 60 milhões de litros; a França, 39 milhões de litros; o Reino Unido 14 milhões de litros; e a Suíça 13 milhões de litros (Revista del Instituto Nacional de Vitivinicultura – INV, março de 1996, pág. 4).

Os principais mercados de uvas de mesa e uvas-passa são indicadas na tabela 6. Ela mostra a grande importância do mercado norte-americano tanto no consumo de uvas de mesa, quanto no consumo de uvas-passa. Mostra também que o Brasil se destaca como grande mercado mundial de uvas de mesa.

TABELA 6 – Principais mercados consumidores de uvas de mesa e uvas-passa em 1993

Mercados Mundiais de Uvas de Mesa		Mercados Nacionais de Uvas-passa	
Países	Em Quintais métricos	Países	Em Quintais métricos
Turquia	9.210.000	EUA	1980.000
EUA	8.299.000	Turquia	850.000
Alemanha	2.929.792	Alemanha	644.569
Japão	2.472.762	Reino Unido	539.345
Espanha	2.458.444	Japão	291.221
França	2.390.320	França	196.360
Marrocos	1.851.000	Grécia	80.000
Brasil*	3.467.992	Brasil*	143.186

Fonte: Revista do Instituto Nacional de Vitivinicultura – INV.

* Dados de 1994.

Entre 1988 e 1994 a França diminuiu seu consumo de uvas de mesa em 16,5 %, a Romênia 38,5 %, a República Tcheca 11,5 %, sendo que a Grécia e a Tunísia aumentaram seu consumo em 12,6 % e 25 %, respectivamente. Quanto às uvas-passa, se observa uma evolução pouco significativa no setor, ainda que a África do Sul tenha duplicado seu consumo em 1994 com relação à 1993 (Revista del Instituto Nacional de Vitivinicultura – INV, março de 1996, pág. 05). Conforme já foi colocado, o comércio mundial de uvas de mesa e de uvas-passa representam 15 % e 50 % do total produzido, respectivamente.

4.4 Características do Comércio Internacional

No que diz respeito ao comércio internacional de vinhos, Cabirol afirma que este:

“... representa cerca de cinco bilhões de litros (50 milhões de hectolitros na média quinquenal 1981-1985), em torno de 15 % da produção mundial. Destaca-se neste mercado a presença de vinhos finos, equivalente a 39 % do volume das exportações em 1988, o que em valor significa uma parcela bem maior do que a dos vinhos de consumo corrente” (Citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 101).

Outras informações indicam que o volume do comércio mundial de vinhos representou em média 15 % da produção durante os últimos 20 anos, com um mínimo de 4 bilhões de litros em 1974 e um máximo de 5,37 bilhões de litros em 1985. Desde 1985 os volumes giram em torno de 4,5 bilhões de litros (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentación).

O comércio mundial é liderado pela União Européia com uma participação no mercado de 91 % em valor e de 90 % em volume. O comércio intracomunitário alcança 80 % do comércio mundial. A França e a Itália possuem uma posição de liderança, com a França exportando principalmente vinhos finos e a Itália vinhos de mesa. No entanto, países como Austrália, Chile e os EUA, vêm incrementando significativamente suas respectivas exportações de vinhos durante a última década, chegando a alcançar as primeiras 10 posições no ranking dos maiores exportadores (Ibid.).

Em 1988, a Europa foi responsável por 95 % das exportações totais e 86 % das importações totais (LAPOLLI et alli, 1995, pág. 101). Em 1995 a União Européia aumentou consideravelmente suas importações de vinhos provenientes de terceiros países, com destaque para a Alemanha e Espanha (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentación). Através da tabela 7, pode-se ter uma idéia da posição de cada país no comércio internacional. O Brasil foi colocado apenas em caráter ilustrativo, uma vez que este país não se notabiliza como grande exportador ou importador.

Na última década os exportadores europeus incrementaram suas respectivas participações no mercado internacional do vinho de 66 % para 85 %. No mesmo período o mercado cresceu 65 % em valor. A Alemanha é o único país europeu que perdeu participação no mercado. Na última década os países do Leste Europeu passaram de uma participação no mercado de 12,9 % para 2,6 %, em consequência do colapso dos mercados do Comecon (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentación).

Em termos globais, se observa um aumento das exportações de vinho desde 1993, passando de 48 % do total produzido neste ano para 54 % em 1995. Vale ressaltar que este aumento ocorreu devido ao incremento das exportações dos países do Hemisfério Sul e às más colheitas da União Européia. Países como Austrália,

Nova Zelândia, África do Sul e Índia apresentam boas perspectivas para o comércio de vinhos (Ibid.).

TABELA 7 – Principais países exportadores e importadores de vinho em 1994

Exportações		Importações	
Países	Milhões de Litros	Países	Milhões de Litros
Itália	1,658	Alemanha	986
França	1,110	Reino Unido	733
Espanha	775	França	652
Alemanha	289	EUA	262
Portugal	186	Países Baixos	232
Austrália	185	Bélgica/Luxembur	222
Moldávia	162	Suíça	175
Bulgária	132	Canadá	155
Chile	118	Dinamarca	118
EUA	118	Portugal	95
Hungria	102	Japão	90
Brasil	15	Brasil	23

Fonte: Revista del Instituto Nacional de Vitivinicultura – INV, março de 1996, pág. 22-23.

A França é o segundo exportador em volume e o primeiro em valor, sendo que detêm 47 % do valor das exportações mundiais, sendo seu preço por unidade o maior do mundo. Do total das exportações 30 % correspondem à Champagne. A Itália é o maior exportador mundial em volume com uma participação no mercado de 28 %, correspondendo em sua maioria a vinhos de mesa (Ibid.).

As importações de vinhos se concentram em 20 países desenvolvidos que alcançam 18 % do volume total e 85 % das importações em valor. Os três principais importadores em termos de valor são: Reino Unido, Alemanha e os EUA, com a Alemanha como maior importador em volume e os EUA o maior importador em valor (Ibid.).

Em relação às exportações de uvas de mesa, se pode constatar que estas apresentam uma tendência de crescimento, sendo que o maior exportador é a Itália, com destaque para o crescimento das exportações chilenas e norte-americanas. O Chile exportou 167.000 quintais em 1971/1975, passando para 4.533.000 quintais em 1994 e os EUA duplicaram suas exportações entre 1981/85 e 1993. O Brasil por

sua vez, exportou 71.000 quintais em 1994 (Revista del Instituto Nacional de Vitivinicultura – INV).

O principal exportador de uvas-passa são: Estados Unidos, seguido pela Turquia, Grécia, Afeganistão, Austrália e Irã. Nota-se também um aumento significativo nas exportações do Chile e da África do Sul. Os principais importadores são: Reino Unido, seguido de longe pela Alemanha, URSS, EUA, Japão, Canadá e França (Situation et Statistiques du Secteur Vitivinicole Mondial em 1990, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 102).

4.5 Características da Vitivinicultura na Comunidade Econômica Européia

Conforme já ficou demonstrado até aqui, a Comunidade Econômica Européia é de longe o principal centro vitivinicultor mundial, uma vez que entre seus doze-estados membros encontram-se os principais países produtores e consumidores mundiais.

Isto pode ser confirmado quando se sabe que em 1990, a produção vinícola da CEE foi de 20 bilhões de litros, representando 60 % da produção mundial. Além disso, a Comunidade possui cerca de 46 % da superfície plantada com vinhedos no mundo; cerca de 46 % da produção mundial de uvas; 4,10 milhões de hectares de vinhedos, que representam mais de 5 % da superfície agrícola da comunidade. A vitivinicultura representa ainda cerca de 6 % do produto bruto comercializável da agricultura comunitária; as horas de trabalho anual correspondem ao emprego em tempo integral de cerca de 1 milhão de trabalhadores, ou seja, mais de 10 % da população agrícola total da comunidade; e existiam, na Comunidade sem Espanha e Portugal, cerca de dois milhões de explorações vitícolas (Comunidades Européias – Comissão, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 103).

No que se refere à produção vitícola, observa-se que existem na Comunidade perto de 2,5 milhões de propriedades que cultivam a videira, num total de 9,8 milhões de propriedades agrícolas. Existem ainda um grande número de adegas cooperativas: na França, 42 % da produção do vinho é fornecida por 1.160 adegas cooperativas, que contam com 265.000 sócios; na Itália, existem 900 adegas

cooperativas, com 300.000 sócios e na Espanha existem 912 adegas cooperativas, com 200.000 sócios (Ibid., pág. 104).

Os dados para o mercado mundial também corroboram a importância da Comunidade Econômica Européia. Entre 1985 e 1986 foram consumidos 3,2 bilhões de litros, ou seja, 48 % do total mundial. O consumo médio de vinho *per capita* na CEE, foi de 40 litros por ano na última década, ocupando o quarto lugar entre as bebidas (Ibid., Ibidem).

No entanto, é importante destacar que a Vitivinicultura na Comunidade Européia passa por uma fase de reconversão, em decorrência dos problemas de excedentes crônicos na produção de vinhos, principalmente após a adesão de Portugal e Espanha⁸⁵ em 1986. Atualmente existe um desequilíbrio entre a oferta e demanda de produtos vinícolas, o que representa um grande desafio à ser enfrentado pelo processo de integração.

A seguir, será analisado separadamente as características da vitivinicultura de cada um dos principais países produtores da Comunidade Econômica Européia.

4.5.1 França

A França possui uma localização geográfica privilegiada para o cultivo de uvas destinadas à produção de vinhos finos. As áreas destinadas ao cultivo, algo em torno de 900.000 hectares em 1994, possuem uma latitude entre 42 e 50 graus, localizadas relativamente próximas ao oceano e mediterrâneo

Entre as variedades de uvas cultivadas em solo francês estão: Carignan, Grenache, Merlot, Cinsault, Cabernet Sauvignon, Ugni Blanc, Chardonnay, Sémillon, Grenache blanc e Sauvignon blanc.

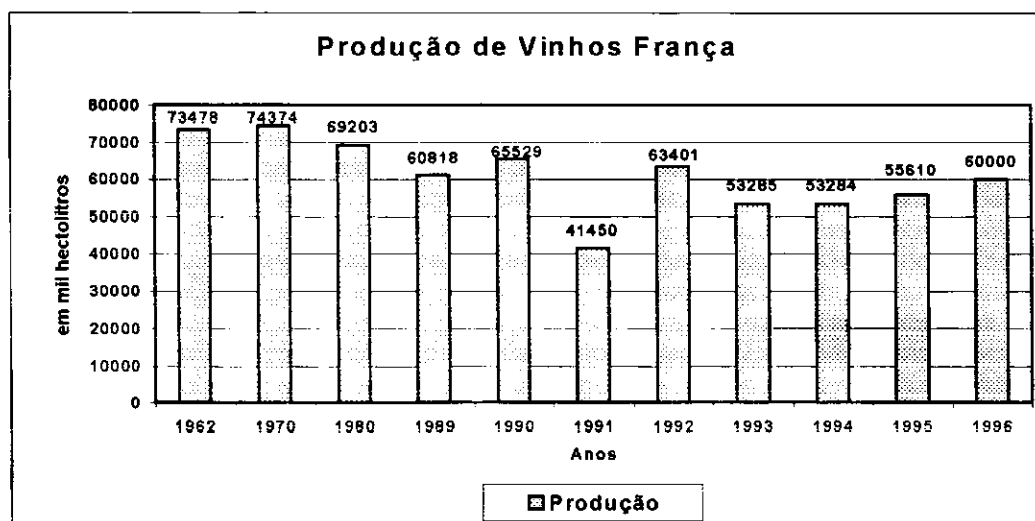
Como já foi constatado através da observação anterior dos dados sobre produção, consumo, exportações e importações, percebe-se que a França é,

⁸⁵ A Espanha possuía em 1986 o vinhedo mais vasto do mundo, com 1,7 milhões de hectares; rendimento por hectare bastante reduzido, cerca de um terço do verificado na Itália e na França; uma produção com tendência de crescimento mais intenso do que a média da CEE dos Dez e; preços de vinhos pouco superiores à metade dos preços da comunidade dos Dez (LAPOLLI et alli, 1995, pág. 110).

juntamente com a Itália, o país mais importante no âmbito da vitivinicultura mundial. O gráfico 1 indica o volume de vinhos produzidos pela França nos últimos anos.

É importante observar que o gráfico mostra uma tendência de queda da produção, o que corrobora o que já havia sido constatado anteriormente. Comparando a produção de 1962, com a produção de 1996, verifica-se uma queda relativa de 22,46 % no total produzido.

GRÁFICO 1 – Produção de vinhos – França



Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Para 1962 até 1993, Agriline – Wine on Line. Entre 1993 e 1996, Place du vin.

A tabela 8 mostra a taxa de crescimento anual da produção de vinhos durante as últimas décadas. Nota-se que houve uma taxa de crescimento anual negativa para o período compreendido entre 1962 e 1996. A pior fase ocorreu entre 1981 e 1990, observando-se uma recuperação importante entre os anos 1991 e 1996.

TABELA 8 – Taxa de crescimento anual da produção de vinhos na França

Anos	Taxa de Crescimento em % ⁽¹⁾	Nível de Significância
1962-1969	-0,46	0,43
1970-1980	-0,13	0,89
1981-1990	-2,28	0,01
1991-1996	1,50	0,43
1962-1996	-0,30	0,06

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Para 1962 até 1993, Agriline – Wine on Line. Entre 1993 e 1996, Place du vin. Ver série completa no Anexo I.

⁽¹⁾ Taxas anuais de crescimento, calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$.

Devido às condições climáticas privilegiadas, são produzidos na França vinhos de excelente qualidade, apreciados no mundo todo, o que lhe garante um elevado nível de competitividade no comércio internacional. Isto faz com que este país se coloque, ao lado da Itália, como principal exportador mundial de vinhos. Os dados da tabela 9 ilustram a situação do comércio internacional do vinho francês.

TABELA 9 – Importações e exportações de vinhos na França
(em milhões de francos)

Anos	Exportações	Importações	Saldo
1991	22 556	2 204	20 352
1992	22 956	2 391	20 565
1993	20 800	1 992	18 808
1994	21 090	2 073	19 017
1995	-	-	-
1996	17 628	2 660	14 968
1997	22 068	2 861	19 107

Fonte: Para 1991, 1992, 1993 e 1994: ALL ABOUT WINE – France.

Para 1996 e 1997: Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques – INSEE.

A tabela mostra que a balança comercial do vinho francês foi superavitário em todos os anos, embora tenha apresentado uma queda significativa no ano de 1996. Percebe-se também que houve um aumento significativo nas importações nos dois últimos anos.

4.5.2 Itália

Conforme já foi colocado, a Itália tem se alternado com a França na condição de maior produtor e consumidor de vinhos em nível mundial. A arte da produção de vinhos confunde-se com a própria história italiana, sendo que a produção ocorre em praticamente todas as regiões do país (Ver tabela 10). À exemplo da França, a Itália possui condições edafoclimáticas privilegiadas para o exercício da vitivinicultura, o que lhe garante vinhos de excelente qualidade e prestígio internacional. A diferença é que na Itália os melhores vinhos são os de mesa, enquanto na França são os vinhos finos.

TABELA 10 – Superfície plantada com videiras e produção de vinhos por regiões da Itália

Região	Nº de ha em 1990	Produção em hl. 1994	Part. (%) ha.	Part. (%) Produção
Piemonte	61.952,98	3.221.800	6,62	5,44
Valle d' Aosta	692,49	30.600	0,07	0,05
Trentino-Alto Adige	13.704,76	1.126.300	2,78	1,90
Friuli – Venezia Giulia	19.170,64	1.175.700	1,46	1,98
Veneto	80.952,71	7.544.300	8,65	12,73
Liguria	5.322,39	272.900	0,57	0,46
Emilia Romagna	67.743,46	7.192.100	7,24	12,13
Toscana	70.959,65	2.680.000	7,58	4,52
Umbria	18.084,55	1.003.500	1,93	1,69
Marche	26.566,03	1.979.600	2,84	3,34
Lazio	51.484,65	3.294.600	5,50	5,56
Abruzzo	40.915,60	4.256.900	4,37	7,18
Molise	8.056,59	405.800	0,86	0,68
Campania	39.198,86	2.312.900	4,19	3,90
Puglia	145.575,20	9.631.300	15,55	16,25
Basilicata	13.177,38	469.300	1,41	0,79
Calabria	23.836,04	925.300	2,55	1,56
Sicilia	174.546,87	9.300.300	18,65	15,69
Sardegna	47.973,22	1.037.200	5,13	1,75
TOTAL	935.904,97	59.276.000	100,00	100,00

Fonte: Para hectares: AGRILINE – Wine of Line.

Para Produção: The Italian Internet Winery.

A análise da tabela 10 indica que as principais regiões produtoras de vinhos na Itália são: Puglia, Sicília, Veneto e Emilia Romagna. Juntas elas foram responsáveis por 50 % da área plantada com videiras em 1990 e 56,8 % do total produzido em 1994. Mostra também a extensão significativa da área destinada à viticultura, que encontrava-se em 935.904,47 hectares em 1990.

No entanto, a série histórica sobre a produção de vinhos na Itália, indica uma trajetória com tendência decrescente significativa. Isto pode ser observado tanto através do gráfico 2, quanto através da tabela 11, que mostra a taxa de crescimento anual.

Nesta última, observa-se que entre 1962 e 1996, a produção de vinhos na Itália cresceu à uma taxa negativa de -0,24 %. Entre 1962 e 1969 cresceu à 1,76 ao ano, para depois apresentar um crescimento negativo de -3,27 % ao ano entre 1981 e 1990 e -2,67 % entre 1991 e 1996.

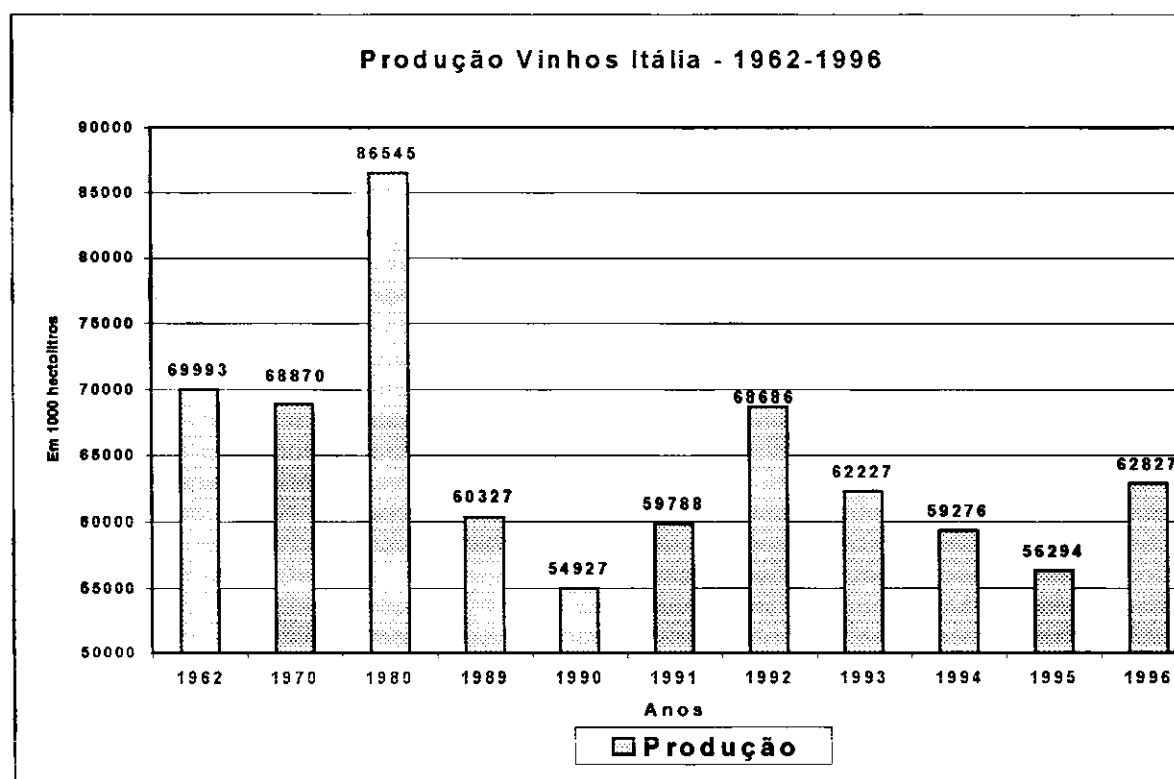
TABELA 11 - Taxa de crescimento anual da produção de vinhos na Itália

Anos	Taxa de Crescimento em % ⁽¹⁾	Nível de Significância
1962-1969	1,76	0,01
1970-1980	1,67	0,07
1981-1990	-3,27	0,00
1991-1996	-2,67	0,11
1962-1996	-0,24	0,14

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Para 1962 até 1993, Agriline - Wine on Line. Entre 1993 e 1996, Place du vin. Ver série completa no Anexo I.

⁽¹⁾Taxas anuais de crescimento, calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$.

GRÁFICO 2 - Produção de vinhos - Itália



Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Para 1962 até 1993, Agriline - Wine on Line. Entre 1993 e 1996, Place du vin.

4.5.3 Espanha

A Espanha, apesar de normalmente aparecer em terceiro lugar no ranking de maiores produtores mundiais de vinho, possui a maior área plantada com videiras, chegando à cerca de 1,3 milhões de hectares em 1993 e 1,2 milhões em 1994 (Ver tabela 12).

TABELA 12 – Superfície plantada com videiras e produção de vinhos e mosto por regiões da Espanha

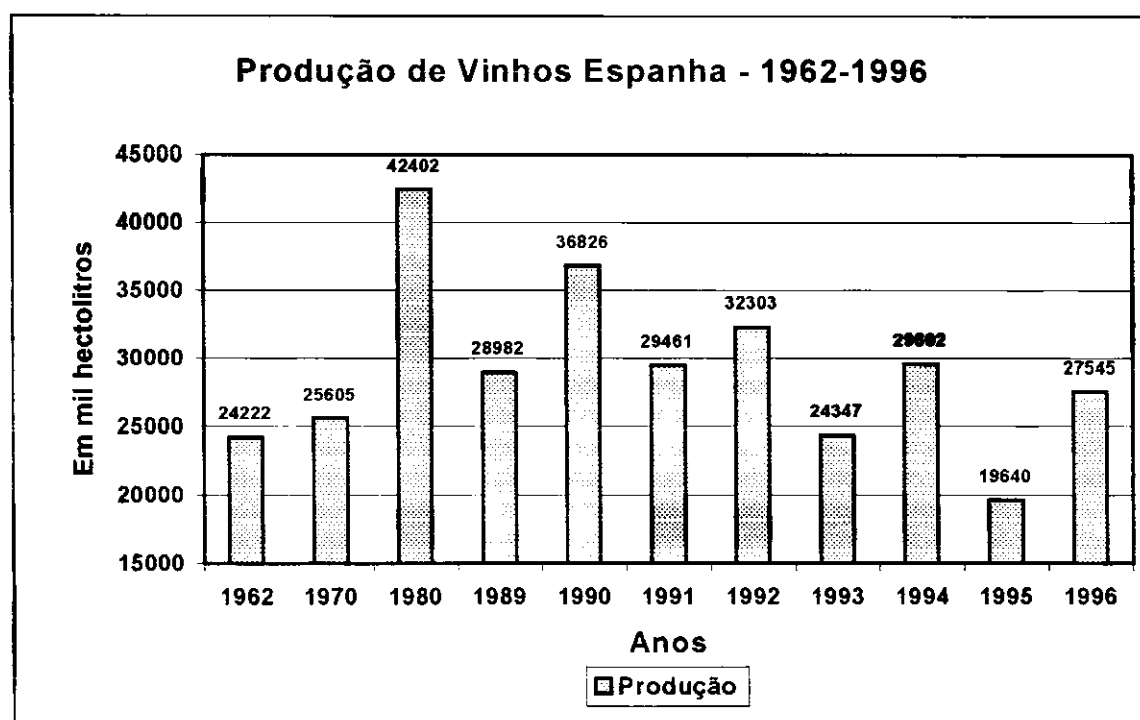
Regiões	Área Plantada em ha.				Produção de Vinho e Mosto em milhares de toneladas			
	1993		1994		1993	1994	1995	1996*
	Uva de Mesa	Uva Transf.	Uva de Mesa	Uva Transf.				
Galícia	0	27.620	0	27.802	975,4	1.031	914	1.532
P. de Asturias	0	121	0	110	2,9	2,6	2,4	2,4
Cantabria	0	40	0	40	0,6	0,6	0,6	1,2
País Vasco	0	11.117	0	11.139	494	471	608	552
Navarra	4	22.759	3	21.681	608	586	562	632
La Rioja	0	36.110	0	35.996	1.245	1.219	1.476	1.728
Aragón	346	63.596	352	61.412	858,4	593	452	954
Catalunha	146	69.261	90	68.301	3.276	2.640	2.882	3.505
Baleares	161	1.374	152	1.306	48	43	42	40
C. – León	670	69.301	727	69.468	638	675	596	1.306
Madrid	388	69.301	370	22.268	366	148	196	387
C.–La Manch	98	631.343	85	608.833	13.993	9.341	7.379	14.420
C. Valenciana	24.895	89.000	23.949	77.586	2.375	1.461	1.363	2.380
R. de Murcia	4.864	44.998	4.907	41.697	654	706	510	680
Extremadura	10.861	74.020	1.092	82.245	1.876	1.405	775	2.349
Andaluzia	8.913	53.828	8.166	51.767	2.192	1.630	1.074	2.074
Canárias	254	10.990	255	11.003	194	205	111	162
Total Espanha	51.600	1.228.797	40.148	1.192.654	29.796	22.158	18.944	32.903

Fonte: Instituto Nacional de Estadísticas – INE - Espanha.

*Estimativa em fevereiro de 1997.

No que se refere à produção de vinhos, o gráfico 3 mostra que esta apresentou oscilações bastante significativas ao longo do tempo. Isso é confirmado quando se observam as taxas de crescimento colocadas na tabela 13. Elas indicam que apesar da produção ter apresentado uma taxa de crescimento positiva entre 1962 e 1996, vêm caindo sistematicamente a partir dos anos 80.

GRÁFICO 3 – Produção de Vinhos – Espanha



Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Para 1962 até 1993, Agriline – Wine on Line. Entre 1993 e 1996, Place du vin.

Percebe-se que esse decréscimo é bastante significativo, uma vez que o crescimento negativo anual saltou de $-1,60\%$ entre 1981 e 1990, para $-5,73\%$ entre 1991 e 1996. Isto pode ser explicado pelo fato da Espanha ter ingressado na Comunidade Européia a partir de 1986, precisando adequar-se às normas vigentes neste processo. Considerando o período 1986-1996, observa-se uma taxa de crescimento negativa de $-2,36\%$. Outro fator responsável por essa queda foi uma forte quebra na safra 1994/1995.

TABELA 13 - Taxa de crescimento anual da produção de vinhos na Espanha

Anos	Taxa de Crescimento em % ⁽¹⁾	Nível de Significância
1962-1969	-3,45	0,02
1970-1980	1,90	0,40
1981-1990	-1,60	0,04
1991-1996	-5,73	0,13
1962-1996	0,38	0,17

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Para 1962 até 1993, Agriline – Wine on Line. Entre 1993 e 1996, Place du vin. Ver série completa no Anexo I.

⁽¹⁾Taxas anuais de crescimento, calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$.

4.5.4 Portugal

Portugal é outro país que merece destaque no cenário internacional do vinho, tanto em nível de produção quanto de consumo. Este país produz vinhos finos de excelente qualidade, com destaque para os vinhos do Porto e Madeira, o que lhe garante, a exemplo da França, um nível elevado de competitividade. Desta forma, Portugal é um importante exportador de vinhos, conforme mostra a tabela 14.

TABELA 14 – Comportamento do comércio internacional do vinho Português – 1995

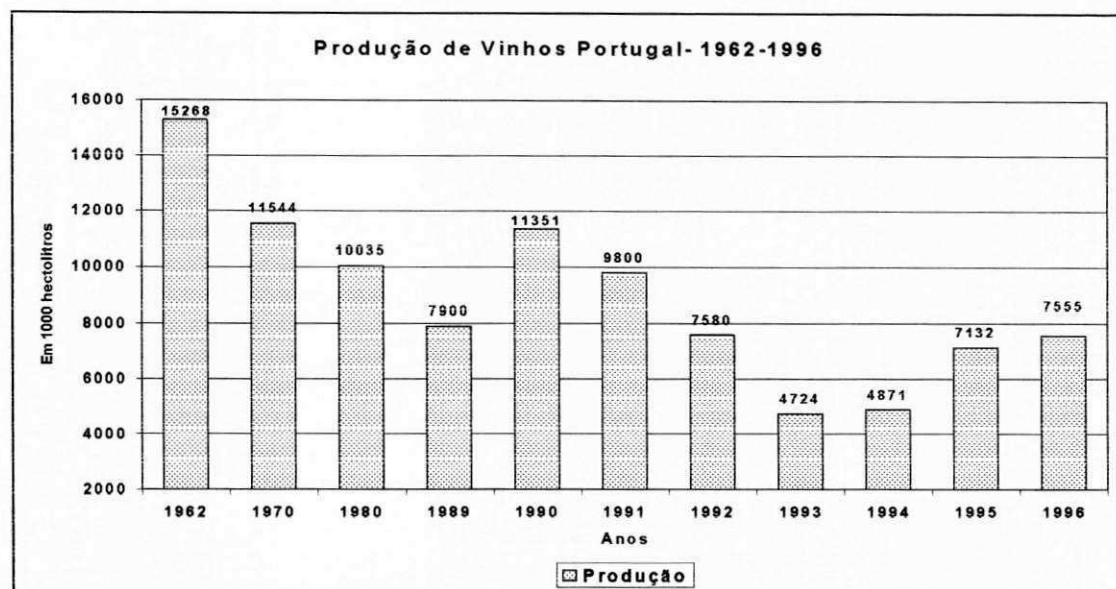
(em hectolitros)		
Exportações	Importações	Saldo
1.728.328	881.475	846.853

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Instituto Nacional da Vinha e do Vinho – IVV.

Em 1995, Portugal exportou 51 % de sua produção interna de vinhos, sendo que os principais países importadores foram: Reino Unido, Bélgica/Luxemburgo, Angola, Dinamarca, França, Alemanha, EUA, Itália e Brasil. Entre os maiores exportadores de vinho para Portugal estão Espanha (67 %), Itália (21 %) e França (11 %) (Instituto da Vinha e do Vinho – IVV).

No entanto, a produção de vinhos em Portugal vêm apresentando uma tendência declinante ao longo dos anos, como pode ser observado através do gráfico 4 e da tabela 15.

GRÁFICO 4 - Produção de vinhos – Portugal



Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Para 1962 até 1993, Agriline – Wine on Line. Entre 1993 e 1996, Place du vin.

TABELA 15 - Taxa de crescimento anual da produção de vinhos em Portugal

Anos	Taxa de Crescimento em % ⁽¹⁾	Nível de Significância
1962-1969	-6,15	0,00
1970-1980	-2,19	0,25
1981-1990	-1,49	0,28
1991-1996	-3,94	0,60
1962-1996	-1,77	0,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Para 1962 até 1993, Agriline – Wine on Line. Entre 1993 e 1996, Place du vin. Ver série completa no Anexo I.

⁽¹⁾ Taxas anuais de crescimento, calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$.

Nota-se que as taxas de crescimento são negativas para todos os períodos, com destaque para o período compreendido entre 1962 e 1969 e 1991 e 1996. À exemplo da Espanha, a produção de vinho em Portugal sentiu os efeitos do processo de integração junto à CEE, uma vez que a taxa de crescimento anual após o ingresso deste país foi negativa em -4,10 %.

4.5.5 Alemanha

A Alemanha tem-se destacado no cenário vitícola mundial em função do crescimento significativo da área plantada com videiras. Atualmente são destinadas 105.830 hectares para este cultivo, conforme mostra a tabela 16.

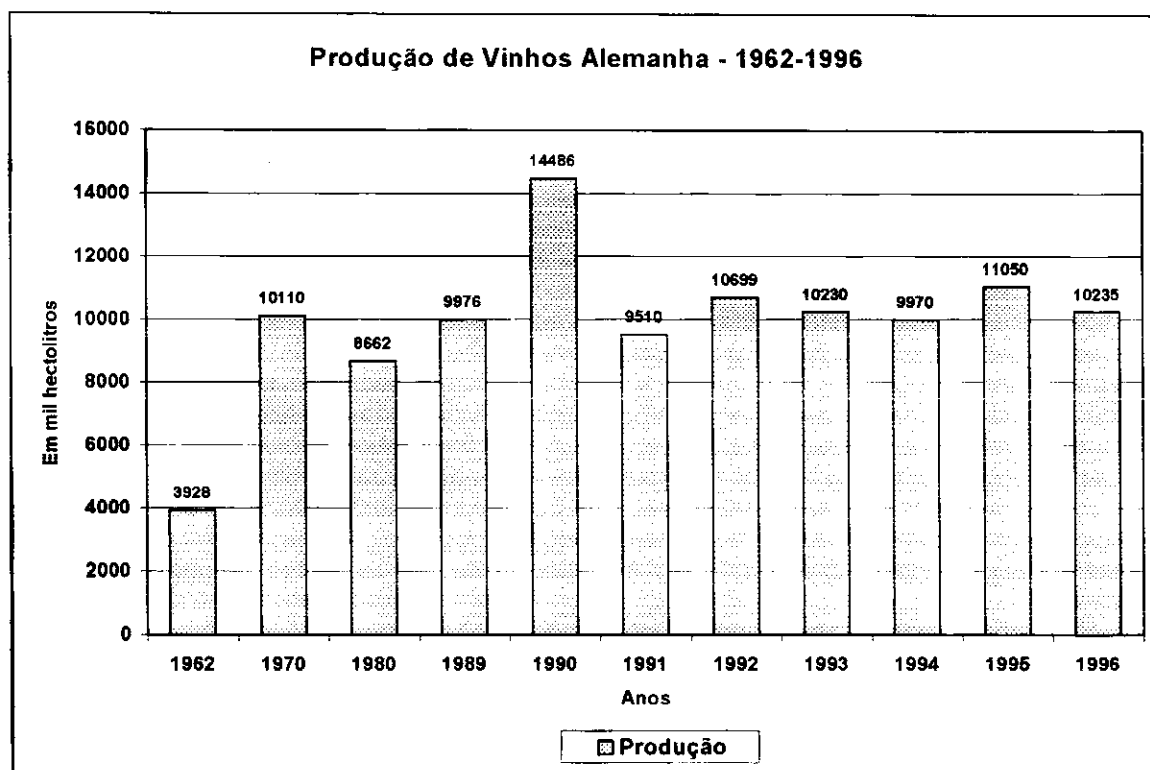
No que se refere à produção, percebe-se que o desempenho alemão é bastante significativo, uma vez que é o país que apresentou a maior taxa anual de crescimento. Esta taxa foi de 1,98 % para o período 1962-1996. Apresentou um período de declínio entre 1981 e 1990, para novamente apresentar uma trajetória ascendente até 1996 (Ver tabela 17).

TABELA 16 – Área plantada com videiras por regiões da Alemanha – 1997

Regiões	Nº de Hectares	Participação em %
Rheinhessen	26.436	24,98
Pfalz	23.764	22,45
Baden	15.852	14,98
Mosel-Saar-Ruwer	12.215	11,54
Wurttemberg	11.224	10,60
Franken	6.080	5,74
Nahe	4.590	4,34
Rheingau	3.249	3,07
Mittelrhein	620	0,59
Ahr	510	0,48
Saale-Unstrut	506	0,47
Hessische Bergstrabe	455	0,43
Sachsen	329	0,31
Total	105.830	100

Fonte: WeinGuide Deutschland 1998 – Weinregionen.

GRÁFICO 5 - Produção de vinhos – Alemanha



Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Para 1962 até 1993, Agriline – Wine on Line. Entre 1993 e 1996, Place du vin.

TABELA 17 - Taxa de crescimento anual da produção de vinhos na Alemanha

Anos	Taxa de Crescimento em % ⁽¹⁾	Nível de Significância
1962-1969	0,84	0,47
1970-1980	2,22	0,02
1981-1990	-1,02	0,69
1991-1996	0,91	0,06
1962-1996	1,98	0,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Para 1962 até 1993, Agriline – Wine on Line. Entre 1993 e 1996, Place du vin. Ver série completa no Anexo I.

⁽¹⁾Taxas anuais de crescimento, calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ac^t$.

O que foi colocado até aqui, reforça o argumento de que a Comunidade Econômica Européia exerce um papel importante no mercado vitivinícola mundial, uma vez que os maiores produtores, consumidores, importadores, etc., encontram-se no âmbito deste bloco comercial. No entanto no período compreendido entre 1962 e 1996, observa-se uma tendência de declínio na

produção de vinhos em praticamente todos os países, com exceção da Alemanha e em menor grau, da Espanha. Como já foi colocado, um dos fatores responsáveis por isto foram as medidas tomadas no âmbito do processo de integração e também possíveis frustrações de safras vitícolas.

Portanto, isto não afeta de forma alguma o potencial produtivo da Comunidade Européia, uma vez que este bloco possui, como já foi visto, uma história de excedentes crônicos, agravado a partir do ingresso de Portugal e Espanha em 1986.

4.6 Características da Vitivinicultura Norte-Americana

Os Estados Unidos da América merecem destaque no cenário vitivinícola mundial em função não apenas do volume da produção de vinhos como também pelo enorme mercado potencial que representa. Este país é um grande importador de vinhos, embora suas exportações tenham aumentado sistematicamente nos últimos anos (Ver tabela 19).

São produzidos cerca de 45 tipos de vinhos nos EUA, com destaque para o estado da Califórnia, que produz cerca de 90 % dos vinhos norte-americanos, caracterizando-se como o principal centro vitivinicultor deste país. Entre os demais estados produtores encontram-se New York 5,7 %, Washington 1,4 %, Carolina do Sul, Oregon e Georgia (Dados de 1993/1994 - 1995 Statistical Highlights In Wineinstitute). A superfície plantada com videiras passou de 301.951 hectares em 1992, para 307.628 hectares em 1993 e para 310.377 hectares em 1994 (ALL ABOUT WINE – USA).

O consumo de vinhos nos EUA encontra-se praticamente estabilizado em algo próximo à sete litros *per capita*, em média, nos últimos anos, conforme mostra a tabela 18. No entanto, observa-se que entre 1934 e 1997 a taxa de crescimento anual do consumo foi significativa, ficando em 2,51 % ao ano.

TABELA 18 – Comportamento do consumo médio *per capita* de vinho nos EUA

Anos	Consumo (em litros)
1934-1940	1,86
1941-1950	3,07
1951-1960	3,35
1961-1970	3,89
1971-1980	6,70
1981-1990	8,58
1991-1997	6,96
Tx. de Cresc. (em %) ⁽¹⁾ (1934/1997)	2,51

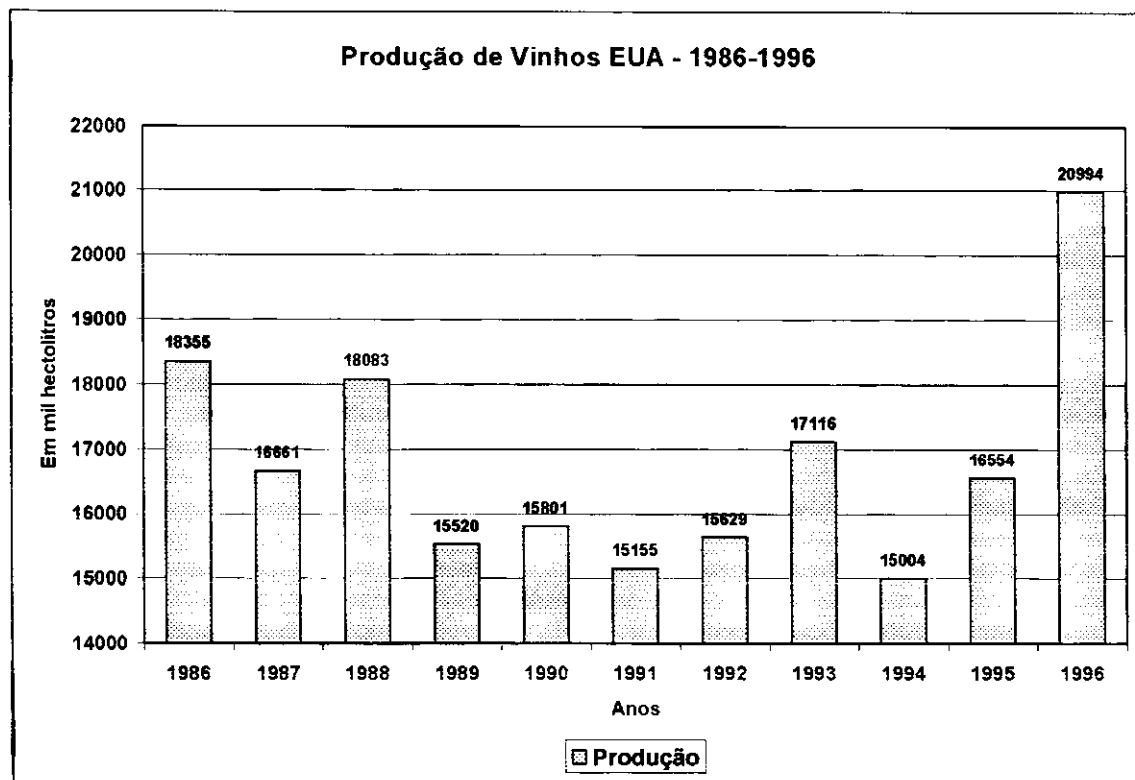
Fonte: Elaboração Própria com base nos dados de WeinInstitute.

⁽¹⁾Taxas anuais de crescimento, calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ac^t$.

O total de vinhos produzidos nos EUA se encontram no gráfico 6. Percebe-se um período de declínio acentuado entre 1989 e 1992, e uma recuperação após este período. Cumpre destacar que em 1996 a produção atinge a casa de 20.000 hectolitros, maior produção dos últimos onze anos. No entanto, entre 1986 e 1996 a produção de vinhos nos EUA apresentou uma taxa de crescimento anual negativa de -0,29 %. Por outro lado, se considerar o período 1990-1996, observa-se uma taxa positiva de 2,57 % ao ano.

Conforme já havia sido destacado, houve uma aumento significativo das exportações de vinhos norte-americanas. Como se pode observar através da tabela 19, entre 1986 e 1997 as exportações cresceram à uma taxa anual de 16,44 %, contra uma taxa de 1,10 % das importações. Em virtude disso, o saldo deficitário dos vinhos norte-americanos apresentou uma taxa de crescimento anual negativa de -0,93 % no período acima especificado.

GRÁFICO 6 – Produção de vinhos – EUA



Fonte: Elaboração própria com base nos dados de WineInstitute.

A tabela 19 mostra também que nos últimos anos, entre 1986 e 1995, os EUA importaram mais de 10 bilhões de dólares em vinhos, o que o coloca como um dos grandes importadores mundiais deste produto. Entre os principais países exportadores de vinhos para os EUA em 1995 estavam: França (545,580 mil dólares ou 47,5 % do total), Itália (313,665 mil dólares ou 27 % do total), Espanha (75,591 mil dólares ou 6,6 % do total), Austrália (59,083 mil dólares ou 5,14 % do total) e o Chile (46,326 mil dólares ou 4,03 % do total), O volume exportado pelo Brasil para os EUA foi de 6,417 mil dólares, o que representou 0,56 % do total (Steve Barsby & Associates from Dept. of Commerce data In Wineinstitute).

O destaque aqui fica por conta do Chile, que exportou um valor correspondente à 46,326 mil dólares para os EUA em 1995, situando-se em quinto lugar no ranking de maiores exportadores para este mercado.

TABELA 19 – Balança comercial do vinho norte-americano

Anos	(em milhares de dólares)		
	Exportações	Importações	Déficit
1986	34.855	1.031.340	996.485
1987	60.781	1.016.935	956.154
1988	85.302	953.907	868.605
1989	97.874	935.590	837.716
1990	125.941	922.979	797.038
1991	146.109	918.611	772.502
1992	174.731	1.091.769	917.038
1993	179.991	980.998	801.007
1994	178.475	1.030.705	852.230
1995	221.024	1.148.898	927.874
1996	326.589	-	-
1997	425.127	-	-
Total do período	2.056.799	10.031.732	8.726.649
Taxa de crescimento em % ⁽¹⁾	16,44	1,10	-0,93

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de Steve Barsby & Associates from Dept. of Commerce Data. In: WineInstitute.

⁽¹⁾Taxas anuais de crescimento, calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$.

Por outro lado, os EUA exportaram mais de 2 bilhões de dólares entre 1986 e 1997. Entre os países que mais importaram vinhos norte-americano em 1997 estavam: Reino Unido (108,291 mil dólares ou 25,47 % do total), Canadá (79,124 mil dólares ou 18,61 % do total), Japão (39,684 mil dólares ou 9,33 % do total), Alemanha (25,209 mil dólares ou 5,93 % do total), Taiwan (22,020 mil dólares ou 5,18 % do total) e Suíça (18,394 mil dólares ou 4,33 % do total (Steve Barsby & Associates from Dept. of Commerce data, citado por Wineinstitute).

4.7 Características da Vitivinicultura do MERCOSUL

Depois de fazer uma análise sobre as características da vitivinicultura da Comunidade Econômica Européia (CEE) é importante partir para observar o papel que desempenha este setor no âmbito do Mercado Comum do Cone Sul (MERCOSUL).

Isto reveste-se de importância na medida em que este processo de integração atinge mais diretamente a vitivinicultura do Rio Grande do Sul, em função de que se pretende implantar um sistema de livre comércio entre seus integrantes. Além do mais, as medidas adotadas até o momento, principalmente de rebaixamento das tarifas de importações, já apresentam alguns efeitos sobre o setor vitivinícola regional.

Como já foi colocado, os países que atualmente integram o Mercosul são: Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai, Chile e Bolívia. Pode-se perceber no entanto, que a vitivinicultura assume um papel importante neste bloco, sobretudo pelo fato de possuir dois grandes produtores mundiais de vinho, no caso Argentina e Chile. Este primeiro país notabiliza-se pela produção de vinhos comuns, enquanto o segundo produz vinhos finos de excelente qualidade.

A seguir, buscar-se-á analisar as características da vitivinicultura dos países que compõem o Mercosul, colocando ênfase principalmente na Argentina e no Chile.

4.7.1 Argentina

A vitivinicultura exerce um papel extremamente relevante na economia argentina, sendo que suas principais características são que: 10 % do PIB do setor bebidas está representado pelos vinhos; dentro do setor alimentos e bebidas para o ano de 1994, os vinhos representaram 4,8 % do total de postos de trabalho (13.000 pessoas) e 5,8 % do valor da produção (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentación).

Além disso existiam cerca de 160.000 pessoas ocupadas no setor vitivinícola no país em 1989, o que corresponde ao suporte econômico de 640.000 pessoas, se for considerado os dependentes (LAPOLLI et alli, 1995, pág. 134).

Conforme ficou demonstrado, a Argentina figura entre os principais produtores e consumidores de vinho em nível mundial, o que o coloca como o principal país vitivinícola do MERCOSUL, representando um desafio importante para a vitivinicultura brasileira e do Rio Grande do Sul.

O consumo de vinhos na Argentina apresenta uma trajetória descendente nos últimos anos. Em 1988 o consumo *per capita* era de 55,95 litros, caindo para 53,2 litros em 1989; 53,88 litros em 1990; 52,28 litros em 1991; 48,90 litros em 1992; 43,42 litros em 1993; 41,65 litros em 1994; 38,84 litros em 1995; 38 litros em 1996 e 37,3 litros em 1997 (Associação Vitivinícola Argentina e INDEC).

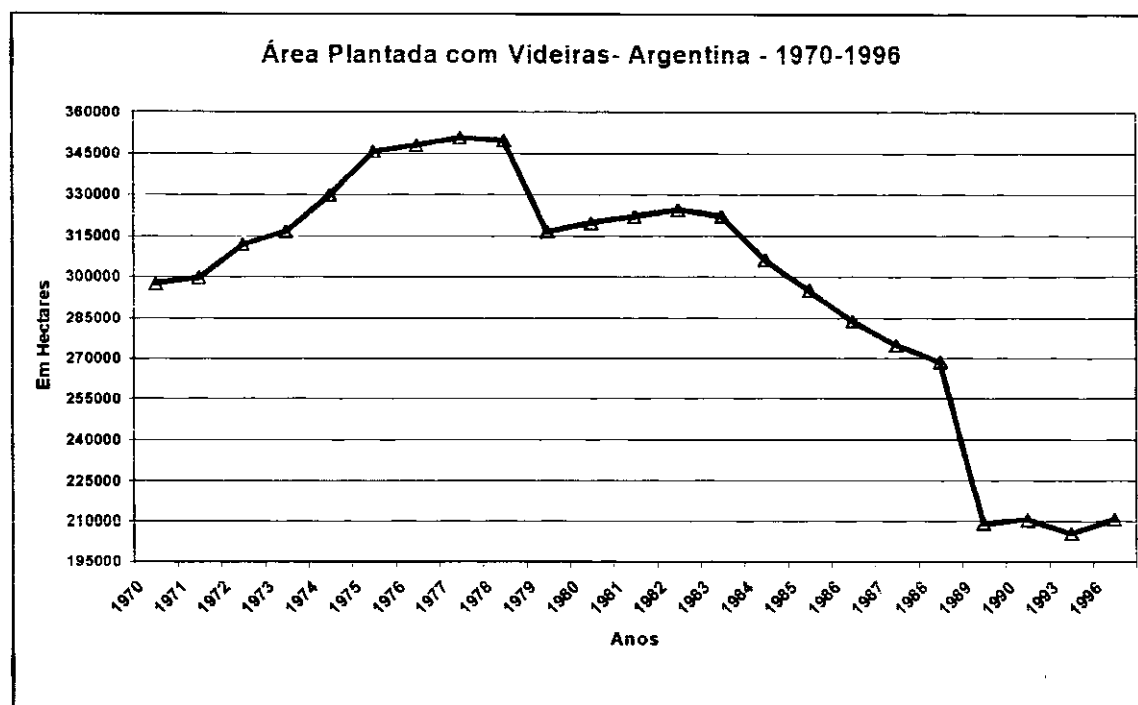
Trazida pelos espanhóis, as videiras são cultivadas na Argentina desde o século XVI. Este país apresenta condições edafo-climáticas adequadas para este tipo de cultura, principalmente nas regiões próximas à Cordilheira dos Andes. Pouca chuva e porções exatas de sol combinam-se com ventos amenos e proporcionam uma *habitat* extremamente favorável para o crescimento de uvas para vinhos finos. Os principais tipos de uvas cultivadas são: Cabernet, Malbec, Merlot, Pinot Noir e Chardonay.

4.7.1.1 Regiões Produtoras

O comportamento da área cultivada com videiras pode ser visualizada através da análise do gráfico 7 e da tabela 20. O gráfico mostra uma trajetória declinante da área plantada com videiras na Argentina, sobretudo a partir dos anos 80. A tabela 20 indica uma taxa de crescimento anual negativa de -1,37 para o período 1970-1993. No entanto, entre 1970 e 1979 o crescimento anual foi positivo em 1,39, vindo a cair significativamente entre 1980 e 1993. Nessa última fase a taxa foi de - 3,57 % ao ano.

Para LAPOLLI et alli, esta redução se deu em virtude da crise crônica enfrentada pelo Setor e pelo amplo programa de erradicação incentivado pelo governo federal. Em 1979 a área plantada com videiras atingia 316.355 hectares em 52.171 vinhedos e foi reduzida para 209.102 hectares em 36.401 propriedades, no ano de 1989 (1995, pág. 113). Em 1996, a superfície plantada com videira chegou à 210.639 hectares (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentación).

GRÁFICO 7 – Superfície plantada com videiras – Argentina



Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Entre 1970 e 1989: LAPOLLI et alli. Para 1990, 1993 e 1996: Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentacion.

TABELA 20 – Taxa de crescimento anual da área plantada com videiras na Argentina

Anos	Taxa de Crescimento em % ⁽¹⁾	Nível de Significância
1970-1990	-1,36	0,01
1970-1979	1,39	0,02
1980-1993	-3,57	0,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Entre 1970 e 1989: LAPOLLI et alli. Para 1990, 1993 e 1996: Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentacion.

⁽¹⁾Taxas anuais de crescimento, calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ac^{rt}$.

As principais regiões produtoras de uvas na Argentina estão localizadas, como já se viu, nos contrafortes da Cordilheira dos Andes, onde a uva atinge seu *habitat* preferido, desde que adotadas práticas de irrigação. Por isso, os vinhedos localizam-se em sua maioria em regiões montanhosas, no altiplano da Cordilheira (LAPOLLI et alli, 1995, pág. 113) (Ver tabela 21).

TABELA 21 – Regiões de produção vitícola, Argentina, 1989

Regiões	Hectares	(%)
Região de Cuyo	191.638	91,7
Região Nordeste	11.008	5,24
Região Sul	5.600	2,66
Região Centro	801	0,38
Outras Regiões	52	0,02
Total	209.102	100

Fonte: LAPOLLI et alli, 1995, pág. 114.

Pode-se constatar que 91,7 % da área plantada com videiras encontra-se na Região de Cuyo, que inclui as províncias de Mendoza e San Juan. Em 1996, estas duas províncias possuíam uma superfície cultivada de 192.633 hectares, o que correspondeu à 91 % da produção total argentina (Secretaria da Agricultura, Ganaderia & Pesca).

No entanto, a província de Mendoza ocupa o primeiro lugar, com 70 % dos vinhedos do país e quase 70 % da produção de vinhos. Essa província possuía, em 1994, 143.956 hectares cultivadas com videiras, contra 45.102 hectares de San Juan (Associação Vitivinícola Argentina). As principais variedades que se cultivam em Mendoza para vinificação são: Malbec, Cabernet, Sauvignon, Merlot, Barbera, Ugni Blanc, Semillón, Syrah e Ugni Blanc.

TABELA 22 – Produção de vinhos por região da Argentina

(em hectolitros)

Província	Anos		Part. 1997 em %	Part. 1998 em %
	1997	1998		
Mendoza	10.089.234	7.996.491	74,73	63,73
San Juan	2.316.847	3.449.501	17,16	27,49
La Rioja	660.624	738.922	4,89	5,89
Salta	189.660	208.778	1,40	1,66
Rio Negro	143.346	94.934	1,06	0,76
Catamarca	69.056	51.959	0,51	0,41
Cordoba	31.661	6.175	0,23	0,049
TOTAL	13.500.430	12.546.762	100,00	100,00

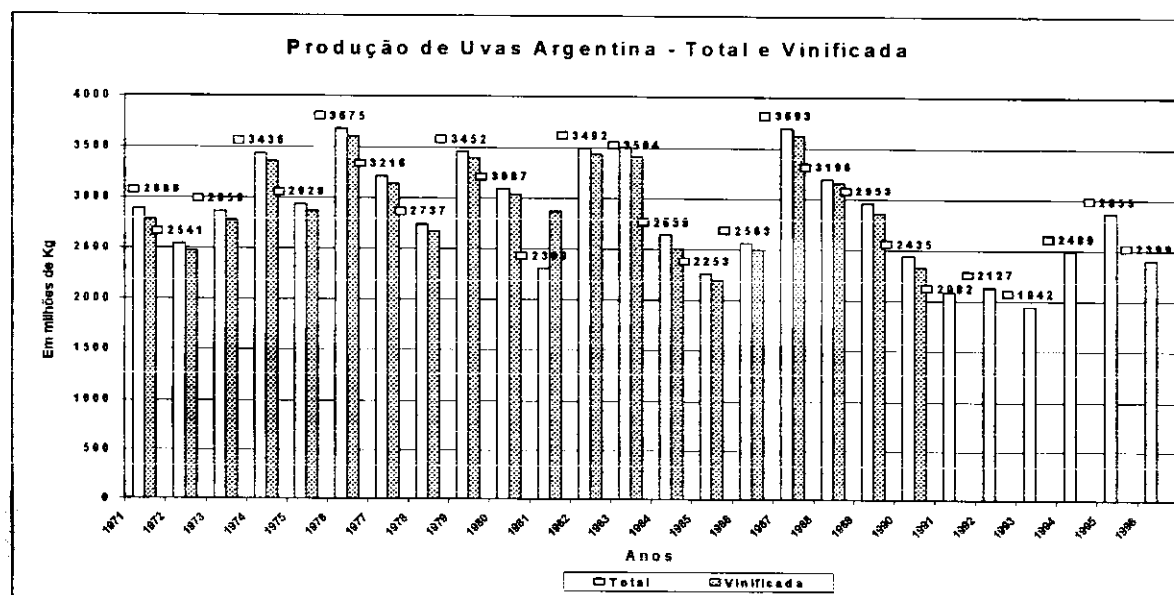
Fonte: Foreign Agriculture Service – FAS.

A produção de vinhos argentinos por região está colocada na tabela 22, onde fica demonstrado a concentração nas províncias de Mendoza e San Juan, que foram responsáveis por mais de 90 % da produção de vinhos nos anos de 1997 e 1998. Outras províncias que merecem ser destacadas são La Rioja e Salta.

4.7.1.2 Produção de Uvas de Mesa e Uvas Passa

Segundo LAPOLLI et alli, a maior parte da uva produzida na Argentina (cerca de 95 %), é destinada à vinificação, conforme mostra o gráfico 8.

GRÁFICO 8 - Produção de uvas – Argentina



Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Entre 1970 e 1990: LAPOLLI et alli. Entre 1991 e 1996: Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca e Alimentación.

O gráfico mostra uma certa estabilidade da produção em torno de 2,3 bilhões de quilos nos últimos sete anos. No entanto, considerando o crescimento anual para o período 1971-1996, constata-se uma taxa negativa de - 1,33 %. Porém, é importante ressaltar que entre 1991 e 1996 observou-se uma recuperação significativa uma vez que neste período a taxa de crescimento anual foi de 4,75 % (Ver tabela 23). Vale ressaltar que é a partir de 1991, que passam a se efetivar os acordos no âmbito do MERCOSUL.

TABELA 23 – Taxa de crescimento anual da produção de uva na Argentina

Anos	Taxa de Crescimento em % ⁽¹⁾	Nível de Significância
1971-1996	-1,33	0,00
1971-1980	0,67	0,42
1981-1990	-0,92	0,43
1991-1996	4,75	0,08

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Entre 1970 e 1990: LAPOLLI et alli.
Entre 1991 e 1996: Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca e Alimentación.

⁽¹⁾Taxas anuais de crescimento, calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$.

O fato de maior parte da uva produzida na Argentina ser destinada à vinificação, é explicada pelo baixo consumo *per capita* da uva de mesa deste país. No ano de 1990 situou-se em 3,17 Kg por pessoa, tendo decrescido significativamente desde o início da década de 70 (Ver tendência na tabela 24).

TABELA 24 – Taxa de crescimento anual do consumo de uvas de mesa na Argentina

Anos	Taxa de Crescimento em % ⁽¹⁾	Nível de Significância
1970-1990	-3,90	0,00
1970-1979	-3,97	0,00
1980-1993	-5,74	0,00

Fonte: Elaboração Própria com base nos dados de LAPOLLI et alli, 1995, pág. 116.

⁽¹⁾Taxas anuais de crescimento, calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$.

No que refere-se à produção de uvas-passa, verificou-se um crescimento significativo no período compreendido entre 1981 e 1996. Passou de 3.796 toneladas em 1981, para 10.527 toneladas em 1990, o que mostra um crescimento relativo de 177 %. É importante ressaltar que o auge da produção ocorreu exatamente nos anos de 1995, com uma produção de 7.004 toneladas e no ano de 1996 (LAPOLLI et alli & Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentación).

Além disso, entre 1991 e 1996, a produção de uvas-passa na Argentina cresceu à uma taxa anualizada de 5,01 % ao ano. Esse período, como já havia sido constatado, marcou o aprofundamento das relações do MERCOSUL (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentación).

4.7.1.3 Características e Níveis de Produção de Vinhos e Mostos

Segundo LAPOLLI et alli, o vinho argentino é produto de condições variadas. Os vinhos tintos, secos e encorpados diferenciam-se daqueles produzidos no Brasil, sendo que o branco normalmente é produzido a partir de variedades rosadas ou até mesmo tintas, uma vez que existe uma carência de produção de uvas brancas na Argentina e uma abundância destes dois outros tipos. Isto implica em uma perda de qualidade deste tipo de produto (1995, pág. 119).

No que se refere à produção de vinho, já ficou demonstrado o enorme potencial produtivo argentino em nível mundial, uma vez que este país situa-se entre o quarto e quinto lugar no ranking dos maiores países produtores, representando cerca de 6 % do total mundial, ficando atrás apenas de Itália, França, Espanha e EUA. Comparando com o Brasil, que em 1994 produziu cerca de 300 milhões de litros, a produção argentina supera esta em mais de seis vezes. Vale destacar que o vinho de mesa representa 80 % da produção total de vinhos (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentacion).

A tabela 25 e o gráfico 9 proporcionam uma idéia sobre o comportamento da produção e o volume de vinho produzido por este país nas últimas décadas. O gráfico 9 mostra que embora apresente uma trajetória declinante, o volume de vinhos produzidos pela Argentina é bastante significativo, uma vez que se situa em um patamar de cerca de 1,96 bilhões de litros na média do período 1971-1998 e cerca de 1,45 bilhões de litros entre 1990 e 1998. A tabela 25 por sua vez, indica uma taxa de crescimento anual negativa em - 2,33 % entre 1971 e 1998, atingindo seu auge no período 1981-1990. No entanto, à exemplo do que ocorrera com a uva de mesa, observa-se um amortecimento na queda a partir da implantação do MERCOSUL, no ano de 1991.

TABELA 25 – Taxa de crescimento anual da produção de vinhos na Argentina

Anos	Taxa de Crescimento em % ⁽¹⁾	Nível de Significância
1971-1998	-2,33	0,00
1971-1980	0,97	0,12
1981-1990	-3,40	0,02
1991-1998	-2,57	0,26

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Entre 1970 e 1990: LAPOLLI et alli. Entre 1991 e 1996: Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca e Alimentación.

⁽¹⁾ Taxas anuais de crescimento, calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ac^t$.

GRÁFICO 9 – Produção de vinhos – Argentina



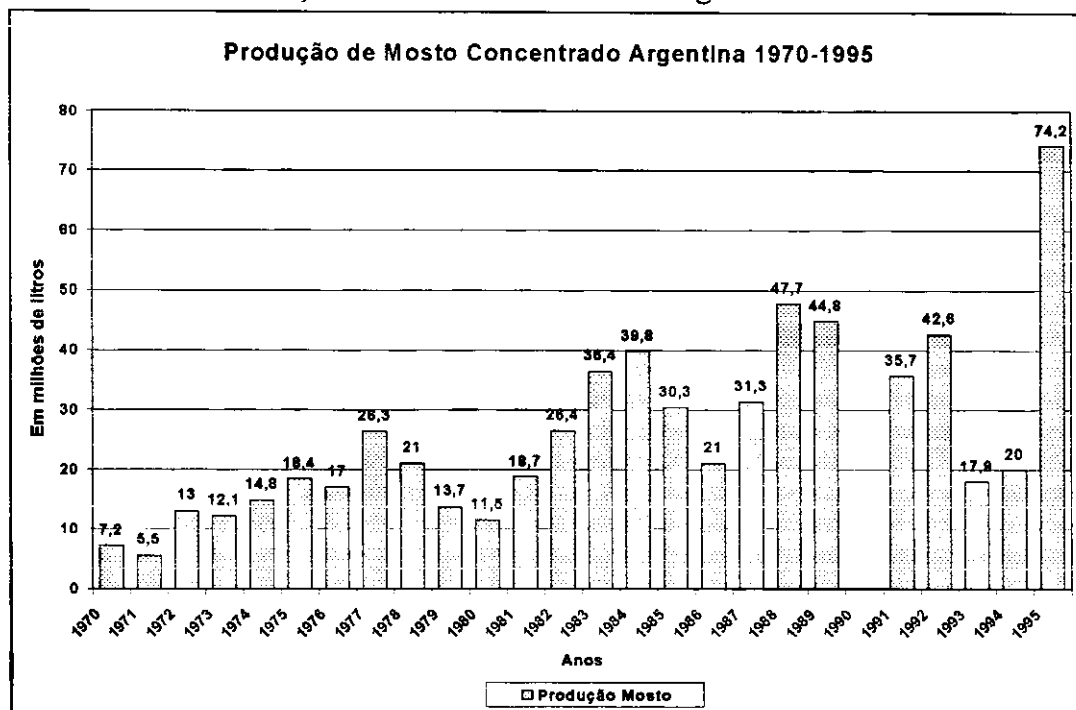
Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Entre 1970 e 1990: LAPOLLI et alli. Entre 1991 e 1998: Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca e Alimentación.

É importante destacar ainda que no ano de 1998, ocorreu uma importante quebra na safra vitícola argentina, principalmente na província de Mendoza (ver tabela 22), o que contribuiu para diminuir a produção de vinhos. Se desconsiderar o ano de 1998, a taxa de crescimento anual para o período 1991-1997, cai para $-0,29\%$.

No que diz respeito à produção de mosto concentrado, que é o produto vínico mais importante elaborado pela indústria vinícola, pode-se constatar um crescimento significativo da produção Argentina nas últimas décadas, conforme mostra o gráfico 10. Observa-se que, apesar das oscilações, saltou de um volume de 7,2 milhões de litros em 1970 para 74,2 milhões em 1995, o que representou uma taxa de crescimento anual de $5,42\%$.

No entanto, da mesma forma que para os demais os produtos vitivinícolas argentinos, a produção de mosto sofre uma aceleração a partir de 1991, uma vez que entre este ano e 1995, a taxa de crescimento anual passa a ser de $7,65\%$ ao ano.

GRÁFICO 10 – Produção de mosto concentrado – Argentina



Fonte: Elaboração própria com base nos dados de: Entre 1970 e 1990: LAPOLLI et alli. Entre 1991 e 1996: Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca e Alimentación.

4.7.1.4 Mercado Externo

A Argentina apesar de ser um grande produtor mundial de vinhos, não se notabiliza como grande exportador deste produto e de seus derivados, uma vez que em 1990 detinha apenas 1,38 % das exportações mundiais. Porém, detinha 28,8 % das exportações do continente, posicionando-se em segundo lugar, numa liderança pertencente aos Estados Unidos. O Chile por sua vez, ocupa o terceiro lugar, com 22 % do comércio do continente e 1,1 % das exportações. Vale ressaltar que em 1990, o Brasil era responsável por apenas 2,2 % do comércio continental e uma inexpressiva participação no comércio mundial (Situation et Statistiques du Secteur Vitivinicole Mondial em 1990, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 126).

No entanto, se observa uma evolução bastante significativa das exportações vitivinícolas argentinas entre 1976 e 1990. Em 1976 as exportações atingiram o valor de 17,914 milhões de dólares, passando à 20,674 milhões em 1980,

30,805 milhões em 1988 e chegando à 61,6 milhões em 1990. Isto representa uma taxa de crescimento anual de 1,57 %.

O comportamento das exportações de vinhos argentinos nos últimos anos pode ser observado através da tabela 26.

TABELA 26 – Comportamento das exportações argentinas por tipos de vinhos

Anos	Comuns		Finos		Outros		Total	
	Milhões de hl.	Milhões de US\$	Milhões de hl.	Milhões de US\$	Milhões de hl.	Milhões de US\$	Milhões de hl.	Milhões de US\$
1993	143	9,464	91	12,580	17	2,543	251	24,587
1994	119	8,412	92	13,142	15	2,052	226	23,606
1995	2,092	40,983	143	18,611	3	1,225	2,238	60,869
1996	1,048	61,209	285	41,114	8	1,209	1,341	103,532
1997*	-	-	-	-	-	-	1,103	119,100

Fonte: Instituto Nacional de Vitivinicultura - INV, citado por Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentación.

* Os dados de 1997 são de: Foreign Agriculture Service – FAS.

A tabela indica um incremento significativo nas exportações totais de vinhos argentinos, tanto em volume quanto em valor. Passou de um volume de 251 milhões de hectolitros em 1993, para 1,103 milhões em 1997, sendo que em 1995 o volume exportado foi de 2,238 milhões de hectolitros. Em termos de valor passou de 24,587 milhões de dólares em 1993 para 119,1 milhões em 1997. Isto representa uma taxa de crescimento anual de 47,77 % em termos de valor e 27,25 % em termos de volume para o período 1993-1997.

Este aumento é explicado, em parte, pelas más colheitas ocorridas nos países produtores tradicionais da Comunidade Européia, principalmente Espanha. Este país importou, somente em 1995, o equivalente à 1,7 milhões de hectolitros da Argentina, o que representou 75,9 % do total exportado. Em 1996 a Espanha importou o equivalente à 480 milhões de hectolitros, representando 38,6 % do total (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentacion).

Em 1997, os principais importadores do vinho argentino foram: o Paraguai (23,76 % do total), o Chile (10,77 % do total), a África do Sul (10,3 % do total), o Japão (9,64 % do total) e o Uruguai (7,5 % do total). Neste ano o Brasil

importou 1.262.000 litros de vinhos da Argentina, o que representou 1,15 % do total exportado por este país (Foreign Agriculture Service – FAS).

No que se refere às importações, pode-se afirmar que a Argentina, apesar de possuir um elevado consumo *per capita*, não se constitui em um grande mercado importador. Dados do Boletim da O.I. V. apontaram, para 1991, importações de apenas 900 mil litros (LAPOLLI et alli, 1995, pág. 128).

As importações representaram apenas 1,5 ou 2 % do mercado local argentino em 1995. Neste ano, 52 % dos vinhos importados ingressaram do Chile, 16 % da Espanha, 9 % da Itália e 8 % da França. Em 1996 as compras externas continuaram diminuindo (Secretaria da Agricultura, Ganaderia, Pesca & Alimentación).

No entanto, em 1997 a Argentina importou 7.526.400 litros de vinho, quantia esta superior em 71 % aquela observada em 1996. Entre os principais exportadores para o mercado Argentino em 1997 destacaram-se o Chile (46,7 % do total), a Espanha (24,89 %), a França (11,45 % do total) e a Alemanha (9,94 % do total) (Foreign Agriculture Service - FAS).

No que diz respeito às uvas de mesa, os dados indicam que a Argentina exportou 3.000 toneladas em 1992, 12.600 toneladas em 1996 e 14.000 toneladas em 1997, mostrando um crescimento significativo nestes dois últimos anos. Os principais importadores foram Bélgica (58 %), Brasil (27%) e Holanda (7 %) (Ibid.).

Este breve relato serviu para demonstrar a grande importância do setor vitivinicultor para a Argentina e também para expor os desafios para a vitivinicultura do Rio Grande do Sul no âmbito do MERCOSUL.

4.7.2 Chile

Fatores geográficos e climáticos privilegiados tem contribuído para que os vinhos chilenos alcancem um lugar de destaque no cenário mundial nestes últimos anos. Localizado na vertente ocidental da América do Sul e com parte importante de seu território na franja temperada do Hemisfério Sul, o Chile é o mais antigo produtor de vinhos entre os chamados “países do novo mundo”.

Ao seu clima, se somam solos aptos, luminosidade adequada e estações claramente definidas. Sua configuração geográfica separa e protege naturalmente suas zonas vitícolas pelos quatro pontos cardeais. O Deserto de Atacama pelo norte, os gelos patagônicos pelo sul, o Oceano Pacífico pelo oeste e a Cordilheira dos Andes pelo Leste, impedem a proliferação de fenômenos climáticos e pestes.

4.7.2.1 Regiões Produtoras e Superfície Plantada

As zonas de cultivo se estendem em três regiões principais: Região do Aconcágua, atravessada pelo Rio Aconcágua e transversal entre a Cordilheira e o Mar; a Região do Vale Central, que é limitada naturalmente ao leste pela Cordilheira dos Andes e à oeste pela Cordilheira da Costa; e a Região do Sul, que é a mais austral e extensa região vitivinícola do Chile, correspondendo aos vales que se formam em torno dos rios Itata e BioBio. Estas regiões estão localizadas entre os paralelos 32 e 38 latitude sul e possuem um clima temperado mediterrâneo, com dias quentes e noites frias, com definidas mudanças de estação.

Entre as videiras cultivadas no Chile encontram-se: Cabernet Sauvignon, Merlot, Chardonnay, Sauvignon Blanc, Semillon, Pinot Noir, Sirah (persa) Mour Vedre, Viognier e Riesling.

Existem no Chile 11.037 propriedades de vinhedos para vinho, sendo que somente 150 possuem mais de 150 hectares. Por outro lado, existem 5.281 propriedades com menos de 1 hectare. O restante da distribuição é a seguinte: Mais de 1 e menos de 5 hectares, 3.755 propriedades; até 10 hectares 874; até 20 hectares, 557 propriedades; e mais de 20 até 50 hectares, 409 propriedades (Guia do Vinho Chileno).

A superfície plantada com videiras no Chile aparece indicada na tabela 27. Observa-se uma queda significativa na superfície plantada com uvas viníferas entre 1989 e 1993. Após este ano, nota-se uma recuperação significativa até o ano de 1997. A trajetória da superfície plantada com uvas de mesa difere das viníferas, uma vez que esta última apresentou uma tendência crescente entre 1989 e

1997. No entanto, pode-se perceber a importância da viticultura chilena, uma vez que a superfície plantada com uvas chegou a 123.200 hectares em 1997.

O aumento da superfície plantada com videiras nos últimos anos é resultado, como será visto, do forte incremento das exportações chilenas. Observou-se um aumento nos investimentos em plantações de vinhedos de cepas demandadas internacionalmente, como é o caso da Cabernet Sauvignon, Merlot, Cot, Pinot Negro, Chardonnay, Sauvignon Blanc e Pinot Blanc. Entre 1996 e 1997, houve um aumento de 13,5 % na superfície plantada com uvas viníferas (ODEPA).

TABELA 27 - Superfície plantada com videiras – Chile

Anos	Tipos de Cultivos		Total
	Viníferas	De Mesa	
1989	66.120	46.160	112.280
1990	65.202	48.218	113.420
1991	64.850	47.900	112.750
1992	63.106	49.840	112.946
1993	53.093	49.333	102.426
1994	54.146	49.305	103.451
1995	54.393	49.803	104.196
1996	56.004	50.435	106.439
1997	63.500	59.700	123.200

Fonte: Elaboração própria baseado nos dados de Oficinas de Estudos e Políticas Agrárias – ODEPA com informações de SAG e Guia do Vinho Chileno.

4.7.2.2 Produção e Consumo

Conforme já foi colocado, as condições edafo-climáticas chilenas permitem a produção de vinhos finos de excelente qualidade. O volume de vinho produzido pelo Chile nos últimos anos e suas respectivas taxas de crescimento estão expostos na tabela 28.

Ela mostra o volume significativo de vinhos que são produzidos no Chile. Em 1997, este volume chegou à 430,758 milhões de litros. Observa-se também um crescimento extremamente significativo da produção de vinhos finos, uma vez que a taxa anual de crescimento observada entre 1991 e 1997 foi de 10,46

%, o que desembocou em um crescimento na produção total de 4,42 % ao ano. Por outro lado, verificou-se um expressivo declínio na produção de vinhos comuns, principalmente em 1995.

No que diz respeito ao consumo interno de vinhos chilenos, conforme já foi visto, apresenta uma trajetória de declínio. Segundo dados oficiais o consumo *per capita* de vinhos chegou a pouco mais de 15 litros, sendo que na década de 50 superava os 60 litros, na década de 70 mais de 45 litros e na década passada mais de 30 litros. (Guia do Vinho Chileno).

TABELA 28 – Produção de vinhos - Chile

Anos	Tipos de Vinhos		Total
	Finos	De Mesa	
1991	237.404	44.835	282.239
1992	212.757	103.777	316.535
1993	223.981	106.264	330.246
1994	276.648	83.190	359.838
1995	290.904	25.833	316.137
1996	337.273	45.097	382.369
1997	381.667	49.091	430.758
<hr/>			
Tx. Crescimento em % ⁽¹⁾	10,46	-21,49	4,42

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de Oficina de Estudos de Políticas Agrárias – ODEPA com informação de SAG.

⁽¹⁾ Taxas anuais de crescimento, calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$.

4.7.2.3 Mercado Externo

Conforme já foi destacado anteriormente, o Chile é um país que vem aumentando sistematicamente sua participação no mercado vitivinícola mundial, devido ao incremento significativo de seu volume e valor das exportações.

O Chile exporta atualmente cerca de 60 % de sua produção doméstica, distribuídas em mais de 80 países por todo o mundo. Entre os principais importadores do vinho chileno estão os EUA e o Reino Unido, destacando-se os

países da Ásia que aumentaram significativamente suas importações nos últimos anos (Guia do Vinho Chileno).

O potencial exportador do setor vitivinicultor chileno está destacado nas tabelas 29 e 30. A primeira mostra a fantástica evolução do volume exportado de vinho nos últimos anos, uma vez que saltou de um total de 10,4 milhões de litros na média 1976-80 para 184,08 milhões de litros em 1996. Em termos de valor, o aumento foi também bastante significativo, sendo que aumentou de 175,6 milhões de dólares em 1995 para 404,4 milhões em 1997, significando um aumento relativo de 130 % neste período.

TABELA 29 – Exportações de vinhos – Chile

Período	Exportações	
	Em milhões de Lts.	Em milhões de US\$
Média 76-80	10,4	-
Média 81-85	11,2	-
Média 86-90	23,0	-
1990	46,5	-
1991	64,9	-
1995	128,87	175,6
1996	184,08	284,3
1997	-	404,4

Fonte: Até 1991: LAPOLLI et alli, 1995, pág. 136.

Para: 1995, 1996 e 1997: Oficina de Estudo de Políticas Agrárias-ODEPA.

A tabela 30 por sua vez, mostra a significativa evolução do volume exportado de uvas de mesa e uvas-passa. No caso do primeiro, passou de um volume total de 17 milhões de quilos na média 1971-1975 para 636 milhões de quilos no ano de 1990.

Dados mais recentes indicam que o montante de divisas geradas pelas uvas chilenas foi de 511,3 milhões de dólares em 1995, 611,6 milhões de dólares em 1996 e 627,8 milhões de dólares em 1997 (ODEPA). O incremento do volume exportado com uvas-passa foi bastante significativo, uma vez que saltou de 1,2

milhões de quilos na média 1976-80 para um total de 26,4 milhões de quilos em 1990.

Estes dados sobre o volume exportado pelo setor vitivinícola chileno corroboram o que havia sido afirmado anteriormente, ou seja, que o Chile está ganhando espaço no âmbito da vitivinicultura mundial e também, que os aumentos verificados tanto na superfície plantada com videiras, tanto no volume da produção de vinhos é uma consequência do aumento significativo observado nas exportações dos últimos anos.

TABELA 30 – Exportações de uvas de mesa e uvas-passa - Chile

Período	Uvas de Mesa	Uvas-passas
Média 1971-1975	17	-
Média 1976-1980	-	1,2
Média 1981-1985	-	3,0
1986	233	-
1987	276	-
1988	330	-
1989	344	20,8
1990	636	26,4

Fontc: LAPOLLI et alli, 1995, pág. 136-137.

4.7.3 Uruguai⁸⁶

A uva e o vinho como ramo agroindustrial existem no Uruguai há pelo menos 125 anos, uma vez que começou a se desenvolver em escala comercial depois da independência do país. Porém, chegou muito tempo antes ao território uruguaio, sendo que as primeiras videiras chegaram, à exemplo do Chile e Argentina, com os espanhóis nos séculos XVII e XVIII.

⁸⁶ As informações sobre o Chile foram extraídas de um estudo realizado pelo Instituto Nacional de Vitivinicultura do Uruguai – INAVI. (Ver bibliografia)

4.7.3.1 Características e Importância Sócio-econômica

Atualmente, a vitivinicultura é uma importante fonte de ocupação na economia uruguaia, pois reúne cerca de 50.000 pessoas e representa 14 % do valor da produção agrícola nacional. As condições climáticas são favoráveis ao cultivo da videira, uma vez que este país possui um clima temperado, com 18° C de temperatura média anual, 1.000 mm de precipitação média anual e 60 % de heliofania (expressado em horas de sol).

A superfície atual de vinhedos é de 9.400 hectares, segundo dados do último censo vitícola, realizado em 1993. A maior concentração de vinhedos encontra-se na região sul do país, compreendendo 88 % da superfície total. O número de vinhedos inscritos no último censo foram de 3.530, sendo que 90 % são menores de 5 hectares. A produção de uvas é de 110 milhões de quilos (na média dos últimos 5 anos) sendo que 98 % é destinada à elaboração de vinho.

Neste ponto é importante destacar o declínio significativo no cultivo de videiras no Uruguai. Segundo LAPOLLI et alli, a superfície plantada em 1956 era de 19.000 hectares, caindo para 14.000 hectares em 1989 (1995, pág. 134). Deste ano até 1993 ocorreu uma queda relativa de 52 % na superfície plantada.

No que se refere à uvas para vinho, 70 % das *Viti Viníferas* em cultivo são variedades tradicionais de vinhedos do Uruguai principalmente Tannat ou Harriague, Folle Noire ou Vidiella e Moscateles. Os 30 % restantes são variedades de cultivo mais recente, como é o caso da Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Merlot, Sauvignon Blanc, Chardonnay, etc.

Quanto às uvas de mesa, se pode constatar que a produção é destinada basicamente para o consumo interno, com destaque para as cultivares Cardinal (40 % da produção) e Itália (30 % da produção).

Atualmente são elaborados 85 milhões de litros de vinhos, considerando a média 1991-1995. Deste volume, 35 % corresponde à vinho tinto, 22 % à rosado, 11 % branco e os 32 % restante ao vinho clarete.

Nos últimos cinco anos foram consumidos, em média, 90 milhões de litros de vinhos no Uruguai, sendo que o consumo de 1994 alcançou 95 milhões de

litros, correspondendo à um consumo *per capita* de 30 litros. Vale ressaltar que o consumo de vinhos vêm apresentando uma trajetória ascendente nos últimos 8 anos.

4.7.3.2 Mercado

Em termos monetários, o tamanho do mercado interno do vinho no Uruguai é de 169 milhões de dólares, incluindo o vinho nacional e estrangeiro. As importações de vinhos pelo Uruguai apresentam uma tendência crescente, em função do rebaixamento das tarifas de importação (60 %) a partir de 1991, no âmbito das negociações do MERCOSUL.

As importações majoritárias provém da Argentina, Chile, Espanha, França e Alemanha. Em relação à uva de mesa, uvas-passa, mosto concentrado e sucos, pode-se constatar que as importações são significativas em relação ao tamanho do mercado interno.

No entanto, o mercado externo vitivinícola uruguaio é um dos mais dinâmicos do país, uma vez que as exportações mostram um crescimento constante nos últimos cinco anos, com destaque para os vinhos de qualidade superior. O volume das exportações uruguaias em 1995, corresponderam à 219.018 litros e em 1996 564.020. Os principais importadores do vinho uruguaio em 1996 foram: Inglaterra (281.961 litros), Brasil (73.822 litros), Noruega (59.200 litros), Canadá (44.118 litros) e Suécia (27.000 litros).

Em linhas gerais, pode-se constatar que a Vitivinicultura é um setor importantíssimo no contexto sócio-econômico uruguaio, muito embora em termos relativo ela represente uma parcela não muito expressiva no contexto do MERCOSUL.

4.7.4 Paraguai

Segundo dados divulgados no Congresso da O.I.V. de 1992, citado por LAPOLLI et alli (1995), as características da Vitivinicultura paraguaia são as seguintes:

- a origem da cultura da uva é muito antiga, as primeiras notícias datam de 1541;
- a área atualmente plantada é de cerca de 2.000 hectares;
- o desenvolvimento da cultura está limitado por razões climáticas, com ausência de variedades *Vitis vinífera*;
- a maturação antecipada não permite um ciclo vegetativo e produtivo harmônico e a grande proliferação de doenças criptogâmicas faz com que se obtenham colheitas com baixa graduação e alta acidez;
- a vindima começa geralmente na primeira quinzena de dezembro;
- a produção média por hectare é de cerca de 12.000 quilos e;
- as principais variedades cultivadas são a Oberling e Jacques.

No que diz respeito às importações de produtos vitivinícolas, constata-se que estas situam-se na ordem de quatro milhões de litros, sendo que 50 % são provenientes do Chile. O Brasil e a Argentina também aparecem como importantes exportadores (Hernandez e Kunstmann, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 135).

4.7.5 Bolívia

A Bolívia é um país que, à exemplo do Paraguai e Uruguai, não tem uma tradição vitivinícola expressiva, o que dificulta a coleta de informações sobre este país. No entanto, as duas tabelas colocadas abaixo proporcionam uma idéia da magnitude e da distribuição geográfica da viticultura boliviana.

A tabela 31 indica uma trajetória ascendente tanto na área plantada como da produção. No entanto, ela evidencia a pouca expressão da viticultura boliviana, que em 1996 possuía 3.869 hectares plantados com videiras, com uma produção de 21.738 toneladas de uvas. Vale destacar que a área plantada com videiras em 1996, correspondeu à 6,93 % do total da área plantada com frutas e 0,23 % do total da área plantada boliviana.

TABELA 31 – Área plantada com videiras e produção de uvas - Bolívia

Anos	Superfície (em ha)	Produção (em Tn.)
1989	3.038	16.668
1990	3.046	16.555
1991	3.168	17.688
1992	3.642	18.795
1993	3.663	20.223
1994	3.715	21.530
1995	3.755	20.147
1996	3.869	21.738

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DA BOLÍVIA - INE.

A tabela 32 por sua vez destaca as regiões vitícolas bolivianas, onde se destacam as províncias de Chuquisaca e Tarija. Elas foram responsáveis por cerca de 66 % da área plantada com videiras e cerca de 70 % do total produzido de uvas em 1996.

TABELA 32 – Participação das principais províncias vitícolas bolivianas em 1996

Províncias	Total Área (em ha.)	Part. Área (em %)	Total Produção (em toneladas)	Part. Produção (em %)
Chuquisaca	1.370	35,41	6.850	31,51
Cochabamba	109	2,82	600	2,76
La Paz	435	11,24	1.775	8,16
Potosi	610	15,77	3.200	14,72
Santa Cruz	160	4,14	784	3,61
Tarija	1.185	30,63	8.529	39,20
Total	3.869	100,00	21.738	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DA BOLÍVIA - INE.

Neste capítulo foram destacados os principais países e regiões produtores vitivinícolas mundiais, com destaque para a Comunidade Européia e MERCOSUL. Pode-se constatar que o centro da vitivinicultura mundial está situado na Europa, principalmente em países como a França, Itália, Espanha, Alemanha e Portugal.

Ficou evidenciado o enorme potencial produtivo destes países e o domínio que estes exercem sobre o mercado mundial, sobretudo através da significativa participação de suas exportações vinícolas. Além disso, a vitivinicultura

da CEE está atravessando por uma fase delicada, refletida na geração de sucessivos excedentes.

Quanto ao MERCOSUL, ficou comprovada a potencialidade argentina e chilena, com destaque para este último país, principalmente no que se refere ao incremento de suas exportações.

Este panorama serve para indicar os desafios da vitivinicultura brasileira e sul-riograndense em uma situação de abertura de mercado, o que levaria necessariamente à concorrência com os produtos vitivinícolas destes países. Os impactos da iniciativa de liberalização do mercado brasileiro a partir de 1989 sobre a vitivinicultura do Rio Grande do Sul, bem como suas características, será o tema para o próximo capítulo.

5. IMPACTOS DA ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA SOBRE A VITIVINICULTURA GAÚCHA

5.1 História da Vitivinicultura Brasileira⁸⁷

Conforme já foi colocado no capítulo anterior, a videira chegou na América através das navegações espanholas. Inicialmente Colombo trouxe-a para as Antilhas, de onde seria levada para o México e, mais tarde, espalhada para a América hispânica.

No Brasil aquela cultura foi introduzida pela primeira vez em 1532, por Martin Afonso de Souza, em sua capitania de São Vicente. No entanto, o primeiro viticultor brasileiro foi Brás Cubas, que iniciou a produção de vinho em 1551, no planalto de Piratininga em São Paulo.

Deste momento em diante o cultivo se espalhou pelo país, sendo introduzido no Rio Grande do Sul em 1626 pelo jesuíta Roque Gonzales que, em São Nicolau, na fase que antecedeu a formação dos Sete Povos das Missões, plantaria videiras européias. No entanto, com a destruição das reduções jesuíticas pelos Bandeirantes, entre 1630 e 1636, o cultivo de uvas e a produção de vinhos foram interrompidos e retomados somente a partir de 1742, com a chegada dos açorianos e madeirenses que se fixaram em Rio Grande e Porto Alegre.

A produção comercial da uva e do vinho foi realizada pela primeira vez pelo açoriano Manoel de Macedo Brum, em 1813, sendo que em 1820 os imigrantes alemães trouxeram novas cepas de videiras européias. Portanto, a principal videira gaúcha chegaria ao Estado em 1840, pelas mãos do comerciante Thomas Messinger que plantou alguns bacelos da videira americana Isabel, vinda dos Estados Unidos.

Pela sua forte resistência à pragas e doenças o cultivo da variedade Isabel se espalharia rapidamente por todo o Estado, sendo que em 1860 já ocupava

⁸⁷ Histórico obtido principalmente através da home page de RS VIRTUAL, disponível em <http://www.riogrande.com.br/>

praticamente todos os parreirais gaúchos, situação esta que persiste até os tempos atuais.

Porém, ainda que devam ser consideradas as iniciativas anteriores, foi a partir de 1875, com a chegada dos primeiros imigrantes italianos ao Brasil, que a viticultura entra em uma fase de expansão realmente significativa. Os italianos traziam consigo além da expectativa de uma vida melhor, a tradição secular de cultivar a videira e produzir vinho. Vale ressaltar que as cultivares trazidas pelos imigrantes não resistiram às condições edafo-climáticas da região, o que levou a substituição daquelas pela Isabel, de comprovada eficiência.

Inicialmente os colonos produziam vinho somente para consumo próprio, situação esta que passa a se alterar posteriormente em função dos incentivos recebidos por parte do Estado, que via no avanço da comercialização um importante potencial para o desenvolvimento capitalista na região.

A maior parte das empresas comerciais de vinhos foram fundadas entre 1900 e 1925. O crescimento do comércio e o conseqüente acirramento da concorrência provoca a criação do Sindicato Vinícola Rio-Grandense, fundado em 1927, com a função de controlar as relações comerciais do setor.

Neste contexto, observa-se o surgimento de várias indústrias vinícolas, sendo as mais importantes a Dreher e Salton, em 1910, e a Peterlongo, em 1913, além da criação da Companhia Vinícola Rio Grandense em 1929. A partir da década de 1970 ocorre a implantação de empresas multinacionais no setor, como por exemplo, a Martini & Rossi, Moët & Chandon, Maison Forestier, Heublein e Almadén que passaram a introduzir processos de vinificação mais modernos.

No entanto, é importante chamar a atenção para o fato de que esse processo de industrialização contribuiu para a desagregação da antiga produção artesanal do vinho realizada pelos pequenos produtores. Com o apoio do Estado, o Sindicato Vinícola, claro defensor dos interesses das indústrias, passou a implementar um conjunto de políticas que contribuíram para o estreitamento nos laços de exploração do trabalho do pequeno produtor⁸⁸.

⁸⁸ Conforme observou SANTOS: "Esta associação de interesses, pelas quais se aceitava a ação fiscalizadora do Estado na fixação de preços em contrapartida ao "apoio que for dispensado", revelou-se prontamente no processo de destruição do artesanato doméstico do vinho". (1984, pág. 81)

A pressão das vinícolas foi no sentido de que o colono deixasse de produzir seu próprio vinho, o que caracterizava uma espécie de concorrência com aquelas, e comercializasse toda a uva produzida em sua propriedade. Juntamente com a matéria-prima para a fabricação do vinho, ocorria o fortalecimento das relações capitalistas de produção, onde o trabalho excedente do produtor e sua família se convertia em taxas de lucros em expansão para os capitalistas da indústria vinícola⁸⁹.

Embora a análise sobre a relação do produtor de uvas com as indústrias vinícolas não contemple os objetivos diretos deste trabalho, admite-se que existe esta relação conflituosa entre ambos, e que normalmente resulta em desvantagem para os primeiros. Além do mais, os possíveis impactos negativos de uma abertura comercial sobre o complexo vitivinicultor, será sentido mais fortemente sobre os produtores vitícolas, uma vez que estes representam o elo mais sensível desta cadeia.

5.2 Características da Vitivinicultura Brasileira

5.2.1 Regiões Produtoras e Produção Vitivinícola

O Brasil, conforme ficou demonstrado no capítulo anterior, não se notabiliza como um grande produtor de uvas em nível mundial devido, principalmente, às suas características edafo-climáticas e culturais. A área plantada com videiras em 1997 foi de 56.929 hectares, o que representou uma produção de 900.979 toneladas de uvas (Ver tabela 33).

A distribuição geográfica das videiras brasileiras pode ser observada através da tabela 33. Percebe-se que ocorre uma concentração nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste do Brasil, com um nitido predomínio do Rio Grande do Sul, com 60,45 % do total da área plantada com videiras e 50,49 % do total produzido em toneladas. Depois do Rio Grande do Sul aparecem em ordem decrescente os estados de São Paulo, Paraná, Bahia, Pernambuco, Santa Catarina e Minas Gerais.

⁸⁹Para uma análise detalhada sobre o processo de subordinação do trabalho do viticultor da serra gaúcha às indústrias vinícolas e cooperativas, ver o trabalho já citado de José Vicente Tavares dos Santos: "Colonos do Vinho: Estudo Sobre a Subordinação do Trabalho Camponês ao Capital", Editora Hucitec, 2ª edição, São Paulo: 1984.

É importante destacar que a maior parte da uva produzida no Rio Grande do Sul (cerca de 85 % do total produzido) e Santa Catarina (cerca de 75 %) são destinadas à vinificação, conforme será visto a seguir, o mesmo não ocorrendo nos demais estados.

No Estado de São Paulo as principais regiões vitícolas se encontram nas Microrregiões 047 – Jundiaí; 045 – Piedade; 032 – Campinas; 048 – Bragança Paulista e 046 – Sorocaba contribuindo, respectivamente, com 34,88 %, 30,54 %, 16,20 % e 5,12 % da produção total do Estado. Do total produzido, 90 % são destinadas ao consumo *in natura*, sendo as principais variedades cultivadas a Niágara Rosada (80 % da produção) e a Itália (Censo Agropecuário 1985, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 11).

TABELA 33 – Área Plantada com videiras e total produzido de uva – Brasil e Estados - 1997

Estados	1997		Participação em %	
	Área Plantada	Total Produzido	Área	Produção
Rio Grande do Sul	34.411	454.946	60,45	50,49
São Paulo	9.520	227.140	16,72	25,21
Paraná	4.200	50.400	7,38	5,59
Bahia	2.324	67.631	4,08	7,51
Pernambuco	2.044	46.596	3,59	5,17
Santa Catarina	3.645	45.338	6,40	5,03
Minas Gerais	785	8.928	1,38	0,99
Total Brasil	56.929	900.979	100,00	100,00

Fonte: IBGE

Em Santa Catarina as principais videiras cultivadas são as americanas e híbridas, destacando-se a Isabel e Niágara. Aproximadamente 75 % da produção de uvas se destinam à elaboração de vinhos de consumo corrente, sendo que a produção se concentra basicamente na Microrregião 004 – Joaçaba, que é responsável por 78,15 % do total produzido no Estado (Ibid., pág. 12).

As principais regiões produtoras no Estado do Paraná são as Microrregiões 014 – Assaí (16,16 %) e 037 – Curitiba (13,05 %), destacando-se as

cultivares Niágara e Itália. Em Minas Gerais destacam-se as Microrregiões 051 - Poços de Caldas, que produz 24,69 % das uvas do Estado e 006 - Pirapora, que produz 44,08 % do total (Ibid., pág. 12).

Na região Nordeste a produção de uvas se concentra no Vale do Rio São Francisco, principalmente nos estados de Pernambuco e Bahia. O primeiro participou, em 1996, com 42,77 % do total produzido com uvas e 50,61 % do total da área plantada com videiras na região. A Bahia por sua vez participou com 57,23 % do total produzido com uvas e 79,39 % do total da área plantada (Cálculos próprios com base nos dados do IBGE). Vale ressaltar que 97 % das uvas produzidas no Nordeste são de mesa, para consumo *in natura*.

Outro dado importante é no que se refere ao incremento verificado na região, tanto em nível de área plantada com videiras quanto em termos de crescimento de rendimentos médios, na década de 70 para cá. O Nordeste possuía 279 hectares plantados com videiras em 1973, passando para 1.085 hectares em 1986 e chegando a 4.497 hectares em 1996. Isto representa uma taxa anual média de crescimento de 12,12 % entre 1973 e 1996 (Ibid.).

Os Estados que mais se destacaram foram a Bahia, que apresentou uma taxa média de crescimento da área plantada de 22,05 % no período anteriormente referido, e Pernambuco, com uma taxa anual de crescimento da ordem de 10,11 % (Ibid.).

No que se refere à rendimentos médios da produção de uvas no Nordeste, se observou uma taxa de crescimento média anual de 7,65 % ao ano entre 1973 e 1996. Os Estados que mais se destacaram foram Rio Grande do Norte, que apresentou uma taxa média de crescimento anual da ordem de 15,88 %; a Bahia, 11,34 %; o Ceará 10,63 %; e Pernambuco 4,79 % (KOURI, 1998, pág. 105).

5.2.1.1 Uvas de mesa

A produção de uvas de mesa é liderada por São Paulo, onde se localiza 66 % da produção e 60 % da área plantada para este fim. As principais qualidades cultivadas são Itália, Rubi, Niágara e Isabel, sendo que as duas últimas

servem tanto para consumo *in natura*, quanto para vinificação (LAPOLLI et alli, 1995, pág. 13-15).

As informações sobre a produção nacional de uvas de mesa estão na tabela 34. Conforme já foi colocado, São Paulo lidera a produção sendo seguido pelo Rio Grande do Sul, Paraná, Santa Catarina, Pernambuco e Minas Gerais. No entanto, é importante ressaltar que os dados da tabela são do Censo Agropecuário realizado em 1985. Neste momento, a área plantada com videiras em Pernambuco era de apenas 479 hectares e o total produzido era de 3.360 toneladas de uvas, sendo que a Bahia nem sequer aparecia nas estatísticas.

Conforme já foi visto anteriormente, a partir principalmente de 1986 ocorre um incremento significativo tanto em termos de área plantada quanto em termos de produção de uvas no Nordeste. Em 1996 esta região possuía um total de 4.497 hectares plantado com videiras, que produziram cerca de 115.000 toneladas de uvas. A Bahia, com 2.221 hectares plantados com videiras, produziu 64.676 toneladas de uvas e Pernambuco, com 2.276 hectares, produziu 48.329 toneladas de uvas (IBGE).

TABELA 34 – Distribuição da produção nacional de uvas de mesa, 1985

Estados	Produção		Área		Videiras	
	Toneladas	(%)	ha	(%)	1000 pés	(%)
Rio Grande do Sul	17.497	16,1	2.189	17,6	2.501	7,2
São Paulo	72.243	66,4	60,0	60,0	29.437	84,7
Santa Catarina	4.419	4,1	4,4	4,4	605	1,7
Paraná	8.996	8,3	12,6	12,6	1.120	3,2
Pernambuco	3.360	3,1	3,9	3,9	835	2,4
Minas Gerais	2.256	2,0	1,5	1,5	274	0,8
Total	108.771	100,0	12.433	100,0	34.772	100,0

Fonte: IBGE, Censo Agropecuário de 1985, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 15.

5.2.1.2 Uvas Viníferas e Produção de Vinhos

A produção de uvas destinadas à vinificação no Brasil estão colocadas na tabela 35. Como já havia sido destacado anteriormente, se observa um

significativo predomínio do Rio Grande do Sul, tanto em nível de área plantada quanto em termos de produção. Em 1985, este estado produziu 594.982 toneladas de uvas, espalhados em 38.200 hectares, que representaram 88,9 % e 83 % respectivamente do total nacional. Atrás do Rio Grande do Sul aparece o estado de Santa Catarina, e de forma inexpressiva, Paraná, São Paulo, Pernambuco e Minas Gerais.

TABELA 35 – Distribuição da produção nacional de uvas para vinificação, 1985

Estados	Produção		Área	
	Toneladas	(%)	Há	(%)
Rio Grande do Sul	594.982	88,9	38.200	83,0
São Paulo	6.003	0,9	798	1,7
Santa Catarina	53.272	8,6	5.055	11,0
Paraná	7.142	1,2	1.410	3,2
Pernambuco	1.436	0,3	211	0,4
Minas Gerais	770	0,1	325	0,7
Total	618.605	100,0	45.999	100,0

Fonte: IBGE, CENSO AGROPECUARIO de 1985, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 16.

No que se refere à produção de vinhos e mostos no Brasil, se percebe mais uma vez o predomínio do Rio Grande do Sul, que participou, em média, com 90,73 % da produção nacional entre 1982 e 1991 (Ver tabela 36). A tabela mostra também que o Brasil produziu um volume de 218 milhões de litros em 1991.

Do que ficou demonstrado até aqui, pode-se concluir que a participação do Rio Grande do Sul na produção vitivinícola nacional é preponderante, sobretudo no que se refere à área plantada com videiras, produção de uvas para vinificação e vinhos. Conforme já foi colocado, a participação do Rio Grande do Sul em 1996 em termos de área plantada e produção de uvas foi de 60,45 % e 50,49 % respectivamente, do total nacional.

TABELA 36 – Produção nacional de vinhos e mostos por Estados – 1982/1991

Estados	Anos										Média 1982/1991	
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Quant.	%
RS	330	188	243	368	225	218	349	274	311	204	274	90,73
SC	22	14	19	26	21	14	20	17	18	9	19	6,35
SP	9	6	8	4	7	7	4	5	5	3	6	2,07
MG	2	1	1	2	3	2	3	1	1	2	2	0,69
PR	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0,15
Total	363	209	272	401	257	242	376	298	336	218	302	100,00

Fonte: LAPOLLI et alli, 1995, pág. 23.

O Rio Grande do Sul participou ainda com 88,9 % da produção nacional de uvas para vinificação em 1985 e em média com 90,73 % do total produzido de vinhos em nível nacional entre 1982 e 1991. A magnitude destes dados revelam a importância que a vitivinicultura representa para o Estado, tanto em termos econômicos como sociais.

Nesse sentido, com base no último Cadastro Vitícola publicado em 1996, será traçado a seguir um panorama geral sobre localização geográfica, total produzido por espécies de uvas e total da área plantada com videiras no Rio Grande do Sul. Vale lembrar que a construção e análise das séries temporais sobre as variáveis definidas será feita posteriormente.

5.2.2 A Vitivinicultura do Rio Grande do Sul

Conforme ficou demonstrado anteriormente, a consolidação da vitivinicultura no Rio Grande do Sul ocorre a partir da chegada dos primeiros imigrantes italianos na região. Isto demonstra que este fenômeno possuiu, em sua origem, um forte componente cultural, ou seja, os italianos, com sua forte tradição vitivinícola, transferiram esta prática de seu país de origem para a região serrana do Estado.

No entanto, é importante destacar que as condições edafo-climáticas da região não são as mais apropriadas para o cultivo de videiras. Entre as adversidades apresentadas na região para este tipo de cultivo aparece em primeiro lugar a alta média anual de chuvas (1.665 mm., com média de 120 dias de chuva por

ano), que acaba contribuindo para a ocorrência de problemas fitossanitários, para a diminuição da qualidade físico-química da fruta para a vinificação, para a redução do teor de açúcar e ainda para o aumento da relação ácido/açúcar. Além disso, a ocorrência de geadas fora de época leva a uma diminuição da produtividade dos parreirais (STEIN NETO, 1991, pág. 20).

Apesar destes fatores adversos, conforme já foi demonstrado, a vitivinicultura apresentou um crescimento significativo na região. No Rio Grande do Sul são cultivadas cerca de 35 variedades de uvas viníferas tintas, entre as quais se destacam a Cabernet Franc, a Merlot, a Cabernet Sauvignon, a Barbera e a Pinot Noir. São cultivadas ainda cerca de 40 variedades de viníferas brancas ou rosadas, como por exemplo a Moscato, a Riesling Itálico, a Trebbiano, a Malvasia, a Semillón, a Peverela, a Gewurstraminer e a Chardonnay (LAPOLLI et alli, 1995, pág. 16).

Entre as uvas americanas ou híbridas encontram-se 12 variedades tintas (Isabel, Concord, Hebermont, Bordô, Seibel e outras) e 10 variedades brancas ou rosadas. Em termos de uvas de mesa se destacam somente duas variedades tintas e quatro variedades brancas (Ibid., pág. 18).

Em 1997 foram produzidos 384.555 quilos de uvas no Rio Grande do Sul, sendo que deste total, 64.100 quilos foram de uvas viníferas e 319.574 quilos de Americanas ou Híbridas. Vale destacar que a participação destas duas variedades no total produzido foi de 16,6 % e 83 % respectivamente (UVIBRA).

Dados mais recentes sobre a finalidade da produção da uva produzida no Rio Grande do Sul, podem ser obtidas analisando as informações do Cadastro Vitícola do Rio Grande do Sul. Este mostra que do total da uva produzida no Estado, 78,46 % foram comercializadas à terceiro para vinificação; 7,76 % foram vendidas para consumo *in natura*; 6,68 % foram de uvas produzidas pela própria indústria para vinificação; 3,94 % para vinificação na própria cantina rural; 2,35 % para vinificação própria e o restante para a elaboração de geléias e outros usos.

Estas informações expõem a total integração do produtor de uvas com a indústria vinícola na região. Percebe-se que apenas 3,94 % do total de uvas produzidas em 1995 se destinaram à vinificação na própria cantina rural, sendo que a

maior parte, 78,46 %, foram comercializadas à terceiros, ou seja, para a industrialização pelas próprias vinícolas.

Considerando que na safra de 1972, estimou-se que 22,2 % da quantidade de uva produzida na região foram vendidas para o comércio⁹⁰, pode-se perceber que a situação atual da finalidade da produção da uva apresentou alterações significativas ao longo dos anos⁹¹. Inicialmente, o vinho era produzido pelo camponês em sua própria propriedade de forma artesanal, ou seja, o produtor colhia a uva e fabricava o vinho, para somente depois revendê-lo para os comerciantes.

Isto demonstra que ocorreu um estreitamento significativo nos laços de dependência do produtor em relação à indústria vinícola, com todas as conseqüências negativas que isto pode ter representado⁹². As informações divulgadas pelo Cadastro indicam que a produção artesanal de vinhos está praticamente desaparecendo do Rio Grande do Sul, o que aponta para a generalização das relações capitalistas na produção vitivinícola neste Estado.

5.2.2.1 Localização das Videiras e Produção Vitivinícola

A tabela 37 mostra a distribuição geográfica das videiras por microrregião do Rio Grande do Sul e o total da produção de uvas em toneladas para o ano de 1995. Pode-se constatar que a MR-016, que engloba os municípios localizados na serra gaúcha, detém o domínio absoluto tanto em termos de área plantada com videiras quanto em produção de uvas.

Seguida pela MR-016 aparece a MR-015, localizada na região de Vacaria e a MR-030, que compreende basicamente o município de Santana do Livramento. É importante destacar que esta última região, por apresentar condições edafo-climáticas apropriadas, vem se destacando nestes últimos anos no contexto da produção vitivinícola do Rio Grande do Sul⁹³. Localizada próxima à Argentina e ao

⁹⁰ Neste mesmo ano, período que foi caracterizado pelo auge da inscrição das indústrias vinícolas na região, as cantinas rurais isoladas consumiram 11,3 % da uva vinificada na região (SANTOS, 1984, pág. 71 e 86).

⁹¹ É importante destacar que esta situação se consolida entre os anos de 1969 e 1973, pois esse é o período em que ocorre uma generalização da indústria vinícola na serra gaúcha.

⁹² Sobre esta questão, ver mais uma vez o trabalho José Vicente Tavares dos Santos.

⁹³ "A região da Campanha do Rio Grande do Sul experimentou um grande crescimento vitivinícola na década de 80, em especial o município de Santana do Livramento que de uma produção de vinhos,

Uruguai, apresenta condições climáticas bem definidas, o que garante uma boa qualidade para a uva e, conseqüentemente, para o vinho.

TABELA 37 – Área e produção vitícola por região do Rio Grande do Sul – 1995

Microrregiões	Área (em ha)	Produção (em t)	Part. Área em %	Part. Produção em %
MR-005 – Sananduva	35,10	289,76	0,15	0,07
MR-010 – Passo Fundo	1,98	17,60	0,01	0,00
MR-014 – Guaporé	500,01	4.315,34	2,12	1,03
MR-015 – Vacaria	711,64	8.467,40	3,01	2,02
MR-016 – Caxias do Sul	21.542,16	395.763,44	91,17	94,29
MR-023 – Montenegro	210,56	2.393,35	0,89	0,57
MR-024 – Gramado-Canela	48,21	514,41	0,20	0,12
MR-029 – Campanha Ocidental	3,64	13,24	0,02	0,00
MR-030 – Campanha Central	538,96	7.678,60	2,28	1,83
MR-031 – Campanha Meridional	1,00	6,00	0,00	0,00
MR-032 – Serras de Sudeste	35,20	279,44	0,15	0,07
Total	23.628,46	419.738,58	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Cadastro Vitícola do Rio Grande do Sul.

No âmbito da MR-016 se destacam os municípios de Bento Gonçalves, Flores da Cunha, Caxias do Sul, Farroupilha e Garibaldi. Em 1995, estes municípios foram responsáveis por cerca de 70 % da área plantada com videiras na região e cerca de 75 % do total produzido de uvas (Ver tabela 38).

No que se refere à produção vinícola do Rio Grande do Sul, mais uma vez se destaca a MR-016 e dentro desta os municípios de Bento Gonçalves, Flores da Cunha, Garibaldi, Caxias do Sul e Farroupilha. O Rio Grande do Sul produziu mais de 270 milhões de litros de vinhos, sucos e derivados na média 85-87, sendo que a MR-016 participou com 96,75 % do total (Embrapa, citado por STEIN NETO, 1991, pág. 19).

Neste período, a participação dos municípios acima citados na produção total de vinhos foi de 81,51 %, sendo que o município de Bento Gonçalves participou com 23,23 %; Flores da Cunha 21,47 %; Garibaldi 16,13 %; Farroupilha 10,63 % e; Caxias do Sul 10,05 % (Ibid., pág. 19).

sucos e derivados nula até 1982, produziu cerca de 210.000 litros em 1983 e ultrapassou os três milhões de litros em 1987 (Embrapa, citado por STEIN NETO, 1991, pág. 17).

TABELA 38 – Área e produção vitícola na MR-016, por municípios – 1995

Municípios	Área em ha	Produção em t.	Part. Área em %	Part. Produção em %
Antonio Prado	874,55	15.670,54	4,06	3,96
Bento Gonçalves	4.473,92	77.871,14	20,77	19,68
Carlos Barbosa	162,87	2.080,52	0,76	0,53
Caxias do Sul	2.822,36	49.720,89	13,10	12,56
Cotiporã	555,71	7.085,99	2,58	1,79
Fagundes Varela	94,81	1.137,83	0,44	0,29
Farroupilha	2.583,49	47.953,91	11,99	12,12
Flores da Cunha	3.184,26	75.910,01	14,78	19,18
Garibaldi	2.299,53	43.840,45	10,67	11,08
Monte Belo do Sul	1.566,08	21.507,33	7,27	5,43
Nova Pádua	933,79	21.341,85	4,33	5,39
Nova Roma do sul	393,53	5.836,35	1,83	1,47
Santa Tereza	462,39	6.294,17	2,15	1,59
São Marcos	683,14	13.518,02	3,17	3,42
Veranópolis	408,65	5.596,93	1,90	1,41
Vila Flores	43,08	397,51	0,20	0,10
Total	21.542,16	395.763,44	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Cadastro Vitícola do Rio Grande do Sul.

5.2.2.2 – Número de Propriedades e Estrutura Agrária

A produção vitícola da MR-016 – Caxias do Sul é realizada em pequenas extensões de terras e em um número significativo de propriedades. Isto pode ser comprovado através da análise das informações apresentadas na tabela 39.

A tabela indica que 8.247 das propriedades localizadas na MR-016 possuíam entre 0,49 e 2,49 hectares plantados com videiras, o que representa cerca de 73 % do total da região. Considerando que o Rio Grande do Sul possui 12.950 propriedades envolvidas com a prática vitícola, pode se constatar que a MR-016 participa com 87,28 % do total do Estado.

TABELA 39 – Área total e tamanho das propriedades vitícolas. MR016 – Caxias do Sul- 1995

Estrato	Nº de Propriedades	Área total	Part. Propriedades em %	Part. Área em %
até 0,49	1.792	511,39	15,85	2,37
0,50 a 0,99	2.101	1.548,14	18,59	7,19
1,00 a 1,49	1.808	2.214,94	16,00	10,28
1,50 a 1,99	1.455	2.518,92	12,87	11,69
2,00 a 2,49	1.091	2.433,35	9,65	11,30
2,50 a 2,99	852	2.323,79	7,54	10,79
3,00 a 3,49	610	1.965,64	5,40	9,12
3,50 a 3,99	456	1.695,37	4,03	7,87
4,00 a 4,49	353	1.488,22	3,12	6,91
4,50 a 4,99	210	993,48	1,86	4,61
5,0 a 9,99	542	3.430,03	4,80	15,92
10,00 a 24,99	33	418,89	0,29	1,94
Total	11.303	21.542,16	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Cadastro Vitícola do Rio Grande do Sul – 1995.

No que se refere à área plantada, a tabela 39 mostra que 3.430,03 hectares situam-se entre 5 e 9,99 hectares, ou seja, 15,92 % do total. A percentagem de área entre 1 e 3,49 hectares é de 53,18 %, o que representa uma área total de 11.456,64 hectares.

Neste ponto é importante destacar que os dados acima indicados dizem respeito exclusivamente à área plantada com videiras, nada podendo indicar sobre o tamanho total das propriedades. A área média explorada nas propriedades da MR-016 era de 15,8 hectares em 1985 e 15,3 hectares em 1991, sendo que a área destinada à produção vitícola era de 23,7 % e 21,3 % do total, respectivamente (FREIRE et alli, 1992, págs. 12-13).

5.2.2.3 – Importância Sócio-Econômica

As informações divulgadas no decorrer do trabalho já demonstraram, direta ou indiretamente, alguns aspectos da importância social e econômica da vitivinicultura no âmbito da Microrregião de Caxias do Sul e do próprio Rio Grande do Sul. Este Estado foi responsável por cerca de 60 % da área plantada com videiras

em nível nacional em 1997 e por cerca de 90 % da produção nacional de vinhos e mostos na média 1982/1991.

O entendimento da importância sócio-econômica da vitivinicultura do Rio Grande do Sul, em especial da serra gaúcha, deve passar pela compreensão dos aspectos históricos da colonização na região. Os contingentes de imigrantes italianos que ali se instalaram, o fizeram em pequenas extensões de terras, um dos fatores que contribuíram decisivamente para que a serra gaúcha seja, atualmente, a região com o maior número de habitantes por quilômetro quadrado do Estado.

Este fenômeno, refletido em uma distribuição equilibrada da renda agrícola, contribuiu para a formação de um mercado consumidor de proporções consideráveis, estimulando o desenvolvimento da economia regional. Atualmente, a região da serra se constitui no segundo maior pólo metal-mecânico do Estado, além de apresentar os melhores indicadores sociais em nível de Rio Grande do Sul.

Nesse sentido, STEIN NETO observa que:

“Em resumo pressupõe-se que pelo menos uma parcela significativa do desenvolvimento industrial da região de Caxias de Sul deveu-se à agricultura, e por duas vias: a opção dos colonos italianos e seus descendentes por investimentos no setor industrial, e a segunda pela possibilidade de colocação na região dos produtos industriais aí fabricados, desde as ferramentas e utensílios domésticos, produzidos desde o começo do século, até as máquinas e implementos agrícolas modernos e eletrodomésticos atuais” (1991, pág. 28)

A produção da uva, matéria-prima essencial na fabricação do vinho, ocorre basicamente em pequenas propriedades rurais, que se utilizam fundamentalmente da mão-de-obra familiar⁹⁴. No Rio Grande do Sul, em 1995, 12.950 propriedades se dedicavam principalmente ao cultivo da uva. Supondo que cada propriedade corresponda a uma família, e que esta seja composta por quatro pessoas (tamanho de uma família-padrão brasileira conforme a PNAD), pode-se

⁹⁴ A utilização de mão-de-obra familiar é predominante, com cerca de 84 % em 1991 (LAPOLLI et alli, 1995, pág. 87).

inferir que cerca de 52.000 pessoas sobrevivam diretamente daquela prática agrícola⁹⁵.

O cultivo da uva se constitui na principal fonte de renda para as famílias de produtores agrícolas da Microrregião onde se concentra a produção vitivinícola. Conforme destaca LAPOLLI et alli:

“47,99 % do Valor Bruto da Produção dos estabelecimentos vinícolas provém da uva e, quando somados à elaboração de derivados da uva (vinho e vinagre) nas cantinas rurais, a atividade vitivinícola representa 59,92 % do Valor Bruto da Produção/estabelecimento. As receitas em dinheiro representam cerca de 80 % do VBP, o que significa um forte vínculo com o mercado, ficando a produção de subsistência com um papel secundário. A atividade vitivinícola representou, na pesquisa por amostragem da EMBRAPA, cerca de 67 % das receitas em 1991” (1995, pág. 88).

Os números referentes à indústria vinícola corroboram a importância econômica da vitivinicultura para o Rio Grande do Sul. Na média dos anos 1988-90 a indústria vinícola respondeu por 76,5 % dos estabelecimentos da indústria de bebidas e por 2 % do total da indústria de transformação do Estado, e cerca de um terço dos empregados do setor de bebidas trabalhavam na indústria do vinho. Além disso, o Valor Adicionado da Indústria Vinícola significou 56 % em relação ao setor de bebidas e 2,2 % do total da indústria de transformação naquele período (Ver tabela 40) (Ibid., pág. 88).

Mais informações sobre a importância sócio-econômica da vitivinicultura do Rio Grande do Sul e da Microrregião de Caxias do Sul estão colocadas na tabela 40 e 41. Conforme já havia sido comentado anteriormente, na MR-016 se destacam na produção vinícola da região os municípios de Bento Gonçalves, Garibaldi, Flores da Cunha, Caxias do Sul e Farroupilha (Ver tabela 41).

⁹⁵ Este efetivo deve aumentar significativamente se for considerado o efeito multiplicador sobre o emprego, como por exemplo, a mão-de-obra empregada durante a colheita, que se amplia sensivelmente neste período, e a mão-de-obra empregada pela indústria vinícola.

No que se refere à faturamento e mão-de-obra empregada, pode-se constatar que as indústrias vinícolas participavam, segundo informações do Censo Industrial do IBGE de 1980, com 20,7 % e 10,9 % respectivamente, do total das indústrias da região. No entanto, é importante destacar que em períodos mais recentes, as informações apontam no sentido de que a vitivinicultura venha perdendo gradativamente participação relativa no total da indústria da região, devido principalmente ao crescimento da indústria metal-mecânica e moveleira (LAPOLLI et alli, 1995, págs. 90-91).

TABELA 40 – Estabelecimentos, números de empregados e valor adicionado da indústria vinícola e de outros setores do Rio Grande do Sul, 1988-1990

	Estabelecimentos			Empregados ⁽¹⁾			Valor Adicionado ⁽²⁾		
	1988	1989	1990	1988	1989	1990	1988	1989	1990
Total do Estado	87.394	108.326	134.932	2.349,4	2.222,4	2.437,0	9.680	162.879	2.482.380
Ind. Transformação	21.437	23.237	25.602	499,9	515,9	453,1	2.619	42.828	719.485
Bebidas	561	575	583	10,3	11,0	10,2	100	1.837	24.817
Vinhos (RS)	429	438	449	3,3	3,7	3,3	57	1.159	11.285
Vinhos MR-016/RS	375	407	415	2,4	3,0	2,8	49	1.021	9.120
Demais bebidas/RS	132	137	134	7,0	7,1	6,8	41	678	13.532

Fonte: Secretaria da Fazenda – DRT, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 89.

⁽¹⁾ em mil empregados

⁽²⁾ em milhões a valores correntes

TABELA 41 – Estabelecimentos, número de empregados e valor adicionado da indústria vinícola por municípios da Microrregião MR-016/RS, 1988-1990.

Cidades	Estabelecimentos			Empregados			Valor Adicionado ⁽¹⁾		
	1988	1989	1990	1988	1989	1990	1988	1989	1990
Antônio Prado	7	7	8	56	56	56	0,9	21,0	62,0
Bento Gonçalves	53	55	53	524	1.272	1.169	19,0	355,0	2.821
Carlos Barbosa	2	2	1	1	1	-	-	0,0	0,1
Caxias do Sul	85	90	89	455	409	323	5,7	107,9	515,0
Cotiporã	3	3	3	9	8	8	0,0	0,9	0,2
Farroupilha	29	29	31	98	104	128	2,0	43,9	322,0
Flores da Cunha	166	164	171	368	350	343	6,5	113,2	1.036,0
Garibaldi	32	39	41	869	780	747	12,8	347,6	3.868,0
São Marcos	14	14	15	98	106	100	1,7	29,1	438,0
Veranópolis	4	4	3	12	9	8	0,2	1,3	5,6
Total Microrregião	395	407	415	2.485	3.090	2.877	49,0	1.021,0	9.120,0

Fonte: Secretaria da Fazenda – DRT, citado por LAPOLLI et alli, 1995, pág. 89.

⁽¹⁾ em milhões a valores correntes.

Estas informações parecem não deixar dúvidas quanto à importância exercida pela vitivinicultura no contexto da economia regional do Rio Grande do Sul, tanto em nível econômico quanto social e cultural. As características apresentadas pela prática do cultivo da videira, feita em pequenas extensões de terras e por mão-de-obra familiar⁹⁶, indicam que o desaparecimento desta cultura na região, trariam conseqüências que ultrapassariam o simples ambiente econômico.

Conforme destacou STEIN NETO:

“... (existem) determinadas regiões onde a vinha é indispensável para a conservação do território, o emprego, a valorização das infra-estruturas, a própria sobrevivência do tecido social. Por outro lado, a vinha não pode, ao contrário das culturas arvenses ou da pecuária, deslocar-se num período muito curto, em função da evolução econômica, já que o cultivo da videira, planta perene, não só implica numa opção para pelo menos 30-40 anos como exige também uma preparação técnica dos agricultores e a existência de estabelecimentos especializados, que só se encontram nas regiões de longa tradição vinícola e não podem ser recriadas ao acaso em outros locais”(Niederbacher, citado por STEIN NETO, 1991, pág. 5).

Portanto, esta situação demonstra que o sucesso de um processo de abertura comercial não pode ser medido somente pelas vantagens de eficiência de produção, pela colocação dos produtos nos mercados e pelo nível de preços ao consumidor, necessitando estar atento para os efeitos sociais, culturais, ambientais etc., resultante da destruição de diversos setores produtivos e da conseqüente exclusão de uma ampla gama de produtores do mercado.

5.2.2.4 Relação entre a Vitivinicultura Brasileira e a Vitivinicultura Mundial

As informações sobre a vitivinicultura brasileira e sul-riograndense identificam fortes discrepâncias quando relacionadas com as características

⁹⁶ Este tipo de exploração requer o treinamento e formação de mão-de-obra especializada, normalmente fruto da tradição cultural, o que indica que no curto prazo não pode ser aproveitada de maneira eficiente em outros setores da economia. Além do mais existe uma adequação ecológica de uma determinada cultura, que substituída pode representar riscos ambientais (STEIN NETO, 1991, pág. 61).

apresentadas pelos principais países vitivinicultores mundiais, analisados no capítulo IV.

Em primeiro lugar, fica claro o pequeno potencial brasileiro em termos de área plantada com videiras e produção vitivinícola em geral. Entre os fatores responsáveis por este baixo dinamismo estão a própria tradição cultural dos brasileiros, a predominância do clima tropical em praticamente todo o território nacional, o baixo poder aquisitivo da população, etc.

Isto faz com que o mercado consumidor vitivinícola brasileiro se torne muito pequeno, ao contrário do que ocorre em países como França, Itália, Espanha e Portugal, no caso da CEE, e países como Argentina e Chile, no caso do MERCOSUL, que possuem mercados consumidores de proporções consideráveis. O mercado brasileiro se restringe basicamente nas regiões Sul e Sudeste do Brasil, principalmente nos Estados do Rio Grande do Sul, Paraná e São Paulo⁹⁷.

Além disso, até mesmo a principal região vitivinícola do país, no caso o Rio Grande do Sul, não apresenta condições edafo-climáticas apropriadas para o cultivo da uva. Como já foi colocado, esta cultura se expandiu muito mais levada por fatores culturais, do que propriamente econômicos.

No entanto, o que merece ser destacado é o fato de que apesar de todas as condições desfavoráveis ao desenvolvimento da vitivinicultura no Brasil, ela se tornou uma realidade e, como já foi visto, é um setor que possui uma importância sócio-econômica decisiva na microrregião e na região em que está localizada.

Em resumo, o que as informações colocadas no capítulo IV e no capítulo V apontam, é a sensibilidade da vitivinicultura do Rio Grande do Sul no âmbito do processo de abertura comercial, o que leva, conseqüentemente, que este setor apresente uma baixa competitividade⁹⁸ quando confrontado com os demais países. Até que ponto esta baixa competitividade afetou a vitivinicultura do Rio

⁹⁷ O Consumo *per capita* nestas regiões foi de 3,48, 2,30 e 2,16 litros em 1996 respectivamente, contra uma média nacional de 1,54 litros (UVIBRA).

⁹⁸ A baixa competitividade da vitivinicultura brasileira e gaúcha frente ao processo de abertura comercial é uma das principais conclusões do trabalho já citado de LAPOLLI et alli, 1995: "A Competitividade da Vitivinicultura Brasileira: Análise Setorial e Programa de Ação com Destaque para o Rio Grande do Sul". EMPRAPA - CNPUV.

Grande do Sul no âmbito do processo de abertura comercial será o assunto dos próximos tópicos.

5.3 Os Impactos da Abertura Comercial sobre a Vitivinicultura Gaúcha

Conforme já havia sido esclarecido anteriormente, a análise será dividida em dois períodos, ou seja, entre 1980 e 1989 quando a economia brasileira se mantinha praticamente fechada ao exterior e, entre 1990 e 1997, quando ocorre o processo de abertura da economia, apresentando quedas significativas nas barreiras tarifárias.

Nesse sentido, com o objetivo de melhor analisar o comportamento das variáveis, será feita uma análise de regressão para cada um dos períodos acima especificados e também para o período como um todo. A observação do comportamento das diferentes variáveis ao longo do tempo será possível também através da observação das tabelas e gráficos expostos no decorrer da análise.

É importante destacar também que as possíveis mudanças de comportamento das diferentes variáveis no segundo período em comparação com o primeiro, são admitidas como sendo efeitos do processo de abertura comercial. Conforme já foi visto nos capítulos anteriores, a partir do início dos anos 90, grande parte das medidas de política econômica relacionadas aos setores produtivos da economia nacional, foram adotadas obedecendo os critérios básicos de desregulação e, conseqüentemente, de abertura ao exterior, o que leva a crer que possíveis alterações nos cenários analisados sejam uma conseqüência desta iniciativa.

5.3.1 Impactos sobre a área plantada com videiras e produção de uvas

O comportamento da área plantada com videiras e da produção de uvas no Rio Grande do Sul, ao longo do período estipulado para a realização da pesquisa pode ser observado através da análise das tabelas 42 e 43 e dos gráficos 11 e 12. No que se refere à área plantada, se pode observar uma tendência de crescimento entre 1980 e 1989, para depois iniciar um período de queda sistemática entre 1990 e 1997.

TABELA 42 – Área plantada com videiras e produção de uvas no Rio Grande do Sul

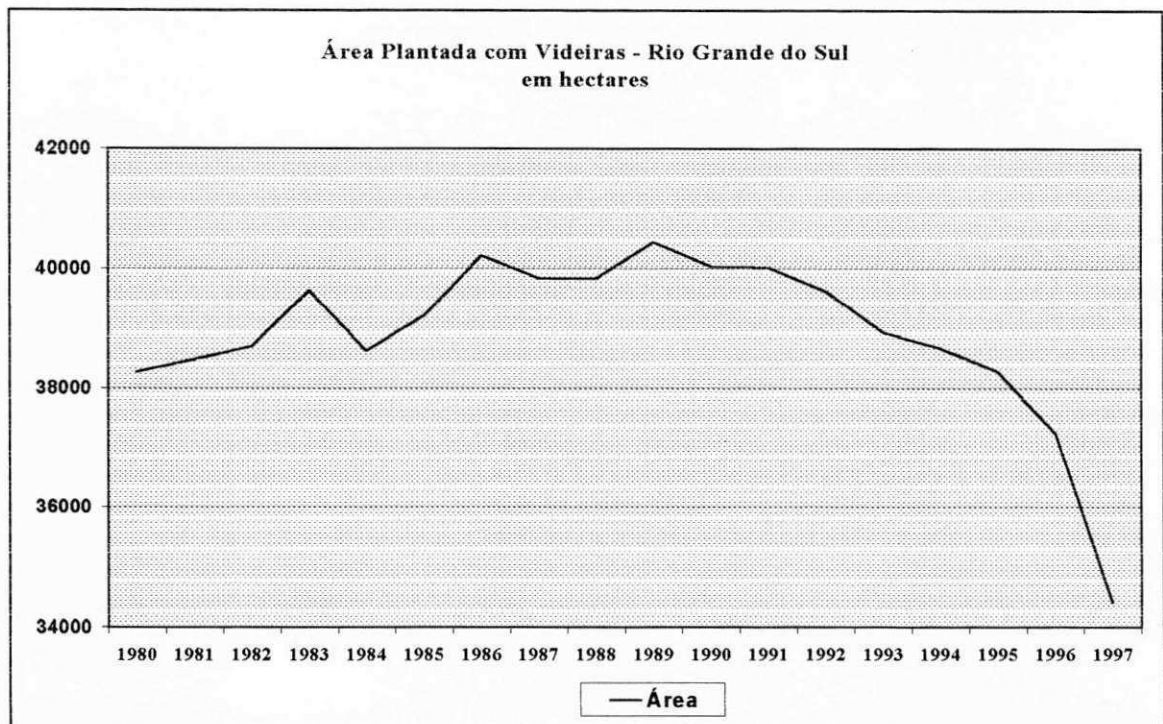
Anos	Área plantada (em ha)	Produção (em toneladas)
1980	38.264	220.761
1981	38.479	415.585
1982	38.702	429.944
1983	39.646	347.495
1984	38.631	390.245
1985	39.207	502.326
1986	40.213	395.125
1987	39.852	351.400
1988	39.839	541.766
1989	40.436	471.571
1990	40.039	538.705
1991	40.018	395.874
1992	39.634	505.462
1993	38.924	489.464
1994	38.672	479.034
1995	38.272	479.619
1996	37.239	368.031
1997	34.411	454.946

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do IBGE

Uma idéia bastante precisa sobre a mudança de comportamento da área plantada com videiras pode ser obtida através da análise das taxas de crescimento anuais colocadas na tabela 43. Enquanto no primeiro período, ou seja, entre 1980 e 1989, a área apresentou uma taxa de crescimento anual positiva da ordem de 0,52 %, ou 224,82 hectares, no segundo, ou seja, entre 1990 e 1997, a taxa anual foi negativa em -1,40 %, o que corresponde à uma diminuição anual de cerca de 686 hectares (Ver tabela 43).

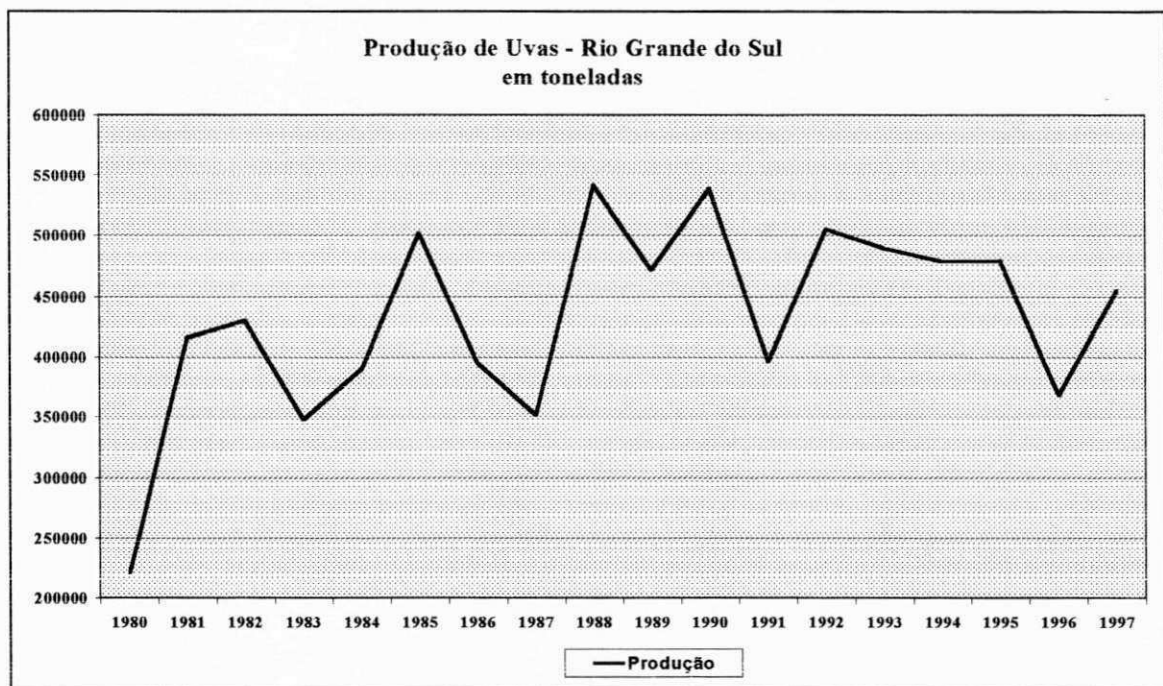
Em relação à produção de uvas, os números indicam uma situação semelhante à ocorrida com a área. Entre 1980 e 1989 se observa uma trajetória ascendente, situação esta que se modifica entre 1990 e 1997, quando esta mesma trajetória passa a ser declinante. No primeiro período a produção cresceu à uma taxa anual de 3,51 %, ou 18.199 toneladas, sendo que no segundo período esta taxa foi negativa em -1,26 %, o que correspondeu à uma queda anual de 9.684 toneladas (Ver tabela 43).

GRÁFICO 11 – Área plantada com videiras, Rio Grande do Sul



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da tabela 42.

GRÁFICO 12 – Produção de Uvas, Rio Grande do Sul



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da tabela 42.

TABELA 43 – Taxas anuais de crescimento da área plantada com videiras e da produção de uvas – Rio Grande do Sul

Período	Área plantada em hectares ⁽¹⁾				Produção em toneladas ⁽¹⁾			
	Em %		Em hectares		Em %		Em toneladas	
	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.
1980-1997	-0,16	0,23	-97,62	0,13	1,46	0,00	6.987	0,05
1980-1989	0,52	0,00	224,82	0,00	3,51	0,00	18.199	0,06
1990-1997	-1,40	0,00	-686,06	0,00	-1,26	0,16	-9.684	0,30

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da tabela 42.

⁽¹⁾ Para percentuais, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$. Para hectares e toneladas, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais com base no modelo $y=Ae^{-rt}$.

Isto indica que a partir de 1990, ou seja, no ano em que passa a haver um acirramento do processo de abertura da economia brasileira ao exterior, se observa uma mudança significativa no comportamento da área plantada com videiras e a produção de uvas no Rio Grande do Sul, sendo que ambas passam a apresentar uma trajetória de queda em seus respectivos volumes.

5.3.2 Impactos sobre a comercialização de vinhos e derivados

Para efeito metodológico, ao invés de utilizar a produção de vinhos para a análise, optou-se por usar a quantidade de vinho comercializado. Isto é feito com o intuito de amenizar os possíveis efeitos sazonais decorrentes da produção da uva sobre a produção de vinho. Existe também o fato de que o volume produzido em um determinado ano muitas vezes não é comercializado no mesmo período, uma vez que existe a possibilidade de armazenagem. Isto quer dizer que um aumento ou uma queda na produção pode não refletir a necessidade do mercado naquele período.

As informações colocadas na tabela 44 e no gráfico 13 indicam uma tendência crescente no volume total comercializado de vinho e seus derivados no período 1980/1997, embora se observe uma diminuição significativa no ritmo de crescimento entre 1990/1997, conforme deixa claro a análise da tabela 45 onde estão destacadas as taxas anuais de crescimento. Enquanto que entre 1980/1989 a comercialização total cresceu à uma taxa de 1,65 % ou cerca de 6,2 milhões de litros,

no período posterior, ou seja, entre 1990/1997, o volume comercializado cresceu à uma taxa anual próxima à zero, o que correspondeu à um volume de 1,3 milhões de litros (Ver tabela 45).

GRÁFICO 13 – Comercialização total de vinhos e derivados – Rio Grande do Sul



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da tabela 44.

Em nível desagregado, os produtos que apresentaram um desempenho melhor no segundo período em relação ao primeiro, ou seja, na comparação entre 1980/1989 e 1990/1997, foram o filtrado doce, vinhos especiais, mistelas, suco concentrado⁹⁹ e espumantes¹⁰⁰. Por outro lado, os demais apresentaram queda, absoluta ou relativa, em seus respectivos volumes comercializados no segundo período em comparação com o primeiro. Foi o caso principalmente do vinho comum e do vinho de viníferas, que juntos representaram, em 1997, cerca de 74 % do volume total comercializado no Rio Grande do Sul.

No primeiro período, ou seja entre 1980/1989, o vinho comum, principal produto na pauta de comercialização, apresentou uma taxa anual de crescimento do volume comercializado da ordem de 0,21 % o que representou um incremento anual de cerca de 2,8 milhões de litros. Por outro lado, entre 1990/1997

⁹⁹O Suco concentrado apesar de apresentar uma queda relativa em termos percentuais, apresentou um crescimento no volume comercializado em litros.

¹⁰⁰Os vinhos espumantes apresentaram uma queda absoluta superior na taxa em comparação com o volume absoluto em litros.

aquela mesma taxa foi negativa em $-1,73\%$, indicando uma queda anual de cerca de 2 milhões de litros.

O vinho de viníferas por sua vez apresentou uma queda relativa significativa na comparação entre os dois períodos. Enquanto que entre 1980/1989 o volume comercializado deste produto cresceu à uma taxa anual de $7,09\%$ ou cerca de 2,9 milhões de litros, entre 1990/1997 a taxa foi de $1,25\%$ ou cerca de 0,9 milhões de litros (Ver tabela 45).

Outro produto que apresentou queda expressiva em termos de volume comercializado foi o suco de uva. Entre 1980/1989 a taxa de crescimento foi positiva em $0,56\%$, embora o volume em litros tenha apresentado uma queda anual de cerca de 19.000 litros. Porém, entre 1990/1997 ocorre uma queda acentuada tanto em termos percentuais quanto em litros, sendo que a taxa foi de $-3,79\%$ e -265.719 litros, respectivamente.

Isto indica que à exemplo do que ocorreu com a área plantada e a produção de uvas, o volume comercializado com vinho e seus derivados apresentou, no geral, quedas bastante expressivas a partir do momento em que ocorre a abertura da economia brasileira ao exterior.

TABELA 44 - Comercialização de vinhos, mosto e sucos de uva do Rio Grande do Sul, por tipo, em litros – 1980-1997

Anos	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Produtos										
VINHO COMUM	122.825.298	128.894.580	166.861.772	195.616.620	171.619.507	185.191.837	203.130.018	131.065.191	150.678.647	172.921.267
VINHO ESPECIAL	11.056.774	6.907.060	5.011.009	5.393.631	5.535.657	4.766.741	4.636.751	2.969.853	2.328.150	1.788.772
VINHO DE VINIFERAS	22.976.342	21.607.857	26.302.928	32.690.119	42.164.393	44.599.207	50.881.779	34.335.860	40.014.386	50.390.262
ESPUMANTES	3.257.451	2.301.421	2.432.386	2.601.590	2.778.815	3.238.436	4.058.335	3.006.097	2.845.663	612.839
FILTRADO DOCE	4.414.074	3.861.367	4.261.912	4.062.927	4.994.248	6.005.137	5.065.559	6.529.116	5.574.201	6.698.678
MISTELAS	3.806.641	4.518.098	2.068.930	872.156	1.095.044	83.792	320.098	188.048	221.836	8.265
SUCO DE UVAS	5.837.620	3.994.038	4.081.256	4.625.317	6.167.053	4.711.949	5.767.993	4.932.369	4.191.947	4.642.831
SUCO DE UVAS CONCENTRADO	4.142.363	3.064.156	3.148.110	3.447.837	3.923.167	5.736.808	7.553.410	5.969.562	5.656.096	6.716.197
OUTROS	24.381.804	20.636.892	19.864.061	18.457.773	22.275.429	22.644.346	26.849.279	32.881.251	30.229.950	29.664.596
TOTAL	202.698.367	195.785.469	234.032.364	267.767.970	260.553.313	276.978.253	308.263.222	221.877.347	241.740.876	273.443.707

Fonte: União Brasileira de Vitivinicultura - UVIBRA

Elaboração: EMBRAPA/CNPUV

continua (...)

Anos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Produtos								
VINHO COMUM	164.725.646	190.134.895	180.230.431	201.168.480	180.295.366	146.583.828	165.831.436	174.768.638
VINHO ESPECIAL	1.371.223	1.354.861	882.564	1.849.251	1.423.645	1.396.441	1.261.662	790.617
VINHO DE VINIFERAS	39.885.259	37.526.111	39.537.060	49.916.112	46.541.918	40.195.501	43.695.771	46.442.209
ESPUMANTES	517.692	146.717	178.497	1.947	1.734	24.111	31.935	19.222
FILTRADO DOCE	7.009.725	8.163.189	7.140.569	8.373.602	12.190.120	11.222.169	8.890.818	11.400.130
MISTELAS	175.827	-	91.000	1.229.584	1.968.299	986.673	906.081	420.127
SUCO DE UVAS	5.431.892	7.630.442	5.699.977	7.605.488	6.504.949	4.865.675	4.495.950	4.996.959
SUCO DE UVAS CONCENTRADO	8.211.959	7.311.205	10.607.336	12.178.160	10.005.084	11.029.248	11.625.777	16.724.519
OUTROS	31.241.619	33.850.600	28.735.191	36.450.087	37.643.276	34.714.541	32.927.779	43.196.980
TOTAL	258.570.842	286.118.020	273.102.625	318.772.711	296.574.391	251.018.187	269.667.209	298.759.401

Fonte: União Brasileira de Vitivinicultura - UVIBRA

Elaboração: EMBRAPA/CNPUV

TABELA 45 – Taxas anuais de crescimento da comercialização de vinhos e derivados –
Rio Grande do Sul

Período	Produtos ⁽¹⁾							
	Vinho Comum				Vinho Especial			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Taxa	Significan	Taxa	Significan	Taxa	Significan	Taxa	Significan
1980-1997	0,43	0,35	1.335.812	0,24	-13,32	0,00	-445.796	0,00
1980-1989	0,21	0,87	2.790.799	0,40	-15,98	0,00	-780.059	0,00
1990-1997	-1,73	0,13	-2.059.872	0,47	-1,53	0,51	-40.645	0,47
	Vinho de Viníferas				Espumantes			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Taxa	Significan	Taxa	Significan	Taxa	Significan	Taxa	Significan
	1980-1997	2,78	0,00	1.091.628	0,00	-40,12	0,00	-231.853
1980-1989	7,09	0,00	2.865.124	0,00	-4,20	0,30	-74.505	0,48
1990-1997	1,25	0,23	897.000	0,20	-58,28	0,00	-53.888	0,03
	Filtrado Doce				Mistelas			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Taxa	Significan	Taxa	Significan	Taxa	Significan	Taxa	Significan
	1980-1997	6,79	0,00	444.276	0,00	-2,43	0,71	-113.810
1980-1989	6,14	0,00	290.340	0,00	-43,79	0,00	-462.612	0,00
1990-1997	7,61	0,00	600.384	0,04	-11,37	0,44	79.458	0,53
	Suco de Uvas				Suco Concentrado			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Taxa	Significan	Taxa	Significan	Taxa	Significan	Taxa	Significan
	1980-1997	1,68	0,02	57.002	0,26	9,23	0,00	652.085
1980-1989	0,56	0,61	-19.026	0,83	10,43	0,00	421.489	0,00
1990-1997	-3,79	0,13	-265.719	0,17	8,07	0,00	955.398	0,01
	Comercialização Total							
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Taxa	Significan	Taxa	Significan	Taxa	Significan	Taxa	Significan
	1980-1997	1,29	0,00	3.918.772	0,00			
1980-1989	1,65	0,15	6.253.658	0,11				
1990-1997	-0,000350	0,97	1.316.836	0,74				

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da tabela 44.

⁽¹⁾Para percentuais, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$. Para litros, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais com base no modelo $y=Ae^{rt}$.

5.3.3 – Impactos sobre o Processamento de Uvas

Uma outra forma de avaliar o desempenho do setor vitivinicultor gaúcho ao longo do tempo, é através da observação do comportamento do volume de uvas processadas, uma vez que estas são destinadas à agroindústria, seja para consumo *in natura* como é o caso das uvas de mesa, seja para a fabricação de vinhos, como é o caso das uvas viníferas e das americanas e híbridas.

A tabela 46 indica a quantidade de uvas processadas por tipos no Rio Grande do Sul durante o período da pesquisa. Pode-se notar que as uvas americanas ou híbridas respondem por uma grande parte da quantidade total, seguida pelas uvas viníferas e, em menor escala, pelas uvas de mesa.

Na tabela 47 estão colocadas as taxas anuais de crescimento do volume de uvas processadas no Rio Grande do Sul. Conforme se pode observar, ocorre uma nítida mudança de comportamento se for comparado o período 1980/1989 com o período 1990/1997, uma vez que enquanto no primeiro se observou uma taxa de crescimento anual de 2,47 % ou cerca de 10,8 milhões de quilogramas, no segundo esta taxa cai para 0,55 % o que correspondeu à uma queda anual de 1,6 milhões de quilogramas.

Em nível desagregado o tipo de uva que apresentou o pior desempenho foram as viníferas, que passou de uma taxa de crescimento anual positiva de 5,22 % ou 4,5 milhões de quilogramas entre 1980/1989, para uma taxa de crescimento negativa de -4,36 % ou - 3,3 milhões de quilogramas (Ver tabela 46). Vale destacar que as uvas viníferas foram responsáveis por cerca de 20 % do total de uvas processadas no Rio Grande do Sul na média 1980/1997.

TABELA 46 – Quantidade de uvas processadas por tipos em quilogramas – Rio Grande do Sul

Anos	Viníferas	Americanas ou Híbridas	Mesa	S/ Classificação	Total
1980	45.724.260	201.119.410	143.507	306.970	247.294.147
1981	67.449.346	298.178.078	107.090	494.703	366.229.217
1982	78.669.196	354.800.278	81.070	1.719.913	435.270.457
1983	54.209.152	179.212.540	27.228	21.742	233.470.662
1984	63.905.925	275.388.039	20.195	99.929	339.414.088
1985	96.298.856	406.472.688	38.899	104.929	502.915.372
1986	66.278.408	239.258.000	40.318	12.689	305.589.415
1987	66.211.959	236.153.394	82.797	99.743	302.547.893
1988	103.331.949	386.812.877	99.500	-	490.244.326
1989	100.213.187	280.001.967	441.541	-	380.656.695
1990	98.352.256	343.485.151	177.179	-	442.014.586
1991	64.572.119	240.859.871	116.661	-	305.548.651
1992	75.708.302	282.572.293	97.672	-	358.378.267
1993	74.296.264	287.028.309	131.497	-	361.456.070
1994	77.333.417	328.171.195	4.086.862	-	409.591.474
1995	66.126.920	344.067.651	134.972	-	410.329.543
1996	62.200.350	252.799.684	2.292.636	-	317.292.670
1997	64.100.051	319.574.308	880.250	-	384.554.609

Fonte: Secretaria da Agricultura do Rio Grande do Sul - Divisão de Enologia e União Brasileira de Vitivinicultura - UVIBRA. Elaboração: EMBRAPA/CNPUV

TABELA 47 – Taxas anuais de crescimento do processamento de uvas – Rio Grande do Sul

Período	Produtos ⁽¹⁾							
	Uvas Viníferas				Americanas e Híbridas			
	Em %		Em quilogramas		Em %		Em quilogramas	
	Taxa	Signif.	Taxa	Signif.	Taxa	Signif.	Taxa	Signif.
1980-1997	0,34	0,64	370.610	0,63	0,56	0,08	2.366.080	0,42
1980-1989	5,22	0,00	4.532.685	0,03	1,78	0,02	6.353.777	0,49
1990-1997	-4,36	0,00	-3.301.563	0,06	1,69	0,11	1.404.192	0,84
	Uvas de Mesa				Total			
	Em %		Em quilogramas		Em %		Em quilogramas	
	Taxa	Signif.	Taxa	Signif.	Taxa	Signif.	Taxa	Signif.
	1980-1997	24,95	0,00	96.062	0,04	0,54	0,13	2.794.328
1980-1989	13,35	0,19	16.338	0,25	2,47	0,00	10.815.839	0,32
1990-1997	45,24	0,04	236.531	0,33	0,55	0,55	-1.660.839	0,84

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da tabela 46.

⁽¹⁾Para percentuais, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$. Para quilogramas, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais com base no modelo $y=Ae$.

As uvas americanas e híbridas, que foram responsáveis por mais de 79 % do total de uvas processadas na média do período 1980/1997, cresceram à uma taxa anual de 1,78 % entre 1980/1989, o que correspondeu à um incremento de 6,3 milhões quilogramas. Entre 1990/1997 a taxa anual caiu para 1,69 % o que equivaleu à um incremento anual bastante inferior, ou seja, de 1,4 milhões de quilogramas (Ver tabela 46).

A única qualidade que apresentou um certo dinamismo no segundo período em comparação com o primeiro foram as uvas de mesa. Passaram de uma taxa de crescimento anual de 13,35 % em 1980/1989 ou 16.338 quilogramas, para uma taxa de 45,24 % ou 236.531 quilogramas (Ver tabela 46). Vale destacar que as uvas de mesa contribuíram com cerca de 0,1 % do total de uvas processadas no Rio Grande do Sul na média 1980/1997.

Pode-se observar no entanto, que o comportamento do volume total de uvas processadas apresentou uma tendência semelhante com relação à área plantada, ao total de uvas produzidas e o total comercializado com vinhos e derivados, ou seja, ambas apresentaram uma trajetória descendente no segundo período em comparação com o primeiro.

Vale ressaltar que a queda no processamento de uvas destinadas à vinificação conduz, conseqüentemente, à uma diminuição também na produção de vinhos, o que contribui para alterar o nível dos estoques existentes.

5.3.4 Impactos sobre a balança comercial vitivinícola brasileira

As variáveis observadas até aqui estão relacionadas quase que exclusivamente à dinâmica interna do setor vitivinicultor, uma vez que, como já foi colocado, a produção vitivinícola do Rio Grande do sul se destina basicamente ao abastecimento do mercado interno. Neste item, a análise das informações permitirá observar com mais adequação os efeitos das políticas de rebaixamento da tarifas de importação sobre o mercado vitivinicultor externo.

É importante destacar também que as informações referentes às exportações e importações vitivinícolas dizem respeito ao Brasil e não ao Rio Grande do Sul. Porém, para o objetivo proposto neste trabalho este tipo de viés não apresenta nenhum problema, uma vez que, como já foi visto, o Rio Grande do Sul é o principal estado vitivinicultor do país o que leva, conseqüentemente, que possíveis modificações no comportamento das variáveis analisadas atinjam de forma mais significativa o âmbito desta região.

5.3.4.1 Impactos sobre as Exportações

Devido à baixa capacidade produtiva vitivinícola interna, as exportações brasileiras não apresentam números expressivos, conforme pode ser visto através da análise da tabela 48. Os principais produtos da pauta de exportação são o vinho de mesa e o suco de uva, que representaram, respectivamente, 54,29 % e 33,27 % da quantidade total exportada em 1997.

A tendência da quantidade e do valor exportado no período 1980/1997 pode ser vista através da observação do gráfico 14. Ele indica que ocorreu uma trajetória ascendente durante todo o período, embora tenha havido uma aceleração a partir principalmente de 1989, quando o valor exportado anual ultrapassa a casa de 10 milhões de dólares. A partir deste ano as exportações passam a variar em um

patamar mais elevado, ultrapassando 40 milhões de dólares em 1993 e mantendo-se sempre próximo à 30 milhões de dólares nos anos subsequentes.

O desempenho das exportações vitivinícolas brasileiras em cada um dos períodos especificados para a realização da pesquisa, pode ser observada através da análise das informações colocadas na tabela 49. Ela mostra que entre 1980/1989 as exportações cresceram à uma taxa anual de 13,38 % ou 828.289 litros em quantidade e 15,79 % ou 1.010.842 dólares em valor. Entre 1990/1997 a taxa anual de crescimento foi de 14,31 % ou 2.373.749 litros em quantidade e 12,08 % ou 2.682.610 dólares em valor. Para efeito de informação, as exportações vitivinícolas brasileiras totais em litros representaram cerca de 9% do total comercializado com vinhos e derivados no Rio Grande do Sul em 1997.

TABELA 48 – Principais exportações brasileiras de produtos vitivinícolas. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes – Brasil

Anos	Uvas Frescas Em kg.		Suco de Uvas		Vinhos Espumantes		Vinhos de Mesa		Total	
	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor
1980	134.616	217.191	2.816.282	3.310.901	18.036	19.717	3.018.851	1.813.043	5.989.765	5.362.832
1981	476.000	789.365	2.138.764	2.464.252	69.884	82.106	1.053.784	681.850	3.740.413	4.019.554
1982	721.741	948.302	2.591.287	2.796.536	78.396	123.103	709.544	452.319	4.102.950	4.322.242
1983	817.568	960.578	2.943.319	2.986.489	20.354	34.568	746.348	364.528	4.529.572	4.348.146
1984	971.552	820.412	3.030.520	2.732.687	2.443	4.984	752.538	360.235	4.759.037	3.920.302
1985	1.483.824	1.302.056	4.320.309	3.452.559	10.274	19.411	1.336.613	682.731	7.153.005	5.458.742
1986	2.928.103	3.151.999	4.956.304	4.579.572	12.139	19.562	2.492.153	1.588.885	10.390.685	9.342.004
1987	1.247.134	1.320.633	4.646.405	5.830.812	17.146	21.443	1.035.783	838.814	6.948.455	8.013.689
1988	3.161.722	3.361.288	4.620.165	5.813.490	27.472	62.596	2.172.536	1.694.564	9.983.883	10.933.926
1989	2.010.997	1.818.374	5.485.736	7.894.117	31.176	55.257	4.988.588	4.860.988	12.518.486	14.630.725
1990	1.845.277	2.242.450	6.226.539	10.012.311	1.650	2.092	3.451.209	3.630.066	11.526.665	15.888.909
1991	2.882.479	6.062.727	3.019.754	4.680.031	40.444	35.190	4.303.053	4.287.096	10.247.721	15.067.035
1992	6.877.390	7.662.051	9.678.692	11.302.093	26.275	35.151	7.507.338	7.628.229	24.091.687	26.629.516
1993	12.552.917	14.567.635	9.364.841	11.343.987	47.686	97.728	20.298.666	14.971.188	42.266.103	40.982.531
1994	7.092.387	8.523.819	6.609.657	8.270.755	50.374	51.182	15.073.427	12.986.835	28.827.839	29.834.585
1995	6.876.443	10.123.067	5.085.360	7.232.898	3.805	8.661	14.740.431	12.765.899	26.708.034	30.132.520
1996	4.516.332	6.296.221	5.702.312	7.914.856	18.325	41.908	15.369.810	15.904.301	25.608.775	30.159.282
1997	3.704.924	4.779.957	9.928.144	15.953.022	3.793	7.840	16.199.070	16.648.510	29.837.928	37.391.326

Fonte: CACEX e DECEX/C.T.I.C.

Elaboração: Loiva Maria Ribeiro de Mello - EMBRAPA/CNPUV

Isto indica que apesar das taxas percentuais terem aumentado pouco entre 1990/1997 em relação à 1980/1989, como é o caso das quantidades totais, ou caído relativamente, como é o caso dos valores totais, a variação absoluta foi significativa uma vez que a taxa de crescimento anual da quantidade exportada em litros aumentou cerca de 186 % na comparação do segundo período com o primeiro.

Em termos de valor exportado, a taxa de crescimento anual aumentou 165 % entre 1990/1997, quando comparado com 1980/1989. Além disso, enquanto no primeiro período, as quantidades das exportações vitivinícolas totais representaram, em média, 2,80 % da comercialização total do Rio Grande do Sul, no segundo, aquela média foi de 8,70 %.

No entanto, este maior dinamismo das exportações vitivinícolas brasileiras observado entre 1990/1997 se deveu quase que exclusivamente ao significativo crescimento das exportações de vinhos de mesa. Enquanto que entre 1980/1989 a quantidade exportada em litros cresceu à uma taxa anual de 15,29 % ou 200.070 litros e o valor exportado à uma taxa de 21,75 % ou 245.143 dólares, entre 1990/1997 a taxa de crescimento anual da quantidade exportada foi de 23,17 % ou 1.917.177 litros e a taxa de crescimento do valor exportado foi de 22,09 % ou 1.936.236 dólares.

Outro produto que contribuiu para o bom desempenho das exportações, só que de maneira quase inexpressiva, foram os vinhos espumantes, uma vez que estes apresentaram, entre 1990/1997, um amortecimento na queda de suas respectivas taxas de crescimento (Ver tabela 49).

GRÁFICO 14 – Exportações vitivinícolas totais – Brasil



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da tabela 48.

Os demais produtos da pauta exportação, no caso das uvas frescas e do suco de uvas, apresentaram queda relativa em suas respectivas quantidades e valores exportados no segundo período em comparação com o primeiro (Ver tabela 49).

TABELA 49 – Taxas anuais de crescimento das exportações vitivinícolas. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes - Brasil

Período	Produtos ⁽¹⁾							
	Uvas Frescas							
	Em %				Variação absoluta			
	Quantidade (em kg.)		Valor		Quantidade (em kg.)		Valor	
	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.
1980-1997	18,14	0,00	19,21	0,00	425.941	0,00	564.147	0,00
1980-1989	21,36	0,00	17,85	0,00	273.687	0,00	250.495	0,01
1980-1997	12,58	0,20	11,68	0,16	187.184	0,75	241.300	0,71
	Suco de Uvas							
	Em %				Variação absoluta			
	Quantidade		Valor		Quantidade		Valor	
	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.
	1980-1997	7,31	0,00	8,53	0,00	348.347	0,00	577.968
1980-1989	10,61	0,00	13,93	0,00	357.571	0,00	517.358	0,00
1980-1997	2,88	0,44	7,83	0,07	271.296	0,52	505.691	0,37
	Vinhos Espumantes							
	Em %				Variação absoluta			
	Quantidade		Valor		Quantidade		Valor	
	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.
	1980-1997	-1,90	0,58	-1,72	0,56	-1.070	0,31	-1.189
1980-1989	-12,39	0,17	-8,37	0,31	-3.041	0,30	-2.155	0,62
1990-1997	-11,13	0,30	-2,73	0,78	-1.908	0,58	-621	0,91
	Vinhos de Mesa							
	Em %				Variação absoluta			
	Quantidade		Valor		Quantidade		Valor	
	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.
	1980-1997	22,42	0,00	26,51	0,00	1.049.567	0,00	1.016.109
1980-1989	15,29	0,01	21,75	0,01	200.070	0,20	245.143	0,10
1990-1997	23,17	0,00	22,09	0,00	1.917.177	0,03	1.936.236	0,00
	Total							
	Em %				Variação absoluta			
	Quantidade		Valor		Quantidade		Valor	
	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.
	1980-1997	14,92	0,00	16,49	0,00	1.822.786	0,00	2.157.036
1980-1989	13,38	0,00	15,79	0,00	828.289	0,00	1.010.842	0,00
1990-1997	14,31	0,04	12,08	0,04	2.373.749	0,15	2.682.610	0,04

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da tabela 48.

⁽¹⁾Para percentuais, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$. Para a variação absoluta, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais com base no modelo $y=Ae^{rt}$.

Isto indica que se por um lado a queda nas restrições tarifárias a partir de 1989 contribuíram para a alavancagem das exportações vitivinícolas brasileiras totais através do expressivo aumento das exportações de vinhos de mesa, por outro, contribuíram para diminuir o ritmo da expansão das exportações de uvas frescas e suco de uvas.

5.3.4.2 Exportações por países de destino

Os principais países de destino das exportações vitivinícolas brasileiras e suas respectivas taxas de crescimento estão colocadas nos anexos II, III e IV. No caso dos vinhos de mesa aparecem como principais compradores Paraguai, Estados Unidos, Bolívia e Japão, sendo que os dois primeiros foram os únicos a elevarem significativamente suas respectivas quantidades e valores importados entre 1990/1997.

As exportações brasileiras de uvas frescas se destinam principalmente para os Países Baixos, Argentina, Reino Unido, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, França e Alemanha. Conforme pode ser visto no anexo III, todos os países, indistintamente, apresentaram queda, relativa ou absoluta, nas taxas anuais de crescimento das quantidades e valores exportados na comparação entre 1980/1989 e 1990/1997.

Os principais compradores externos do suco de uva brasileiro são Suécia, Estados Unidos, Japão, Países Baixos, Canadá e Porto Rico. O pior desempenho nas taxas anuais de crescimento das exportações ficou por conta dos Estados Unidos, Países Baixos e Canadá, que passaram de taxas positivas entre 1980/1989 para taxas negativas entre 1990/1997. Os demais países tiveram um desempenho melhor, sobretudo no que diz respeito à valores absolutos.

5.3.4.3 Impactos sobre as importações

Conforme já foi colocado anteriormente, a principal característica do processo de abertura da economia brasileira foram as quedas repentinas e indiscriminadas nas restrições tarifárias para praticamente todos os produtos a partir

do início dos anos 90. Este tipo de postura desembocou em um aumento expressivo no volume das importações nacionais de uma ampla gama de produtos.

No caso específico do setor vitivinicultor a situação não foi diferente do ocorrido com os outros setores, uma vez que conforme mostram os dados da tabela 50, as importações totais cresceram significativamente a partir principalmente de 1989, embora tenham apresentado uma ligeira queda no ano de 1992. Em 1994 o valor importado anual ultrapassou a casa dos 60 milhões dólares, chegando à um patamar superior à 100 milhões de dólares em 1997, indicando um salto significativo em relação ao período 1980/1989.

A tendência apresentada no gráfico 15 demonstra claramente a aceleração das importações totais a partir de 1989. Até o ano de 1986 a trajetória era declinante, apresentando uma ligeira recuperação até 1989 para posteriormente iniciar um ciclo de crescimento expansivo significativo.

Na comparação entre os períodos 1980/1989 e 1990/1997 se observa uma modificação realmente significativa. Enquanto no primeiro período as quantidades totais importadas cresceram à uma taxa anual de 13,32 % ou 2.122.430 litros e os valores totais cresceram 10,79 % ou 1.701.831 dólares, no segundo período as quantidades totais cresceram à uma taxa anual de 20,59 % ou 9.607.632 litros e os valores cresceram 19,11 % ou 11.943.134 dólares (Ver tabela 51).

Isto indica que as importações vitivinícolas cresceram cerca de 356 % em litros e cerca de 600 % em valor na comparação das taxas de crescimento anual do período 1990/1997 com o período 1980/1989 (Ver tabela 51). Vale destacar que o volume vitivinícola importado brasileiro em litros em 1997, correspondeu à cerca de 22 % do total comercializado com vinhos e derivados neste mesmo ano no Rio Grande do Sul.

Em nível desagregado houve aumento nas importações de todos os produtos conforme demonstra as taxas anuais de crescimento colocadas na tabela 51. Os vinhos de mesa passaram de uma taxa de crescimento anual da ordem de 9,73 % ou 505.209 dólares entre 1980/1989, para uma taxa de 23,26 % ou 5.847.133 dólares entre 1990/1997. Os vinhos espumantes passaram de uma taxa de crescimento anual de 5,66 % ou 30.891 dólares para uma taxa de 34,41 % ou 1.013.821 dólares.

As uvas frescas e as uvas passas também apresentaram modificações importantes em suas respectivas taxas de crescimento anuais. A primeira apresentou uma taxa de crescimento de 15,99 % ou 548.077 dólares entre 1980/1989 e uma taxa de 16,66 % ou 3.029.426 dólares entre 1990/1997. O valor importado com uvas passa cresceu à uma taxa anual de 9,29 % ou 617.654 dólares entre 1980/1989 e uma taxa de 11,70 % ou 2.052.775 dólares entre 1990/1997.

TABELA 50 – Principais importações brasileiras de produtos vitivinícolas. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes - Brasil

Anos	Vinhos de Mesa		Vinhos Espumantes		Uvas (em kg.)				Total ⁽¹⁾	
					Frescas		Passas			
	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor
1980	5.858.606	8.012.002	86.029	179.108	1.847.560	1.742.560	3.586.276	7.931.723	11.378.471	17.865.393
1981	4.089.551	5.682.699	367.586	519.056	1.819.780	1.755.114	3.240.926	5.293.443	9.517.843	13.250.312
1982	3.948.729	4.973.446	467.907	560.370	3.108.086	2.696.213	4.251.972	5.768.411	11.776.694	13.998.440
1983	3.546.407	4.275.108	492.272	549.052	2.674.238	1.861.120	5.312.057	5.343.886	12.024.974	12.029.166
1984	2.038.883	2.189.522	162.777	206.654	1.203.387	881.947	3.497.468	3.456.028	6.902.515	6.734.151
1985	4.925.870	5.394.736	312.841	412.621	811.587	559.761	4.661.703	4.445.027	10.712.001	10.812.145
1986	7.595.430	914.375	575.325	739.317	2.035.560	1.446.438	7.848.603	8.148.145	18.054.918	11.248.275
1987	4.684.871	6.170.476	300.048	487.983	2.605.578	2.084.722	7.308.747	7.419.305	14.899.244	16.162.486
1988	6.311.730	8.881.897	332.971	605.465	5.397.880	3.942.178	10.998.783	10.512.221	23.041.364	23.941.761
1989	9.175.386	14.884.991	167.763	632.150	13.437.150	10.603.325	12.823.084	13.234.530	35.603.383	39.354.996
1990	8.170.337	16.067.936	206.637	956.496	14.682.084	12.115.081	7.782.818	8.152.171	30.841.876	37.291.684
1991	8.197.633	14.872.751	216.945	927.142	12.131.763	10.406.352	10.643.357	11.316.698	31.189.698	37.522.943
1992	6.174.399	10.460.925	114.187	468.810	4.786.037	4.219.395	7.588.037	9.468.046	18.662.660	24.617.176
1993	12.167.107	19.490.743	428.452	1.602.190	4.508.820	4.355.697	9.022.180	12.267.170	26.126.559	37.715.800
1994	21.794.162	36.332.393	702.510	2.898.312	8.384.159	7.500.516	14.313.673	16.813.678	45.194.504	63.544.899
1995	28.710.290	53.041.536	884.441	3.522.762	23.891.791	19.810.197	38.542.420	16.372.478	92.028.942	92.746.973
1996	22.631.605	39.163.382	762.432	3.829.755	58.817.206	32.016.469	14.842.675	19.101.089	97.053.918	94.110.695
1997	24.018.349	48.228.293	1.262.275	9.555.056	23.222.350	25.901.118	16.417.932	23.616.649	64.920.906	107.301.116

Fonte: C.I.E.F. M.F. Elaboração: Loiva Maria Ribeiro de Mello - EMBRAPA/CNPV

⁽¹⁾Inclui suco de uvas

Estas informações indicam um crescimento extremamente significativo nas importações vitivinícolas nacionais entre 1990/1997, ou seja, no período em que se consolida o processo de abertura da economia brasileira ao exterior. Comparado com as exportações, se pode perceber que as importações apresentaram um crescimento absoluto infinitamente superior, tanto em termos de quantidade, quanto em termos de valor conforme mostram as taxas de crescimento anuais.

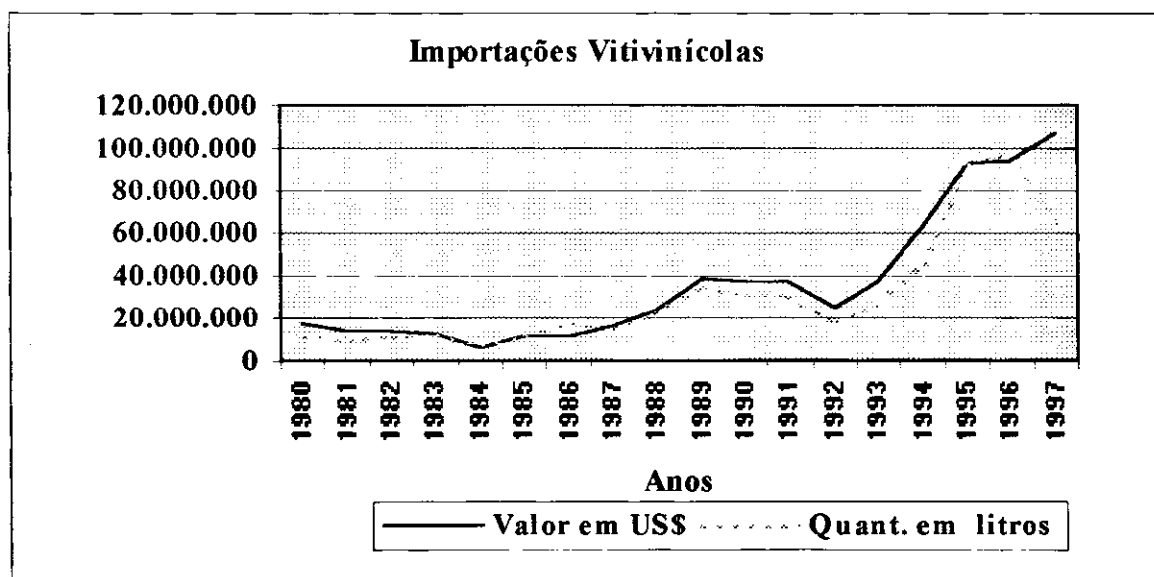
Uma idéia sobre a mudança de comportamento na relação entre as importações e exportações podem ser obtidas através da análise dos coeficientes de correlação entre ambos. Entre 1980/1989 os coeficientes entre quantidade exportada e quantidade importada foi de 0,89 e entre valor exportado e valor importado foi de 0,85. Já em 1990/1997 os coeficientes apresentaram alterações significativas, sendo

que a taxa entre quantidade exportada e quantidade importada cai para 0,14 e entre valor exportado e valor importado cai para 0,44 (Cálculos próprios com base nos dados das tabelas 48 e 50). Estas alterações podem ser explicadas pelo crescimento superior das importações em relação às exportações no segundo período em comparação com o primeiro.

Outra observação que pode ser feita é no sentido de que o aumento nas importações vitivinícolas brasileiras refletiram negativamente sobre as variáveis analisadas anteriormente, uma vez que enquanto houve um crescimento significativo no volume importado em nível nacional, se observaram quedas importantes na área plantada com videiras, na produção e no processamento de uvas e na comercialização de vinhos e derivados no Rio Grande do Sul. A relação entre a quantidade vitivinícola importada e o volume comercializado neste estado quase triplicou, passando de 6,16 % na média 1980/1989, para 18,43 % entre 1990/1997.

Outro fato que corrobora esta afirmativa é de que a facilidade de adquirir vinhos e derivados no exterior fez com que o consumo *per capita* nacional de vinhos importados aumentasse significativamente, passando de 0,04 litros em 1990 para 0,15 litros em 1995, ou seja, quase cinco vezes mais. Neste mesmo período, o consumo de vinhos nacionais se manteve praticamente estagnado.

GRÁFICO 15 – Importações vitivinícolas totais – Brasil



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da tabela 50.

5.3.4.4 Importações por países de origem

No capítulo IV ficou demonstrado as características da vitivinicultura mundial, com destaque para os países e regiões que lideram o mercado mundial e que conseqüentemente, seriam importantes adversários ou parceiros brasileiros no âmbito externo. Nos anexos V, VI e VII estão destacados os principais países de origem das importações vitivinícolas brasileiras e as respectivas taxas de crescimento anuais da quantidade e do valor importados.

Os principais exportadores de vinhos de mesa para o Brasil no período estipulado para a realização da pesquisa foram Chile, Portugal, Alemanha, Argentina, França, Itália, Espanha e Estados Unidos. Entre 1980 e 1997, o país que apresentou as maiores taxas de crescimento das exportações em valor para o Brasil foi a Alemanha que apresentou uma taxa de 20,82 % ou um incremento anual de 751.967 dólares (Ver anexo V).

Na comparação entre os dois períodos, ou seja, entre 1980/1989 e 1990/1997, com exceção da Argentina que apresentou queda relativa, todos os demais apresentaram taxas anuais de crescimento superiores das exportações de vinhos de mesa para o Brasil no segundo período. O destaque fica por conta da Itália que passou de uma taxa anual de crescimento da quantidade exportada de 11,75 % ou 43.987 litros e 18,35 % ou 89.909 dólares entre 1980/1989 para uma taxa de 38,46 % ou 718.982 litros e 36,28 % ou 1.486.494 dólares entre 1990/1997. Vale destacar que a Espanha e os Estados Unidos, que apresentaram taxas de crescimento negativas entre 1980/1989, cresceram positivamente entre 1990/1997 (Ver anexo VI).

Em relação às importações de vinhos espumantes se destacaram Espanha, Itália, França, Portugal, Alemanha e Chile. Estes três últimos passaram de taxas anuais de crescimento negativas das exportações para o Brasil entre 1980/1989, para taxas positivas no período subsequente. A França saltou de uma taxa de crescimento anual de 14,24 % ou 3.519 litros e 25,20 % ou 26.075 dólares entre 1980/1989, para uma taxa de 46,53 % ou 84.641 litros e 42,10 % ou 801.160 dólares entre 1990/1997 (Ver anexo VII).

No que diz respeito às importações brasileiras de uvas frescas e passas se destacaram Argentina, Chile, Estados Unidos e México, sendo que este último exportou somente uvas passas. Em relação às uvas frescas o destaque fica por conta

do Chile que passou de uma taxa de crescimento anual do volume exportado de 14,70 % ou 350.699 quilogramas e 12,93 % ou 248.793 dólares entre 1980/1989, para uma taxa de 27,03 % ou 3.973.495 quilogramas e 21,16 % ou 2.627.863 dólares entre 1990/1997 (Ver anexo VII).

Quanto às uvas passas, merecem destaques os Estados Unidos e o México, uma vez que estes países apresentaram taxas anuais expressivas de crescimento das exportações para o Brasil na comparação entre os dois períodos. A Argentina e o Chile também apresentaram um aumento nas taxas anuais de crescimento das exportações para o Brasil, na comparação entre os dois períodos (Ver anexo VII).

Resgatando aquilo que foi discutido no capítulo IV, se pode perceber a confirmação do potencial vitivinícola de países como a França, Portugal, Itália, Espanha e Alemanha no caso da CEE, e de países como Argentina e Chile, no caso do MERCOSUL, e dos Estados Unidos. O crescimento significativo das exportações destes países, com exceção da Argentina, para o Brasil, após o início do processo de abertura comercial, corroboram a tese da vulnerabilidade da vitivinicultura nacional frente ao mercado externo. Conforme já foi visto, a ampliação dos mercados para estes países resultou em um estreitamento do mercado nacional.

Isto quer dizer que a abertura do mercado nacional acabou favorecendo os grandes produtores vitivinícolas mundiais em detrimento da produção interna, uma vez que, como já foi colocado, ocorreram mudanças negativas importantes no contexto da vitivinicultura do Rio Grande do Sul após o início do processo de abertura comercial.

TABELA 51 – Taxas anuais de crescimento das importações vitivinícolas. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes - Brasil

Período	Produtos ⁽¹⁾							
	Vinhos de Mesa							
	Em %				Variação absoluta			
	Quantidade		Valor		Quantidade		Valor	
	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.
1980-1997	13,05	0,00	17,59	0,00	1.264.909	0,00	2.538.766	0,00
1980-1989	9,37	0,00	9,73	0,13	388.612	0,08	505.209	0,26
1990-1997	23,07	0,00	23,26	0,00	3.099.294	0,00	5.847.133	0,00
	Vinhos Espumantes							
	Em %				Variação absoluta			
	Quantidade		Valor		Quantidade		Valor	
	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.
	1980-1997	3,66	0,16	15,34	0,00	33.446	0,01	297.966
1980-1989	-3,70	0,18	5,66	0,02	323	0,98	30.891	0,12
1990-1997	31,09	0,00	34,41	0,00	151.211	0,00	1.013.821	0,01
	Uvas Frescas							
	Em %				Variação absoluta			
	Quantidade (em kg.)		Valor		Quantidade (em kg.)		Valor	
	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.
	1980-1997	18,94	0,00	18,85	0,00	1.758.153	0,00	1.328.755
1980-1989	17,30	0,05	15,99	0,09	754.743	0,06	548.077	0,08
1990-1997	19,86	0,13	16,66	0,13	4.219.068	0,13	3.029.406	0,04
	Uvas Passas							
	Em %				Variação absoluta			
	Quantidade(em kg.)		Valor		Quantidade(em kg.)		Valor	
	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.
	1980-1997	11,69	0,00	9,09	0,00	1.057.157	0,00	900.933
1980-1989	14,39	0,00	9,29	0,01	978.752	0,00	617.654	0,05
1990-1997	18,37	0,01	11,70	0,00	2.138.060	0,01	2.052.775	0,00
	Total ⁽²⁾							
	Em %				Variação Absoluta			
	Quantidade		Valor		Quantidade		Valor	
	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.	Taxa	Signific.
	1980-1997	13,93	0,00	14,84	0,00	4.113.665	0,00	5.066.420
1980-1989	13,32	0,00	10,79	0,04	2.122.430	0,02	1.701.831	0,10
1990-1997	20,59	0,00	19,11	0,00	9.607.632	0,02	11.943.134	0,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da tabela 50.

⁽¹⁾ Para percentuais, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$. Para a variação absoluta, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais com base no modelo $Y=Ae$.

⁽²⁾ Inclui suco de uvas

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O primeiro capítulo do presente estudo, que tratou da discussão teórica que envolve protecionismo e liberalização comercial, destacou a existência de, basicamente, duas correntes que contrastam entre si. De um lado existe uma visão de cunho ortodoxa, que defende a ausência de qualquer tipo de mecanismo que obstrua a livre atuação das forças de mercado e defende, por extensão, que o mercado externo deva ser isento de qualquer tipo de regulamentação deliberada.

Por outro lado, a corrente heterodoxa acredita que o livre jogo das forças de mercado pode levar a ocorrência de assimetrias nas relações mercantis entre os países, ou seja, a livre concorrência entre nações com diferenças estruturais pode levar a discriminação dos setores mais vulneráveis da economia interna.

Ficou demonstrado também que, com exceção do período em que a Inglaterra exerceu sua hegemonia sobre o mundo, ou seja, durante boa parte do século XIX, nos demais períodos históricos, o protecionismo sempre foi amplamente utilizado no sentido de viabilizar os modelos de desenvolvimento dos países hoje considerados desenvolvidos.

Isto quer dizer que o protecionismo se encontra na essência do padrão de desenvolvimento de países como Japão, Estados Unidos, Alemanha, França, Itália, etc., ou seja, estas nações somente atingiram seus respectivos níveis de desenvolvimento econômico e social pelo fato de terem protegido suas fronteiras contra o ingresso de mercadorias vindas de países com níveis tecnológicos superiores aos seus.

Além disso, a análise sobre o comportamento das relações mercantis externas mostrou que as iniciativas, tomadas por parte dos países desenvolvidos, de criação de sistemas multilaterais que visem a liberalização comercial em todos os níveis, não tem sido eficaz no alcance de seus objetivos. E isto ocorre pelo fato de que todos os países desenvolvidos, indistintamente, continuam relutando em abandonar os mecanismos de proteção aos setores internos mais sensíveis de suas

economias. Entre as medidas utilizadas merecem destaque a manutenção de subsídios à produção doméstica e a criação das chamadas barreiras não-tarifárias.

Estes acordos multilaterais, como por exemplo o GATT e a OMC, estão sendo utilizados como instrumentos de perpetuação das relações de poder em nível internacional, na medida em que contemplam os interesses dos países desenvolvidos em detrimento dos demais. E isto ocorre porque ao mesmo tempo em que aqueles países mantêm a utilização das práticas protecionistas, pressionam para que os países subdesenvolvidos eliminem todo e qualquer tipo de restrição ao ingresso de mercadorias vindas de seus mercados.

No caso do Brasil, a análise sobre o comportamento da política externa desde o pós-guerra, demonstrou que esta possuiu uma vinculação bastante estreita com os interesses do pólo hegemônico mundial, neste caso os Estados Unidos. Portanto, serviu para mostrar que em determinados períodos se observou um certo arrojo da diplomacia brasileira, no sentido de vincular a política externa com os interesses nacionais. Foi assim durante os Governos Vargas, Kubitscheck, Quadros e Goulart e de alguma forma durante o governo militar do General Geisel.

Comparando a política externa daquele período, com a que vem sendo praticada nos últimos anos, principalmente a partir dos anos 90, percebe-se que atualmente existe uma completa ausência de arrojo por parte da diplomacia nacional no âmbito externo, o que tem desembocado em um alinhamento sem precedentes aos interesses do capital estrangeiro, principalmente norte-americano. Isto tem contribuído para o desencadeamento de um processo de perda gradual de autonomia e em um deslocamento do centro de tomada de decisões para fora, o que tem levado, conseqüentemente, à deterioração dos princípios básicos da soberania nacional através do desmonte progressivo do aparato estatal brasileiro.

Este tipo de situação foi uma conseqüência direta da mudança de padrão de inserção da economia brasileira no comércio mundial a partir do início dos anos 90. Conforme foi visto no capítulo III, da forma como foi colocado em prática, o processo de abertura da economia brasileira ao exterior representou uma total subordinação aos interesses do capital internacional, na medida em que foi marcada pela unilateralidade e por reduções drásticas e repentinas nas tarifas de importação da maioria dos produtos.

Após ter ficado aliado do circuito financeiro internacional durante praticamente toda a década de 80, devido à seu crescente endividamento externo, o Brasil retorna nos anos 90, favorecido pela diminuição das taxas de juros internacionais e, conseqüentemente, pela elevada liquidez proporcionada pela desregulação financeira ocorrida nos Estados Unidos e na Europa. No entanto, o acesso à esse volume de capitais, essencialmente financeiros e que são atraídos por importantes diferenciais nas taxas de juros internas em relação à externa, somente foi possível a partir da adesão sem restrições aos princípios fundamentais do ideário neoliberal, completamente monitorado pelos organismos que representam os interesses dos países centrais, no caso FMI e Banco Mundial.

A concorrência indiscriminada de mercadorias produzidas em seus países de origem em condições excepcionalmente mais favoráveis do que aquelas produzidas internamente, aliado à uma sobrevalorização da moeda nacional em relação ao dólar norte-americano, tem contribuído sobremaneira para a desestabilização e até mesmo para a destruição de determinados setores internos da economia nacional e tem levado também ao agravamento das contas externas do país, refletido em déficits sucessivos na balança comercial.

➤ A iniciativa de regionalização da economia brasileira, através da consolidação e fortalecimento do MERCOSUL, também tem apresentado suas contradições, uma vez que este acordo tem se mostrado relativamente eficaz como uma estratégia política, mas muito pouco eficaz no que diz respeito aos interesses econômicos nacionais. Conforme foi visto, as relações comerciais entre seus dois principais países membros, no caso Brasil e Argentina, tem apresentado assimetrias significativas, refletidas em uma perda relativa de posição do primeiro país frente ao segundo, sobretudo no que se refere ao setor agrícola.

As informações apresentadas indicaram que está havendo uma substituição da produção agrícola nacional pela produção agrícola Argentina, uma vez que este país tem aumentado significativamente o seu volume produzido nos últimos cinco anos, enquanto a produção agrícola brasileira se manteve praticamente estagnada. Vale lembrar que a partir de 1995, a balança comercial brasileira frente à Argentina foi sempre deficitária.

As informações referentes às características da vitivinicultura mundial colocadas no capítulo IV destacaram o importante potencial vitivinícola dos países da Comunidade Econômica Européia, como França, Itália, Portugal, Espanha e Alemanha, dos Estados Unidos e dos países do MERCOSUL, principalmente Argentina e Chile.

No que se refere à vitivinicultura brasileira, ficou demonstrado a predominância do Rio Grande do Sul no cenário nacional, tanto no que se refere a área plantada com videiras, quanto na produção de vinhos e derivados. As informações indicaram por um lado, um tipo de cultura extremamente vulnerável devido às adversidades das condições edafo-climáticas apresentadas na região e, por outro, a importância sócio-econômica e cultural no âmbito das microrregiões e da própria região em que está inserida.

As dificuldades no cultivo da videira aliado à problemas histórico-estruturais em diversos níveis, apontaram para uma maior vulnerabilidade da vitivinicultura gaúcha no cenário internacional, principalmente quando confrontada com os grandes centros produtores mundiais.

E esta baixa competitividade da vitivinicultura gaúcha foi comprovada através da análise empírica das informações sobre o seu desempenho posterior ao processo de abertura da economia brasileira ao exterior. Após o início deste processo, que como se viu foi marcado por uma série de contradições, ocorreram diminuições importantes, seja em termos absolutos ou relativos, em variáveis como área plantada com videiras, produção e processamento de uvas e comercialização total.

A área plantada com videiras mudou radicalmente de comportamento a partir dos anos 90, quando comparado com o período pré-abertura, ou seja entre 1980/1989. Neste período ela cresceu à uma taxa anual de 0,52 % ou cerca de 225 hectares e no período posterior, ou seja entre 1990/1997, passou a crescer à uma taxa anual negativa de -1,40 %, o que representou uma perda anual de 686 hectares plantados.

A produção de uvas seguiu uma tendência parecida com a área plantada, embora tenha apresentado uma mudança muito mais importante. Enquanto

que entre 1980/1989 a produção aumentou à uma taxa anual de 3,51 % ou 18.199 toneladas, entre 1990/1997 esta taxa cai para -1,26 % ou -9.684 toneladas.

A quantidade total de vinhos e derivados comercializados também apresentou alterações significativas na comparação entre os dois períodos, sendo que entre 1980/1989 a taxa anual de crescimento foi de 1,65 %, o que indicou um incremento anual de mais de 6 milhões de litros. No período posterior, ou seja entre 1990/1997, a taxa anual de crescimento foi praticamente nula, indicando um incremento anual bem menos expressivo de cerca de 1,3 milhões de litros.

O volume total de uvas processadas, destinadas principalmente à produção de vinhos, passou de uma taxa anual de crescimento de 2,47 % ou cerca de 10,8 milhões de quilogramas entre 1980/1989, para uma taxa anual de 0,55 %, o que representou uma queda anual do volume processado de 1,6 milhões de quilogramas entre 1990/1997.

No âmbito externo se observou um aumento significativo tanto pelo lado das exportações quanto pelo lado das importações muito embora tenha se notado um dinamismo maior desta última, tanto em termos absolutos quanto relativos, em relação à primeira. Entre 1980/1989 as exportações vitivinícolas totais cresceram à uma taxa anual de 13,38 % ou 828.289 litros em termos de quantidade e 15,79 % ou cerca de 1,01 milhões de dólares em termos de valor. Já no período compreendido entre 1990/1997 a taxa anual de crescimento foi de 14,31 % ou cerca de 2,4 milhões de litros em termos de quantidade e 12,08 % ou cerca de 2,7 milhões de dólares em termos de valor.

As importações vitivinícolas totais cresceram à uma taxa anualizada de 13,32 % ou cerca de 2,1 milhões de litros em termos de quantidade e 10,79 % ou 1,7 milhões de dólares em termos de valor entre 1980/1989. No período posterior, a taxa de crescimento anualizada foi de 20,59 % ou cerca de 9,6 milhões de litros em termos de quantidade e 19,11 % ou cerca de 12 milhões de dólares em termos de valor.

Isto demonstra que este crescimento significativo no volume importado nacional, proporcionado pela já mencionada queda nas restrições tarifárias, refletiu de maneira negativa sobre a vitivinicultura gaúcha, uma vez que

conforme já foi colocado, todas as variáveis analisadas para o âmbito interno deste setor, apresentaram quedas importantes em termos absolutos ou relativos.

Além disso, a queda nos volumes agregados referente à vitivinicultura gaúcha foi uma contrapartida do aumento da participação no mercado vitivinícola nacional dos principais países produtores mundiais que foram destacados no capítulo IV. Houve um aumento significativo das importações brasileiras de vinhos provenientes da Itália, França, Espanha, Portugal, Alemanha, Estados Unidos e Chile, confirmando a tese de que estes países mantêm a supremacia do mercado vitivinícola mundial.

No que se refere à Argentina se pôde constatar de que esta, ao contrário do que se esperava em função da relação privilegiada deste país com o Brasil no âmbito do MERCOSUL, diminuiu relativamente sua participação no mercado nacional após o início do processo de abertura comercial.

Em linhas gerais, a presente pesquisa mostrou que as relações mercantis entre os diferentes países não levam, necessariamente, à harmonização de interesses, uma vez que historicamente o avanço das forças produtivas em nível internacional foi marcado por importantes assimetrias. Isto indica que a rapidez na implementação de um processo de liberalização de determinada economia pode prejudicar sensivelmente os setores que não possuem as condições necessárias ao enfrentamento da concorrência externa. E este foi o caso da vitivinicultura gaúcha, que após o início do processo de abertura comercial, apresentou uma mudança importante de comportamento, que foi marcado por expressivas diminuições no volume de variáveis como área plantada com videiras, produção e processamento de uvas e quantidade comercializada.

É importante destacar que a crença na inexorabilidade do processo de globalização da economia mundial e de que este leve, necessariamente, à desregulação dos mercados em todos os níveis através da diminuição das atribuições do Estado, é desconhecer a realidade do comércio mundial. Conforme já foi visto, os países desenvolvidos, ao contrário do que normalmente se acredita, vêm aumentando a participação estatal em vários setores de suas respectivas economias com o intuito de se fortalecerem frente à concorrência externa.

Dessa forma, as conclusões deste trabalho indicam a necessidade de revisão de alguns critérios das diretrizes básicas do processo de abertura comercial brasileiro, uma vez que uma ampla gama de mercadorias produzidas internamente estão sofrendo a concorrência indiscriminada de mercadorias proveniente de regiões ou países com diferenciais importantes de desenvolvimento tecnológico, ou países que mantêm mecanismos de proteção efetiva às suas respectivas produções interna.

A utilização de critérios na escolha de produtos que possam ser importados com isenção tarifária, o estabelecimento de quotas para importação, a criação de programas que visem preparar os setores internos mais vulneráveis frente à concorrência externa, o restabelecimento do valor da moeda nacional frente ao dólar norte-americano, assim como medidas mais amplas que visem recuperar e fortalecer o papel do Estado para que este possa exercer, à exemplo do que ocorre nos países desenvolvidos, a função de defender os interesses nacionais, são iniciativas importantes no sentido de enfrentar as transformações recentes no cenário internacional.

No que se refere à vitivinicultura gaúcha e, conseqüentemente brasileira, se pode argumentar que se for mantida a tendência dos últimos oito anos para os períodos subsequentes, pode-se esperar um futuro incerto para este setor, podendo ocorrer a desagregação e até mesmo o desaparecimento da cultura vitícola da região, com todas as implicações de ordem econômica, social e cultural que isto representa.

Medidas como subsídios governamentais aos produtores vitícolas, maior investimento em pesquisa e desenvolvimento, restrições tarifárias temporárias, etc, são instrumentos que podem ser utilizados para o fortalecimento do setor para enfrentar a concorrência externa. Os custos monetários deste empreendimento representará muito pouco se comparado com os custos sociais e culturais que podem representar o desaparecimento desta cultura no âmbito das microrregiões e da região em que está inserida.

BIBLIOGRAFIA

ABREU & LOYO, M. de P. e E. H. M. M. Globalização e Regionalização: Tendências da Economia Mundial e seu Impacto sobre os Interesses Agrícolas Brasileiros. In: Estudos de Política Agrícola, Brasília. Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (IPEA), Brasília, nº 5, Jan/1994.

AGÊNCIAS INTERNACIONAIS. EUA TERÃO SUPERÁVIT DE US\$ 39 BILHÕES. In Jornal A Folha de São Paulo. Disponível em <http://www.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi27059825.htm>

AGRILINE – WINE ON LINE. Disponível em <http://agriline.it/default.htm/>

ALL ABOUT WINE. Disponível em <http://www.aawine.com/>

ALMEIDA, R. Reflexão sobre a Inegração Latino-americana. In: Revista Brasileira de Política Internacional, Rio de Janeiro, v. 30, nº 117/118, 1^o. sem. 1987, p. 9-26.

ALGORTA PLA, J. Efeitos setoriais da criação do Mercosul. In: Indicadores Econômicos FEE. Porto Alegre, v. 21, nº 4, jan. 1994, p. 235-47.

ARGENTINA ESTIMA PRODUÇÃO RECORDE. In: Jornal Correio do Povo. Caderno Rural. Porto Alegre, 23/08/98. Disponível em <http://www.cpovo.nct/jornal>

ASSOCIAÇÃO VITIVINÍCOLA ARGENTINA. Disponível em <http://www.arcanet.com/topwines/intrava.htm/>

BAER & PAIVA, W. e C. O Plano Real. In: A Economia Brasileira. São Paulo: Nobel, 1995, p. 380-391.

BAHIA, Luiz Alberto et al. Questões Críticas da Situação Internacional. In: Debates Foro San Tiago Dantas. Ed. Universidade de Brasília – UNB. 02 de julho de 1981, Brasília.

BANDEIRA, P. S. A Economia da Região Sul. In: Desigualdades Regionais e Desenvolvimento. São Paulo: Fundap, 1995, p. 225-251.

BARBOSA, R. A. Liberalização do comércio, integração regional e mercado comum do sul: o papel do Brasil. In: Revista de Economia Política. São Paulo, v. 13, nº 1, jan./mar. 1993, p. 64-81.

BATISTA, Paulo Nogueira. O Consenso de Washington: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos. In: Em Defesa da Soberania Nacional. Editora Vozes. Rio de Janeiro:1994.

Quest. sobre texto do autor (Mestrado - Biologia)

BATISTA JÚNIOR, Paulo Nogueira. A Ideologia da Globalização. In: Revista Princípios, p. 4-15, 1998.

_____. O Neoliberalismo é uma revolta contra o século XX. In: Revista Momento, p. 11, 1996.

BAUMANN = ...
 BAUMANN, R. (Org.). Uma Visão Econômica da Globalização. In: O Brasil e a Economia Global. Rio de Janeiro: Campus, 1996, págs. 33-51.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. Voando Baixo do México à Bancoc In: Jornal A Folha de São Paulo, 2-8, 13/07/97.

BRAGA, Carlos Alberto Primo et al. (Orgs.) O Brasil, o GATT e a Rodada Uruguai. Instituto de Pesquisas Econômicas – IPE/USP. São Paulo: 1994.

BUANAIN & REZENDE, Antônio Márcio e Gervásio de Castro. Ajuste, Inflação e Agricultura no Brasil: A Experiência dos Anos Oitenta. In: Agropecuária e Agroindústria no Brasil: Ajuste, Situação Atual e Perspectivas. UNICAMP. São Paulo: 1994.

CASTRO & SOUZA, Antonio Barros de e Francisco Eduardo Pires de. A Economia Brasileira em Marcha Forçada. Ed. Paz e Terra. 2ª edição. Rio de Janeiro: 1985.

Relatório de trabalho
 CHADAD, F. R. Produção de Vinhos no Brasil. In: Revista Preços Agrícolas, ESALQ-USP, maio-97, p. 16-20. Disponível em <http://pa.esalq.usp.br>

CHALOULT & HILLCOAT, Yves e Guillermo. Mercosul, Estado e Comércio Agropecuário. In: XX Encontro Anual da ANPOCS, Caxambú, outubro de 1996, p. 01-32.

CUNHA, R. A. Inserção da economia sul-riograndense na integração global ou na era dos estados multinacionais; porvenir desejável ou inevitável? In: Indicadores Econômicos FEE. Porto Alegre, v. 22, nº 3, nov. 1994, p. 99-129.

CUNHA, C. J. C. A., (coord). A competitividade da agricultura brasileira no Mercosul: estudos de caso. In: Estudos de Política Agrícola. Rio de Janeiro, n. 3, dez-1993, p. 31-46

Biologia
 DELGADO, Nelson Giordano. Política ativa para a agricultura e Mercosul: observações a partir do caso brasileiro. In: Estudos Sociedade e Agricultura, Rio de Janeiro, n.º 5, Nov- 1995, p. 103-113.

Biologia
 DIB, Maria de Fátima Serro Pombal. Importações Brasileiras: Políticas de Controle e Determinantes de Demanda. 8º Prêmio BNDES de Economia. Dissertação. (Mestrado em Economia do Setor Público) Rio de Janeiro: 1985.

EMBRAPA – CNPUV. Informações via disquete, referentes à comercialização de vinhos e derivados, processamento de uvas e importações e exportações vitivinícolas.

Biologia
 * EMBRAPA – (Super-PB). -
 * EMATER – (SP-PB) – Lousa. Alton

Barbara P. - S. M. (1997)
 ERCÍLIA, Maria. Tecnologia Reduz o Tamanho do Mundo. In: A Folha de São Paulo. São Paulo, 02 de nov. 1997, p. 5.

(E)
 ESTEVÃO, João. Moeda e Sistema Monetário Colonial. Editora Escher. Lisboa: 1991.

(F)
 FARIA, Lauro Vieira de. Lições Esquecidas. In: Revista Conjuntura Econômica, julho de 1995, pág. 24. *(F. 20, 1995)*

(J)
 FIORI, José Luiz. Globalização, Hegemonia e Império. In: Poder e Dinheiro. Ed. Vozes. Rio de Janeiro: 1997.

(F. - 1997)
 FOREIGN AGRICULTURE SERVICE – FAZ. U. S. Department of Agriculture. Disponível em <http://www.faz.usda.gov/>

(G)
 GALVÃO, O. J. de A. Globalização e Regionalização do Comércio Internacional: Impactos sobre o Brasil e o Nordeste. In: Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza, v. 27, n.º 3, julho/setembro 1996, p. 375-414. *(G. 3)*

GONÇALVES, Reinaldo et alli. A Nova Economia Internacional. Ed. Campus. Rio de Janeiro: 1998.

GONÇALVES, R. Ô ABRE-ALAS. A Nova Inserção do Brasil na Economia Mundial. Relume Dumará. Rio de Janeiro: 1994.

GUIA DO VINHO CHILENO. Disponível em <http://www.chilevinos.cl/>

HICKS, John. Uma Teoria de História Econômica. Zahar Editores. Rio de Janeiro: 1972.

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ETUDES ECONOMIQUES – INSEE. Disponível em <http://www.insee.fr/>

(I)
 IBGE. Anuário Estatístico do Brasil – 1980 a 1996. Rio de Janeiro: IBGE, 1980/1996. *(I. 20, 1996)*

(I)
 IBGE. Levantamento Sistemático da Produção Agrícola. Rio de Janeiro: IBGE, nov. 1997. *(I. 20, 1997)*

INSTITUTO DA VINHA E DO VINHO. Disponível em <http://www.ivv.pt/>

INSTITUTO NACIONAL DEL ESTADÍSTICAS Y CENSOS DA ARGENTINA - INDEC Disponível em <http://www.indec.mecon.ar/anuario/espaniol/c090115.htm>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DA BOLÍVIA. Disponível em <http://www.ine.gov.bo/>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DA ESPANHA – INE. Disponível em <http://www.inc.es/>

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA DO URUGUAI - INAVI. Disponível em http://www.turismo.gub.uy/inavi_s.html/

JANK, M. S. A Importância do Setor Agro-industrial na Integração do Cone Sul: As Cadeias Sensíveis. In: Seminário “A Agropecuária Brasileira e o Mercosul”, Rio de Janeiro, maio de 1992. D 50

do Seminário - M. S. Jank
KOURI, Joffre. Processo de Modernização Tecnológica na Agricultura do Nordeste Brasileiro. Dissertação (mestrado). Universidade Federal da Paraíba, Campus-II, Julho de 1998, mimeo, 117 págs. D 2

LAPOLLI, Jaime N. et alli. A Competitividade da Vitivinicultura Brasileira: Análise Setorial e Programa de Ação com Destaque para o Rio Grande do Sul. EMPBRAPA-CNPUV. Porto Alegre: 1995.

LEITE, Sérgio. Liberalização comercial e internacionalização: condicionantes à agricultura brasileira. In: Estudos Sociedade e Agricultura, Rio de Janeiro, n.º 7, dezembro de 1996, p. 113-131. D 2

do Seminário - M. S. Jank
LEMONS, Mauro Borges. Impactos da Abertura Comercial da Agricultura sobre o Desenvolvimento Regional Brasileiro. In: Revista de Economia e Sociologia Rural, Brasília, v. 34, n.ºs 1 e 2, Janeiro/Junho de 1996, p. 229-251. D 2

MARX, Karl. O Processo Global da Produção Capitalista. In: O Capital. Livro III, Volume IV. Ed. Bertrand do Brasil. São Paulo: 1991.

_____. O Processo Global da Produção Capitalista. In: O Capital. Livro III, Volume IV. 3ª Edição. Ed. Civilização Brasileira. Rio de Janeiro: 1980.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. Globalização e a Inserção Internacional Diferenciada da Ásia e da América Latina. In: Poder e Dinheiro. Ed. Vozes. São Paulo:1997. Pgs. 279-346. D 2

do Seminário - M. S. Jank
MELLO, João Manuel Cardoso de. O Capitalismo Tardio. 8ª edição. Ed. Brasiliense. São Paulo:1995. D 2

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA DO CHILE. Disponível em <http://www.minagri.gob.cl>

do Seminário - M. S. Jank
MONTROYA & GUILHOTO, M. A. e J. J. M. Os caminhos da Integração Econômica na América Latina e seus Novos Desafios. In: Revista Preços Agrícolas, ESALQ-USP, Abril de 1997, p. 21-25. Disponível em <http://pa.esalq.usp.br>

NETTO, Antonio Delfim. O Euro e o BCE. In: A Folha de São Paulo. São Paulo, 27 de maio de 1998, p. 2. Disponível em <http://www.uol.com.br/fsp/opiniaofz270598.htm>

OFICINA DE ESTUDOS E POLÍTICAS AGRÁRIAS – ODEPA. Disponível em <http://www.minagri.gob.cl/>

PLACE DU VIN. Disponível em <http://www.placeduvin.com/>

PRADO, L. C. D. Integração Regional, Mercosul e o Desenvolvimento da América Latina. In: Mercosul ou a Integração dos Povos do Cone Sul. Rio de Janeiro, 1994, p. 54-65.

RATTNER, Henrique. (Org.) A Crise da Ordem Mundial. Edições Símbolo. São Paulo:1978.

RICARDO, David. Principios de Economía Política y de Tributación. 2ª edição. Editora Aguilar. Madrid: 1955.

RODRIGUEZ, José Luiz. La Economía Internacional: Problemas Actuales. Ed. Política. Habana: 1987.

ROSSI, Clóvis. Bolas, da vez e de sempre. In: Jornal a Folha de São Paulo. Disponível em <http://www.uol.com.br/fsp/opiniaofz2905904.htm>

RS VIRTUAL. Disponível em <http://www.riogrande.com.br/>

SANTOS, Theotônio dos. Economia Mundial, Integração Regional e Desenvolvimento Sustentável: As Novas Tendências da Economia Mundial e a Integração Latino-americana. 2ª edição. Ed. Vozes. Rio de Janeiro: 1994.

SEVERO, J. R. Agricultura no Mercosul. In: Revista Preços Agrícolas, ESALQ-USP, Julho de 1997, p. 10-15. Disponível em <http://pa.esalq.usp.br>

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. Disponível em <http://www.mre.gov.br>.

SECRETARIA DA AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA & ALIMENTACION. Disponível em <http://siiap.sagyp.mecon.ar/>

SMITH, Adam. A Riqueza das Nações: Investigação Sobre sua Natureza e Suas Causas. Volume I. Ed. Nova Cultural. São Paulo: 1996.

STEIN NETO, B. E. A Vitivinicultura do Rio Grande do Sul e a Integração Econômica Brasil-Argentina. Porto Alegre, 1991. 141p. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

TAVARES & MELIN, M. da C. e L. E. A Desordem Globalizada e a Nova Dependência. In: Revista da ANPEC, nº 2, agosto de 1997, p. 9-30.

_____. Pós-escrito 1997: a reafirmação da hegemonia norte-americana. In: Poder e Dinheiro. Rio de Janeiro: Vozes, 1997, p. 55-85.

(TEIXEIRA, S. M.; DELGADO, F. C. Cenários no mercado agrícola internacional: uma simulação de medidas do GATT e da PAC pela CEE e implicações para o Brasil e o Mercosul. In: Revista de Economia e Sociologia Rural. Brasília, v. 31, nº 1, jan./mar. 1993, p. 45-64. D

THE ITALIAN INTERNET WINERY. Disponível em <http://www.wine.it/>

(VIEIRA, L.C. Liberalização comercial no Brasil e definição da tarifa externa comum no âmbito do Mercosul. In: Informações Econômicas. São Paulo, v. 24, nº 4, abr. 1994, p. 55-68. D

VILLWOCK, L. H. de M. Os impactos econômicos do Mercosul sobre as cadeias de produção de trigo, soja, milho, suínos e aves. Porto Alegre, 1993, 222 p. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

VINHOS DO CHILE ONLINE. Disponível em <http://www.geocities.com/napavalley/7082/index.htm/>

VIZZENTINI, Paulo G. F. Relações Internacionais e Desenvolvimento: O nacionalismo e a política externa independente 1951-1964. Ed. Vozes - Petrópolis. Rio de Janeiro: 1995.

ZOCKUN, Maria Helena Garcia Pallares et alli. A Agricultura e a Política Comercial Brasileira. Instituto de Pesquisas - IPE. São Paulo: 1976. D

WINE GUIDE DEUTSCHLAND 1998. Disponível em <http://www.weinguide.de/>

WINE INSTITUTE. Disponível em <http://www.wineinstitute.org/>

ANEXO I – Produção de vinhos nos principais países produtores mundiais

(em milhões de litros)

Anos/Países	Itália	França	Alemanha	Espanha	Portugal
1962	6.999	7.348	393	2.422	1.527
1963	5.364	5.683	603	2.555	1.313
1964	6.694	6.087	718	3.417	1.385
1965	6.821	6.657	520	2.655	1.493
1966	6.471	6.094	524	3.075	902
1967	7.472	6.099	630	2.321	987
1968	6.562	6.512	629	2.313	1.194
1969	7.166	4.980	615	2.462	827
1970	6.887	7.437	1.011	2.560	1.154
1971	6.421	6.133	654	2.432	898
1972	6.017	5.850	794	2.656	836
1973	7.672	8.242	794	4.000	1.132
1974	7.687	7.548	1.070	3.619	1.407
1975	6.983	6.597	696	3.246	887
1976	6.570	7.303	910	2.433	925
1977	6.414	5.271	893	2.182	680
1978	7.244	5.843	1.128	2.948	643
1979	8.515	8.354	784	4.820	1.300
1980	8.654	6.920	866	4.240	1.003
1981	7.056	5.701	487	3.367	909
1982	7.265	7.923	748	3.743	1.061
1983	8.328	6.812	1.613	3.091	848
1984	7.090	6.371	1.340	3.396	865
1985	6.258	6.925	889	3.229	989
1986	7.680	7.322	610	3.404	802
1987	7.582	6.944	1.092	3.938	1.105
1988	6.101	5.753	971	2.153	394
1989	6.033	6.082	998	2.898	790
1990	5.493	6.553	1.449	3.683	1.135
1991	5.979	4.145	951	2.946	980
1992	6.869	6.340	1.070	3.230	758
1993	6.223	5.328	1.023	2.435	472
1994	5.928	5.328	997	2.960	487
1995	5.629	5.561	1.105	1.964	713
1996	6.283	6.000	1.023	2.754	755

Fonte: Para 1962 até 1993, Agriline – Wine on Line. Entre 1994 e 1996, Place du vin.

ANEXO II - Taxas anuais de crescimento das exportações de vinhos de mesa por países de origem. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes

Período	Países ⁽¹⁾							
	Paraguai				Estados Unidos			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
1980-1997	19,31 ⁽²⁾	20,03 ⁽²⁾	495.451 ⁽²⁾	295414 ⁽²⁾	39,08 ⁽²⁾	47,36 ⁽²⁾	529.234 ⁽²⁾	657.025 ⁽²⁾
1980-1989	11,40 ⁽²⁾	9,80 ⁽²⁾	115.984 ⁽²⁾	51.390 ⁽⁴⁾	39,28 ⁽²⁾	53,95 ⁽²⁾	170.579 ⁽²⁾	194.127 ⁽²⁾
1990-1997	29,44 ⁽²⁾	28,63 ⁽²⁾	858.573 ⁽²⁾	512.502 ⁽³⁾	17,83 ⁽²⁾	18,76 ⁽²⁾	878.495 ⁽²⁾	1.146.357
	Bolívia				Japão			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
	1980-1997	-3,42 ⁽⁴⁾	-2,14 ⁽⁵⁾	-972 ⁽⁵⁾	-727 ⁽⁵⁾	25,38 ⁽²⁾	27,44 ⁽²⁾	10.010 ⁽³⁾
1980-1989	13,94 ⁽³⁾	12,04 ⁽⁴⁾	4.600 ⁽⁴⁾	3.708 ⁽⁴⁾	20,32 ⁽⁴⁾	33,65 ⁽³⁾	29.562 ⁽³⁾	47.115 ⁽³⁾
1990-1997	8,44 ⁽⁴⁾	7,25 ⁽⁴⁾	1.174 ⁽⁵⁾	1.055 ⁽⁵⁾	16,94 ⁽²⁾	14,50 ⁽²⁾	27.317 ⁽²⁾	28.999 ⁽³⁾

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de C.I.E.F. M.F. Dados fornecidos por EMBRAPA/CNPUV.

⁽¹⁾ Para percentuais, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$. Para quilogramas, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais com base no modelo $y=Ae$.

- (2) Nível de Significância entre 0 e 1.
- (3) Nível de Significância entre 1 e 2.
- (4) Nível de Significância entre 2 e 5.
- (5) Nível de Significância entre 5 e 10.

ANEXO III - Taxas anuais de crescimento das exportações brasileiras de uvas frescas por países de origem. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes

Período	Países ⁽¹⁾							
	Países Baixos				Argentina			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
1980-1997	31,69 ⁽²⁾	33,90 ⁽²⁾	228.590 ⁽²⁾	318.588 ⁽²⁾	35,21 ⁽²⁾	35,53 ⁽²⁾	116.079 ⁽²⁾	130.985 ⁽²⁾
1980-1989	41,04 ⁽²⁾	37,11 ⁽²⁾	82.117 ⁽²⁾	75.208 ⁽²⁾	-14,44 ⁽²⁾	-22,85 ⁽²⁾	-4.305 ⁽⁴⁾	-9.190 ⁽²⁾
1990-1997	20,80 ⁽²⁾	21,36 ⁽²⁾	227.874 ⁽⁴⁾	346.367 ⁽⁴⁾	-14,53 ⁽²⁾	-10,43 ⁽³⁾	-15.379 ⁽⁵⁾	18.972 ⁽⁵⁾
Período	Reino Unido				Bélgica			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
	1980-1997	18,25 ⁽²⁾	20,37 ⁽²⁾	63.414 ⁽²⁾	91.766 ⁽²⁾	-7,26 ⁽²⁾	-7,44 ⁽²⁾	-2.399 ⁽⁴⁾
1980-1989	32,57 ⁽²⁾	32,21 ⁽²⁾	85.414 ⁽²⁾	90.162 ⁽²⁾	12,45 ⁽²⁾	5,89 ⁽²⁾	11.024 ⁽²⁾	7.087 ⁽⁴⁾
1990-1997	-3,96 ⁽⁵⁾	-11,59 ⁽³⁾	-99.532 ⁽⁴⁾	-233.480 ⁽³⁾	-34,24 ⁽²⁾	-25,77 ⁽²⁾	-17.081 ⁽²⁾	-14.841 ⁽⁴⁾
Período	Canadá				Estados Unidos			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
	1980-1997	-9,13 ⁽²⁾	-8,30 ⁽²⁾	-9.727 ⁽³⁾	-10.968 ⁽⁴⁾	7,13 ⁽²⁾	8,78 ⁽²⁾	7.965 ⁽⁴⁾
1980-1989	8,74 ⁽³⁾	7,78 ⁽⁴⁾	26.633 ⁽⁴⁾	25.710 ⁽⁴⁾	11,67 ⁽²⁾	7,40 ⁽³⁾	16.305 ⁽³⁾	13.431 ⁽⁴⁾
1990-1997	-33,23 ⁽²⁾	-33,39 ⁽²⁾	-26.092 ⁽²⁾	-32.673 ⁽³⁾	-	-	-	-
Período	França				Alemanha			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
	1980-1997	3,92 ⁽⁴⁾	2,78 ⁽⁵⁾	8.996 ⁽⁴⁾	9.171 ⁽⁴⁾	3,81 ⁽²⁾	3,75 ⁽²⁾	5.650 ⁽⁴⁾
1980-1989	7,80 ⁽²⁾	0,81 ⁽⁵⁾	7.985 ⁽²⁾	4.739 ⁽⁴⁾	12,09 ⁽²⁾	5,93 ⁽²⁾	24.245 ⁽²⁾	15.264 ⁽⁴⁾
1990-1997	-31,37 ⁽⁴⁾	-25,88 ⁽⁴⁾	-34.178 ⁽⁴⁾	-31.129 ⁽⁵⁾	7,80 ⁽⁴⁾	15,10 ⁽³⁾	1.091 ⁽⁵⁾	10.820 ⁽⁵⁾

Fonte: Fonte: Elaboração própria com base nos dados de C.I.E.F. M.F. Dados fornecidos por EMBRAPA/CNPUV.

⁽¹⁾ Para percentuais, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$. Para quilogramas, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais com base no modelo $y=Ae^{rt}$.

- (2) Nível de Significância entre 0 e 1.
- (3) Nível de Significância entre 1 e 2.
- (4) Nível de Significância entre 2 e 5.
- (5) Nível de Significância entre 5 e 10.

ANEXO IV - Taxas anuais de crescimento das exportações de suco de uvas por países de origem. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes

Período	Países ⁽¹⁾							
	Suécia				Estados Unidos			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
1980-1997	-11,00 ⁽²⁾	-7,97 ⁽²⁾	-55.903 ⁽²⁾	-60.769 ⁽²⁾	9,61 ⁽²⁾	12,61 ⁽²⁾	211.681 ⁽²⁾	303.578 ⁽²⁾
1980-1989	-14,71 ⁽²⁾	-12,62 ⁽²⁾	-97.254 ⁽²⁾	-112.373 ⁽²⁾	17,16 ⁽²⁾	21,98 ⁽²⁾	264.251 ⁽²⁾	339.222 ⁽²⁾
1990-1997	-13,58 ⁽²⁾	-16,96 ⁽²⁾	-11.834 ⁽⁴⁾	-35.863 ⁽³⁾	-4,98 ⁽⁴⁾	-5,93 ⁽⁴⁾	-119.373 ⁽⁵⁾	-113.603 ⁽⁵⁾
	Japão				Países Baixos			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
	1980-1997	18,81 ⁽²⁾	20,55 ⁽²⁾	130.283 ⁽²⁾	224.464 ⁽²⁾	-4,19 ⁽²⁾	1,96 ⁽⁴⁾	-3.686 ⁽⁴⁾
1980-1989	30,08 ⁽²⁾	37,33 ⁽²⁾	87.065 ⁽²⁾	168.896 ⁽²⁾	11,61 ⁽²⁾	15,76 ⁽²⁾	17.231 ⁽³⁾	20.123 ⁽²⁾
1990-1997	17,31 ⁽²⁾	14,62 ⁽²⁾	254.519 ⁽²⁾	415.072 ⁽²⁾	-13,37 ⁽²⁾	-13,51 ⁽²⁾	-18.807 ⁽²⁾	-32.260 ⁽²⁾
	Canadá				Porto Rico			
	Em %		Em quilogramas		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
	1980-1997	3,16 ⁽²⁾	3,77 ⁽²⁾	17.118 ⁽²⁾	24.536 ⁽²⁾	9,36 ⁽²⁾	13,52 ⁽²⁾	23.489 ⁽²⁾
1980-1989	5,31 ⁽³⁾	6,39 ⁽²⁾	28.020 ⁽³⁾	30.750 ⁽²³⁾	5,06 ⁽²⁾	15,71 ⁽²⁾	20.980 ⁽³⁾	35.332 ⁽²⁾
1990-1997	-6,53 ⁽²⁾	-6,52 ⁽²⁾	6.467 ⁽⁵⁾	-19.055 ⁽⁵⁾	15,08 ⁽²⁾	14,43 ⁽²⁾	34.685 ⁽²⁾	56.042 ⁽²⁾

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de C.I.E.F. M.F. Dados fornecidos por EMBRAPA/CNPUV.

⁽¹⁾ Para percentuais, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ac^{rt}$. Para quilogramas, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais com base no modelo $y=Ae$.

(2) Nível de Significância entre 0 e 1.

(3) Nível de Significância entre 1 e 2.

(4) Nível de Significância entre 2 e 5.

(5) Nível de Significância entre 5 e 10.

ANEXO V - Taxas anuais de crescimento das importações de vinhos de mesa por países de origem. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes

Período	Países ⁽¹⁾							
	Chile				Portugal			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
1980-1997	6,27 ⁽²⁾	8,42 ⁽²⁾	69.548 ⁽²⁾	157.404 ⁽²⁾	7,86 ⁽²⁾	12,71 ⁽²⁾	200.274 ⁽²⁾	528.510 ⁽²⁾
1980-1989	4,11 ⁽⁴⁾	2,65 ⁽⁵⁾	-25.878 ⁽⁵⁾	-53.376 ⁽⁵⁾	6,64 ⁽²⁾	9,57 ⁽²⁾	75.204 ⁽⁴⁾	150.238 ⁽³⁾
1990-1997	10,00 ⁽²⁾	14,63 ⁽²⁾	214.414 ⁽²⁾	480.377 ⁽²⁾	23,72 ⁽²⁾	24,40 ⁽²⁾	683.177 ⁽²⁾	1.525.994 ⁽²⁾
	Alemanha				Argentina			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
	1980-1997	18,74 ⁽²⁾	20,82 ⁽²⁾	532.638 ⁽²⁾	751.967 ⁽²⁾	15,09 ⁽²⁾	16,56 ⁽²⁾	52.566 ⁽²⁾
1980-1989	17,28 ⁽²⁾	20,86 ⁽²⁾	228.270 ⁽²⁾	328.505 ⁽²⁾	13,74 ⁽²⁾	14,09 ⁽²⁾	33.094 ⁽³⁾	50.678 ⁽³⁾
1990-1997	23,11 ⁽²⁾	27,03 ⁽²⁾	859.101 ⁽³⁾	980.289 ⁽⁴⁾	8,77 ⁽³⁾	8,00 ⁽³⁾	77.160 ⁽³⁾	151.947 ⁽²⁾
	França				Itália			
	Em %		Em quilogramas		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
	1980-1997	13,38 ⁽²⁾	18,46 ⁽²⁾	127.185 ⁽²⁾	336.390 ⁽²⁾	19,48 ⁽²⁾	24,32 ⁽²⁾	233.548 ⁽²⁾
1980-1989	9,87 ⁽²⁾	15,34 ⁽²⁾	40.223 ⁽²⁾	82.699 ⁽²⁾	11,75 ⁽²⁾	18,35 ⁽²⁾	43.987 ⁽²⁾	89.909 ⁽²⁾
1990-1997	29,76 ⁽²⁾	24,19 ⁽²⁾	397.540 ⁽²⁾	898.481 ⁽²⁾	38,46 ⁽²⁾	36,28 ⁽²⁾	718.892 ⁽²⁾	1.486.494 ⁽²⁾
	Espanha				Estados Unidos			
	Em %		Em quilogramas		Em %		Em quilogramas	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
	1980-1997	7,88 ⁽²⁾	16,25 ⁽²⁾	15.538 ⁽²⁾	48.594 ⁽²⁾	15,20 ⁽²⁾	19,32 ⁽²⁾	15.269 ⁽²⁾
1980-1989	-0,63 ⁽⁵⁾	13,75 ⁽²⁾	-4.191 ⁽⁴⁾	10.572 ⁽³⁾	-13,40 ⁽²⁾	-4,16 ⁽⁵⁾	-3.004 ⁽²⁾	-2.162 ⁽⁴⁾
1990-1997	28,40 ⁽²⁾	18,63 ⁽²⁾	55.820 ⁽²⁾	109.524 ⁽²⁾	45,62 ⁽²⁾	34,36 ⁽²⁾	59.850 ⁽²⁾	115.035 ⁽²⁾

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de C.I.E.F. M.F. Dados fornecidos por EMBRAPA/CNPUV.

⁽¹⁾ Para percentuais, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y=Ae^{rt}$. Para quilogramas, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais com base no modelo $y=Ae$.

- (1) Nível de Significância entre 0 e 1.
- (2) Nível de Significância entre 1 e 2.
- (3) Nível de Significância entre 2 e 5.
- (4) Nível de Significância entre 5 e 10.

ANEXO VI - Taxas anuais de crescimento das importações brasileiras de vinhos espumantes por países de origem. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes

Período	Países ⁽¹⁾							
	Espanha				Itália			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
1980-1997	16,77 ⁽²⁾	26,99 ⁽²⁾	13.642 ⁽²⁾	53.973 ⁽²⁾	19,37 ⁽²⁾	26,02 ⁽²⁾	11.901 ⁽²⁾	30.872 ⁽²⁾
1980-1989	9,04 ⁽²⁾	19,76 ⁽²⁾	1.580 ⁽⁴⁾	7.678 ⁽²⁾	4,83 ⁽²⁾	12,35 ⁽²⁾	690 ⁽²⁾	2.842 ⁽²⁾
1990-1997	18,85 ⁽²⁾	21,97 ⁽²⁾	25.239 ⁽²⁾	100.721 ⁽²⁾	40,39 ⁽²⁾	37,46 ⁽²⁾	30.376 ⁽²⁾	77.766 ⁽²⁾
	França				Portugal			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
	1980-1997	19,27 ⁽²⁾	27,63 ⁽²⁾	22.596 ⁽²⁾	218.240 ⁽²⁾	-27,14 ⁽²⁾	-19,23 ⁽²⁾	-15.013 ⁽²⁾
1980-1989	14,24 ⁽²⁾	25,20 ⁽²⁾	3.519 ⁽²⁾	26.075 ⁽²⁾	-5,70 ⁽⁴⁾	-5,06 ⁽³⁾	1.716 ⁽⁵⁾	754 ⁽⁵⁾
1990-1997	46,53 ⁽²⁾	42,10 ⁽²⁾	84.641 ⁽²⁾	801.160 ⁽²⁾	22,01 ⁽²⁾	25,79 ⁽²⁾	3.795 ⁽²⁾	12.305 ⁽²⁾
	Alemanha				Chile			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
	1980-1997	-4,35 ⁽⁴⁾	4,22 ⁽⁴⁾	-2.082 ⁽⁴⁾	2.113 ⁽⁴⁾	3,14 ⁽⁴⁾	7,34 ⁽²⁾	376 ⁽⁴⁾
1980-1989	-36,95 ⁽¹⁾	-26,40 ⁽¹⁾	-6.155 ⁽⁴⁾	-4.815 ⁽⁵⁾	-26,35 ⁽⁴⁾	-25,75 ⁽⁴⁾	-705 ⁽⁴⁾	-871 ⁽⁴⁾
1990-1997	27,03 ⁽¹⁾	24,26 ⁽¹⁾	2.824 ⁽⁴⁾	6.866 ⁽⁴⁾	18,45 ⁽²⁾	19,13 ⁽²⁾	1.762 ⁽⁴⁾	3.658 ⁽⁴⁾

Fonte: Fonte: Elaboração própria com base nos dados de C.I.E.F. M.F. Dados fornecidos por EMBRAPA/CNPUV.

⁽¹⁾ Para percentuais, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y = Ac^{rt}$. Para quilogramas, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais com base no modelo $y = Ae$.

(2) Nível de Significância entre 0 e 1.

(3) Nível de Significância entre 1 e 2.

(4) Nível de Significância entre 2 e 5.

(5) Nível de Significância entre 5 e 10.

ANEXO VII- Taxas anuais de crescimento das importações brasileiras de uvas por países de origem. Quantidades em litros e quilogramas e valores em US\$ correntes

Período	Países/Produtos ⁽¹⁾							
	Uvas Frescas							
	Chile				Argentina			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	
1980-1997	19,67 ⁽²⁾	18,83 ⁽²⁾	1.388.688 ⁽²⁾	975.531 ⁽²⁾	14,62 ⁽²⁾	16,54 ⁽²⁾	232.863 ⁽²⁾	214.147 ⁽²⁾
1980-1989	14,70 ⁽²⁾	12,93 ⁽²⁾	350.699 ⁽²⁾	248.793 ⁽³⁾	22,18 ⁽²⁾	21,81 ⁽²⁾	366.567 ⁽²⁾	265.593 ⁽²⁾
1990-1997	27,03 ⁽²⁾	21,16 ⁽²⁾	3.973.495 ⁽²⁾	2.627.863 ⁽²⁾	-4,36 ⁽⁵⁾	1,82 ⁽⁵⁾	-137.006 ⁽⁵⁾	46.444 ⁽⁵⁾
	Estados Unidos							
	Em %		Em litros					
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor				
	1980-1997	39,86 ⁽²⁾	39,03 ⁽²⁾	128.764 ⁽²⁾	140.096 ⁽²⁾			
1980-1989	18,14 ⁽⁴⁾	21,88 ⁽³⁾	-5.920 ⁽⁴⁾	-3.203 ⁽⁵⁾				
1990-1997	43,76 ⁽²⁾	37,12 ⁽²⁾	358.601 ⁽²⁾	358.993 ⁽²⁾				
	Uvas Passas							
	Argentina				Chile			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
1980-1997	7,15 ⁽²⁾	9,09 ⁽²⁾	233.716 ⁽²⁾	313826 ⁽²⁾	19,78 ⁽²⁾	14,38 ⁽²⁾	690.090 ⁽²⁾	462.818 ⁽²⁾
1980-1989	12,57 ⁽²⁾	16,17 ⁽²⁾	248.511 ⁽³⁾	468.599 ⁽²⁾	24,04 ⁽²⁾	16,14 ⁽²⁾	469.052 ⁽²⁾	359651 ⁽²⁾
1990-1997	9,13 ⁽²⁾	6,75 ⁽²⁾	372.385 ⁽³⁾	659.520 ⁽²⁾	25,27 ⁽²⁾	11,48 ⁽²⁾	1.142.743 ⁽⁴⁾	613.386 ⁽²⁾
	Estados Unidos				México			
	Em %		Em litros		Em %		Em litros	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
	1980-1997	10,02 ⁽²⁾	10,28 ⁽²⁾	48.348 ⁽²⁾	81.016 ⁽²⁾	-8,92 ⁽²⁾	-9,16 ⁽²⁾	-66.040 ⁽²⁾
1980-1989	2,69 ⁽⁵⁾	1,58 ⁽⁵⁾	9.813 ⁽⁵⁾	2.858 ⁽⁵⁾	-11,74 ⁽²⁾	-17,01 ⁽²⁾	-87.564 ⁽²⁾	-231.093 ⁽²⁾
1990-1997	29,53 ⁽²⁾	29,64 ⁽²⁾	150.261 ⁽²⁾	267.107 ⁽²⁾	1,96 ⁽⁵⁾	-0,42 ⁽⁵⁾	-10.369 ⁽⁵⁾	-23.489 ⁽⁵⁾

Fonte: Fonte: Elaboração própria com base nos dados de C.I.E.F. M.F. Dados fornecidos por EMBRAPA/CNPUV.

⁽¹⁾ Para percentuais, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais, com base no modelo $y = Ac^{rt}$. Para quilogramas, taxas anuais de crescimento calculadas segundo médias móveis trienais com base no modelo $y = Ac$.

- (2) Nível de Significância entre 0 e 1.
- (3) Nível de Significância entre 1 e 2.
- (4) Nível de Significância entre 2 e 5.
- (5) Nível de Significância entre 5 e 10.