

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM INTEGRAÇÃO LATINO
AMERICANA**

**A TRIBUTAÇÃO DO ARROZ NO MERCOSUL: SEU
REFLEXO NA PRODUÇÃO E NO CONSUMO**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Alessandra Muller Gazzaneo

**Santa Maria, RS
2008**

A TRIBUTAÇÃO DO ARROZ NO MERCOSUL: SEU REFLEXO NA PRODUÇÃO E NO CONSUMO

por

Alessandra Muller Gazzaneo

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Integração Latino Americana, Área de Concentração em Integração Econômica, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau de **Mestre em Integração Latino Americana.**

Orientador: Prof. Dr. Adayr da Silva Ilha

Santa Maria, RS
2008

**Universidade Federal de Santa Maria
Centro de Ciências Sociais e Humanas
Programa de Pós-Graduação em Integração Latino Americana**

A Comissão Examinadora, abaixo assinada,
aprova a Dissertação de Mestrado

**A TRIBUTAÇÃO DO ARROZ NO MERCOSUL: SEU REFLEXO NA
PRODUÇÃO E NO CONSUMO**

Elaborada por
Alessandra Muller Gazzaneo

Como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Integração Latino Americana

COMISSÃO EXAMINADORA:

Adayr da Silva Ilha, Dr.
(Presidente/Orientador)

Paulo Dabdab Waquil, Dr. (UFRGS)

Rita Inês Paetzhold Pauli, Dra. (UFSM)

Santa Maria, 09 de setembro de 2008.

Dedico esse trabalho à minha família, especialmente ao meu pai, Cezar Augusto grande incentivador ao estudo do tema ligado ao arroz, e à Luciana, minha irmã, que foi a responsável por me fazer sair da inércia e buscar esse aprofundamento.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao MILA – Mestrado em Integração Latino-Americana que permitiu que esse sonho fosse possível.

Ao meu orientador, professor Adayr da Silva Ilha, pela amizade, paciência e ensinamentos repassados.

A minha querida parceira de caminhada, Caren Luciane Bernardi, por seu apoio constante e amizade sincera desde o primeiro dia do Mestrado.

À colega Taize Machado, pela amizade e pelos ensinamentos transmitidos em vários momentos dessa jornada.

A minha irmã e amiga Luciana, grande incentivadora e conselheira, sempre fornecendo palavras positivas e de entusiasmo para que eu seguisse adiante.

Aos meus queridos pais, Cezar e Ivone, por serem os alicerces da minha vida.

Ao meu amor, Daniel, amigo e companheiro de todas as horas.

"O que importa na vida não é o ponto de partida, mas a caminhada. Caminhando e semeando, no fim terás o que colher."

(Cora Coralina)

RESUMO

Dissertação de Mestrado
Programa de Pós-Graduação em Integração Latino Americana
Universidade Federal de Santa Maria

A TRIBUTAÇÃO DO ARROZ NO MERCOSUL: SEU REFLEXO NA PRODUÇÃO E NO CONSUMO

AUTORA: ALESSANDRA MÜLLER GAZZANEO

ORIENTADOR: ADAYR DA SILVA ILHA

Data e Local da Defesa: Santa Maria, 12 de novembro de 2008.

Este trabalho aborda a influência do comportamento da tributação do arroz na Argentina, Brasil e Uruguai nos fluxos comerciais da produção e do consumo do grão da região após a instituição do Mercosul. Os objetivos principais são avaliar a importância e a sistemática atual que se configura no comércio internacional do cereal, bem como apurar alternativas de escoamento do arroz do Mercosul a terceiros mercados conjuntamente. Para tanto, em um primeiro momento, este estudo analisa e contextualiza o período de formação do Mercosul, momento em que já vigoravam regimes democráticos de governo em cada um dos países-membros. Em seguida, estabelece-se um breve debate entre regionalismo e multilateralismo, demonstrando que os ideais mercosulinos, em última análise, caminham em favor da globalização. Na seqüência, aborda-se o panorama arroseiro internacional, incluindo a problemática dos subsídios fornecidos pelos países desenvolvidos ao seu arroz. Adiante, trata-se do preço do cereal, o qual recentemente teve incremento em seu valor, tanto no Brasil, como no resto do mundo, em razão da aproximação entre oferta e consumo do grão, acarretando diminuição dos estoques. Após, procura-se apontar os possíveis reflexos da falta de harmonização da cadeia tributária do arroz tanto no mercado interno brasileiro, tendo em vista a “guerra fiscal”, como nos países-membros do Mercosul, apontando como as oscilações tributárias alteram os fluxos comerciais orizícolas dos países pertencentes ao bloco regional e, conseqüentemente, a competitividade desses. Por fim, conclui-se que a harmonização tributária constitui-se em uma das lacunas que ainda faltam ser preenchidas para o aprofundamento das relações integracionistas, o que torna o Mercosul um processo ainda embrionário de integração que necessita de desenvolvimento constante para atender os objetivos firmados pelo Tratado de Assunção.

Palavras-chave: Arroz, Fluxos Comerciais Arrozeiros, Harmonização Tributária, Mercosul.

ABSTRACT

Master Degree Course

Program of Post-Graduation in Latin-American Integration

Federal University of Santa Maria

TAXATION OF RICE IN MERCOSUR: THE CONSEQUENCES IN PRODUCTION AND CONSUMPTION

AUTHOR: ALESSANDRA MULLER GAZZANEO

ADVISER: ADAYR DA SILVA ILHA

Defense Date and Place: Santa Maria, November 12th, 2008

This work approaches the influence of the rice taxes behavior in Argentina, Brazil and Uruguay in the commercial flows of the production and the consumption of the grain in the region after Mercosul has been created. The main objectives are to evaluate the importance and the current systematics in the international trade of the cereal, as well as find exporting alternatives for the rice produced in Mercosul to third markets. At a first moment, this study analyzes since Mercosul's creation, moment when each one of the country-members already invigorated democratic regimes. After that, this study debates regionalism and multilateralism, to demonstrate that Mercosul's ideals, in last analysis, walk for the globalization. In the sequence, it approaches the panorama of international rice market, including the problematic of the rice subsidies in developed countries. The work advances to analyze the cereal price, which recently had incremented its value, as much in Brazil, as in the whole world, caused by an approach between offers and consumption of the grain, causing reduction of the supplies. After, it studies the possible consequences of the lack of harmonization of the rice taxes in the Brazilian domestic market, in view of the "fiscal war", as in the country-members of the Mercosul, pointing as the oscillations taxes modify the members commercial flows and their competitiveness. Finally, this work concludes that the harmonization tax consists in one of the gaps that still lack to be filled to deep the integration relations, what it becomes the Mercosul a still embryonic integration process that needs constant development to reach objectives signed in the Treaty of Asuncion.

KEYWORDS: Rice, Rice Commercial Flows, Harmonization taxes (fiscal harmonization), Mercosul.

LISTA DE ABREVIATURAS

ALADI	Associação Latino Americana de Integração
ALALC	Associação Latino Americana de Livre Comércio
CEPAL	Comissão Econômica para América Latina
CMPP	Custo Médio Ponderado de Produção
CONAB	Companhia Nacional de Abastecimento
ECOWAS	Economic Community of West African States
EUA	Estados Unidos da América
FAO	Food and agriculture Organization of the United Nations
Ha	Hectare
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transportes interestaduais, intermunicipais e de comunicação.
IED	Investimento Externo Direto
IPi	Imposto sobre Produtos Industrializados
IRGA	Instituto Rio Grandense do Arroz
ISS	Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza
IvA	Imposto sobre Valor Agregado

Kg	Quilograma
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
Mercosul	Mercado Comum do Sul
NTCI	Nova Teoria do Comércio Internacional
OMC	Organização Mundial do Comércio
RS	Rio Grande do Sul
SINDARROZ	Sindicato da Indústria do Arroz do Estado do Rio Grande do Sul
T	Tonelada
TEC	Tarifa Externa Comum
UA	União Aduaneira
UE	União Européia

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Análise do comportamento das exportações dos países mercosulinos de 1988/90, 1998/00 e 2001.....	41
Quadro 2 – Evolução da produção e exportação de arroz uruguaio para o Brasil ..	45
Quadro 3 – Evolução da produção e exportação de arroz argentino para o Brasil ..	46
Quadro 4 – Maiores produtores mundiais de arroz – em mil toneladas de arroz em casca.....	54
Quadro 5 – Consumo aproximado per capita de alguns mercados asiáticos frente ao Brasil, Argentina e Uruguai.....	57
Quadro 6 – Situação mundial da produção e consumo de arroz elaborado (em mil toneladas).....	59
Quadro 7 – Principais países exportadores de arroz – safra 2005/06.....	61
Quadro 8 – Exportações brasileiras de arroz em casca e de quebrados na safra 2007/08 (em toneladas)	62
Quadro 9 – Principais países importadores de arroz – safra 2005/06.....	65
Quadro 10 – Tipo de grão importado por país.....	66
Quadro 11 – Fatores que influenciam na formação dos preços do grão no Brasil ...	68
Quadro 12 – Evolução dos preços em dólares por tipo de grão e por tonelada no mercado internacional de janeiro a maio de 2008.....	70
Quadro 13 – Exportações dos EUA de arroz elaborado (em mil toneladas)	72
Quadro 14 – Destino das exportações uruguaias de arroz elaborado entre as safras de 1993/04 a 2007/08	82

Quadro 15 – Evolução da produção e produtividade de arroz em casca na Argentina (em mil toneladas).....	85
Quadro 16 – Produção de arroz em casca no Brasil (em mil toneladas).....	86
Quadro 17 – Produtividade média do cereal em casca no Brasil (kg/ha)	86
Quadro 18 – Evolução da produção e produtividade de arroz em casca no Uruguai (em mil toneladas).....	86
Quadro 19 – Produção, consumo e comércio de arroz em casca da Argentina, Brasil e Uruguai no período de 01/03/2007 a 28/02/2008 (em mil toneladas).....	88
Quadro 20 – Incidência tributária e os custos de produção do arroz irrigado no RS	94
Quadro 21 – Comparação dos custos de produção de uma tonelada de arroz em casca referente à safra 2004/05 em dólares americanos.....	96
Quadro 22 – Valores unitários de aquisição de itens do custo de produção e a produtividade média na Argentina, Brasil e Uruguai	97
Quadro 23 – Apuração dos custos de produção do arroz para a safra 2007/08 por hectare no RS	98
Quadro 24 – Impacto da Desoneração do ICMS sobre o Salário Mínimo	107
Quadro 25 – Estrutura Tributária Uruguiaia Atual	115
Quadro 26 – Comparativo dos impostos nos países-membros do Mercosul e União Européia	122

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Produção mundial de arroz em casca.....	55
Gráfico 2 – Maiores produtores mundiais do cereal.....	56
Gráfico 3 – Principais destinos das exportações argentinas do grão.....	81
Gráfico 4 – Principais destinos das exportações uruguaias de arroz.....	81
Gráfico 5 – Proporção dos tributos incidentes no custo de produção da safra de 2003/04 do RS	96

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A - Impostos diretos e indiretos no Uruguai.....	142
---	------------

SUMÁRIO

RESUMO	07
ABSTRACT	08
LISTA DE ABREVIATURAS	09
LISTA DE QUADROS	11
LISTA DE GRÁFICOS	13
LISTA DE ANEXOS	14
INTRODUÇÃO	17
1 A INTEGRAÇÃO REGIONAL	21
1.1 Multilateralismo x Regionalismo	30
1.2 A experiência Mercosulina	33
1.2.1 Tarifa externa comum: concorrência leal ou desleal?	40
2 CENÁRIO DO SETOR ARROZEIRO INTERNACIONAL	48
2.1 A questão dos subsídios nos países desenvolvidos: comércio transparente?	49
2.2 Principais produtores e consumidores mundiais do grão	53
2.3 Principais exportadores e importadores do cereal	60
2.4 A questão cambial x competitividade e os preços internacionais	67
3 PANORAMA DO SETOR ARROZEIRO DO MERCOSUL	77
3.1 Custos de produção do arroz nos países-membros do Mercosul	89

4 IMPOSTOS SOBRE O CONSUMO NO MERCOSUL.....	101
4.1 Sistema de tributação sobre o consumo no Brasil	105
4.1.1 Guerra Fiscal.....	110
4.2 Sistema de tributação sobre o consumo na Argentina.....	113
4.3 Sistema de tributação sobre o consumo no Uruguai.....	114
4.4 Proposta de Harmonização	118
CONSIDERAÇÕES FINAIS	128
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	133

INTRODUÇÃO

O arroz é um cereal de notável valor nutricional. E associado a esse fator, dados da FAO revelam que o arroz representa 20% da fonte de energia alimentar da população mundial. Assim, é um alimento de grande importância nos quatro cantos do globo, justificando a necessidade de garantir o seu abastecimento.

No que tange ao Brasil e ao Estado gaúcho, o arroz possui uma importância muito grande em termos econômicos. Em relação à produção mundial, o Brasil se destaca como o maior produtor do cereal da América Latina, embora em números absolutos o arroz brasileiro represente apenas 2% do mercado mundial. O arroz proveniente do RS representa mais da metade do que é produzido pelo Brasil, confirmando a importância do cereal para a região sul do Brasil.

O Rio Grande do Sul é o Estado brasileiro que apresenta a maior área plantada de arroz irrigado do país, bem como a maior produtividade da terra no cultivo do grão. O Estado responde sozinho por mais de 50% da produção de arroz nacional, volume muito expressivo em comparação ao tamanho e potencial produtivo do Brasil. A projeção feita pelo IRGA (Instituto Rio Grandense do Arroz), é que para a safra de 2007/08 o Estado atinja uma produtividade de 6.864 quilogramas por hectare, bastante superior ao resto do país, resultado de avanços tecnológicos, no âmbito da genética de sementes, mecanização e desenvolvimento de processos produtivos mais eficientes.

No entanto, o setor orizícola gaúcho atualmente passa por momentos difíceis, tendo em vista que a significativa queda dos preços nos últimos anos ainda se mantém estável, bem como a alta carga tributária incidente no processo produtivo do cereal tem influenciado negativamente a competitividade do arroz do Rio Grande do Sul. Outros aspectos merecem destaque, tais como o alto custo de arrendamento, a queda dos preços internacionais e a carga tributária não harmonizada do Brasil, contribuem sobremaneira para as distorções que o mercado orizícola está enfrentando.

O Rio Grande do Sul, por exemplo, possui uma das maiores alíquotas de ICMS aplicadas à cadeia arrozeira, encarecendo o custo de produção de maneira

significativa. Por outro lado, as constantes importações da Argentina e do Uruguai, inclusive em períodos de safra, têm gerado excedentes do grão e, segundo os produtores e a indústria do setor, vem contribuindo para que os preços se mantenham em níveis muito baixos no mercado brasileiro.

Este estudo terá como ponto de partida uma análise dos níveis tributários praticados na cadeia produtiva arrozeira da Argentina e do Uruguai, comparativamente aos níveis brasileiros. Procurar-se-á demonstrar como a desarmonização destes índices pode ser prejudicial ao mercado interno e ao Mercosul. O Paraguai não tem produção, nem consumo significativos, o mesmo acaba não impactando os fluxos comerciais de arroz no Mercosul de maneira representativa, por esse motivo, o mercado paraguaio do grão não será analisado neste trabalho.

O interesse em analisar aspectos tributários na cadeia orizícola está associado não somente a identificar e apontar os países do Mercosul que possuam uma carga tributária mais linear, mas principalmente porque a busca dessa harmonização tributária entre os países-membros pode afetar de maneira importante a competitividade, assim como a questão cambial e o custo de produção, também afetam. Ou seja, há um interesse em identificar os principais gargalos da redução de competitividade do arroz brasileiro, sendo que atualmente se acredita que um deles seja justamente a estrutura tributária desarmônica do Mercosul e do próprio Brasil.

Os representantes da cadeia orizícola no Brasil argumentam constantemente que o país teve dificuldade de adequar o setor à nova ordem de comércio que surge com a formação do Mercosul, isto é, de competir com o produto importado dos países vizinhos, já que Argentina e Uruguai possuem custos de produção inferiores aos brasileiros e uma cadeia tributária mais linear.

Outro aspecto importante é que argentinos e uruguaios não têm o mesmo hábito dos brasileiros de consumir quantidades expressivas do grão, por isso aumentaram a sua produção após a formação do Mercosul com o objetivo de tornarem-se os principais exportadores de arroz para o Brasil. Cabe salientar que fatores como os juros de financiamentos, bem como os valores de fretes, custos de comercialização, maquinários, sementes e tributos são menores nos países vizinhos do que no Brasil, impulsionando o setor orizícola daqueles países. No entanto, um fato interessante é que o Brasil é um dos principais exportadores de maquinários agrícolas para a Argentina. E nessa aritmética de quem ganha e quem perde não se

pode deixar de considerar tal aspecto. Será que os vizinhos mercosulinos são mesmo uma ameaça?

Para muitos o Mercosul encontra-se em uma fase de crise do processo de integração, já que significativas disparidades presentes na estrutura dos países-membros exigirão esforços excepcionais para a construção de simetrias regionais, permitindo contornar, assim, a fragilidade do bloco. E nesse sentido, poderia haver um aumento representativo da competitividade do Mercosul no mercado internacional. Dessa forma, se a idéia é avançar no processo de integração regional, uma medida importante é a harmonização tributária entre os Estados-partes, já que a mesma facilitaria o processo de equidade entre os sócios.

No Brasil há diversos impostos presentes em toda a cadeia produtiva, e a incidência se dá por meio do chamado efeito “cascata”, aumentando o custo de produção. A reforma tributária no Brasil não deve ser vista como uma alternativa distante e futura, ou seja, é urgente a necessidade de implantação da mesma. Por outro lado, na Argentina, Uruguai e Paraguai o principal imposto incidente é o IVA, o qual possui um sistema de incidência que faz com que a alíquota nominal seja igual à efetiva, ou seja, seu valor é calculado por fora.

Outro aspecto que ainda não está bem definido é o produto da discussão teórica e dicotômica entre economistas em relação ao Mercosul no que tange à defesa do multilateralismo ou do regionalismo. O resultado da abertura de diversas economias do globo demonstra que a única certeza em relação aos processos globalizatórios é que as fronteiras tiveram alteradas suas funções, já que em vez de separação, assumem o papel de espaço de interação, fazendo com que essa transformação influencie nitidamente os hábitos e costumes de muitos povos.

O trabalho busca contribuir como base para futuros estudos na área, bem como servir de fonte de informações para empresas do setor que desejarem um maior conhecimento sobre o tema. O estudo visa contribuir ainda, ao acervo da UFSM e sua comunidade, já que o mesmo estará divulgando a grande necessidade de valorizar a agricultura e mais especificamente, a cultura do arroz. No entanto, não há a intenção de cessar as discussões sobre o tema com este trabalho, ele apenas tem como objetivo expor algumas problemáticas enfrentadas pela cadeia orizícola brasileira e mercosulina, novos estudos deverão ser feitos com o intuito de enriquecimento do processo de forma continuada.

Argentina, Brasil e Uruguai são produtores de arroz de similar qualidade, o excedente gerado do bloco poderia ser exportado para outras regiões do globo de maneira conjunta. O Mercosul não deve se limitar apenas aos negócios intrabloco, isto é, seus países-membros devem buscar alternativas que enriqueçam de forma homogênea as relações comerciais de seus sócios com terceiros países. Por esse motivo, uma alternativa interessante seria disputar o abastecimento de outras regiões o que tenderia a fortalecer a regionalização que se dispuseram a criar.

O estudo foi desenvolvido com base no método dedutivo, sendo que os dados utilizados foram coletados por meio de pesquisa bibliográfica. A caracterização do setor foi feita a partir de dados secundários obtidos em jornais, revistas, internet e trabalhos científicos da área. Assim, a análise documental foi utilizada como vertente principal desse trabalho. Os dados também foram obtidos junto a sindicatos, como o SINDARROZ (Sindicato da Indústria do Arroz do Estado do Rio Grande do Sul). E foram utilizados ainda, estudos realizados pelo IRGA (Instituto Rio Grandense do Arroz), pela CONAB (Companhia Nacional de Abastecimento) e FAO (*Food and Agriculture Organization of the United Nations*) os quais também foram importantes para viabilizar o desenvolvimento dessa dissertação.

O trabalho foi estruturado em quatro capítulos, além desta introdução e das considerações finais. No primeiro capítulo, abordam-se aspectos da integração regional. No segundo traça-se um panorama do setor arroseiro em nível internacional. O terceiro capítulo trata do arroz no Mercosul e o seguinte ocupa-se da questão tributária, em especial no que se refere ao arroz no Mercosul.

1 A INTEGRAÇÃO REGIONAL

O sistema mundial atual traz em seu cerne a busca incessante pelo lucro e a manutenção do capital, defendendo muitas vezes em nome desse excedente, meios de comércio calcados em subsídios, protecionismos, investimentos voláteis, entre outros, sendo esses instrumentos determinantes das relações comerciais. Os países nortistas e desenvolvidos são os grandes detentores de capital. Resta aos países periféricos, como os da América Latina, a ânsia pelo recebimento de investimento externo fazendo com frequência que esses países cedam a pressões e se posicionem cada vez mais de maneira dependente dos primeiros.

O liberalismo surgido e desenvolvido na Inglaterra e após nos Estados Unidos da América (EUA) está bastante associado ao protecionismo desenvolvido por estes Estados em diversos ramos da economia. Hodiernamente o protecionismo avança trazendo consigo aspectos predatórios e que tende a colocar em situação ainda mais dramática os países periféricos, como os da América Latina, já que setores como o agrícola, no qual países sulistas possuem vantagens comparativas, são os mais protegidos pelos nortistas.

A Europa foi o continente onde o processo de integração teve sua aplicação de forma pioneira, ganhando força, após a Segunda Guerra, o sentimento de necessidade de paz e unificação, atingindo atualmente o grau de uma União Econômica, sendo caracterizada pela adoção de uma moeda única (MEIRELLES, 2000). Na América Latina os conflitos fronteiriços levaram à criação de sentimentos nacionalistas, os quais, impulsionados pelos regimes totalitários, geraram a impossibilidade das comunidades latino-americanas perceberem que o sofrimento e a falta de paz poderiam ser na verdade, uma possibilidade de união entre as pátrias regionais.

A Segunda Guerra deixou devastado o continente europeu e a integração entre os Estados tinha o intuito de evitar novos confrontos. A concretização do processo de paz, bem como da estabilidade e do bem estar, são ganhos que justificam o processo de integração europeu. No campo econômico, o referido processo de integração procurava a potencialização da própria capacidade econômica, por meio da cooperação mútua, da estabilidade e bem-estar interno.

Na verdade, seria ingenuidade acreditar que o processo de integração europeu não teve seus momentos de crise e desesperança, como bem destaca Schaposnik (2001), a diferença é que eles tiveram soluções bem articuladas que os tiraram de situações delicadas, como o já citado período de pós-guerra, direcionando o continente europeu para a construção de uma consciência coletiva que visava claramente a busca e manutenção da paz no continente.

De certa maneira, pode-se dizer que o exemplo da Europa de unificação regional foi um grande incentivador para a aproximação de outros blocos regionais, inclusive na América Latina, como o caso mercosulino. Soares (1997) pondera que os países latino-americanos, mesmo vivenciando uma realidade diferente dos europeus, também se preparam para a integração de seus Estados, e para a autora a integração representa “feudos contemporâneos” e uma maneira de sobrevivência dentro desta aldeia global.

A América Latina passou por algumas tentativas de criação de blocos regionais, mas poucos avanços até a criação do Mercosul tinham sido notados. Dentro desse contexto, alguns movimentos importantes na busca da integração foram a ALALC (Associação Latino Americana de Livre Comércio) e a ALADI (Associação Latino Americana de Integração), mas que tiveram o seu processo de evolução dissipado no tempo e espaço, comprovando que processos de integração regional são normalmente lentos e gradativos, concentrados na dicotomia de progressos e estagnações.

Um fator de atraso ao processo de integração na América Latina destacado por Schaposnik (2001) foi a ignorância que o povo latino-americano demonstrava quanto ao conteúdo da integração regional. Sendo assim, é compreensível que tais países apresentassem desde 1960 uma postura de passividade e desconfiança sobre os processos de integração regional.

A ALALC foi criada na década de 60 por meio da assinatura do Tratado de Montevideu, simbolizando segundo Almeida (1998), o primeiro projeto integracionista da região de amplo escopo. No entanto, o autor destaca ainda, que o êxito do bloco dependeria de uma abertura recíproca entre os países-membros e somado a isso a possibilidade de competirem internacionalmente na busca pela ampliação de mercados e de investimentos.

Na América Latina, diferentemente do que ocorreu no continente europeu, não se percebe a atuação ativa de forças sociais em incentivo ao desenvolvimento

do processo de integração. Os cidadãos não perceberam na ALALC, uma possibilidade de desenvolvimento de seus respectivos países. As pessoas estavam anestesiadas pelos regimes totalitários e conseqüentemente míopes para uma possibilidade de unidade regional. E dentro dessa ótica Schaposnik (2001 p.25) cita o seguinte: “Enquanto o norte faz-se cada vez mais forte em sua unidade, a América Latina dá vantagens a todos os continentes”. O que demonstra a fragilidade da região frente à conjuntura internacional.

Na realidade, no caso da ALALC, o papel dos atores envolvidos no processo de integração não fora discutido e nem definido. Houve também, a falta de criação de mecanismos eficientes de resistência à pressão dos grupos hegemônicos (representados pelos países e empresas nortistas) e tampouco foram articulados mecanismos de superação de tal dependência. Não ocorreu também uma tentativa de mobilizar a opinião pública, isto é, nenhum setor foi convencido pela causa integracionista, nem a massa, nem a elite, não havia se formado uma consciência latino-americana que levasse a um espírito comunitário na região.

Assim, os negociadores da época não colocaram o desenvolvimento e aprofundamento da integração como uma questão central, já que cada país percebia na integração um projeto custoso e duplicador de esforços. Os países estavam mais motivados pelo agir individual desencadeando um efeito limitante sobre a proposta de integração, já que cada país seguia negociando diretamente com as potências hegemônicas. Nesse período são disseminadas as políticas fortemente protecionistas, com a imposição de tarifas altas e restrições não-tarifárias, ferindo a idéia real de integração.

Kiyoshi Harada dá sua contribuição a cerca do insucesso dos movimentos integracionistas na América Latina nesse período, quando afirma:

As causas do malogro dessas associações estão na diferença de níveis de desenvolvimento, na heterogeneidade das políticas econômica, monetária e cambial, aliadas à indefinição estrutural e de propósitos fazendo com que os interesses individuais dos países participantes pairassem acima do interesse comunitário regional (HARADA, 2002 p. 204).

Um aspecto que não pode deixar de ser considerado e que também serviu como obstáculo ao firme desenvolvimento integracionista na região é que por quase 20 anos os países da América Latina vivenciaram períodos autoritários impostos por diversos regimes militares. Para Almeida (1998), tais regimes tendem a manifestar

preferência por sistemas comerciais também bastante fechados com interesse pela auto-suficiência produtiva. Ou seja, o fechamento da economia gera excessiva intervenção estatal, bem como, uma proteção indiscriminada acaba desestimulando as exportações e levando muitas vezes a perda de eficiência.

Schaponisk (2001 p. 30) observa que “a instabilidade política interna conduz à instabilidade nas relações internacionais”. Ou seja, o nacionalismo exacerbado vivido pelos países da América Latina fez com que se criasse, na verdade, um processo de desintegração. O nacionalismo nesse caso foi utilizado contra os próprios vizinhos. Em outras palavras, o nacionalismo não serviu para frear um processo de dominação dos países desenvolvidos, mas serviu muito mais para desordenar as iniciativas integracionistas e de crescimento dos países da região.

Na constante tentativa de desenvolvimento de um bloco regional, os países latino-americanos decidem em 1980 partir para a criação da ALADI com a assinatura de um novo Tratado de Montevidéu, já que o primeiro não foi capaz de formar uma zona de livre comércio. É destacado por Almeida (1998) que esse novo Tratado não estabelece a obrigação de criação de listas comuns, prazos rígidos também não são o cerne do acordo para o cumprimento das metas integracionistas e as negociações bilaterais passam a ser o foco da proposta de integração, mas o curioso é que não há prazo para se formalizar a criação do bloco regional. Ainda nesse sentido, o sistema de concessões tarifárias era negociado bilateralmente não sendo utilizada a sua extensão para os demais países da ALADI. O autor salienta ainda:

O esgotamento do modelo tradicional de inserção dos países latino-americanos no sistema econômico internacional obrigou a uma reconsideração dos pressupostos implícitos no próprio padrão da integração regional, tradicionalmente multilateralista. De uma forma geral, o contexto mundial, em meados dos anos 1980, apontava para a busca de soluções parciais, de tipo “minilateral”, aos problemas de acesso aos mercados de uniformização das regras de concorrência (ALMEIDA, 1998 p. 39).

Por outro lado, com a formação da ALADI o ideal de integração não foi diferente, não existia a real vontade política de fortalecer as relações integracionistas no continente americano. Nesse caso a miopia dos mercados em perceber a integração como uma possibilidade apenas de crescimento econômico e de forma unilateral foi a grande responsável pelo insucesso das iniciativas integracionistas. A integração fundamentada no comércio é importante, mas não é focando apenas

nesse aspecto que se conseguirão resultados de significativa amplitude e que sejam duradouros no âmbito do estabelecimento de políticas comuns entre os sócios, mas aspectos sociais e culturais também devem ser observados.

Dathein (2004) destaca que a ALADI nunca chegou a ser um ator importante nas relações internacionais, já que não teve força para defender ou expressar o interesse regional de forma única e acima do nacionalismo dos países pertencentes ao acordo. Os países-membros não destinaram a essa questão uma preocupação séria e criteriosa para que a ALADI pudesse tornar-se um ator importante no comércio internacional, pois os governos acabavam negociando diretamente com os países desenvolvidos assuntos como financiamento e dívida externa, deixando o programa de integração apenas como item de discurso. E acabam, reforçando assim, o posicionamento dos países-membros de concorrentes e não de parceiros, dificultando o avanço do processo de integração.

Os autores Pagliettini e Carballo (2001 p. 23) chamam esse período de 1960 a 1985 de “preintegración”, marcada por um período de “escasos avances en el proceso de integración debido a la falta de aptitud competitiva de los países y al hecho de que beneficiaba en mayor proporción a los países más desarrollados de la región”. De uma maneira geral, para esses autores a integração tinha como ideal em seu princípio “términos basicamente políticos, como una forma de aumentar el poder de negociación internacional de estos países y reducir su vulnerabilidad externa”.

É interessante destacar ainda, que em meados dos anos 90, os países latino-americanos configuravam relações de sub-regionalização dos processos de integração, demarcando inúmeras zonas de livre comércio tanto bilaterais, como plurilaterais, demonstrando certo enfraquecimento ao ideal de integração regional total. Por outro lado, a Constituição brasileira de 1988, prevê no artigo 4º, parágrafo único, posicionamento integracionista ao destacar que: “A República Federativa do Brasil buscará a integração econômica, política, social e cultural dos povos da América Latina, visando à formação de uma comunidade latino-americana de nações”.

De acordo com Soares (1997) a previsão de um parágrafo integracionista, como no caso brasileiro, deve ser entendida como forma de possibilitar aos países latino-americanos a condição de enfrentar a sofisticação da estrutura internacional atualmente imposta unindo os países próximos do continente em condições de aumentar seu poder de barganha no mercado internacional.

A grande problemática, entretanto, foi que nesse momento os países latino-americanos percebiam uns aos outros apenas como concorrentes e a preocupação de desenvolver um processo de integração duradouro e forte nunca esteve nos planos da região. Na verdade, as formas comerciais isoladas, não respondem às aspirações de integração. E Schaposnik (2001) afirma que:

(...) cada país acentuou suas diferenças e traçou fronteiras mais profundas ao buscar o auto-abastecimento, país por país, duplicando instalações, aumentando os preços através de uma enorme proporção de custos fixos e impossibilitando, desta maneira, a competência nos mercados internacionais para suas manufaturas (SCHAPOSNIK, 2001 p. 14).

Para evitar essa falta de sucesso aos processos de integração, como os ocorridos com a ALALC e ALADI, Averborg (2002) acredita que os processos de integração regional devam estar pautados na aliança entre as nações que conjuntamente busquem compartilhar não apenas mercados, mas também, instituições e regulamentações para atingirem a integração que se propuseram a realizar. Ou seja, integração regional não abarca apenas temas de mercado, mas deve tratar com igual importância questões de ordem social e política, pois esses aspectos corroboram para que a integração seja estabelecida de maneira eficiente.

Uma crítica feita por Schaposnik (2001) quanto à integração é que essa foi pensada e construída tendo como base princípios nortistas. Ou seja, seus idealizadores simplificaram demais a questão tentando aplicar para a região latino-americana a cópia do modelo clássico de desenvolvimento capitalista, esquecendo de relativizar aspectos no âmbito histórico, estrutural, cultural e econômico entre Europa, EUA e América Latina. Um processo de integração é muito mais complexo do que misturar os ingredientes e esperar o “bolo” crescer.

Muitas empresas latino-americanas buscaram equipararem-se às indústrias dos mercados desenvolvidos para se tornarem competitivas na conjuntura proposta pelo capitalismo industrial gerando com isso processo falimentar de muitas. E nesse período há um grande aumento da participação das empresas transnacionais no mercado da América Latina. Essas direcionam os mercados muito além da vontade e do interesse individual de cada nação, os quais são alinhados de acordo com seus interesses de aumento de capital.

O princípio básico de que as forças do mercado deviam dar às pautas do funcionamento do comércio não funcionou no Mercado Comum Europeu com maior simetria entre países e empresas, e menos podia funcionar na América Latina, com estados e economias dominadas interna e internacionalmente por monopólios ou oligopólios (SCHAPOSNIK, 2001 p. 37).

Ainda sobre as transnacionais o autor afirma que:

(...) a pequena e média indústria vão cedendo espaço à empresa de escala, que termina por controlar preços, volumes e tipos de produção, e que adota os caracteres típicos da forma mais avançada de capitalismo. Atuam sobre os países subdesenvolvidos de forma tirânica, subjugando sua economia e impedindo sua programação e organização (SCHAPOSNIK, 2001 p. 65).

Quando o capital estrangeiro transfere-se para um país subdesenvolvido, tende a eliminar as indústrias locais, por compra ou concorrência, produzindo dessa maneira efeitos negativos principalmente na balança de pagamentos. “Infelizmente na América Latina as empresas estrangeiras atuam irrestritamente por falta de concorrência e aumentam a dependência existente” (Schaposnik, 2001 p. 38).

Machado (2000) define a integração econômica como o processo de eliminação de fronteiras e barreiras econômicas entre dois ou mais países, gerando assim, a estruturação de mercados maiores e não mais restritos apenas ao mercado interno. E, ainda, a eliminação destas barreiras ao comércio entre os países-membros tende a aumentar a concorrência, fazendo com que os preços praticados fiquem em patamares menores e a qualidade dos produtos tende a ser melhorada. Esse aspecto tem dividido os pesquisadores, já que para muitos estudiosos mercados maiores são sinônimos de maior eficiência, enquanto para outros a complexidade das relações tende a gerar maior número de excluídos do processo.

No âmbito das relações internacionais, o aumento da complexidade dos intercâmbios e conseqüentemente de dependência entre mercados não pode ser desconsiderada. Assim, negociar de forma vinculada a um bloco permite aos países uma maior força de pressão comercial, embora a problemática da vulnerabilidade externa, por vezes insolúvel, configure-se como realidade no século XXI.

No entanto, ficar a margem do mercado globalizado é estar alheio ao processo de desenvolvimento. Sendo assim, fazer parte do processo globalizatório significa, em última instância, a aceitação de que alterações nos fluxos comerciais e acionários de importantes mercados, tende a desordenar e comprometer o mercado

interno de países eqüidistantes. Ou seja, a busca da integração pode ser analisada como uma tendência de aumento do poder de barganha, mas por outro lado, não garante aos países-membros que suas fronteiras serão menos porosas à vulnerabilidade externa.

Salvatore (2000) destaca ainda, que a integração pode variar dentro de um amplo espectro, isto é, pode abranger desde acordos comerciais preferenciais até relações mais complexas, como as estabelecidas em uma União Econômica, que é o caso do bloco europeu.

E por que recorrer à integração? Para Machado (2000) a opção à integração feita por diversos países tem como motivadores a ampliação do mercado por meio da queda de barreiras ao fluxo comercial, bem como de serviços e tende a proporcionar uma melhor alocação dos recursos, como também, o aumento da concorrência. Ou seja, há uma tendência de redução dos preços e melhor qualidade dos bens, fazendo com que os consumidores absorvam vantagens oriundas de processos de integração bem delineados.

Para Soares (1997), o motivo pelo qual os países latino-americanos procuram se organizar de forma integrada está relacionado com o exposto a seguir:

(...) a ordem política mundial está sem dúvida, transformando as antigas visões isolacionistas. Na atualidade, tudo leva a crer, que, não mais terão condições de desenvolvimento países isolados, pois a competitividade deverá ser exercida entre blocos formados por países ou mesmo de mega-blocos, e não mais entre nações (SOARES, 1997 p. 33).

Os efeitos positivos de uma integração bem sucedida para Rosenthal (1994), abarcam questões como o aproveitamento de economias de escala e a redução das rendas improdutivas por falta de competição, deixando implícito também, uma vantagem ao consumidor final. Outro elemento destacado pelo autor e que pode ser conquistado por meio de uma integração regional bem estruturada é que o aumento da eficiência pode resultar em níveis maiores de poupança, investimento e crescimento da produtividade dos fatores de produção. E ainda, a integração pode impulsionar a criação e desenvolvimento de centros de excelência em diversos campos científicos.

Outro aspecto que deve ser abordado é o comércio intra-regional, já que a especialização em determinados setores tende a gerar maior eficiência produtiva. A aquisição e difusão de informações auxiliam sobremaneira a participação no

comércio internacional atualmente, tornando-se importante motor à união regional. É importante destacar que a integração pode auxiliar na elevação da produção e produtividade não apenas industrial, mas também, de bens agrícolas, como no caso do arroz.

De acordo com Machado (2000), quanto maior o nível de aprofundamento da integração, certamente maior será o conjunto de políticas envolvidas na negociação e, maior também será a necessidade de se atingir a harmonização nas áreas pertinentes para que seja possível uma maior simetria nos resultados comerciais, sociais, políticos e culturais.

Assim, quanto mais aprofundada se torna a integração regional, mais fortalecido acabará estando o aspecto social de tal integração. Para haver sustentabilidade ao processo de integração, a exemplo do bloco europeu, faz-se necessária a harmonização de diversos aspectos, principalmente daqueles de âmbito trabalhista, previdenciário, da saúde, educacional, tributário, entre outros devem ser respeitados de maneira equânime para todos os cidadãos do bloco, ou seja, começa a construção da consciência de um cidadão coletivo. Schaposnik (2001 p. 45) dita ainda que “a integração não é um fim em si mesma, mas um meio ou um instrumento para conseguir o desenvolvimento”.

Dessa forma, traduzindo essas palavras à realidade mercosulina pode-se perceber que um caminho árduo existe pela frente, já que muitas assimetrias podem ser apontadas entre os países-membros do bloco e para saná-las todos os sócios deverão abrir mão de parte de sua soberania para que o objetivo maior da integração seja cumprido. Vale ressaltar o seguinte:

(...) O Mercosul não é, por certo, uma varinha de condão que vai varrer, da noite para o dia, os problemas acumulados em décadas de crescimento orientado para dentro ou de intervencionismo paternalista. O processo de integração não vai resolver, por si só, todos os nossos dilemas de desenvolvimento. Ele é, isso sim, uma poderosa alavanca e um indutor do aperfeiçoamento das estruturas produtivas no âmbito empresarial, das condições de concorrência no nível macroeconômico e do grau de bem estar do consumidor final. Ele também representa um reforço considerável no poder de barganha dos quatro países em escala mundial. (ALMEIDA, 1998 p. 16).

A Integração Econômica na atualidade pode ser analisada sobre dois prismas básicos, que são o multilateralismo e o regionalismo. Cada corrente justifica

sua alternativa de inserção ao comércio mundial, baseada no livre comércio ou no regionalismo. A seguir serão abordados aspectos referentes a ambas correntes.

1.1 Multilateralismo x Regionalismo

Para alguns autores, regionalismo e multilateralismo não são processos contrários. Para outros, um processo é totalmente independente do outro, ou seja, a opção por um elimina a possibilidade do outro coexistir.

Na verdade, cada uma dessas óticas de inserção ao mercado globalizado são meios que visam uma possibilidade de sustentação e melhor adequação de sobrevivência dos mercados dentro do sistema capitalista atualmente imposto. O regionalismo apresenta conceitos que permitem embasar uma decisão política e econômica com o intuito de implementar blocos regionais, já o multilateralismo, defende uma maneira de desenvolver as relações econômicas de forma multilateral, ou seja, sem a necessidade de formação de blocos regionais.

Os defensores do multilateralismo como, Bhagwati e Yeats, procuram destacar sua preocupação quanto à capacidade de acordos regionais realmente promoverem o livre comércio em escala mundial, o que para eles ameaça o bem-estar. Ou seja, a corrente multilateralista defende um comércio livre e sem barreiras preferenciais, pois acredita que tal atitude possa comprometer a maximização do bem-estar e conseqüentemente gerar um comércio desequilibrado. Assim, os defensores dessa corrente, acreditam que qualquer tipo de obstáculo ao comércio internacional tende a prejudicar a perfeita alocação dos recursos.

Os principais defensores desta teoria são (Bhagwati, Greenway, Panagariya) descendentes da ótica defendida por Ricardo das vantagens comparativas. Para eles acordos regionais preferenciais são focos de desvio de comércio¹ e conseqüentemente de bem-estar.

Assim, os defensores desta ótica acreditam que o livre comércio deva ser o objetivo máximo, já que segundo eles é a única forma de garantir a maximização do bem-estar econômico e evitar o desvio de comércio, e, também, é a maneira de

¹ Pode ser observada quando importações de mercadorias com custo inferior originárias de nações não pertencentes à UA são substituídas por importações com custos mais elevados de um Estado-membro da UA. Em resumo, quando ocorre desvio de comércio, as vendas foram desviadas dos produtores mais eficientes para os menos eficientes na produção de um determinado bem.

gerar um aumento na oferta de produtos aos consumidores finais, melhorando preços e a qualidade dos mesmos.

Na ótica dos defensores do regionalismo, é importante ressaltar que existem dois motivos pelos quais os países se especializam e fazem comércio. O primeiro motivo é porque os países diferem quanto a seus recursos ou à tecnologia e se especializam na produção daquilo que fazem melhor. O segundo motivo é pelas economias de escala (ou retornos crescentes), que torna vantajoso para cada país se especializar em uma gama determinada de bens e serviços.

Quando ocorre comércio baseado nas vantagens comparativas significa que a diferença entre os países era o motivo da existência do comércio. Na realidade, quando os retornos crescentes começam a fazer parte do comércio, geralmente os mercados começam a ter concorrência imperfeita. As vantagens comparativas eram baseadas em retornos constantes, isto é, se os insumos de uma indústria fossem multiplicados, seu produto também seria na mesma proporção.

As economias de escala acabam estimulando o comércio internacional. E para tirar vantagem da economia de escala cada país deve se concentrar em produzir uma gama limitada de bens. As economias de escala podem levar a um comércio mutuamente benéfico, já que cada país irá produzir e vender aqueles produtos que for mais eficiente e comprar o que for menos eficiente.

Na realidade, o regionalismo também é um processo de inserção ao cenário capitalista e globalizado. A NTCI (Nova Teoria do Comércio Internacional) tende a ampliar os benefícios da integração, pois permite que mercados pequenos, unidos regionalmente, alcancem economias de escala, reduzam monopólios e atraiam investimento externo direto (IED) (SABBATINI, 2001).

Para alguns autores como Fernandez apud Sabbatini (2001), pode haver uma importante redução de incertezas nos países que adotam práticas regionalistas, segundo ele os acordos regionais podem contribuir aumentando a credibilidade dos países pertencentes ao bloco e conseqüentemente há um incentivo ao IED.

Para outros autores defensores do regionalismo, como Krueger apud Sabbatini (2001), a possibilidade dos países buscarem o desenvolvimento por meio das chamadas zonas de livre comércio, são oportunidades de acesso a mercados, não ocasionando com isso, o enfraquecimento do multilateralismo.

Assim, os defensores do regionalismo acreditam que essa seja também uma maneira dos países sobreviverem ao atual sistema globalizado de negócios e uma

forma dos países periféricos buscarem aumentar sua competitividade internacional. Em outras palavras, o regionalismo é uma alternativa viável que alguns países encontraram para conquistar e manter a capacidade de articulação comercial.

Apesar das divergências entre os níveis de aprofundamento da integração regional e sobre os seus benefícios, isto é, se apenas econômicos ou políticos e sociais, os analistas e defensores do regionalismo, entendem que processos regionalistas estão em sintonia com o objetivo da liberalização comercial mais ampla.

Para Di Filippo (1997), a adesão dos países latino-americanos a formas multilaterais estimulariam o comércio inter-industrial² com deterioração dos termos de troca. Por outro lado, a adesão a acordos regionais na América Latina tem estimulado o comércio intra-industrial³, devido às economias de escala (especialização) tendendo na geração de externalidades positivas.

Outro autor importante neste debate é Yeats, o qual critica o Mercosul. Para ele, o aumento do comércio intra-industrial estaria baseado no desvio de comércio, pois a teoria econômica sustenta que países em desenvolvimento não possuem vantagens comparativas na produção de bens intensivos em capital. Assim, não tendo vantagem comparativa, o Mercosul tende a prejudicar o bem-estar mundial.

Yeats (1997) sugere ainda, que a regionalização seja um obstáculo ao livre comércio, já que segundo ele, os consumidores não estão tendo acesso a mercadorias de maior qualidade e menor preço. Para Yeats (1997), o Mercosul é um acordo prejudicial ao bem-estar mundial, por ser um acordo preferencial entre países de estrutura econômica semelhante e com ausência de vantagens comparativas em diversos produtos. Algumas críticas foram feitas ao autor, pois ele não trata as importações, variável fundamental, para avaliar se há ou não desvio de comércio, ou seja, baseia sua análise apenas nas exportações.

² Um país exportará normalmente o bem que terá intensidade abundante (mão-de-obra ou capital) e importará aquele fator que possuir menor intensidade. O Brasil é intensivo em mão-de-obra, conseqüentemente será mais competitivo na produção agrícola. Os países desenvolvidos são intensivos em capital e, conseqüentemente, exportarão produtos de maior valor agregado. Assim, a relação comercial entre Brasil e EUA, por exemplo, é chamada de inter-industrial podendo ocorrer deterioração dos termos de troca porque o comércio que ocorrerá entre países desenvolvidos e em desenvolvimento diferem quanto ao valor agregado das mercadorias.

³ São trocas comerciais que normalmente ocorrem entre países de estrutura produtiva similar, isto é, o comércio entre Brasil e Argentina, por exemplo, destaca os produtos agrícolas como as principais mercadorias a serem negociadas por ambos países, caracterizando dessa maneira o comércio intra-industrial. Nesse caso não há deterioração dos termos de troca, pois os bens a serem negociados possuem valor agregado semelhante.

Os embates entre multilateralistas e regionalistas muito discutidos atualmente por importantes personalidades da área econômica, demonstram que tanto atitudes multilaterais, como regionais de integração econômica, buscam a melhor alternativa de inserção no mercado contemporâneo, justamente no momento em que o aumento da complexidade das relações se faz muito presente.

O Mercosul, que é a inspiração deste trabalho, será a seguir analisado como uma alternativa de inserção dos países-membros na chamada aldeia global por meio da integração regional. E, também, algumas de suas mazelas serão destacadas, demonstrando as principais dificuldades enfrentadas pelo Mercosul para avançar nesse processo.

1.2 A experiência Mercosulina

A experiência mercosulina é ainda bastante recente se comparada ao grau de integração já atingido pelos países europeus. No entanto, pode ser considerada como uma iniciativa positiva de desenvolvimento regional, desde que os países-membros estejam dispostos a fazer os ajustes necessários ao avanço do processo de integração.

Pabst (1998) aponta em sua obra a evolução histórica que antecedeu a criação do Mercosul, destacando momentos importantes tais como em 1941 uma tentativa entre Brasil e Argentina de criarem uma União Aduaneira, que embora não tenha produzido efeitos demonstra que os vizinhos alimentavam a vontade de integração há algum tempo.

O autor lembra da assinatura do Tratado de Roma, em 1957, que veio a constituir o Mercado Comum Europeu e que teve forte repercussão na América Latina. Logo, em 1960, surge na América Latina a ALALC incentivada pelo processo integracionista europeu. Em seguida, de 1964 até o início dos anos 80 o continente latino-americano foi marcado pelos regimes militares autoritários com ideal de substituição das importações, levando a um protecionismo exacerbado desenvolvido pela aplicação de restrições tarifárias e não-tarifárias. Os países desenvolvimentistas (Bolívia, Chile, Colômbia, Equador e Peru) criaram o chamado Grupo Andino. No entanto, a crise econômica que se instalou na América Latina a partir da crise do petróleo freou o avanço dos ideais integracionistas propostos até então.

Seguindo a ótica evolutiva da integração da região apontada por Pabst (1998) até a criação do Mercosul, surge em 1980 a já comentada ALADI com a assinatura do Tratado de Montevideu. Os anos 80 ficaram marcados também pela forte crise da dívida externa na maioria dos países da América Latina. E nessa década a relação Brasil-Argentina é estreitada, com o intuito de desenvolver uma integração bilateral entre os vizinhos.

No entanto, Pagliettini e Carballo (2001) deixam claro que ambos os países possuíam interesses distintos com a integração:

Desde el punto de vista de los “sócios mayores” – Brasil e Argentina – el interés en la integración proviene de consideraciones diferentes. Para la Argentina el elemento importante es el tamaño del mercado brasileño; para Brasil el interés se centra en la posibilidad de contar con algunos factores como mano de obra calificada, una reserva energética a base de gas y otros recursos naturales como tierra de buena calidad de clima templado. En una estrategia a más largo plazo se visualizan a su vez mayores posibilidades de actuar ante el resto de los bloques ya configurados (PAGLIETTINI e CARBALLO, 2001 p. 54).

Ultrapassados os primeiros projetos de ideais integracionistas, como no caso da ALALC e ALADI, mas historicamente sem maiores representações para a região, surge o Mercosul (Mercado Comum do Sul) que é um processo de integração regional firmado por Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai. O encontro entre os presidentes, argentino e brasileiro, no ano de 1986 marca a origem das negociações que mais tarde geraram o Mercosul no formato que hoje se conhece.

O Mercosul é o objetivo fim do Tratado firmado pelos quatro países. No entanto, para a consolidação de um Mercado Comum, alguns degraus ainda precisam ser superados. Sendo pertinente destacar:

(...) existen diferentes niveles de integración: la constitución de una zona de libre comercio implica la eliminación de las tarifas aduaneras internas, la formación de una unión aduanera agrega a lo anterior la aplicación de una tarifa externa común, y el mercado común es una forma superior de integración económica que además de suprimir las restricciones al comercio elimina las que dificultan la libre movilidad de los factores productivos. Implica la coordinación de las políticas macroeconómicas, comerciales y sectoriales entre los países involucrados (PAGLIETTINI e CARBALLO, 2001 p. 56).

Dessa forma, observa-se que o bloco regional sul-americano ainda está distante de se tornar um Mercado Comum nos moldes europeus. Atualmente

existem divergências entre autores na definição do nível de integração que o bloco se encontra, se Zona de Livre Comércio ou União Aduaneira.

A percepção de Almeida (1998) acerca do Mercosul é a seguinte:

O Mercado Comum do Sul, ou Mercosul, é um projeto integracionista que vem se desenvolvendo desde meados dos anos 80, a partir das primeiras tentativas de cooperação econômica entre o Brasil e a Argentina. Tendo assumido sua primeira conformação institucional em 1991, com o Tratado de Assunção, ele perseverou no processo de unificação dos mercados da Argentina, do Brasil, do Paraguai e do Uruguai durante a primeira metade dos anos 90, adotando em 1995, a partir do protocolo de Ouro Preto, o formato de uma união aduaneira (ALMEIDA, 1998 p. 11).

Para Berni (2001 p. 07), “é plausível supor que o Mercosul emergiu a partir do sucesso do experimento europeu” e que o mesmo “passou a ser a iniciativa latino-americana na área da integração regional que apresenta maiores possibilidades de seus integrantes cobrirem o hiato entre a economia local e a economia internacional”.

O Tratado de Assunção assinado por Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai, fixou as metas, os prazos e os instrumentos para a construção do bloco regional mercosulino. De acordo com Berni (2001 p. 08), a intenção da criação do bloco “foi favorecer a inserção competitiva dessas quatro economias do chamado Cone Sul no mercado mundial”.

Ainda quanto à formação do bloco sul-americano, vale salientar:

Finalmente, em 26 de março de 1991, como resultado de intensas negociações levadas a cabo durante os meses precedentes, os presidentes da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai puderam firmar o Tratado de Assunção, que passou a reger as relações econômico-comerciais dos quatro países no período transitório 1991-1994, antecedendo à conformação de um mercado comum quadrilateral. O Mercosul constituiu assim, uma resposta criativa à nova dinâmica das economias nacionais e internacionais, uma vez que o esgotamento das políticas substitutivas levou obrigatoriamente à necessidade de encontrar novas formas de inserção econômica externa (ALMEIDA, 1998 p. 47).

Para Fernandes (1999 p.31), o Tratado de Assunção é um acordo de compromisso para a formação do Mercado Comum do Sul, não sendo, portanto, uma constituição pronta e acabada. Ainda segundo o autor, “a finalidade do Mercosul é por um lado, viabilizar a integração comercial no cone sul do continente

americano e, por outro, reunir forças para a negociação internacional junto a outros Estados e organizações internacionais”.

Mas afinal, em que estágio está o Mercosul? Embora a condição de zona de livre comércio tenha ficado para trás, ainda falta o preenchimento de certas lacunas que impedem o bloco de ser uma União Aduaneira perfeita, e conseqüentemente torna mais distante o vislumbrado Mercado Comum. Por isso, a definição do que é o Mercosul atualmente tem espaço para ser relativizada.

Um aspecto que prejudica enquadrar o Mercosul como União Aduaneira é que, na realidade, a exigência para o abandono de barreiras tarifárias e não tarifárias até hoje segue como retórica, fazendo com que a União Aduaneira não seja plena ou perfeita, já que existem políticas comerciais diferenciadas tanto no campo tarifário, estabelecendo uma vasta lista de exceções, como no campo de controle de volumes máximos a serem importados e ou exportados pelos países-membros.

E vislumbrando a possibilidade de se atingir uma integração plena e sem barreiras, nota-se que muitas vezes as alegações de determinados grupos setoriais de poder percam a sua aplicabilidade. O caso dos arroseiros brasileiros é um típico movimento que anda na via contrária da integração, já que há uma busca pela proteção do mercado interno constantemente frente à concorrência dos vizinhos platinos.

O processo de construção e possível consolidação do Mercosul tem sido sustentado sobre duas grandes bases indispensáveis: A democratização política e a liberalização econômica. Na inexistência de um regime democrático seria impossível dar seguimento às negociações do bloco regional, uma vez que esse tipo de negociação baseia-se em um processo bastante complexo de concessões por parte de todos os sócios. Segundo Florêncio e Araújo (1996 p.23), “o Mercosul revigora a democracia, sem a qual ele não teria nascido, e estimula a competitividade, sem a qual ele não teria futuro”.

O Mercosul estabelecia como objetivos principais, desde sua formação o desenvolvimento econômico com justiça social. Outro aspecto importante é que o bloco foi constituído com base no princípio da reciprocidade, em que são fixados tratamentos equivalentes e não preferenciais a cada um dos membros, ou seja, as trocas comerciais entre os sócios devem ocorrer da forma mais equânime possível,

garantindo aos bens importados de outro país-membro, o mesmo tratamento fornecido ao similar nacional (CATÃO E SILVA FILHO, 2001).

Almeida (1998) faz uma reflexão importante acerca das vantagens, tanto econômicas, como sociais, que os países signatários podem eventualmente conquistar com a formação de um bloco regional, que são:

Maior eficiência na produção, pela especialização crescente dos agentes econômicos segundo suas vantagens comparativas ou competitivas; altos níveis de produção pelo maior aproveitamento das economias de escala permitidas pela ampliação de mercado; uma melhor posição de barganha no plano internacional, em virtude das dimensões ampliadas da nova área, resultando em melhores termos de intercâmbio; transformações tanto na qualidade quanto na quantidade dos fatores de produção por força de avanços tecnológicos (ALMEIDA, 1998 p. 14).

Um significativo entrave ao desenvolvimento e avanço do Mercosul é a falta de equalização tributária entre os seus membros, isto é, cada país desenvolve a sua política tributária de forma independente, o que para um processo de integração pode representar ganhos para um lado e perdas para o outro, o que naturalmente dificulta um aprofundamento das negociações.

No que tange a essa problemática, a seguinte contribuição é destacada:

Quanto à política tributária brasileira, os tributos, além de numerosos e onerosos e alguns deles cumulativos, são totalmente distorcidos da realidade vivenciada mundialmente, o que demonstra a urgência em solucionar e coordenar a política tributária, que trará condições adequadas de concorrência do Brasil junto aos demais Estados-parte sem desmontar a sua exportação com carga fiscal onerosa (SOARES, 1997 p. 45).

E em outro trecho a mesma autora cita ainda:

Essas políticas (fiscal, cambial e monetária) em algum ponto da história, deverão convergir para um ponto harmônico. Deverá haver persistência para que a integração latino-americana avance e tenha seu lugar na história, apesar do nosso continente padecer estímulos insuficientes para um melhor desempenho da integração. Sofremos violenta e crônica dívida externa, desemprego, elevado número de impostos que o Brasil não está conseguindo administrar, só para citar alguns exemplos (SOARES, 1997 p. 69).

Outro grande problema na formação de blocos regionais, é que os setores produtivos nunca se consideram totalmente preparados para a concorrência. No caso do arroz não foi diferente. Por outro lado, há que se considerar que as

assimetrias tributárias entre os países-membros do Mercosul podem ser apontadas como forma de distorção comercial. Para Fochezatto (1994), a carga tributária é um componente extremamente importante na determinação dos preços e na competitividade de um determinado setor.

Nesse sentido, salienta-se que:

Essas disputas por acesso recíproco aos mercados dos países membros e as acusações recíprocas de comércio desleal entre parceiros são inevitáveis, na medida em que correspondem a uma situação de abertura progressiva num contexto de indefinição de normas estritas de competição e de ausência parcial ou total da harmonização das políticas macroeconômicas, objeto, como se sabe, do artigo 1º do Tratado de Assunção. Ao não ter sido realizada essa harmonização, torna-se evidente o potencial de desentendimentos entre os membros nos mais diversos campos: níveis da TEC, exceções aceitáveis, ritmo da convergência, barreiras ao intercâmbio, normas industriais e regulamentos técnicos, padrões e formas de proteção à propriedade intelectual, medidas de defesa comercial, regras aplicadas aos setores ditos sensíveis, enfim, questões próprias a toda e qualquer união aduaneira em formação (ALMEIDA, 1998 p. 67).

Em relação à tributação do consumo nos países do Mercosul, essa constitui um desafio aos responsáveis pela continuidade do processo de integração regional. No Brasil, o cálculo dos tributos é feito “por dentro”, isto é, a sua efetiva incidência final será superior à alíquota legal, e a diferença será maior ou menor dependendo do número de etapas no processo de comercialização, fazendo com que os preços finais dos produtos estejam em patamares mais elevados. Por outro lado, na Argentina e no Uruguai, ocorre um processo bastante diferenciado de incidência tributária, sendo um dos fatores que define a competitividade da cadeia orizícola dos vizinhos platinos.

Todavia, não se pode justificar os problemas setoriais da cadeia orizícola brasileira, bem como questões de déficit de desenvolvimento regional, como problemáticas causadas apenas pela formação do Mercosul, já que o bloco tende a gerar uma aproximação natural dos vizinhos argentinos e uruguayos com os brasileiros nas trocas comerciais. O grande obstáculo desse processo regional é que os negociadores não conseguiram repassar ao empresariado e à sociedade civil, segundo Dathein (2004), o quão positivo pode ser fazer parte de um bloco regional e da integração como incentivadora do desenvolvimento social dos Estados-membros.

Assim, não se pode afirmar que apenas a entrada de arroz dos vizinhos mercosulinos em território brasileiro seja a origem dos problemas do setor, pois isso

seria ignorar questões internas bem mais graves, tais como a “guerra fiscal” entre os Estados, que faz com que diferentes alíquotas de ICMS sejam cobradas sobre produtos similares de um Estado para outro, comprometendo o desenvolvimento linear do setor arroseiro dentro das fronteiras nacionais.

Os países-sócios do Mercosul estão inseridos concomitantemente em um mercado internacionalizado e regionalizado, ou seja, as negociações setoriais, como a arroseira, não devem estar pautadas apenas nos interesses orizícolas de um determinado país, mas direcioná-las de forma conjunta com o intuito de fortalecer o bloco no mercado internacional seria uma alternativa capaz de beneficiar a toda região. Nesse sentido, afirma Delgado (2002):

A união de várias Nações com propósitos definidos, especialmente no campo econômico, conduz a um fortalecimento de atuação que resultará em conquistas para todo o bloco. É uma questão de sobrevivência que está sendo imposta pela evolução dos tempos no tocante aos fenômenos de relacionamento internacional (DELGADO, 2002 p. 68).

O Mercosul, dentro desse contexto globalizado, surge como uma alternativa de promover o comércio da região intra e extrabloco, em um momento em que o comércio internacional está cada vez mais acirrado, dando espaço para aqueles que tiverem os melhores produtos com os melhores preços internacionais, e, com isso, destaca Fochezatto (1994), há a necessidade dos países em buscar uma maior eficiência produtiva continuamente.

Um outro aspecto importante é a constatação feita por Berni (2001 p. 11), a qual reflete claramente uma verdade: “Se, entre o Tratado de Roma e o de *Maastrich*, transcorreram mais de 30 anos, não se pode esperar que no Novo Mundo exista um *fast track*”. Ou seja, apesar de muitas adaptações que ainda devam ser observadas e seguidas pelos sócios do bloco, o Mercosul ainda é um processo de integração bastante jovem e, que se existir vontade política, talvez um dia, possa incluir a região como importante localidade latino-americana no âmbito da integração regional bem-sucedida.

Na realidade, o caminho a ser percorrido pelo Mercosul é longo e exige adaptação de seus sócios. A experiência mercosulina por ser bastante jovem, ainda está na fase embrionária do processo de integração regional. No entanto, é importante levar em conta que o bloco europeu até se estruturar no formato atual acumulou mais de 50 anos de negociações. É necessário valorizar as iniciativas

mercosulinas desenvolvidas até o momento, embora um longo caminho ainda seja necessário trilhar.

1.2.1 Tarifa Externa Comum: concorrência leal ou desleal?

O objetivo da utilização de uma TEC (Tarifa Externa Comum) é coordenar as trocas comerciais intrabloco de forma que as tarifas de importação entre os países pertencentes ao bloco desapareçam gradativamente. E, também, há um objetivo extra-bloco, já que tarifas similares devem ser aplicadas pelos sócios para importações provenientes de terceiros mercados, sendo aspecto de extrema relevância para prosseguir rumo a um Mercado Comum.

Vale destacar que até a entrada em vigência da TEC alguns setores, não apenas brasileiros, estavam resguardados da concorrência externa por tarifas elevadas. Uma excessiva proteção governamental não é o caminho mais indicado nos dias de hoje, uma vez que os processos de globalização e regionalização vieram para ficar. No entanto, é importante a utilização de uma política setorial que direcione no sentido de crescimento conjunto dos parceiros do bloco, já que uma alternativa efetiva de bons negócios, no caso do arroz, seria o comércio do bloco com terceiros países.

Pabst (1998) traz uma contribuição importante acerca da alteração dos fluxos comerciais pós-assinatura do Tratado de Assunção, destacando que:

O estágio atual do Mercosul apresenta, de um lado, os progressos feitos na implantação da zona de livre comércio e de uma tarifa externa comum, além do considerável aumento das relações de troca entre os Estados – Partes, e, de outro, questões problemáticas à espera de avanços mais concretos. O comércio entre os quatro países mais que dobrou desde a assinatura do Tratado, como resultado da redução das tarifas. Esse incremento é ainda mais importante quando se sabe que a economia brasileira, a maior da América do Sul, dependia tradicionalmente dos mercados norte-americano e europeu. As vendas para os sócios do Mercosul, que representaram 4% do total das exportações brasileiras em 1990, chegaram a 14% do total em 1993, enquanto que a proporção de exportações para os Estados Unidos e União Européia caiu de 24% para 21% e de 31% para 26%, respectivamente (PABST, 1998 p. 17).

E nessa afirmação de Pabst (1998), acima, fica nítida a condição positiva da integração não apenas para os mercados mais débeis da região, mas também, para o mercado brasileiro, considerado como a grande potência da região.

Averburg (2002) demonstra por meio do Quadro 1, o comportamento das exportações entre os países mercosulinos, isto é, a evolução das exportações da Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai de maneira intra-bloco e para o resto do mundo. Nota-se um crescimento significativo das trocas intra-regionais, embora as exportações para o resto do mundo mantenham volumes importantes. A assinatura do Tratado de Assunção foi um motivador ao incremento das trocas entre os países-sócios, embora não significando que as vendas para mercados de fora do bloco tenham sido esquecidas.

Quadro 1 – Análise do Comportamento das Exportações dos Países Mercosulinos de 1988/90, 1998/2000 e 2001:

Evolução das exportações intra-regionais			Exportações para o resto do mundo		
1988/90	1998/00	2001	1988/90	1998/00	2001
7,90%	22,80%	17,90%	92,10%	77,20%	82,10%

Fonte: Averburg, 2002 pág. 78 e 79.

Os dados acima demonstram que o volume percentual de exportação para fora do bloco é bastante superior às trocas intra-regionais, embora a tendência seja de que as trocas intrabloco sejam implementadas. Assim, cabe destacar:

Maximizar o intercâmbio entre vizinhos é bom e necessário, mas não garante uma dimensão mais ambiciosa de benefícios para a região. Dada a realidade observada nos países-membros do Mercosul, o mais importante não é a integração regional isoladamente, mas sim o quanto ela pode proporcionar melhor posicionamento ante o comércio internacional (AVERBURG, 2002 p. 82).

As constantes ponderações de importantes setores industriais brasileiros de que a formação do Mercosul foi capaz de causar significativas desordens ao mercado brasileiro, deve ser observada criteriosamente. Ou seja, assim como o mercado brasileiro ficou mais suscetível à competição dos produtos platinos, o inverso também é verdadeiro.

As indagações que cabem ser feitas ao setor orizícola brasileiro são de natureza mercadológica, buscando compreender o motivo de significativa rejeição do empresariado do setor ao processo mercosulino. Nesse sentido, questionar o assombro dos brasileiros em se adequar à nova realidade imposta pela integração regional é um começo. Será falta de competitividade? Ou será falta de otimização dos fatores de produção? E a tecnologia adotada no processo produtivo é compatível?

É possível que alguns setores não estejam preparados para essa abertura por questões de falta de planejamento e vontade política, embora para outros, a competição fique mais dura por falta de harmonização em algumas áreas pertinentes, como a tributária. E nesse sentido, realmente há uma perda importante de competitividade do setor orizícola brasileiro, principalmente do gaúcho, frente aos outros sócios. É importante ressaltar que existe uma relação direta entre a forma de incidência tributária e o aumento ou a diminuição da competitividade do cereal.

Por outro lado, a justificativa dos arroseiros brasileiros de que o arroz argentino e uruguaio, após a formação da União Aduaneira, tem comprometido o comércio interno do grão, deve ser analisada com parcimônia. Principalmente porque a quantidade exportada pelos vizinhos platinos fica em torno de 10% do que é produzido apenas pelo Estado do Rio Grande do Sul. É notório que o arroz argentino e uruguaio atravessa as fronteiras brasileiras com preço menor do que grão nacional, mas não se pode desconsiderar também, que essa situação tende a acarretar uma vantagem ao consumidor final dentro do próprio Brasil.

No entanto, o mais importante, não é o aspecto de que a TEC tenha aberto as fronteiras nacionais tornando-as vulneráveis e porosas, como argumenta o setor arroseiro brasileiro, mas o fato de que a integração regional pode proporcionar um comércio capaz de beneficiar o consumidor final, quando esse recebe produtos de boa qualidade com preços menores aos praticados pela indústria doméstica.

Para que a TEC tenha aplicabilidade de maneira efetiva e equilibrada dentro de um processo de integração justo e transparente é preciso que as legislações dos Estados-membros também sejam ajustadas. Assim, abrir as fronteiras e não alterar a legislação interna do país na busca pela adequação à nova realidade, pode ocasionar a geração de assimetrias que vão contra o princípio integratório.

Essa problemática pode ser observada no Brasil, já que com a adoção de uma TEC áreas anteriormente protegidas, como o setor arroseiro, passam a

competir com os vizinhos como se fizessem parte de um mesmo território. No entanto, internamente, alterações significativas em matérias de singular importância para a manutenção da competitividade do setor, como a política tributária, não foram realizadas.

Analisando por essa ótica, o mercado brasileiro pode ficar em certa desvantagem com a entrada do grão uruguaio e argentino, já que estes apresentam uma cadeia tributária mais linear e menos onerosa. Ou seja, é aqui que podem estar depositados os problemas de competitividade do arroz brasileiro, a TEC e a União Aduaneira não podem ser responsabilizadas pela elite do setor arroseiro brasileiro por uma questão estrutural mal ajustada internamente.

Nesse caso, não há um alinhamento entre a forma de buscar a integração regional e a política tributária brasileira, as fronteiras foram abertas, mas a estrutura de gerenciamento tributário do país permaneceu a mesma de quando possuía uma economia fechada.

Assim, o foco principal desse trabalho é com relação à questão tributária e sua forma de aplicação na Argentina, Brasil e Uruguai, fator que pode afetar negativamente a competitividade do arroz brasileiro. No entanto, reforça-se a idéia de que a falta de competitividade provavelmente não seja fruto da entrada de arroz argentino e uruguaio em território nacional, mas de questões estruturais do país que necessitam de ajustes.

Com a aplicação de uma Tarifa Externa Comum, vários setores da economia brasileira e dos demais países-membros passaram a receber uma proteção tarifária expressivamente menor, tanto que o comércio intra-regional apresentou índices de elevação, conforme já apresentado. Em um primeiro momento, essa transformação dos negócios pode parecer afetar negativamente os mercados nacionais, mas a medida que a integração vai se concretizando percebe-se que esse é o trilha natural dos mercados que estão buscando a integração regional.

A adoção de uma TEC na sua forma pura (abolindo as listas intermináveis de exceção) é, na verdade, um instrumento necessário para levar adiante o processo de integração regional, pois seria inviável a formação de um bloco regional nos moldes que o Mercosul se propõe a ser, sem o desenvolvimento de uma política comum capaz de gerenciar as exportações e as importações dos sócios. E nesse sentido:

O estabelecimento de uma tarifa externa comum irá estruturar, ordenar e evitar assimetrias entre as tarifas nacionais dos Estados Partes, que terão uma tarifa comum a todos eles e perante terceiros países. Portanto, qualquer país do Mercosul que importe de país que não faça parte dessa zona de livre comércio terá os mesmos direitos alfandegários ingressando a mercadoria em qualquer dos países membros, que, conforme explicado, deverão adotar uma política comercial comum em relação a terceiros Estados (SOARES, 1997 p. 45).

A TEC existe para equalizar as condições de concorrência intrabloco e para garantir margens de preferência para o produtor regional em relação ao produtor de fora do bloco. Mas como é possível imaginar que apenas com a TEC as condições concorrenciais entre os sócios sejam equalizadas? Não se pode falar em concorrência equalizada no Mercosul enquanto cada membro possuir um tipo de política tributária, com diferentes alíquotas e diferentes maneiras de incidência. Diferenças dessa magnitude comprometem o avanço do Mercosul como bloco regional, e a falta de ajuste nas legislações podem levar a um comércio desleal e não transparente.

A reclamação dos arroseiros brasileiros se fundamenta na questão de que antes da formação do bloco regional, segundo a revista *Lavoura Arrozeira* (2005), os vizinhos platinos tinham como limite máximo de exportação de arroz para o Brasil 250.000 toneladas/ano, basicamente para auxiliar no abastecimento nacional, já que o país não era auto-suficiente. No entanto, com a criação do Mercosul, a entrada de arroz no Brasil oriundo dos vizinhos platinos foi implementada, basicamente porque o consumo de argentinos e uruguaios é bastante inferior ao volume beneficiado do grão, gerando excedentes exportáveis.

Um outro dado publicado pelo IRGA na *Revista Lavoura Arrozeira* (2005), reforça o destacado acima, já que salienta que o volume importado de arroz pelo Brasil oriundo dos vizinhos platinos cresceu em torno de 150% entre 1990 e 2003, período, portanto, da formação do Mercosul.

Mas, afinal, qual é a proposta de uma integração regional? Certamente, em um primeiro momento, será incentivar as trocas comerciais entre os sócios e logo em seguida poderá ser uma maneira de ganhar competitividade no mercado internacional. Ou seja, os vizinhos platinos não cometeram nenhuma irregularidade ao direcionar suas exportações de arroz ao mercado brasileiro. E ao mesmo tempo, não se pode desconsiderar o aumento de negócios proporcionados ao Brasil com os demais sócios do bloco. Nesse sentido, a integração é uma via de mão dupla.

Os Quadros 2 e 3, representam a evolução na produção e área plantada de arroz na Argentina e no Uruguai com a intenção de colocação do excedente do grão no mercado externo, mais especificamente no mercado brasileiro, tendo o Mercosul como grande incentivador deste processo de escoamento da produção orizícola platina.

Quadro 2 – Evolução da produção e exportação de arroz uruguaio para o Brasil

Ano agrícola	Área (ha)	Rendimento (Kg/ha)	Produção (t)	Exportação para o Brasil	Proporção das exportações para o Brasil sobre o excedente ** (%)
1990/91	109.794	4.755	522.097	342.819	65,7
1991/92	127.268	4.861	618.708	402.480	74,4
1992/93	135.739	5.152	699.294	500.319	80,8
1993/94	134.332	4.654	625.238	453.389	83,6
1994/95	146.268	5.526	808.344	546.908	75,6
1995/96	150.941	6.440	972.062	595.471	67,5
1996/97	155.492	6.670	1.037.132	652.029	68,9
1997/98	180.229	5.270	949.808	696.983	81,2
1998/99	205.990	6.320	1.301.859	606.953	50,2
1999/00	185.000	6.600	1.221.000	596.993	52,9
2000/01	153.676	6.704	1.030.198	659.659	70,2
2001/02	157.235	5.441	855.571	520.201	67,9
2002/03	152,203	5.750	875.167	663.811	84,5
2003/04	195.641	6.750	1.320.576	326.540*	n.d.

*Dados referentes ao período de janeiro a setembro de 2004

**O excedente refere-se ao excesso de produção sobre o consumo interno de arroz no país

n.d.= não disponível

Fonte: Lavoura Arrozeira, 2005

Quadro 3 – Evolução da produção e exportação de arroz argentino para o Brasil

Ano agrícola	Área (ha)	Rendimento (Kg/ha)	Produção (t)	Exportação para o Brasil	Proporção das exportações para o Brasil sobre o excedente ** (%)
1990/91	86.000	4.029	348.000	105.405	n.d.
1991/92	141.000	5.208	733.000	286.671	61,92
1992/93	140.000	4.356	608.000	289.379	85,62
1993/94	141.000	4.302	608.000	304.199	98,77
1994/95	184.000	5.033	926.000	428.017	74,35
1995/96	193.000	5.039	974.000	427.678	74,51
1996/97	225.000	5.369	1.208.000	472.091	59,16
1997/98	238.000	4.978	1.185.000	652.410	85,28
1998/99	290.850	5.157	1.500.000	607.037	56,21
1999/00	185.020	4.836	894.800	278.514	59,28
2000/01	137.960	5.436	750.000	279.384	70,37
2001/02	126.435	5.719	709.295	151.033	54,66
2002/03	135.170	5.400	717.630	250.651	69,50
2003/04	174.250	5.626	977.000	199.903*	n.d.

*Dados referentes ao período de janeiro a setembro de 2004

**O excedente refere-se ao excesso de produção sobre o consumo interno de arroz no país

n.d.= não disponível

Fonte: Lavoura Arrozeira, 2005.

Após a criação do Mercosul, a Argentina e o Uruguai, aproveitaram as vantagens de financiamento à exportação e o fato de possuírem custos de produção menores que incluem o preço de arrendamento, combustíveis, insumos, máquinas agrícolas e cadeia tributária mais linear, fazendo com que se tornassem exportadores de arroz de forma continuada ao mercado brasileiro. (GIORDANO & SPERS 1998). E outro aspecto que contribuiu com o aumento das exportações

arrozeiras de argentinos e uruguaios ao Brasil está associado ao fato dos platinos apresentarem um consumo muito menor que a produção do cereal.

Como já salientado, o bloco é uma União Aduaneira imperfeita porque ainda prevê diversas listas de exceções ou de adequações ao comércio entre os sócios. Há ainda, o interesse de cada país integrante do bloco em proteger determinados setores industriais que consideram ou inaptos à concorrência externa ou de importância ímpar, e só depois de cumpridas as condições e os prazos estabelecidos nestas listas é que atingirá a União Aduaneira perfeita, conforme destacado por Fernandes (1999).

Assim, antes de finalizar esse capítulo, um grande entrave aos mercados internos de cada país-membro do Mercosul, discutido por Florêncio e Araújo (1996), é que nas condições de um mercado regional no estágio de União Aduaneira, o país que cobrar menos impostos certamente incentivará os seus produtores locais em detrimento dos produtores dos demais países-membros do bloco. Ou seja, para o desenvolvimento e êxito do Mercosul como um bloco regional integrado e com credibilidade é fundamental que se promova a harmonização de políticas tributárias, sob pena de ocorrência de distorção nos preços relativos de diversos produtos, embora nesse estudo seja abordada a questão arroseira apenas (G&S ASSESSORIA 2005).

2 CENÁRIO DO SETOR ARROZEIRO INTERNACIONAL

É importante destacar primeiramente que o arroz é considerado como um alimento com grande balanceamento nutricional, o qual teve seu cultivo alastrado praticamente para todos os continentes. Novas utilizações têm sido descobertas para o arroz, tais como a fabricação da farinha do cereal para massas e biscoitos, na construção civil, na fabricação de cosméticos e na medicina, demonstrando que o comércio para o grão é bastante vasto.

A maioria dos países produtores de arroz se vê obrigado a cumprir as leis do livre comércio, tendo os preços internacionais como referência fundamental. E aqui a problemática do protecionismo praticado pelos países desenvolvidos é a responsável por comprometer a linearidade do comércio do grão. Ou seja, o protecionismo exacerbado tende a tumultuar o mercado e os preços praticados muitas vezes não condizem com a realidade de fato.

Uma outra problemática, alertada pela revista Arroz (2000), e que pode ser considerada como incentivadora ao crescimento do mercado regional do grão, é a questão de que a médio e longo prazo as tradicionais economias produtoras do cereal, concentradas na região asiática, provavelmente apresentarão um déficit na produção. Isso pode ser explicado em grande parte porque a onda de crescimento populacional na Ásia avança em níveis muito significativos, sendo regiões onde a água também tende a escassez.

Por outro lado, o grão deve continuar sendo o principal sustento da população asiática e por esse motivo, acredita-se que a demanda cresça mais rapidamente que a produção nessa parte do globo. Aproveitando essa tendência, o Brasil e seus parceiros mercosulinos, têm ainda, áreas cultiváveis disponíveis à cultura de arroz irrigado. Dessa maneira, a oferta disponível de recursos naturais na região sul-americana, poderia se tornar a médio e longo prazo em apelo exportador à região, faltando apenas a vontade política no desenvolvimento de medidas de tal envergadura.

Abordar-se-á na seqüência, os entraves ao comércio linear ocasionados pelos subsídios e protecionismos agrícolas, bem como serão destacados os principais importadores e exportadores mundiais do grão.

O mercado internacional de arroz é um tanto restrito, embora seja bastante promissor aos países que se adequarem para atendê-lo. Argentina, Brasil e Uruguai deveriam se unir como bloco regional e negociar no mercado externo como Mercosul. Essa condição poderia aumentar o poder de barganha dos sócios e ainda promoveria uma alteração do comércio na região, já que ao invés do recebimento de arroz platino principalmente pelo Brasil, cada país-membro poderia incentivar o incremento tecnológico para gerar maior produtividade e conseqüentemente encaminhar os excedentes exportáveis para mercados carentes do grão de fora do bloco.

2.1 A questão dos subsídios nos países desenvolvidos: Comércio transparente?

Um mundo globalizado é, também, um mundo mais competitivo e de ideais capitalistas mais latentes. Abarcando essa ótica, a revista Lavoura Arrozeira (2005), aborda uma questão de extrema relevância, os subsídios agrícolas. O artigo destaca que as nações desenvolvidas têm elevado os níveis de subsídios a seus agricultores de maneira alarmante, apenas entre os anos de 2001 e 2002 houve um acréscimo de U\$ 9 bilhões em subsídios que foram injetados na agricultura dos países ricos.

No que tange ao arroz, os principais países sustentadores de políticas protecionistas são Japão, Estados Unidos da América (EUA), União Européia (UE) e a Coreia do Sul. O somatório de subsídios destinados por esses países à produção arrozeira em 2002 foi da ordem de U\$ 22 bilhões. Tal montante para países em desenvolvimento como o Brasil, é valor inimaginável e, conseqüentemente, motivo que vem a tornar o comércio sem a devida transparência e de certa forma irreal.

É importante destacar que o arroz é o terceiro produto que mais recebe subsídios no mundo desenvolvido. No entanto, é interessante analisar ainda, que o setor arrozeiro é, também, protegido por alguns países em desenvolvimento que possuem importante produção e consumo. É o caso de China e Índia, que adotaram como tarifa *ad valorem* para a importação do cereal respectivamente, 114% e 70%, segundo dados publicados pela Lavoura Arrozeira (2005).

O mercado dos países ricos, como os pertencentes à UE e o Japão, adotaram tarifas *ad valorem* ainda mais altas com o objetivo de resguardar os seus produtores e a sua indústria da competição externa. A Lavoura Arrozeira (2005)

também traz as tarifas de importação cobradas sobre o arroz industrializado por esses países que são, respectivamente, 122% e 600%. Ou seja, muitas vezes o arroz processado dos países em desenvolvimento, com maior valor agregado, passa a ter tarifas de importação nos países desenvolvidos proibitivas, caracterizando novamente o protecionismo do setor arroseiro.

No entanto, mesmo com as limitações salientadas pela fonte consultada, o Mercosul deveria procurar meios de internacionalizar o seu excedente, aproveitando o ritmo de globalização, e não apenas vislumbrar a exportação de cada país-membro por meio de acordos bilaterais, já que medidas de atuação regional no âmbito do comércio exterior, poderiam aumentar o poder de barganha dos sócios e, possivelmente, fortalecer e dar maior credibilidade ao bloco.

Os subsídios ao setor arroseiro da forma que são fornecidos pelos países desenvolvidos, tende, em um primeiro momento, na distorção dos preços praticados e, conseqüentemente, na distorção dos fluxos comerciais do cereal. É que os preços fixados por algumas economias que subsidiam a sua produção, não traduzem a realidade de fato, podendo ser comercializados em níveis mais reduzidos. Em um segundo momento, estes subsídios alteram a competitividade, já que se cria uma dificuldade aos países periféricos de competirem em situação de igualdade com aqueles tradicionalmente recebedores de incentivo à produção, deixando o mercado tumultuado por práticas desleais de comércio.

Assim, pelo alto grau de distorção que causa ao comércio internacional, a política protecionista e de subsídios que os países desenvolvidos aplicam à sua produção fere o princípio da livre concorrência e faz com que os países desenvolvidos sigam escolhendo regras que satisfaçam aos seus interesses comerciais de forma unilateral. Ou seja, o comércio internacional acaba não sendo guiado pelas ideais forças transparentes de mercado, mas sim, por meio de medidas artificiais, que provocam sérias alterações nos fluxos comerciais.

A revista *Lavoura Arroseira* (2006) destaca algumas outras distorções ao comércio, além dos subsídios agrícolas, que são: as barreiras comerciais, programa de ajuda alimentar desenvolvido pelos EUA e a garantia de crédito aos importadores, fornecendo a esses prazos muito longos para pagamento. Tais políticas tendem a proteger mercados e conseqüentemente modificam a sistemática concorrencial do setor.

Fernandes (1999) lembra que os incentivos governamentais destinados à produção e/ou à comercialização com a intenção de tornar o produto apto a competir no mercado internacional, está intimamente relacionado aos elementos formadores do preço. Outros aspectos que influenciam o preço final do produto para ele são o dumping social, o qual reduz significativamente o custo da mão-de-obra, assim como o dumping ecológico e os encargos tributários, já que quando as autoridades governamentais renunciam à arrecadação de determinados tributos com a finalidade de diminuir os preços, há o chamado dumping fiscal.

Dessa forma, fica mais fácil perceber que existem diversas possibilidades de políticas protecionistas a serem utilizadas, sendo na maioria das vezes, medidas adotadas com interesses extrafiscais, ou seja, como controle de políticas macroeconômicas. E que tendem a mascarar as relações comerciais fazendo com que tais políticas não representem de fato uma possibilidade de existência de comércio transparente, mas um comércio voltado à proteção dos agricultores e das indústrias de determinados países que acabam tendo cada vez mais força no comércio internacional.

Nota-se que o setor orizícola brasileiro tem buscado dar destaque a falta de competitividade que tem enfrentado. Os motivos, segundo o setor, para o comprometimento da competitividade brasileira estão muito associados aos subsídios fornecidos principalmente pelos governos das nações mais fortes, bem como, pela entrada de arroz argentino e uruguaio.

A indústria orizícola nacional acredita que o volume que está sendo importado dos vizinhos platinos tende a comprometer a ordem interna do mercado, tendo como conseqüências principalmente o aviltamento dos preços domésticos. No entanto, Berlinsky (2001) destaca em sua obra uma visão argentina acerca do posicionamento brasileiro do setor orizícola, conforme segue:

Una restricción adicional, aun con la licencia em regla, era la anuencia. Desde fines de 1998 una circular o portaria exigía la intervención de los Ministerios de Salud (Brasília) y Agricultura, lo cual afectaba al arroz cáscara y em tránsito. Había que esperar la señal doble que se demoraba em función de las presiones cruzadas entre industriales y productores primarios de Río Grande do Sul. La anuencia es la autorización de paso que es diferente a la licencia. Esta espera se realizaba usando el camión como silo, a la vez que el industrial brasileño estaba esperando el envío desabastecido. Otras manifestaciones de la firma indicaban que em Argentina tardaban sólo 24 horas los papeles de exportación y em Brasil tres días, los despachantes brasileños debían ir de um sitio a outro, y en los pagos no les admitían instrumentos de crédito. Em las fronteras

variaba la intensidad y el costo de las principales restricciones por niveles de elaboración de los productos. Finalmente, em el ámbito del control fitosanitario, desde octubre de 1999 autoridades brasileñas rechazaron partidas alegando que había residuos de fumigación con bromuro de metilo, aunque em Brasil se fumigaba según la empresa con el mismo producto y dosis (BERLINSKY, 2001 p. 41).

Assim, até que ponto realmente o Brasil e o setor arrozeiro estão buscando um comércio transparente? E que futuro se pode esperar do Mercosul se os sócios ainda não perceberam que pode ser vantajoso desenvolver o comércio exterior do bloco regional conjuntamente?

Em outra passagem o mesmo autor destaca sua opinião sobre a problemática das restrições não tarifárias, as quais, assim como as restrições tarifárias, são barreiras ao comércio que tendem transformar o mercado em um verdadeiro “jogo de faz de conta”:

Las restricciones no arancelarias al comercio existen toda vez que un productor nacional tiene que alterar su producto para cumplir con regulaciones de outro país, o someter su producto a test y certificación em el país importador. Las causas principales de estas barreras son las regulaciones obligatorias de los gobiernos, o los estándares voluntarios pero que pueden ser impuestos por instituciones no gubernamentales. Por ello, es conveniente distinguir entre regulaciones y barreras no-regulatorias, estas últimas resultan de requerir al exportador que cumpla estándares nacionales relacionados con antecedentes históricos o tradición técnica, pueden ser obligatorias pero están fuera de la política regulatoria. Podría decirse que las regulaciones técnicas mandatorias corresponderían a diferencias em requerimientos mínimos de salud, seguridad, médio ambiente; mientras que las no-regulatorias podrían estar más relacionadas con test de calidad o performance (BERLINSKY, 2001 p. 27).

Atualmente, acompanha-se a mundialização dos fatores associada a iniciativas protecionistas, as quais não deveriam ser os vetores das políticas agrícolas das economias fortes. Como se pode falar em livre concorrência ou em concorrência transparente de mercado se ainda hoje os países desenvolvidos estão subsidiando grande parte de seu arroz?

Na realidade, o elevado grau de proteção ao mercado arrozeiro por parte dos governos dos países ricos, inevitavelmente geram distorções e práticas desleais de comércio, como o já citado dumping. Por outro lado, assim como as potências econômicas da atualidade exercem um papel de dominação e de exploração desses mercados, não se pode deixar de mencionar que o Brasil também pode ser considerado pelos parceiros mercosulinos como a grande potência da região, a qual

ultimamente tem procurado meios de afastar a entrada de arroz platino, utilizando meios que podem ser considerados contrários à integração.

O que se pode perceber da situação atual do mercado internacional de grãos versus subsídios é que o primeiro é fortemente influenciado pelo segundo. Ou seja, um mercado subsidiado não traduz a realidade de fato. Um exemplo é o caso dos norte-americanos que se não recebessem pesados incentivos, possivelmente não seriam tão competitivos no comércio internacional e não teriam a mesma força negociadora que possuem atualmente, embora tal política de incentivo e crescimento tumultue as trocas comerciais de outros países comprometendo o fluxo real de comércio do cereal.

Diferentemente da sistemática de incentivos adotada à produção e à comercialização do cereal norte-americano, o qual torna-se importante instrumento para viabilizar a competitividade internacional do mesmo, os países do Mercosul não dispõem de recursos para auxiliar à cadeia produtiva arrozeira nas mesmas proporções, embora o arroz da região mercosulina seja de alta qualidade, podendo ser absorvido por diversos mercados importadores do grão. O que falta aos agentes envolvidos na cadeia orizícola sul-americana é não perceberem uns aos outros como concorrentes, mas como parceiros. É necessária uma mudança de consciência regional para que o crescimento econômico chegue para todos.

Por outro lado, os vizinhos platinos têm sido acusados pelo setor arrozeiro brasileiro de serem os causadores dos problemas de falta de competitividade e aviltamento dos preços ao setor orizícola nacional. No entanto, na realidade, o que compromete a cadeia arrozeira brasileira, é muito mais a falta de revisão das alíquotas tributárias e sua maneira de incidência e a problemática das políticas protecionistas dos países desenvolvidos do que as importações de arroz platino. É essa falta de alinhamento tributário que vem colocando o setor em posição de maior fragilidade, já que na parte de eficiência produtiva o setor tem demonstrado maturidade, assim como os vizinhos platinos.

A seguir serão apresentados os principais produtores e consumidores mundiais do cereal, destacando a importância do arroz para essas regiões, bem como serão destacados oportunidades de negócios ao Mercosul.

2.2 Principais produtores e consumidores mundiais do grão

O arroz é um dos cereais mais consumidos no mundo, porém o comércio internacional do grão, se comparado ao montante da produção mundial, é muito reduzido, em média algo próximo de 6%. Isso porque, os grandes produtores são também os grandes consumidores, o que resulta em pouco espaço para transações comerciais entre diferentes mercados.

Assim, o Quadro 4, apresenta os dados da produção arrozeira mundial desde 1999 até 2005, demonstrando que quase 90% da produção orizícola situa-se na Ásia. O Brasil, aparece como o maior produtor do grão na América Latina.

Quadro 4 – Maiores produtores mundiais de arroz – em mil toneladas de arroz em casca

Países	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1.China*	198.480	187.900	177.500	174.500	160.700	179.100	181.900
2.Índia	134.500	132.763	139.900	107.600	132.200	128.000	130.500
3.Indonésia	50.791	50.791	51.600	51.500	52.100	54.100	54.000
4.Bangladesh	32.298	31.953	38.500	37.600	39.100	37.500	40.100
5.Vietnã	31.439	31.212	34.100	34.400	34.600	35.900	36.300
6.Tailândia	24.200	31.212	25.800	26.100	27.000	23.900	27.000
7.Myanmar	17.000	16.897	21.900	21.800	23.100	23.700	24.500
8.Filipinas	11.957	11.692	13.200	13.300	13.500	14.500	14.600
9.Brasil	11.700	11.100	10.200	10.500	10.300	13.300	13.100
10.Japão	11.470	11.841	11.300	11.100	9.700	10.900	11.300
11.E.U.A	9.359	8.727	9.800	9.600	9.000	10.500	10.100
12.Paquistão	7.735	6.451	5.800	6.700	7.300	7.500	7.400
Total Mundial	598.3	599,1	598.0	569.0	584.3	606.3	618.4

Fonte: Publicación de la Asociación de Cultivadores de Arroz/ 2000, p. 3, IRGA (2003), Ministério da Agricultura, junho de 2008 e FAO (2008).

* não considera Taiwan, Hong Kong e Macau.

De acordo com dados divulgados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (2008) – MAPA, a colheita mundial do cereal nos anos de 1999 a 2005 pode ser analisada pelo Quadro 4, caracterizando a produção de arroz não processado. No tocante à produção de arroz elaborado, isto é, próprio para o consumo, o volume do cereal fica em torno de 400 a 417 milhões de toneladas para o período analisado.

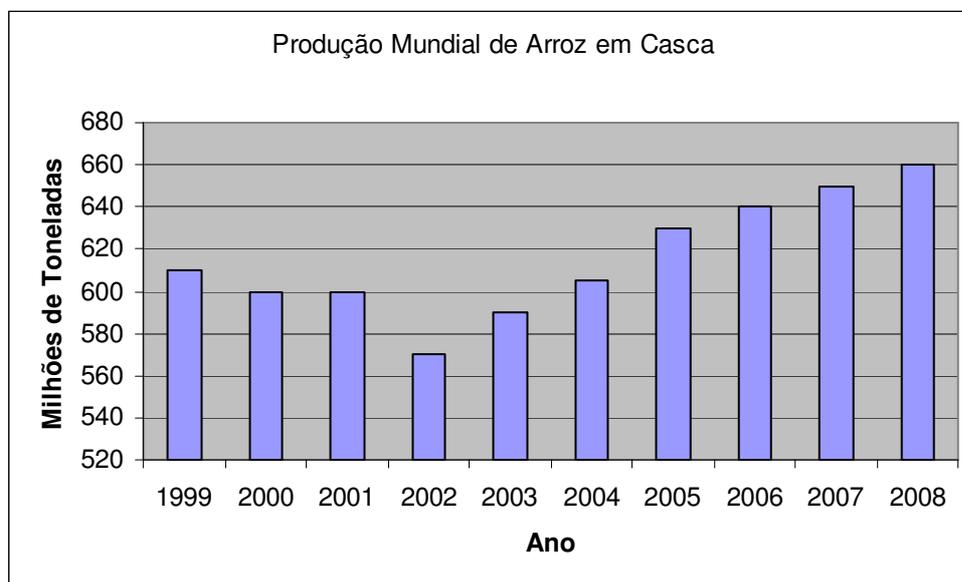
Existe uma expectativa, da FAO, de que até 2020 o consumo deva atingir 650 milhões de toneladas de arroz elaborado. É importante destacar, que a maioria dos países, que são grandes produtores e consumidores, não possui mais

condições de alastrar a sua produção, já que os mesmos não têm como expandir o cultivo por falta de disponibilidade de terras propícias e/ou de recursos hídricos abundantes, podendo estar aí uma grande oportunidade para os parceiros do Mercosul.

Os números do Quadro 4, demonstram ainda, que a China maior produtora mundial do cereal responde por 30% do volume total produzido, enquanto o Paquistão que é o décimo segundo maior produtor mundial representa pouco mais de 1%. O Brasil, importante produtor do grão na região sul-americana, representa para o mercado mundial do cereal apenas 2% do total produzido.

De acordo com os dados da FAO (2008), o Gráfico 1, expressa claramente a evolução e os retrocessos, bem como a projeção para o ano de 2008 referente à produção arrozeira mundial de arroz em casca.

Gráfico 1 – Produção mundial do arroz em casca



Fonte: FAO (2008). Adaptado pela autora.

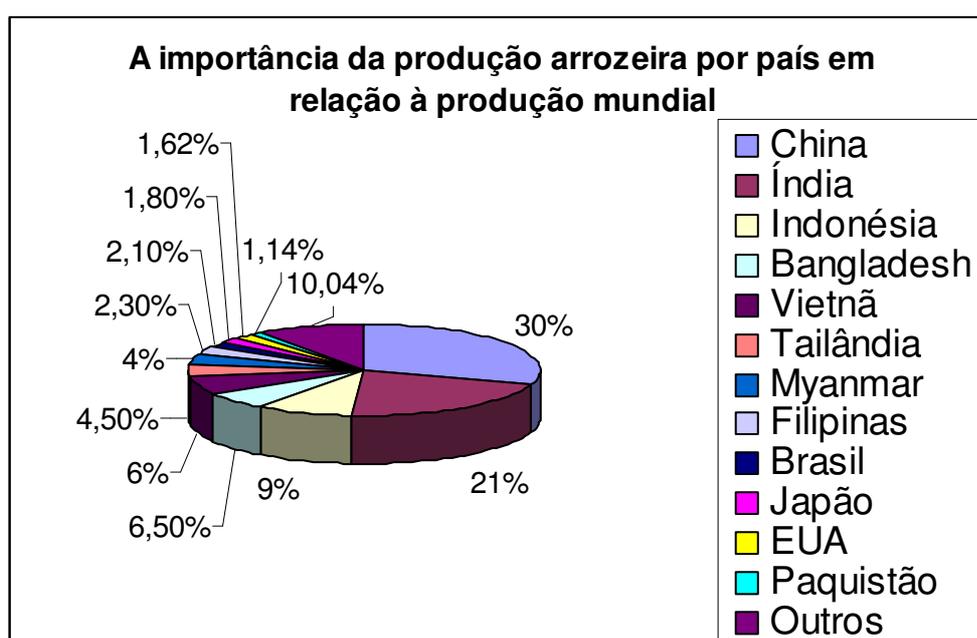
Ainda de acordo com a FAO (2008), a previsão de produção de arroz em casca para o ano de 2008 será 1,8% superior ao ano anterior, o que representará 12 milhões de toneladas a mais do grão disponíveis, se as condições climáticas não surpreenderem negativamente. Alterações meteorológicas como o ciclone ocorrido

em maio deste ano em Myanmar, influenciam o mercado internacional de maneira geral, já que a perda de safra resulta em menor volume produzido do grão e, conseqüentemente, menor oferta, o que tende a elevar os preços do cereal e a diminuir os estoques mundiais.

Em 2007, segundo a FAO, a produção arrozeira aumentou apenas 1%, demonstrando que o crescimento da produção orizícola mundial cresceu em proporções menores ao aumento populacional, resultando em diminuição da disponibilidade per capita do grão. Segundo a ONU, de 2000 a 2005 o crescimento populacional anual atingiu 1,24%. Em 2007, o número de pessoas no globo atingira 6 bilhões e 600 milhões de indivíduos, número que representa 1,17% superior ao ano anterior, 2006. Em suma, a preocupação da FAO de que os índices populacionais estão aumentando proporcionalmente mais se comparados ao volume de arroz produzido mundialmente, é procedente.

O Gráfico 02, objetiva apresentar a importância individual de cada um dos principais mercados produtores do grão em comparação ao mercado orizícola global. A intenção de demonstrar os dados por meio desse Gráfico é fazer com que a visualização e compreensão da importância de cada mercado sejam de mais fácil assimilação.

Gráfico 2 – Maiores produtores mundiais do cereal



Fonte: FAO (2008). Adaptado pela autora.

No que tange aos principais consumidores, é importante destacar, que o maior volume consumido do grão, é observado nos países em desenvolvimento. A região asiática concentra além do maior volume de produção do cereal, também os principais países consumidores de arroz. Dentre os principais consumidores estão: China, Índia, Indonésia e Bangladesh.

Na América do Sul, o Brasil é o principal consumidor de arroz em números absolutos. No entanto, no que se refere ao consumo per capita, Peru e Equador estão bem a frente do Brasil, respectivamente com 73,40 e 70,90 quilogramas por habitante por ano, segundo dados da FAO.

É verdade que os hábitos de consumo de arroz estão bastante atrelados aos fatores culturais e sócio-econômicos de cada povo. Assim sendo, é importante observar que os índices de desenvolvimento de cada país influenciam diretamente no maior ou menor consumo de arroz, motivo esse, que explica em parte, o fato de não constar nenhum país desenvolvido entre os vinte maiores consumidores per capita de arroz divulgado pela FAO em 2002.

O Quadro 5 demonstra o consumo aproximado *per capita* de alguns mercados importantes para o cenário orizícola. Como já mencionado anteriormente, os maiores índices de consumo per capita estão concentrados na Ásia. Chama a atenção os números divulgados pela FAO que destacam Myanmar como o maior consumidor per capita do grão com 306,90 quilogramas de arroz em casca por habitante ao ano.

Quadro 5 - Consumo aproximado *per capita* de alguns mercados asiáticos frente ao Brasil, Argentina e Uruguai

Arroz Elaborado em kg

País	Consumo <i>per capita</i> anual
Myanmar	257
Vietnã	213
Bangladesh	206
Indonésia	187
Tailândia	129
Índia	105

China	101
Brasil	40
Uruguai	10
Argentina	7

Fonte: Publicación de la Asociación de Cultivadores de Arroz/ 2000 e FAO (2002).
Elaborado: Autora da dissertação

Mesmo com números expressivos de produção e consumo, é importante destacar que em várias regiões da Ásia, áreas tradicionalmente destinadas ao cultivo do grão estão sendo adaptadas e utilizadas para o desenvolvimento urbano, isto é, para a melhoria de infra-estrutura. O Quadro 4 traz os dados da produção orizícola de, 1999 a 2005, dos principais mercados mundiais do segmento, demonstrando tendência de queda na produção arrozeira de dois dos principais mercados asiáticos. A produção da China sofreu redução de aproximadamente 16 milhões de toneladas, enquanto na Índia 4 milhões de toneladas deixaram de ser produzidas em apenas cinco anos.

É notável a alteração que o mercado asiático vem sofrendo com relação à diminuição da área plantada. Na China, nos anos 70, eram cultivados aproximadamente 35 milhões de hectares de arroz. E na década de 90, esse número caiu para aproximadamente 31 milhões de hectares. Atualmente, a superfície própria para o cultivo do grão está em torno de 11% do território chinês, já que grande parte do país é montanhoso e desértico.

E vale destacar, que assim como a China, outros países asiáticos não dispõem de extensão significativa de terras disponíveis ao desenvolvimento e crescimento da cultura orizícola. Além de disponibilidade escassa de terras, há que considerar, ainda, a limitação da disponibilidade de água, que é ferramenta igualmente importante ao processo de produção de arroz irrigado. Somente 1% das reservas mundiais de água são adequadas ao cultivo de arroz.

Há uma tendência de transformação desses mercados, importantes consumidores do cereal, em potenciais importadores de arroz. O Mercosul precisa perceber as alterações no cenário mundial do grão com o intuito de viabilizar a colocação de arroz do bloco nesses mercados asiáticos.

O Quadro 6 mostra a relação entre produção e consumo do grão nos últimos anos ao redor do globo. Pode-se observar que existe uma tendência de diminuição

do estoque final, fazendo com que a produção e o consumo cheguem em níveis cada vez mais próximos.

Quadro 6 - Situação Mundial de Produção e Consumo de Arroz em mil toneladas de arroz elaborado

	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08
Produção	391.743	401.026	418.044	418.073	421.189
Consumo	413.231	408.113	415.511	418.211	424.771
Déficit	-21.488	-7.087		-138	-3.582
Superávit			2.533		
Estoque Final	82.105	75.018	77.551	75.600	72.000
Relação estoque/consumo	20%	18%	19%	19%	17%
Exportação	27.400	28.200	28.100	28.800	29.652
Importação	24.800	26.300	26.500	26.000	nd

Fonte: Revista Arroz nº51, Setembro/ 2007, p. 4 e Ministério da Agricultura do Brasil, Junho/2008. Adaptado pela autora.

De acordo com os dados do MAPA (2008), a taxa anual de crescimento da produção até a safra de 2007/2008 foi de 0,68%, enquanto a taxa de consumo mundial aumentou 0,76%. O resultado da taxa de crescimento dos estoques para o mesmo período foi negativo, atingindo -9,97%, o que confirma que os níveis de oferta e demanda estão cada vez mais próximos.

Dessa forma, pode-se perceber que o aumento da produção mundial do cereal é proporcionalmente menor ao aumento do consumo, comprometendo, assim, o estoque final do grão. A revista Arroz ressalta que:

Como decíamos en la edición anterior, tanto el volumen de la producción como del consumo a nivel mundial correspondiente al período agosto 2007 – Julio 2008 alcanzarán un record histórico, pero lo importante es que continúa el déficit en el abastecimiento, o sea que la producción sigue siendo insuficiente para cubrir la demanda, lo que ocasiona una gradual disminución del stock (REVISTA ARROZ, 2007 p.4).

Essa tendência de redução de estoque prevista pela Revista Arroz (2007) para a corrente safra, força o preço do grão no sentido de aumento, fenômeno que já se observa não apenas no Brasil, mas no mercado internacional do cereal de maneira geral.

E antes de finalizar esse item reitera-se a possibilidade do Mercosul ampliar a sua produção para suprir as lacunas de comércio que eventualmente venham a surgir, já que Miranda (2006) salienta que a projeção de crescimento da produção de arroz asiática para o próximo decênio será de apenas 1%, tendo em vista principalmente o aumento da urbanização e a escassez de água. Por outro lado, o crescimento populacional, como já salientado, deve continuar superando essa estimativa, criando uma boa possibilidade de negócios ao arroz mercosulino.

2.3 Principais exportadores e importadores do cereal

Em primeiro lugar, é importante destacar, que avanços tecnológicos na produção do grão são de extrema importância para que excedentes exportáveis sejam alcançados. Dessa maneira, é possível obter ganho de escala e, conseqüentemente, uma redução nos custos fixos de produção com o aumento da produtividade, possibilitando a venda do grão ao mercado externo com competitividade.

Sendo assim, diferentemente do que alguns membros da cadeia orizícola brasileira defendem, diminuir a produtividade não é a estratégia mais inteligente, já que a produtividade alta não pode ser vista como um problema de excesso de oferta sem solução. O ideal é saber trabalhar esse excedente de maneira positiva buscando desenvolver estratégias competitivas ao mercado de arroz. E nesse caso, não apenas ao mercado brasileiro, mas ao bloco mercosulino de uma maneira geral, já que o arroz produzido pelos sócios é de similar qualidade, e, inclusive, muitos produtores gaúchos passaram a plantar também em solos platinos.

Na época da abertura comercial, segundo a revista Lavoura Arrozeira (2006), o Brasil não era auto-suficiente na produção do cereal, as importações eram necessárias para que fosse possível buscar um equilíbrio entre a oferta do produto e o consumo do grão, o país estava bem mais atrasado tecnologicamente do que os vizinhos argentinos e uruguaios na produção arrozeira. Na década de 90, outro

importante fato que influenciou a comercialização do arroz, foi a formação do Mercosul. Sendo assim, impulsionados pela tecnologia precária existente no mercado brasileiro, e pela formação do bloco regional, Argentina e Uruguai passaram a atender o vizinho Brasil com suas exportações de arroz.

Cabe salientar novamente, que as constantes queixas da indústria brasileira com referência às exportações argentinas e uruguaias, argumentando que o grão platino é o causador dos problemas internos da cadeia orizícola brasileira, deve ser analisado com muita cautela. Tentar banir o arroz dos vizinhos mercosulinos do território brasileiro também é uma forma de distorção comercial. Até porque, como destaca Berlinsky (2001 p. 89), “los propios productores brasileños que cultivan en Argentina venden arroz cáscara de Argentina al Brasil”.

Não é aceitável que o Brasil faça a leitura do que seja distorção ao comércio internacional de arroz, quando praticada pelos países desenvolvidos, e não aplicá-la de maneira coerente na relação com os seus parceiros regionais, já que o Brasil é visto como a grande potência da região mercosulina.

Na safra de 2005/06, mais de 70% das exportações tiveram como origem apenas quatro países, de acordo com a Lavoura Arrozeira (2006 p.08), que foram: Tailândia, Vietnã, EUA e Índia. O Quadro 7 destaca os dados de exportação da safra mundial de 2005/06.

Quadro 7 – Principais países exportadores de arroz – Safra 2005/06

Países	Milhões de toneladas	Participação (%)
1.Tailândia	10.130	26,7
2.Vietnã	6.512	17,2
3.EUA	5.560	14,7
4.Índia	5.065	13,4
5.Paquistão	4.088	10,8
6.Egito	1.477	3,8
7.China	1.013	2,7
8.Uruguai	904	2,4
9.Austrália	651	1,7
10.Argentina	507	1,3
11.Outros	1.992	5,3
Total	37.899	100

Fonte: Revista Lavoura Arrozeira, 2006 p7.

De acordo com o Quadro 7, nota-se que Uruguai e Argentina, os parceiros mercosulinos, estão entre os dez *players*⁴ do mercado arrozeiro internacional. Isso deve servir de incentivo aos brasileiros, que produzem arroz de similar qualidade, embora o consumo no mercado brasileiro seja muito superior ao dos mercados platinos. No entanto, pode tornar-se viável a exportação do excedente de arroz do bloco regional para os principais mercados carentes do grão conjuntamente.

Observando os números do Quadro 7, as exportações arroseiras de argentinos e uruguaios, atingem conjuntamente 3,7% do total exportado. E considerando os excedentes exportáveis brasileiros próximos de 1%, o Mercosul se transformaria em um importante *player* mundial, atingindo provavelmente a 6ª posição do *ranking* dos principais exportadores.

De acordo com a Lavoura Arrozreira (2006), as exportações brasileiras em 2005 atingiram 399.610,00 toneladas do cereal, sendo deste total, a maior parte de arroz quebrado, em torno de 70%. O Brasil, na safra em questão, ficou somente 167 mil toneladas atrás da Argentina em volume de exportação, a qual está incluída na lista dos maiores exportadores, segundo a fonte pesquisada.

E a revista Planeta Arroz (2008) traz sua contribuição com referência ao volume exportado pelo Brasil na última safra, 2007/08, conforme Quadro 8. Nota-se um decréscimo em comparação a safra de 2005/06, que em parte pode ser explicado pela diminuição da área plantada, mas em compensação a proporção do volume exportado de arroz quebrado (baixo valor agregado) frente ao elaborado (alto valor agregado) também diminuiu, passando a 58% de arroz quebrado e 42% de arroz beneficiado. Outra mudança da safra 2005/06 para a de 2007/08 foi que o principal país importador do arroz brasileiro, Senegal, cedeu o lugar à Benin.

Quadro 8 – Exportações brasileiras de arroz em casca e de quebrados na safra 2007/08 (em toneladas):

País Importador	Total das exportações 2007/08
Benin	84.679
Senegal	67.531

⁴ Principais países pertencentes ao mercado internacional do grão.

Suíça	57.289
Gâmbia	31.702
Trinidad y Tobago	14.076
Argentina	6.364
Panamá	5.281
Angola	4.106
Bolívia	3.924
Holanda	3.234
Estados Unidos	1.635
Venezuela	1.617
Porto Rico	1.434
Antilhas	1.413
Paraguai	937
Demais Países	2.752
Total	287.975

Fonte: Revista Planeta Arroz, 2008 p 27.

Na safra de 2005/06, 67% do total exportado tiveram como destino o Senegal, com 266.396,60 toneladas de arroz quebrado, em segundo lugar estava a Suíça com 45.159,10 toneladas de arroz elaborado, seguida por Benin com 29.400,00 e Gâmbia com 28.582,70 também de arroz quebrado.

O Quadro 08, demonstra que o volume de arroz destinado ao Benin superou as exportações ao Senegal em 17148 toneladas. O volume do cereal exportado para o Senegal diminuiu significativamente da safra de 2005/06, para a de 2007/08, passando a uma participação de apenas 23%. Do total exportado pelo Brasil, Benin recebeu 30%, enquanto na safra de 2005/06 teve participação de apenas 10%.

Esse volume de arroz destinado ao exterior também teve sua parcela de contribuição na reposição dos preços ao produtor e às indústrias locais, já que se observa uma diminuição da oferta do cereal no mercado doméstico.

A previsão de exportação brasileira para a safra 2008/09 é de que oscile entre 290 a 300 mil toneladas. Segundo a revista Planeta Arroz (2008 p. 27), o volume de exportação do país poderá ser confirmado em níveis até maiores, “dependendo do comportamento da taxa de câmbio, pode haver incremento dos volumes negociados pela continuidade da elevação dos preços do arroz no mercado internacional”.

E de acordo com os estudos divulgados pela revista Lavoura Arrozeira (2006), os mercados potenciais ao arroz brasileiro estão na África e Oriente Médio. O grande mercado potencial no Oriente Médio é o Irã, o qual já importa do Uruguai arroz de alta qualidade, o mesmo tipo de arroz produzido no Brasil.

O continente africano é um gigante importador do grão, comprando em torno de 9 milhões de toneladas/ano, principalmente de arroz quebrado, sendo um mercado realmente promissor ao arroz sul-americano.

Os países que fazem parte da ECOWAS (Economic Community of West African States), Benin, Burkina Fasso, Cabo Verde, Costa do Marfim, Gâmbia, Gana, Guiné, Guiné-Bissau, Libéria, Mali, Nigéria, Senegal, Serra Leoa e Togo são os potenciais compradores de arroz quebrado da América Latina.

O consumo médio dessas localidades fica em torno de 56 quilogramas/ano por habitante, podendo atingir em alguns países 100 quilogramas/ ano por habitante, o que é bastante significativo, comparável ao consumo dos países asiáticos. No sentido de aprofundamento e valorização da integração regional na seara agrícola, não seria um mercado promissor para a colocação do excedente de arroz não apenas brasileiro, mas mercosulino?

Tudo indica que se o Mercosul trabalhar de maneira conjunta na divulgação e realização das exportações de arroz poderá se tornar um importante *player* do mercado mundial do grão. Tanto a Argentina, como o Brasil e o Uruguai possuem condições de atender mercados mais exigentes como os do Oriente Médio, mas concomitantemente, também existe produto para suprir a necessidade de mercados como os da África, como já exposto, é um mercado em potencial, com o qual os países mercosulinos já mantêm relações comerciais para suprimento do cereal de maneira individual.

Com relação aos principais mercados importadores do arroz, dez países são responsáveis pela importação de pouco mais de 40% do comércio mundial desse segmento, demonstrando uma significativa dispersão geográfica, já que mais de 50% das importações são feitas por inúmeros outros países em menores quantidades conforme o Quadro 9.

Em números absolutos divulgados pela Lavoura Arrozeira (2006), o volume total das importações para a safra 2005/06 foi de 37 milhões de toneladas,

demonstrando que pouco mais de 16 milhões de toneladas, ou 43% do total, foram importados pelos países constantes do Quadro 9.

Quadro 9 – Principais países importadores de arroz – Safra 2005/06

Países	(1000 t)	Participação (%)
1. Filipinas	2.750	7,4
2. Nigéria	2.460	6,6
3. Arábia Saudita	1.809	4,9
4. Iraque	1.737	4,7
5. UE - 25	1.411	3,8
6. Irã	1.375	3,7
7. Indonésia	1.158	3,1
8. África do Sul	1.158	3,1
9. C. do Marfim	1.085	2,9
10. Senegal	1.085	2,9
Total	16.028	43,10

Fonte: Revista Lavoura Arrozeira, 2006 p.8

De acordo com o Quadro 9, percebe-se que três países pertencentes à Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental estão incluídos na lista dos dez maiores importadores de arroz, constituindo-se, assim, em promissor mercado aos países mercosulinos.

Como já foi destacado anteriormente, o comércio internacional de arroz é bastante reduzido, oscilando entre seis e 7% do mercado mundial do cereal. A FAO estima que o comércio internacional do grão em 2008 atinja 29,9 milhões de toneladas do cereal em casca.

O baixo índice das trocas comerciais do grão no mercado internacional pode ser explicado, em grande parte, pelo aspecto de que na região asiática, se produz e se consome cerca de 90% do arroz disponível no globo. No entanto, a produção é realizada em pequenas propriedades, principalmente para satisfazer as necessidades de consumo familiar. Ou seja, o foco do negócio não é exatamente o comércio, mas a subsistência.

Sendo assim, o excedente comercializado é escasso. No entanto, como a população da região vem apresentando crescimento constante, e a maioria dos países não tem mais como expandir as suas áreas de cultivo, é bem possível, que

essa situação venha a se agravar nos próximos anos, sendo necessário a importação de arroz como alternativa para esses mercados equilibrarem a oferta e a demanda do grão.

Nesse sentido, com as variações de consumo que estão projetadas para o continente asiático nos próximos anos, é provável que surjam novas oportunidades reais ao empresariado brasileiro do setor, bem como aos vizinhos platinos. Para tanto, é preciso atenção às mudanças mundiais, adequar o sistema produtivo local às necessidades do mercado mundial e fortalecer o bloco regional de forma a internacionalizar os seus excedentes conjuntamente, incentivando o mercado regional a crescer.

O Quadro 10 demonstra que tipos de grãos são importados e exportados pelos países produtores e consumidores do cereal. No caso do Mercosul, seria uma oportunidade do bloco internacionalizar seu excedente de forma conjunta para os potenciais compradores do arroz longo e de alta qualidade, que é o tipo produzido na região. O grande desafio, nesse caso, seria a concorrência direta norte-americana, já que são apontados como um dos principais mercados recebedores de subsídios, reforçando a idéia de que sua política protecionista está na via contrária à livre concorrência.

Quadro 10 – Tipo de grão importado por país

Grão longo e de alta qualidade	Grão longo e de baixa qualidade	Grão curto
Importadores	Importadores	Importadores
Países Árabes Hong Kong Cingapura Malásia Países Europeus	Países Africanos Bangladesh Indonésia Filipinas Rússia e Cuba	Japão Coréia do Sul Madagascar Taiwan Outros asiáticos

Exportadores	Exportadores	Exportadores
Tailândia	Tailândia	Austrália
EUA	Vietnã	Espanha
Vietnã	Paquistão	Itália
Mercosul	Índia e China	EUA

Fonte: Miranda (2006)

2.4 A questão cambial x competitividade do grão e os preços internacionais

Não se pode deixar de analisar fatos recentes que têm influenciado sobremaneira na cotação dos preços mundiais do arroz em sentido de forte elevação. Abordando o caso brasileiro, o resultado desse aumento nos preços, em um primeiro momento, tende a deixar o setor arroseiro motivado, já que há um crescimento nos ganhos líquidos de produtores primários e da indústria beneficiadora.

No entanto, o que não pode ser omitido é que essa onda de aumento dos preços, inevitavelmente penalizará a grande massa populacional que se encontra na base da pirâmide, já que o arroz é produto essencial da cesta básica.

Esse fenômeno, de crescente elevação que se configura sobre o preço do grão, não é apenas observado no Brasil, já que os preços internacionais estão seguindo no mesmo sentido de elevação.

A justificativa para essa alteração dos preços no mercado internacional é abordada de maneira clara e objetiva pela revista Planeta Arroz (2008), ao destacar o seguinte:

O ano de 2007 foi marcado pela forte valorização das commodities no cenário internacional. Alta nos preços internacionais do petróleo, minérios, ouro e principalmente dos produtos agropecuários determinou uma mudança nos padrões dos preços vigentes no mundo. Três foram os fatores determinantes para este processo: o aumento da demanda mundial, a necessidade de utilização de combustíveis renováveis e a desvalorização do dólar frente à maioria das moedas (PLANETA ARROZ, 2008 p.20).

No que tange especificamente ao Brasil, os preços internos do cereal são influenciados por múltiplos fatores, dentre os quais estão o equilíbrio da oferta e da demanda, o volume de exportação e importação, o volume de estoque final do grão

e a carga tributária incidente em toda a cadeia produtiva. No entanto, a taxa de câmbio, os subsídios e medidas protecionistas fornecidos principalmente pelos países desenvolvidos, também são aspectos que influenciam sobremaneira o preço do arroz no mercado doméstico, já que os mercados nacionais têm seus fluxos comerciais influenciados pelo andamento do mercado externo.

O Quadro 11 destaca alguns desses aspectos que são considerados elementos decisórios para o incremento dos preços no mercado brasileiro recentemente.

Quadro 11 – Fatores que influenciam na formação dos preços do grão no Brasil:

Evolução da produção	2000/01 – 10.530 milhões de toneladas
	2007/08 – 11.955 milhões de toneladas*
Evolução do Consumo	2000/01 – 11.850 milhões de toneladas
	2007/08 – 13.100 milhões de toneladas*
Exportações	2000/01 – 24 mil toneladas
	2007/08 – 400 mil toneladas*
Importações	2000/01 – 937 mil toneladas
	2007/08 – 900 mil toneladas*
Estoque Final	2000/1 – 2.599 milhões de toneladas
	2007/08 – 1.207 milhões de toneladas*

*estimativa Conab. Fonte: Conab (2008) e Müzell (2008). Adaptado pela autora.

Pode-se perceber com os dados expostos no Quadro 11, que existe um déficit entre produção e consumo do cereal no Brasil, sendo necessário recorrer às compras externas do grão para equilibrar a oferta e a demanda. No entanto, os níveis de exportações das empresas privadas aumentaram significativamente, enquanto as importações mantiveram-se nos mesmos níveis desde o início da década. Por esses motivos, o volume do estoque final caiu expressivamente de 2000 para cá.

A aproximação dos níveis de oferta e demanda é determinante na sobrevalorização dos preços, que têm sido observada, recentemente, não apenas no Brasil. Tal situação de equilíbrio entre a oferta e o consumo do grão tem gerado

ainda, grande expectativa com relação à escassez do cereal, causando preocupação quanto à garantia da segurança alimentar.

De acordo com reportagem publicada pelo jornal Zero Hora de 25 de abril de 2008, o governo federal não irá barrar as exportações do setor privado, as quais demonstraram forte aumento, conforme destacado pelo Quadro 11. O governo pretende garantir o abastecimento do mercado doméstico com as reservas de sua propriedade que estão estocadas na CONAB, embora seja importante frisar que se os estoques continuarem diminuindo mesmo com essa política de abastecimento do governo, o preço do cereal deverá manter-se nos mesmos patamares.

A Revista Lavoura Arrozeira (2007) destaca que os estoques de passagem têm sofrido significativas reduções nos últimos anos, o que representa que a oferta e a demanda estão muito próximas e ajustadas, o que é bom para a manutenção dos preços aos produtores, resta saber como ficará a situação dos consumidores finais. Será que em um futuro não muito distante terão a “dobradinha” arroz e feijão com preços mais caros e com a inflação em alta por força da cotação desses alimentos da cesta básica?

Nos anos 90, os estoques de passagem oscilavam entre 31 e 37% em relação ao consumo mundial. A expectativa para a próxima safra, segundo a revista Lavoura Arrozeira (2007), é que o estoque de passagem fique em torno de 17% do consumo, o menor desde 1984. Ou seja, com menor oferta do produto no mercado mundial e o consumo acompanhando o aumento populacional, esse é um fator determinante para a valorização dos preços internacionais.

Com referência aos preços internacionais do grão publicados pela Lavoura Arrozeira (2007), de 2001 a 2007, o preço do grão norte-americano passou por um significativo incremento, já que o mesmo foi valorizado em 90%, passando de U\$222 a tonelada para U\$422,00 a tonelada. De fevereiro de 2007 a fevereiro de 2008, aumentou mais de 30%, segundo a Lavoura Arrozeira (2008). A Tailândia, maior exportador mundial, valorizou seu arroz em 67% e o Vietnã outro importante exportador em 56%, de 2001 até 2007. Essa valorização dos preços internacionais do grão está muito associada ao alinhamento entre oferta e demanda mundial.

O Quadro 12 foi confeccionado tendo como base o informe da FAO de atualização de preços do arroz de junho de 2008, o qual proporciona as médias dos valores mensais dos preços de exportação do grão, oriundos dos principais países exportadores para os meses de janeiro a maio de 2008.

Quadro 12 – Evolução dos preços em dólares de arroz por tipo de grão e por tonelada no mercado internacional de janeiro a maio de 2008

Mês/Tipo do grão	Thai 100%	EUA 2,4% longo	Indica 25% Vietnã	Paquistão 25%	Aromático
Janeiro	U\$385,00	U\$544,00	U\$357,00	U\$369,00	U\$175,00
Fevereiro	U\$463,00	U\$572,00	U\$430,00	U\$388,00	U\$195,00
Março	U\$567,00	U\$671,00	U\$555,00	U\$488,00	U\$211,00
Abril	U\$853,00	U\$820,00	U\$755,00	U\$641,00	U\$237,00
Mai	U\$963,00	U\$978,00	U\$923,00	U\$793,00	U\$251,00

Fonte: FAO, junho de 2008. Elaborada pela autora.

O Quadro 12 informa que os diversos tipos do grão tiveram suas cotações elevadas de maneira significativa somente no primeiro semestre de 2008, situação que deve se manter pelos próximos meses. Nota-se que o arroz do Vietnã aumentou 160% nesse período e o tailandês aumentou sua cotação em quase 150%.

Os preços do cereal dispararam auxiliados fortemente pelo fato dos países exportadores terem diminuído significativamente seus estoques. Logicamente que existe uma intenção de evitar a falta de comida nos mercados domésticos desses países exportadores, ou seja, há a intenção de garantir a segurança alimentar por parte de seus governos. Por isso alguns Estados exportadores de arroz optaram por adotar medidas restritivas às exportações do cereal por meio de barreiras tarifárias e não-tarifárias, fato esse, que tende a elevar ainda mais os preços internacionais. De acordo com a FAO (2008), apenas Tailândia, Paquistão e Estados Unidos continuam exportando o grão sem impor restrições.

Abordando o caso norte-americano, o aumento significativo nos preços dos alimentos forçou o país a enfrentar uma importante inflação motivada por esses aumentos. O jornal Zero Hora, em reportagem de 25 de abril de 2008, divulgou que algumas grandes redes supermercadistas do país passaram a controlar e a restringir a quantidade de venda de arroz para o consumidor final, demonstrando que essa aproximação entre oferta e demanda tende a gerar graves conseqüências ao abastecimento alimentar, até mesmo em mercados altamente subsidiados, como o norte-americano.

Quando se aborda a questão do preço do cereal, é importante retomar o aspecto dos subsídios agrícolas, fornecidos principalmente, pelos países

desenvolvidos aos seus produtores rurais. Nesse sentido, a publicação uruguaia Arroz (2007), destaca:

(...) 65% de las exportaciones de arroz de EEUU en la zafra pasada (2006-07) tuvo como destino América. Las ventas a la Unión Europea solo representaron el 2%, cuando el año anterior habían sido el 8%, Asia – Oceanía y Médio Oriente el 15%, Nordeste de Asia también el 15% y Africa el 3%. La mayoría de estos mercados son donde se logran los mejores precios y EEUU está allí ubicado por el enorme sustento económico que significan los subsidios. Cuando éstos no son suficientes, llegan y se instalan en los mismos gracias a los tratados comerciales. Sin el apoyo de los subsidios estos mercados serían muchísimo más accesibles para nuestro arroz (ARROZ, 2007 p. 5).

Ou seja, analisando brevemente os dados publicados pela revista uruguaia Arroz, percebe-se que o maior volume do cereal exportado pelos Estados Unidos é absorvido pelos países pertencentes ao continente americano, com 65% da totalidade das exportações. O restante é encaminhado para os demais continentes. Nesse sentido, observando o grande volume de grão exportável dos EUA, nota-se que se o governo não subsidiasse seus produtores no nível que o faz, os mercados mercosulinos de arroz poderiam ter ampliadas suas chances de inserção no mercado internacional com significativa competitividade.

O Quadro 13 destaca o volume de exportações dos norte-americanos para os principais mercados importadores. Não se pode desconsiderar a dura realidade que o mercado internacional enfrenta atualmente no sentido de falta de transparência ocasionada principalmente pela forte interferência do governo norte-americano ao fornecer meios de seus produtores se tornarem e se manterem competitivos no mercado globalizado, utilizando como ferramenta o recurso do fornecimento desmedido de subsídios.

É importante destacar ainda, que se os norte-americanos não lançassem mão desses instrumentos desleais de competitividade, provavelmente o fluxo comercial do grão poderia ser alterado, deixando, inclusive, uma brecha importante para o arroz mercosulino ser absorvido por diversos desses países importadores. Nesse sentido, afirma Schardong et al (2004 p. 9): “Os subsídios americanos destinados ao arroz atingiram 160% sobre o valor total da produção de 2001, significando que para cada US\$ 1,00, referente à produção, o produtor americano recebe US\$ 1,60, o que permitiu a exportação de mais de 60% da produção.”

Quadro 13 – Exportações dos EUA (em mil toneladas de arroz elaborado)

	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07
Canadá	2.173,90	2.134,30	2.094,70	2.023,40
México	153,10	171,3	168,60	198,40
Guatemala	677,70	600,80	682,20	734,40
El Salvador	70	91,1	61,60	95,40
Honduras	133,20	137,60	123,10	157,30
Nicarágua	112,10	214,50	168,30	138,30
Costa Rica	134,30	201,90	125,70	146,40
Colômbia	5,10	0,40	0,20	0,10
Panamá	39,0	72,30	36,40	80,60
Venezuela	0,20	0,40	0,50	0,60
Peru	4,60	4,22	2,10	0,00
Haiti	283,40	304,40	327,50	251,10
Jamaica	56,20	43,60	47,40	37,0
Brasil	221,1	0,20	0,20	0,10
Rep. Dominicana	59,60	34,50	47,40	0,70
União Européia	259,60	294,70	311,30	51,40
Turquia	59,60	117,0	58,30	0,10
Iraque	0,00	123,60	349,8	308,8
Jordânia	17,90	91,80	44,40	50,80
Filipinas	117,80	60,00	65,20	0,00
Arábia Saudita	80,80	86,80	116,00	87,10
Costa do Marfim	72,0	169,30	131,70	97,70
Gana	38,10	121,50	91,40	80,40
Líbia	1,70	10,20	12,60	11,20
Nigéria	0,10	12,20	0,00	0,50
África do Sul	18,10	0,1	0,20	0,00
Japão	355,9	347,0	352,40	324,50
Coréia do Sul	55,20	65,10	69,40	69,00
Taiwan	95,90	99,80	61,80	72,90
Outros	214,10	303,00	362,50	129,40
Total	3.335,60	3.737,50	3.789,20	3.125,60

Fonte: Revista Arroz, n° 51, Setembro de 2007 p.6.

A Revista Arroz (2007) traz sua contribuição quanto à seara dos preços do produto no vizinho mercado brasileiro, destacando que quando os preços do arroz estão aviltados no Brasil, o governo federal atua de maneira ativa para criar meios do setor reconquistar uma posição mais favorável no mercado. Ou seja, o Brasil como maior sócio e, conseqüentemente, detentor do maior mercado consumidor, por vezes exerce papel de proteção ao seu mercado doméstico e acaba atuando de maneira imperialista. Para os uruguaios é preponderante considerar o seguinte:

El 1º de marzo de este año el precio de la bolsa de 50kg de arroz con cáscara en Rio Grande del Sur se cotizaba a R\$18,56 y el 20 de agosto estaba a R\$23,50. El gobierno federal apoyó económica y financieramente al sector arrocero, creando mejores condiciones en el mercado interno para que esta recuperación se produjera, comprándole a sus productores – a precios superiores a los existentes en el mercado – un volumen que hoy alcanza las 1.194,898 toneladas de arroz con cáscara (ARROZ, 2007 p. 10).

Para os uruguaios a grande problemática dos preços internos no Brasil não se traduz às importações platinas, mas sim, a entrada de produto importado dos EUA. O arroz norte-americano é exportado a diversos mercados, tendo sua competitividade assegurada por trazer na formação dos seus preços altos níveis de subsídios, os quais são responsáveis por garantir ao setor orizícola uma maior competitividade no mercado internacional. E a publicação uruguaia novamente afirma que:

El 20 de agosto, el arroz elaborado de EE.UU. llegaría a Brasil a un precio de R\$23,90 y el precio promedio que están recibiendo los productores de Rio Grande del Sur es R\$23,50. Apesar de la muy buena producción obtenida este año en Uruguay, Rio Grande del Sur y Argentina, los precios en Brasil se tonificaron, aún con una tasa de cambio favorable para la importación. Los niveles de precios alcanzados en esta zafra, son más que suficientes para asegurar rentabilidad y sustentabilidad al cultivo, salvo para los esquemas de producción que son claramente ineficientes. Queda muy claro, entonces, que las importaciones procedentes de Argentina y Uruguay no son las causantes de la baja en los precios de los productores brasileños, como tantas veces se há acusado. No nos cansamos de decir que la causa fundamental de la caída de los precios en toda la región – no solamente en Brasil – son las importaciones brasileñas de EE.UU. Por ello hemos mantenido siempre la posición de que es imprescindible aumentar el actual arancel externo de 12 y 10% como está hoy (elaborado y cáscara respectivamente) al 35% (ARROZ, 2007 p. 11).

Tratando-se ainda de preços internacionais e do volume de exportações e importações, um aspecto que não pode ser desconsiderado é a questão cambial. As oscilações da taxa de câmbio também são responsáveis pela alteração dos fluxos comerciais. Na realidade, a valorização ou a desvalorização cambial, sempre influenciará na competitividade dos envolvidos no comércio exterior, ora beneficiando os importadores, ora beneficiando os exportadores.

Quando a cotação do dólar frente ao real, por exemplo, está em patamares muito baixos, há um favorecimento às importações e os consumidores terão disponíveis produtos estrangeiros com preços mais atrativos. Essa situação, para os exportadores, é motivo de tormento e crise aguda, já que o produto não será competitivo no mercado internacional, podendo gerar no mercado interno crises setoriais importantes, aumentando o nível de desemprego e comprometendo a balança comercial.

Segundo a revista *Lavoura Arrozeira* (2007), a baixa cotação do dólar frente ao real ocorrida desde 2006 e principalmente com picos em 2007, é considerada como prejudicial ao setor arrozeiro brasileiro. Ou seja, com a cotação do dólar depreciada frente ao real, há uma tendência de se impulsionar ainda mais o volume do cereal importado ao mercado brasileiro, embora os índices da CONAB demonstrem que os níveis das importações têm se mantido estáveis. Por outro lado, essa situação permite ao consumidor final adquirir produtos importados com preços mais competitivos.

Existe uma grande preocupação do setor arrozeiro nacional, que com a desvalorização cambial o fluxo das importações aumente vertiginosamente, principalmente com a entrada do grão da Argentina e do Uruguai. O discurso do setor brasileiro deixa transparecer muitas vezes que a política protecionista não é boa quando feita pelos concorrentes, mas quando em causa própria é a maneira de se manter atuante no mercado. Não seria o momento de dar maior credibilidade ao Mercosul e criar políticas de exportação conjunta do excedente arrozeiro? E mais, o setor orizícola argentino e uruguaio tem diversificado seus mercados importadores, destinando parcela cada vez menor de seu arroz ao mercado brasileiro.

Essa preocupação do setor orizícola brasileiro com o arroz platino é um tanto questionável, primeiramente porque o volume importado dos vizinhos não é suficiente para desordenar a cadeia brasileira, e em segundo, porque o fluxo das exportações argentinas e uruguaias tem sido alterado lentamente.

Como já salientado, o aumento do consumo do grão na Ásia, fez com que tradicionais exportadores do cereal reavaliassem a sua postura frente ao mercado internacional, passando a restringir parte de suas exportações. E o arroz oriundo da Argentina e do Uruguai, aproveitou esse hiato para diversificar seus mercados importadores, restando ao Brasil volume menor do grão platino.

Esse é o panorama atual no mercado internacional, há uma tendência a ocorrer um descompasso entre produção e consumo, acarretando na elevação dos preços. Existe uma preocupação com a questão do descontrole inflacionário e com maior comprometimento do salário mínimo dos trabalhadores de baixa renda ao adquirirem produtos da cesta básica como o arroz.

Bob Papanos⁵ (2008 p. 2), em entrevista ao jornal Zero Hora, acredita que os preços do cereal não deverão retroceder ao patamar de cinco anos atrás, com baixas cotações dos preços. Além de todos os aspectos já citados anteriormente, o custo de produção do cereal é outro elemento que tende a empurrar os preços do grão para cima. Entre os componentes que definirão esse valor está o óleo combustível, o qual é necessário para o dia-a-dia no campo, e os fertilizantes que são derivados do gás natural, demonstrando que ambos têm seus preços atrelados ao do petróleo, esse com cotações recordes nos últimos tempos.

Há que recordar ainda, que diversos países do continente asiático, que são os principais consumidores e produtores do grão, estão perdendo parte significativa de suas localidades agrícolas para serem transformadas em fábricas, cidades, estradas, diminuindo assim a área plantada e priorizando a infra-estrutura regional.

E tendo em vista essa mudança de foco estrutural na Ásia, Papanos (2008 p. 2), salienta que o Brasil é o país que mais chances possui para alavancar sua participação no mercado internacional. Ele destaca ainda, que “o Brasil tem muita sorte, mas é o único no mundo. Aqui se pode expandir a área plantada. No resto do mundo as terras disponíveis são cada vez menores. A disponibilidade de água é outro grande problema em muitos países”. Ou seja, o Brasil tem a conjuntura perfeita dos fatores indispensáveis ao cultivo do arroz, terras propícias e água abundante.

Tendo em vista esses aspectos relativos ao cultivo, o Brasil é praticamente o único grande país que pode aumentar a sua área de plantio. Na maioria dos

⁵ Vice presidente da Associação Norte-americana de produtores de arroz.

mercados produtores do grão, segundo Papanos (2008 p. 2), “a área de cultivo vai diminuir, pelo aumento populacional e industrialização, mas a tecnologia pode aumentar a produtividade na Ásia”.

É importante destacar o quão produtiva é a região do RS comparada com a Tailândia, um dos grandes *players* do comércio internacional. A produtividade dos gaúchos é de quase 7.000 quilogramas por hectare, enquanto a produtividade dos tailandeses é de apenas 2.500. Resta a países como a Tailândia, que passou por fluxos migratórios recentes – do campo para a cidade – e melhorias de infraestrutura, investir em tecnologia para elevar a sua produtividade.

É uma possibilidade para o Mercosul de crescer conjuntamente nesse setor, já que a região é uma das únicas que ainda tem como aumentar a sua área plantada e a qualidade das terras tanto na Argentina, como no Brasil e no Uruguai são muito parecidas.

Preços, taxa de câmbio, protecionismo, subsídios, importação, exportação, volume de estoques do grão, produção e consumo e ainda a carga tributária que será abordada no decorrer desse trabalho, estão intimamente relacionados. Esses elementos encadeados certamente terão força para alterar as condições de competitividade de um determinado país e conseqüentemente, de um determinado setor, no caso em questão, o arrozeiro.

Para finalizar, o mercado orizícola mercosulino inevitavelmente sofre forte influência desses fatores. Os mercados altamente subsidiados e protegidos artificialmente da concorrência externa, como o norte-americano, terão condições de manter seus produtos aos consumidores finais ao redor do globo com preços mais atrativos, alterando os fluxos de consumo. Assim, pode-se perceber que na convergência desses elementos é possível a formação tanto de um círculo econômico virtuoso, como de um círculo econômico vicioso. Ou seja, para os mercados subsidiados haverá um ganho a seus produtores, diferentemente do que ocorrerá aos mercados não subsidiados e não protegidos. Dessa forma, mercados subsidiados normalmente não possuem vantagem comparativa na produção de um dado produto, é o que acontece com o arroz, produto intensivo em trabalho, nos países desenvolvidos.

3 PANORAMA DO SETOR ARROZEIRO DO MERCOSUL

O presente capítulo abordará aspectos envolvendo a produção, o consumo e a produtividade do cereal nos mercados argentino, brasileiro e uruguaio, bem como será comentado sobre os custos de produção nesses países e ainda, que os fluxos da exportação dos platinos têm sido alterados para países de fora do bloco mercosulino.

Antes da formação do bloco regional, segundo a revista Lavoura Arrozeira (2005), os vizinhos platinos estavam limitados a exportar para o Brasil 250.000 toneladas/ano do cereal, basicamente para auxiliar no abastecimento nacional, já que o país não era auto-suficiente.

No entanto, com a criação do Mercosul, a entrada de arroz no mercado brasileiro oriundo dos vizinhos platinos, foi implementada. Os argentinos e uruguaios puderam organizar a sua política arrozeira com foco na exportação, basicamente porque o consumo dos mesmos sempre foi bastante inferior ao volume beneficiado do grão. Dessa forma, um significativo volume dos excedentes exportáveis dos platinos, muito maior do que as antigas 250.000 toneladas passaram a ser absorvidas pelo mercado brasileiro, permitindo um importante incremento nos negócios do cereal dos vizinhos com o mercado nacional.

Pagliettini e Carballo (2001) trazem a sua contribuição acerca do baixo consumo interno do grão na argentina, demonstrando que os hábitos alimentares desse povo praticamente não incluem o arroz, fazendo com que grande parte da produção seja exportada, em um primeiro momento, ao mercado brasileiro. Afirmam os autores que:

Como antes mencionáramos, el arroz en la Argentina es un producto para mercados externos pues el consumo doméstico es muy bajo debido a los hábitos alimentarios del argentino promedio, que privilegia la ingesta de productos derivados del trigo, la papa y la carne. El crecimiento es vegetativo y alcanza a unos 9kg/habitante de arroz elaborado, lo que totaliza un mercado interno que absorbe unas 370.000 toneladas de arroz con cáscara (PAGLIETTINI E CARBALLO, 2001 p. 228).

Por outro lado, tendo em vista esse aumento de negócios ao arroz argentino e uruguaio com destino ao Brasil, não se pode desconsiderar que o mercado platino

se modernizou para atender principalmente ao mercado brasileiro, tornando-se bastante dependente desse. Sendo assim, as oscilações do mercado brasileiro, comprometem sobremaneira a ordem econômica interna dos vizinhos platinos.

O IRGA publicou na Revista Lavoura Arrozeira (2005), dados que reforçam o destacado acima, já que salienta que o volume importado de arroz pelo Brasil originário da Argentina e do Uruguai cresceu em torno de 150%, entre 1990 e 2003, período, portanto, da formação do Mercosul.

Pagliettini e Carballo (2001) estudam a situação do setor arrozeiro brasileiro nos últimos vinte anos, período em que o Mercosul começou a tomar corpo, procurando destacar as modificações do sistema produtivo argentino para atender a esse novo mercado em potencial, concluindo que:

En las últimas dos décadas luego de años de autoabastecimiento, las crecientes necesidades de importación del Brasil motorizaron fuertemente el crecimiento de la producción arroceras en la Argentina, mercado al que se tuvo un acceso privilegiado a partir del proceso de integración en el bloque Mercosur iniciada a partir de 1985 (PAGLIETTINI E CARBALLO, 2001 p. 227).

Tendo em vista essa conjuntura, o setor orizícola nacional argumenta que a concorrência com o arroz argentino e uruguaio é prejudicial e que a mesma, acaba por desorganizar o mercado doméstico do grão, comprometendo os preços internos. O setor gaúcho acredita ainda, que essas trocas comerciais proporcionam perda de mercado ao arroz riograndense, já que os vizinhos platinos colocam seu produto em Estados como os do sudeste, maiores consumidores brasileiros, com preços menores do que o arroz produzido no Rio Grande do Sul.

Outro aspecto que constantemente é levantado pelos envolvidos na produção arrozeira brasileira, como justificativa de perda de competitividade dentro das fronteiras nacionais, é o argumento de que os custos de produção são menores, tanto na Argentina, como no Uruguai, e inclusive o maquinário (exportado do Brasil) é negociado em terras platinas com valores mais atrativos do que no Brasil. Segundo Wander (2006), o custo de produção brasileiro na safra 2004/05 foi 60% maior do que o uruguaio e 120% maior do que o argentino.

Por outro lado, o Brasil possui o maior mercado consumidor do bloco, é o país que tem a maior produção do grão se comparada a dos vizinhos, mas tem enfrentado alguns problemas de competitividade, não porque o arroz platino tem

entrado no Brasil em volumes cada vez maiores, já que este volume corresponde a cerca de 10% do arroz total produzido internamente. Será que tal volume de arroz importado teria realmente tanta força para depreciar os preços da cadeia orizícola brasileira? Será que o setor brasileiro não está agindo com certo protecionismo ao seu mercado?

Nesse sentido, afirma o autor argentino:

En todo lo indicado debe recordarse que el mercado brasileño es diez veces mayor que el argentino, y que la expansión en Argentina y posiblemente en Uruguay sólo es posible exportando la producción adicional. La información disponible indicaría que las opciones parecen ser, por un lado, que el libre comercio regional impida por efectos competitivos el autoabastecimiento de Brasil (con ventajas para el consumidor brasileño), o que el autoabastecimiento limita el comercio regional. Por ahora la situación es de retroceso del comercio, iniciativas de imponer cuotas y/o procedimientos antidumping, tal vez acuerdos para acotar la oferta de exportación en el tiempo, y una situación de precios relativos que por sí sola debiera afectar al exportador argentino (BERLINSKY, 2001 p. 3).

Na verdade, o que tem pesado negativamente ao setor brasileiro é a carga tributária e sua maneira de incidência, conforme salientado por Fernandes (2002). Somente a importação de arroz platino não pode ser responsabilizada pelos problemas enfrentados pelo setor brasileiro. Há que se considerar que se o arroz argentino e uruguaio adentram as fronteiras nacionais com preços menores do que o cereal brasileiro, existe uma vantagem ao consumidor final, o qual tende a pagar menos por um importante item da cesta básica.

O bloco foi constituído com base no princípio da reciprocidade, em que são fixados tratamentos equivalentes e não preferenciais a cada um dos membros, ou seja, as trocas comerciais entre os sócios devem ocorrer da forma mais equânime possível, garantindo aos bens importados, oriundos de outro país-membro, o mesmo tratamento fornecido ao similar nacional (Catão e Silva Filho, 2001). Será que o setor orizícola brasileiro tem primado por respeitar esse princípio e tem buscado se adequar ao comércio regional?

Conforme os dados de Wander (2006) sobre o custo de produção por tonelada do cereal na Argentina, Brasil e Uruguai, confirma-se que os países platinos possuem um custo de produção menor. E ainda, conforme apresentado por Meirelles (2000) a cadeia tributária dos platinos é mais linear, muito concentrada no IVA (imposto sobre valor agregado), fato esse que pode fazer com que o arroz dos

vizinhos platinos chegue ao Brasil com preços mais competitivos. O Brasil tem que se preocupar em fazer os ajustes internos, principalmente tributários, para que possa ser tão competitivo quanto os vizinhos no mercado doméstico e futuramente no mercado internacional de arroz.

Novamente os autores argentinos Pagliettini e Carballo (2001) trazem a sua contribuição, destacando a importância do arroz argentino ao mercado brasileiro. Afirmam ainda, que mesmo a questão arroseira interessando ao Brasil como um todo, pelo aspecto da segurança alimentar, é no Rio Grande do Sul que as alterações na produção e comercialização são mais percebidas, justamente pelo fato do Estado ser o principal produtor nacional do cereal. Segundo os autores:

Brasil es uno de los diez principales productores de arroz del mundo y el mayor del continente americano. Para su población el arroz constituye la base de su dieta y su problemática específica se sitúa en el centro de los debates alrededor de la seguridad alimentaria nacional. Como es lógico, el análisis de los procesos que afectan a la producción, comercialización y distribución del arroz interesan a toda la sociedad, pero se manifiestan en mayor medida en las áreas donde se concentra la actividad productiva, como es el caso del Estado de Río Grande del Sur (PAGLIETTINI E CARBALLO, 2001 p. 62).

É importante ressaltar, que o Brasil foi um contumaz importador de arroz na última década, já que não era auto-suficiente na produção do grão. No entanto, o país está querendo alterar essa situação, e passou a realizar algumas exportações, justificadas pelo aumento da produtividade por hectare nos últimos anos. Acompanhando essa lógica exportadora dos países mercosulinos, o bloco regional deveria criar políticas conjuntas de comércio exterior que busquem a internacionalização do arroz da região de maneira una, pois como já foi salientado anteriormente, o Mercosul pode se tornar um dos maiores *players* do comércio mundial do grão, o que seria positivo tanto para argentinos, como para brasileiros e uruguaios. Ou seja, seria benéfico para a região sul-americana.

Nesse sentido, Berlinsky (2001 p.15) destaca que “el mercado ampliado reduciría los costos, lo que afectaría los precios y márgenes de ganancias. La reducción en los precios aumentaría la demanda (interna y externa), así el incremento en la producción resultaría en mayores presiones competitivas”.

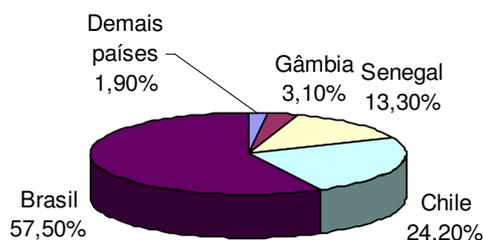
É importante destacar, que apesar do Mercosul ter se tornado um incentivador ao comércio do grão intrabloco, a Argentina e o Uruguai estão abrindo

novos mercados importadores ao cereal, sinalizando com isso, uma possibilidade de tornarem-se menos dependentes do mercado brasileiro.

A Argentina ampliou seu espectro de mercado para atender além do Brasil, o Chile, Senegal e Gâmbia. O Gráfico 3 destaca os principais mercados importadores do arroz argentino.

Gráfico 3 – Principais destinos das exportações argentinas do grão

Principais destinos das exportações de arroz da Argentina: janeiro a julho de 2007

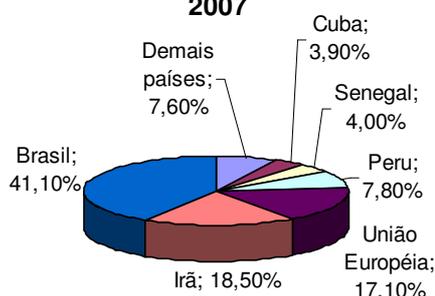


Fonte: Lavoura Arrozeira 2007, página 13.

O Uruguai também tem procurado diversificar seus mercados importadores, e com isso, diminuir os riscos de concentrar todo o seu volume de exportação em apenas um mercado. Assim, o Uruguai fez remessas de seu arroz para a África, América Latina, Oriente Médio e Europa. O Gráfico 4 traduz essa ampliação do espectro de importadores do cereal uruguaio.

Gráfico 4 – Principais destinos das exportações uruguaias de arroz

**Principais destinos das exportações
de arroz do Uruguai - janeiro a julho de
2007**



Fonte: Lavoura Arrozeira 2007, página 13.

Analisando o caso argentino, há ainda uma grande dependência do mesmo no mercado brasileiro, já que 57,50% das exportações do país são destinadas ao Brasil, ao resto do mundo, a Argentina encaminha cerca de 42,50% de seu arroz.

Por outro lado, optando pela diversificação dos seus mercados importadores, o maior absorvedor do arroz uruguaio não é mais o mercado brasileiro. Conforme o Gráfico 4, o Brasil recebe apenas 41,10% do arroz produzido pelo Uruguai, enquanto os demais países somam 58,90% na participação das compras do cereal oriundas desse Estado. O arroz é um produto tão importante para a economia uruguaia, que ocupa conforme os dados publicados pela Planeta Arroz (2008), a terceira posição na pauta de exportação, representando 5,1% do total exportado pelo país.

O Quadro 14 demonstra o grande esforço que o Uruguai tem feito nos últimos anos para diminuir a dependência do mercado brasileiro e aumentar a sua participação em outras regiões do globo. E ainda, é uma forma de demonstrar que a criação de blocos regionais não leva, exclusivamente, ao aumento do comércio intrabloco, como muitos acreditam.

Quadro 14 – Destino das exportações uruguaianas de arroz elaborado entre as safras de 1993/94 a 2007/08

Safra	Brasil - toneladas percentual	Outros países - toneladas percentual	Total das exportações	Abastecimento do consumo no Brasil

1993/94	360.423	75%	119.586	25%	480.009	12 dias
1994/95	321.116	80%	82.356	20%	403.472	10 dias
1995/96	343.080	65%	186.543	35%	529.623	11 dias
1996/97	461.892	72%	182.064	28%	643.956	14 dias
1997/98	512.592	72%	201.446	28%	714.038	15 dias
1998/99	507.50	81%	119.418	19%	626.918	16 dias
1999/00	466.037	56%	359.809	44%	825.846	14 dias
2000/01	443.381	58%	321.452	42%	764.833	14 dias
2001/02	514.567	63%	296.961	37%	811.528	16 dias
2002/03	450.940	65%	244.997	35%	695.937	14 dias
2003/04	515.549	85%	92.720	15%	608.269	15 dias
2004/05	463.14	58%	331.677	42%	794.781	13 dias
2005/06	267.491	39%	419.914	61%	687.405	7,6 dias
2006/07	263.043	38%	423.681	62%	686.724	7 dias
2007/08	119.690	36%	214.643	64%	334.333	6 dias

Fonte: Revista Arroz, setembro de 2007, pág. 12.

Analisando os dados desse Quadro, percebe-se que ocorreu uma diminuição bastante significativa da participação do cereal uruguaio no mercado brasileiro. Ou seja, a mesma procurou materializar as alterações dos fluxos comerciais do grão entre Brasil e o Uruguai nos últimos 15 anos com o auxílio dos dados disponibilizados pela revista uruguaia Arroz (2007). Na safra de 1993/94 as exportações uruguaias ao Brasil correspondiam a 75% do volume total, e as exportações para o resto do mundo representavam apenas 25%. Na última safra, 2007/08, observa-se uma alteração desse comportamento, com uma maior dispersão das exportações do cereal para outros países, concomitantemente com a diminuição das exportações para o Brasil.

Apesar do Uruguai ser considerado como um dos importantes mercados exportadores do cereal na América Latina na atualidade, essa condição não exclui uma relação de forte dependência do setor uruguaio ao mercado internacional do grão, já que o consumo interno é bastante reduzido. Ou seja, ocorreu na verdade, uma migração dessa dependência que estava muito concentrada no Brasil anos atrás e foi de certa maneira pulverizada pela conquista de novos mercados.

Assim, os riscos de possuir basicamente um grande importador, foram minimizados, embora a relação de dependência permaneça, já que o escoamento da produção dentro do mercado interno é mínimo. Assim, a situação de vulnerabilidade uruguaia por um lado foi estabilizada, mas frente aos seus concorrentes internacionais (de fora do bloco mercosulino) a busca por novos mercados traz intrinsecamente a disputa contra os subsídios e protecionismos fornecidos principalmente pelos países desenvolvidos. E nesse quesito, os países em desenvolvimento como Argentina, Brasil e Uruguai sofrem no mercado internacional a concorrência desleal de gigantes capitalistas que para manterem o seu agronegócio lucrativo adotam medidas que desvirtuam o comércio. Afirma a Revista Arroz (2007) que:

La extrema dependencia que tiene del mercado internacional, dada la pequeñez de nuestro mercado interno, lo hacen extremadamente vulnerable a los subsidios de los países desarrollados y a la cotización de la moneda utilizada preferentemente en el intercambio internacional, el dólar (REVISTA ARROZ, 2007 p. 14).

Ainda nesse sentido, a mesma publicação, Arroz (2007 p. 14), confirma essa dependência do setor arrozeiro uruguaio no mercado internacional, quando destaca: “El sector arrocero desarrolló orientado a la exportación, a tal punto que hoy destina más de 90% de lo que produce al mercado internacional”.

Observando o volume de arroz produzido e o índice de produtividade da Argentina, Brasil e do Uruguai expressos nos Quadros 15, 16, 17 e 18, percebe-se um significativo aumento nos últimos anos na produção arrozeira de todos os parceiros mercosulinos, bem como um importante incremento nos níveis de produtividade dos mesmos.

Tendo em vista que a produtividade do grão por hectare tem aumentado significativamente de uma safra para outra nos três países analisados, há uma tendência de formação de excedentes do cereal na região. Sendo assim, esse excedente poderia ser utilizado para suprir mercados deficitários do grão de maneira integrada, já que entre a produção e o consumo dos três países existe um significativo superávit.

Na conjuntura atual do mercado internacional arrozeiro se faz presente rotineiramente a adoção de subsídios e de protecionismos por parte dos países que

efetivamente não são os mais competitivos na produção dessa cultura. Os países-membros do Mercosul, por possuírem vantagem comparativa nessa seara deveriam concentrar o investimento na prospecção de novos mercados de maneira conjunta e com vistas a fortalecer a iniciativa de integração mercosulina, tornando menos árdua a escalada dos degraus ao mercado internacional país a país.

Quadro 15 – Evolução da Produção e produtividade de arroz em casca (em mil toneladas) na Argentina

Safra	Produção arroz em casca (mil/t)	Produtividade de arroz em casca (Kg/ha)
1989/90	428,10	3.670
1990/91	347,60	4.030
1991/92	732,70	5.200
1992/93	608,30	4.350
1993/94	607,60	4.300
1994/95	926,20	5.030
1995/96	986,00	5.100
1996/97	1.205,14	5.370
1997/98	1.011,13	4.770
1998/99	1.656,90	5.740
1999/00	953,60	4.780
2000/01	924,00	5.700
2001/02	713,00	5.750
2002/03	718,00	5.400
2003/04	825,00	5.500
2005/06	1.193,00	6.977
2006/07	1.075,00	6.552
2007/08*	1.250,00	6.793

Fonte: Safras e Cifras (1999), SAGPYA (2007), Pagliettini e Carballo (2001) e Lavoura Arrozeira (2008). Adaptada pela autora. *estimativa

Quadro 16 – Produção (em mil toneladas) de arroz em casca no Brasil

Região	1990/91	1995/96	2000/01	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08*
Norte	721,6	996,0	1.121,20	1.529,80	1.232,40	1.116,00	1.068,70
Nordeste	1.683,40	1.684,80	1.004,50	1.251,80	1.251,70	1.047,30	1.217,90
C. Oeste	1.281,90	1.410,60	1.684,30	2.660,70	1.510,70	1.180,40	1.041,00
Sudeste	1.369,70	811,20	352,20	379,70	315,50	274,50	250,60
Sul	4.940,60	5.135,30	6.250,80	7.405,30	7.280,60	7.697,70	8.377,20
Total	9.997,20	10.037,90	10.386,00	13.227,30	11.590,80	11.315,90	11.955,40

Fonte: Revista Lavoura Arrozeira, 2005, pág. 55 e Arroz Brasileiro, 2008.

* Estimativa

Quadro 17 – Produtividade média do cereal em casca no Brasil (kg/ha)

Região	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08*
Norte	1.990	2.059	2.287	2.244	2.306	2.228	2.250	2.360
Nordeste	1.380	1.314	1.562	1.504	1.526	1.517	1.403	1.637
C.Oeste	2.670	2.727	2.885	2.821	2.625	2.575	2.667	2.807
Sudeste	1.897	2.353	2.341	2.476	2.493	2.361	2.387	2.525
Sul	5.412	5.463	5.039	5.953	5.847	6.478	6.593	6.642
Total	3.197	3.300	3.254	3.511	3.377	3.884	3.813	4.083

Fonte: Revista Lavoura Arrozeira, 2005, pág. 55 e Arroz Brasileiro, 2008.

* Estimativa

Quadro 18 – Evolução da Produção e produtividade de arroz em casca (em mil toneladas) no Uruguai

Safra	Produção de arroz em casca (ton)	Produtividade arroz em casca (Kg/ha)
1989/90	365.407	4.428
1990/91	522.097	4.755
1991/92	618.708	4.861
1992/93	699.294	5.152
1993/94	625.238	4.654
1994/95	808.344	5.526
1995/96	972.062	6.440
1996/97	1.037.132	6.670

1997/98	949.808	5.270
1998/99	1.301.859	6.320
1999/00	1.221.000	6.600
2000/01	1.030.198	6.704
2001/02	855.571	5.441
2002/03	875.167	5.705
2003/04	1.320.570	6.750
2004/05	1.214.500	6.600
2005/06	1.292.000	7.290
2006/07	1.145.500	7.900
2007/08*	1.320.000	7.257

Fonte: Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA), 2007.

*estimativa

Cabe ressaltar, que de acordo com o Quadro 17, nota-se uma importante diferença entre os níveis de produtividade do cereal entre as regiões do Brasil, ou seja, não há uma uniformidade na produtividade do grão, principalmente porque a região que possui os maiores índices de produtividade, a sul, emprega o sistema de cultivo irrigado, com alta tecnologia, enquanto os níveis de menor produtividade da lavoura são encontrados em regiões que adotam o sistema de sequeiro ou de terras altas, observado na maioria dos Estados brasileiros. É importante fazer essa ressalva entre os dois sistemas de cultivo, porque a qualidade dos grãos e os custos da lavoura são bem diferentes de um sistema para outro.

E ainda, cabe destacar, que embora a produtividade tenha aumentado, gerando com isso a possibilidade de aumento do consumo per capita no Brasil, a realidade está na contramão dessa possibilidade. Ou seja, o consumo per capita interno tem reduzido segundo estudo realizado pelo IBGE, principalmente pela alteração dos hábitos de consumo da sociedade contemporânea. Assim, se essa realidade persistir, há indícios de que a exportação desse excedente seja uma alternativa de escoamento do cereal brasileiro.

Acompanhando a evolução do mercado arrozeiro argentino, brasileiro e uruguaio e atentando para as suas peculiaridades, fica a interrogação ao setor orizícola sul-americano, se uma saída possível ao excedente do cereal não seria a busca por internacionalizar o produto de maneira conjunta, sendo que provavelmente se ganharia maior poder de barganha nas negociações. Será que a região mercosulina não atingiria mercados potenciais de maneira eficiente, com arroz de qualidade e preço competitivo e deixaria de amargar situações de disputas apenas por mercados regionais e escassos? Não seria o momento de pensar e

acreditar na região realmente como bloco? E nesse sentido é importante destacar a opinião de Silva Filho e Catão:

Ainda no que tange à agenda de consolidação e aprofundamento do Mercosul, ressalta-se a importância da promoção conjunta das exportações para o resto do mundo, a ser gradualmente implementada, a fim de que participem progressivamente, mediante ações conjuntas, todos os Estados-Partes, ponto de extrema importância para as alianças estratégicas, seja com a União Européia ou até mesmo com o Nafta (SILVA FILHO E CATÃO, 2001 p. 13).

O Quadro 19 traça um paralelo entre os dados de produção, consumo e estoques dos países analisados, entre os meses de março de 2007 e fevereiro de 2008. O que chama atenção é a redução dos estoques brasileiros.

Quadro 19 – Produção, consumo e comércio de arroz em casca da Argentina, Brasil e Uruguai no período de 01/03/07 a 28/02/08 (em mil toneladas).

País	Estoque inicial	Produção	Disponibilidade	Consumo interno	Estoque final
Brasil	1.539.000	11.329.200	12.868.200	13.000.000	1.000.000
Argentina	295.000	1.100.000	1.395.000	460.000	295.000
Uruguai	237.000	1.145.500	1.382.500	95.000	237.000

Fonte: Revista Arroz n° 51, setembro de 2007, pág. 6.

Analisando os dados do Quadro 19, quanto à produção do grão pelos países mercosulinos torna-se possível perceber que a produção brasileira é muito superior que a dos demais sócios do bloco, não sendo, portanto, aceitável a justificativa do setor brasileiro de repassar aos vizinhos a responsabilidade pelo desajuste dos preços do cereal no mercado nacional devido às importações platinas.

Outro dado importante é com referência ao consumo. No Brasil, o mesmo superou a produção na safra em questão, já na Argentina e no Uruguai, confirmando o que foi exposto anteriormente, o mercado interno consome muito menos da metade da produção total.

A análise dos estoques demonstra forte queda do mesmo no Brasil. O comportamento dos estoques nesse sentido tende a aproximar consumo e demanda. É importante salientar, que um alinhamento desses fatores de maneira

prolongada pode acarretar no aumento dos preços (fenômeno que está ocorrendo nesse momento no país).

Outro aspecto que não pode deixar de ser mencionado, é que o Mercosul previa desde a sua formação, a harmonização de políticas econômicas, tributárias e agrícolas, bem como a adoção de medidas compensatórias no intuito de homogeneizar a competitividade regional ao mesmo tempo em que o bloco avançaria de maneira uniforme, conforme destacado pela Revista Lavoura Arrozeira (2005). Isso significa dizer, que há no cerne dos ideais de formação do Mercosul a vontade de construir um bloco regional uno e que venha a tornar a região mais competitiva no cenário internacional de maneira conjunta.

O Brasil como maior sócio do bloco, não deve se furtar dessa condição ao tratar de assuntos referentes à cadeia orizícola com os demais países-membros, embora muitas vezes possa parecer aos platinos que o país adote um posicionamento exacerbadamente imperialista ao tratar dessa matéria.

Em resumo, o Brasil apresenta a maior produção e o maior consumo do cereal entre todos os sócios do Mercosul. A política produtiva brasileira deu prioridade ao suprimento do mercado interno, embora não de maneira suficiente. Com a formação do Mercosul, a Argentina e o Uruguai aproveitaram esse hiato do sistema produtivo brasileiro para suprir a região com o grão platino, não sendo, todavia, esse o fator principal por criar transtornos ao mercado brasileiro. Destaca-se a questão tributária como a grande responsável por desajustes internos no mercado brasileiro de arroz. E ainda, são os países desenvolvidos que têm primado por uma política desleal de comércio em que são fornecidos pesados subsídios agrícolas, sendo esses, os responsáveis por desvirtuarem os fluxos comerciais do cereal no mercado internacional.

3.1 Custos de produção do arroz nos países-membros do Mercosul

No Brasil, a questão tributária tem onerado bastante tanto os agentes econômicos envolvidos diretamente no processo produtivo como os envolvidos no processo de consumo, ou seja, há uma penalização significativa nas duas pontas da relação de comércio.

Segundo Silva e Moronari (2002), argentinos e uruguaios possuem uma sistemática tributária mais transparente, fazendo com que a alíquota efetiva seja

igual a nominal, já que o tributo é cobrado “por fora”. Já no Brasil, a realidade é bem distinta, uma vez que o ICMS, apesar de incidir sobre o valor adicionado, objetivando eliminar-se a incidência cumulativa, possui uma alíquota efetiva superior à nominal, pois o tributo é cobrado “por dentro”. Assim, essa diferença crucial entre os sistemas tributários, auxilia para que os custos de produção do cereal brasileiros sejam superiores aos dos vizinhos.

Somado a essa questão, a Revista Lavoura Arrozeira (2005) destaca importante estudo que revela que os preços dos tratores, colheitadeiras, adubo e uréia, tiveram aumentos importantes no Brasil de 1995 a 2005 de respectivamente 263,18%, 354,78%, 324,47% e 242,40%, e aumentos nestes níveis não foram registrados na Argentina e no Uruguai. Situações como essas tendem a elevar os custos de produção do grão e a penalizar tanto os produtores como os consumidores do cereal.

Há que considerar ainda, quando o assunto é custo de produção, o nível de produtividade do grão por hectare, já que existe relação direta entre maior produtividade e menor custo de produção. De acordo com os Quadros 15, 17 e 18, a estimativa de produtividade para a safra 2007/08 será de 7.257 quilogramas de arroz em casca por hectare no Uruguai, 6.793 na Argentina e no Brasil, considerando a região sul, 6.642 quilogramas por hectare bastante próximo ao volume argentino, mas muito aquém do volume uruguaio.

Vale ressaltar ainda, que são aspectos relacionados à utilização de novas tecnologias, tanto de sementes como de maquinários, que influenciam em uma maior produtividade do grão. Entre tantas peculiaridades, o mercado brasileiro mesmo possuindo um importante parque industrial responsável pela fabricação de máquinas e equipamentos agrícolas de alta tecnologia, acumula preços dentro do mercado interno que podem chegar a ser até 40% mais altos do que nos vizinhos platinos. A grande questão é que na Argentina e no Uruguai esses equipamentos são comercializados com isenção tarifária, segundo destacado por Cogo e Velho (1994).

Os principais empecilhos à competitividade do arroz brasileiro, e principalmente do grão gaúcho, estão relacionados com a política tributária, adotada dentro das fronteiras nacionais, a qual acaba influenciando no custo de produção do cereal e, conseqüentemente, na sua competitividade. Assim, percebe-se que a

relação competitividade versus custo de produção representam dois fatores indissociáveis e inversamente proporcionais.

De acordo com estudo realizado por Kayser e Oliveira (2005), referente à safra de 2002/03, o que tem impulsionado as discussões do setor orizícola brasileiro frente à entrada do grão uruguaio e argentino, é que os custos de produção brasileiros estão até 30% mais altos do que os uruguaios e 25% mais caros do que os argentinos. Sendo assim, o cereal dos vizinhos chega ao mercado nacional com preços muitas vezes inferiores ao arroz local.

No entanto, é importante destacar, que não é a política agrícola adotada pela Argentina e pelo Uruguai que por vários anos deixou a indústria nacional brasileira do cereal em desvantagem. Os principais problemas enfrentados pelo setor têm duas origens principais e distintas. A primeira é oriunda do próprio sistema tributário nacional e a segunda pela política de subsídios agrícolas de países desenvolvidos.

É notório que os vizinhos platinos usufruem juros menores nos financiamentos, assim como fretes, custos de comercialização, maquinários, insumos, fertilizantes, arrendamento e combustíveis com preços mais atrativos ao ofertado ao setor brasileiro do grão. Essa política de preços mais atrativos acaba sendo possível, porque nesses países há um sistema tributário menos complexo e conseqüentemente menos oneroso, já que adotam principalmente o IVA como imposto indireto, sendo a alíquota e a arrecadação controladas pelos governos centrais.

Para os membros da câmara setorial da cadeia produtiva do arroz do Brasil a grande questão é a seguinte:

O Brasil, se comparado com os vizinhos do Mercosul é prejudicado por assimetrias tributárias que permitem que o arroz produzido no Uruguai e na Argentina tenha custos unitários menores devido aos preços inferiores das máquinas, implementos e insumos, principalmente herbicidas, estes com custos que chegam a corresponder a 1/3 do similar comercializado no Brasil (SCHARDONG ET AL, 2004 p. 10).

Na realidade, há um desnivelamento da política tributária brasileira ao seu setor produtivo e não um comércio desleal de argentinos e uruguaios. É a política tributária brasileira que precisa mudar, e não a política agrícola dos vizinhos platinos.

Conforme análise da Revista Ano Arrozeiro (1993), o índice de impostos incidentes sobre a produção de arroz na Argentina é de 16%, no Uruguai de 14% e no Brasil fica próximo de 40%. Dessa forma, fica difícil compreender como o preço

do arroz ao consumidor final no mercado brasileiro pode acumular tantos impostos, mesmo sendo um produto essencial da cesta básica e item importante para garantir a segurança alimentar.

Kayser e Oliveira (2005) indicam que a carga tributária incidente sobre os custos de produção do arroz brasileiro em grande parte, 52,86%, são tributos estaduais, 41,53% são de origem federal e apenas 5,61% cabem aos municípios recolherem. Ou seja, cada esfera do poder executivo tem autonomia para fiscalizar e recolher diversos impostos. Não existe uma concentração na arrecadação como na Argentina e no Uruguai.

Essa descentralização tributária vigente no Brasil, segundo Oliveira (2007), teve origem com o fim do regime militar, havendo naquela época notória vontade de descentralização do poder estatal central, permitindo assim, maior liberdade aos Estados para definirem, por exemplo, as suas alíquotas de ICMS. Tal atitude, na intenção de estabelecer a democracia no Estado brasileiro, que por muitos anos ficou dispersa na escuridão de decisões autoritárias, acabou mais tarde originando a guerra fiscal entre os Estados da Federação. E no mesmo período, com a derrubada do regime militar, a abertura econômica gerou disputas diretas entre os Estados pelos investimentos externos. E a partir desse momento, cada Estado da Federação, passaria a estabelecer os seus próprios meios para atrair esses investimentos, sendo o mais comum a concessão de benefícios fiscais.

Serão analisados a seguir, os principais impostos estaduais, federais e municipais incidentes sobre o cereal no Brasil, os quais interferem sobremaneira no custo de produção e conseqüentemente na competitividade do arroz nacional.

De acordo com o estudo preliminar sobre incidência tributária nos custos de produção de arroz irrigado no Rio Grande do Sul, realizado por Kayser e Oliveira (2005), o mesmo está fundamentado na hipótese de que um dos responsáveis pelo elevado custo de produção do Estado seja realmente a carga tributária.

Para ficar mais claro, serão mencionados adiante os tributos incidentes nos implementos e atividades necessários à lavoura arrozeira. Os autores optaram por tomar como base, o custo médio ponderado de produção (CMPP) de arroz irrigado, no sistema convencional (irrigação natural, mecânica, diesel e elétrica), no Rio Grande do Sul referente à safra 2003/04.

Kayser e Oliveira (2005) excluíram deste cálculo o custo com terra, amortizações e depreciações, gerando um custo final de produção de R\$ 2.217,08

por hectare (ha). O CMPP foi subdividido nas operações em implementos e atividades, conforme segue: manutenção mecânica e reforma, combustíveis, energia elétrica, salários, sementes, adubo, defensivos, aviação, fretes, transportes internos, taxas, secagem e juros sobre custeio.

E os tributos e contribuições analisados foram:

- ❑ **Imposto sobre a renda e contribuição social sobre o lucro líquido**, com alíquota de 25%;
- ❑ **Imposto sobre produtos industrializados (IPI)** com alíquotas de 4% para manutenção mecânica e de 5% para defensivos;
- ❑ **Contribuição para o programa de Integração social (PIS)**⁶ com alíquota de 0,65% sobre os itens de faturamento e manutenção mecânica, energia elétrica, adubo, defensivos, aviação, fretes, transportes internos e secagem, salvo combustíveis com alíquota de 1,79% e sementes de 0%;
- ❑ **Contribuição para financiamento da seguridade social (Cofins)**⁷ com alíquota de 3% sobre o faturamento dos itens de manutenção mecânica, energia elétrica, adubos, defensivos, aviação, fretes e secagem, exceto combustíveis com alíquota de 8,28% e sementes de 0%;
- ❑ **CPMF** alíquota de 0,38% sobre o pagamento de insumos;
- ❑ **Imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro (IOF)**, este incide sobre o valor do crédito total concedido para custeio por instituição financeira com alíquota de 0,0041% ad;
- ❑ **Contribuição para o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS)**, com alíquota de 20% sobre os salários;
- ❑ **Recolhimento para o fundo de garantia do tempo de serviço (FGTS)**, com alíquota de 8% sobre o salário;
- ❑ **Contribuição de intervenção do domínio econômico (CIDE)**, que incide sobre óleo diesel, R\$ 0,07 sobre o valor médio do litro do produto;
- ❑ **Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transportes interestaduais,**

⁶ Este tributo não incide mais sobre a cadeia arrozeira desde 2005.

⁷ Este tributo igualmente ao anterior, também não incide mais na cadeia orizícola desde 2005.

intermunicipais e de comunicação (ICMS): Calculado sobre o custo dos implementos, descontado o IPI. Alíquota de 12% para manutenção mecânica e reformas, energia elétrica, adubo e defensivos. O estudo prevê outra exceção neste item referente às sementes, sendo comercializáveis apenas 50% das mesmas e as demais são produzidas pelo próprio agricultor, não incidindo a alíquota de 12%; para o combustível a alíquota incidente é de 14,92% e nos fretes a alíquota é de 17%.

- **Taxa de cooperação e defesa da orizicultura (CDO) e licenciamento ambiental:** valor total médio por hectare de R\$33,26;
- **Fundo de assistência ao trabalhador (Funrural):** o valor apurado pelo estudo do IRGA foi de R\$87,92;
- **Imposto sobre serviço de qualquer natureza (ISS):** alíquota de 5% (Porto Alegre/RS).

Dessa forma, com um CMPP por hectare de R\$ 2.217,08, o custo dos tributos levantados pelo IRGA neste caso foi de R\$ 550, 65, representando aproximadamente 30% do custo de produção da lavoura arrozeira do Rio Grande do Sul.

O Quadro 20 destaca dados percentuais e de valores nominais representados pelos tributos no custo de produção orizícola gaúcho, demonstrando que há a necessidade do setor orizícola despender atenção especial para os custos gerados pelos impostos, os quais são resultados de uma política tributária complexa, com múltiplas alíquotas e conseqüentemente não linear de um Estado da Federação para outro.

Quadro 20 – Incidência Tributária e os Custos de Produção do Arroz Irrigado no RS.

	Valores (R\$/ha)	Percentual
Impostos/Contribuições		
IR e CSLL	R\$ 43,04	1,94%

IPI	R\$ 23,30	1,05%
COFINS	R\$ 64,05	2,89%*
PIS	R\$ 13,86	0,63%*
CPMF	R\$ 7,96	0,36%*
IOF	R\$ 0,21	0,01%
INSS	R\$ 42,95	1,95%
FGTS	R\$ 17,18	0,77%
CIDE	R\$ 16,15	0,73%
ICMS	R\$ 169,89	7,66%
CDO	R\$ 30,30	1,37%
Funrural	R\$ 87,92	3,97%
Licenciamento Ambiental	R\$ 2,96	0,13%
ISS	R\$ 30,87	1,39%
Total	R\$ 550,65	24,84%

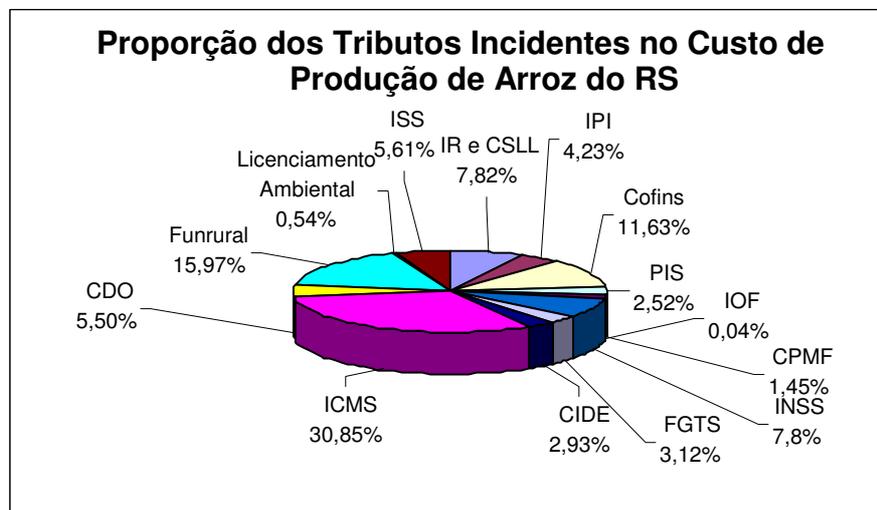
Fonte: IRGA, 2005. *não há mais incidência desses tributos

Cabe destacar, que os custos gerados pela incidência tributária devem ser computados como custo de produção. O custo fiscal e tributário provavelmente sejam os custos que mais oneram o sistema produtivo, principalmente pela sistemática de incidência adotada pelo Brasil, priorizando o pluralismo de alíquotas e de impostos.

No exemplo do Quadro 20, o custo de produção de um hectare de arroz em casca, de acordo com estudo do IRGA para a safra de 2003/04, é de R\$2.217,08 e somente em impostos representa R\$ 550, 65. É verdade, que se para a safra de 2007/08 fosse possível considerar esse mesmo custo de produção, seria necessário diminuir do total de R\$550, 65, a importância de R\$85, 87, referente à CPMF, PIS e COFINS que não incidem mais na cadeia orizícola brasileira.

O Gráfico 5, demonstra na forma percentual, os tributos e contribuições que mais oneraram os produtores e os consumidores finais do grão na safra 2003/04 no RS.

Gráfico 05 – Proporção dos tributos e contribuições incidentes no custo de produção da safra de 2003/04 do RS



Fonte: Kayser e Oliveira, 2005

O ICMS é o imposto de maior representatividade no processo produtivo do grão gaúcho. No caso do RS, ele representa mais de 30%. Por outro lado, quando existe algum tipo de benefício fiscal ao setor arroseiro em qualquer dos Estados da Federação, essa participação onerosa do ICMS na cadeia produtiva do cereal diminuirá, fornecendo maior competitividade aos recebedores desses incentivos e, conseqüentemente, haverá uma alteração dos fluxos comerciais do grão dentro das fronteiras nacionais.

Wander (2006) fez um comparativo dos custos de produção do cereal na safra de 2004/05, demonstrando que o custo total, da semeadura à distribuição, é bem mais alto no RS, até mesmo se comparado com o Estado vizinho de Santa Catarina. O Quadro 21 apresenta esse comparativo.

Quadro 21 – Comparação dos custos de produção de uma tonelada de arroz em casca referente à safra 2004/05 em dólares americanos:

Região Produtora	Custo de Produção
RS	US\$236,00
SC	US\$188,20

Uruguai	US\$147,00
Argentina	US\$105,80

Fonte: Wander (2006) pág.12. Adaptado pela autora.

Analisando os dados do Quadro 21, percebe-se que os custos de produção de uma tonelada de arroz pelo método de cultivo irrigado é mais atrativo em território platino. No entanto, há que considerar que a diferença do custo de produção de gaúchos e catarinenses, segundo Wander (2006), é de US\$ 41, 80, praticamente a mesma diferença entre catarinenses e uruguaios, que é de US\$ 41,20. Assim, reforça-se a idéia de que um dos fatores responsáveis por tirar a competitividade do arroz gaúcho é a sistemática tributária empregada pelo país. Como se explica o fato do estado de SC apresentar um custo de produção 20% inferior ao praticado no mercado gaúcho para a safra em questão?

A argumentação de que o arroz platino é que abala preços no mercado brasileiro por ter um custo de produção mais reduzido, deve ser analisada com cautela. Pelo demonstrado acima, o custo de produção no RS que é o mais alto dos analisados pelo Quadro 21, pode ser justificado, em grande parcela, pela incidência de alíquotas tributárias maiores no decorrer do processo produtivo às praticadas em Santa Catarina, por exemplo.

Oliveira (2007) apresenta outro comparativo sobre os custos de produção do cereal, analisando os custos unitários dos itens empregados na produção da Argentina, do Uruguai e de cada região em separado do Brasil, para a safra 2005/06, conforme o Quadro que segue:

Quadro 22 – Valores unitários de aquisição de itens do custo de produção e a produtividade média na Argentina, Brasil e Uruguai

País e região brasileira	Preparo do solo (R\$/hora)	Operação de colheita (R\$/hora)	Insumos (R\$/t)	Demais custos (R\$/ha)	Produtividade média t/ha
Argentina	67,30	41,67	898,06	1076,88	7,04
Uruguai	43,23	40,69	1641,19	1639,29	6,98
Sul	40,90	44,16	1927,10	1941,12	6,48

Centro-Oeste	37,25	61,52	2017,14	657,80	2,58
Sudeste	38,20	63,06	2158,85	700,37	2,36
Norte	32,99	38,46	1500,07	610,87	2,23
Nordeste	32,57	38,46	1500,07	555,99	1,52

Fonte: Oliveira, 2007 p. 110.

Os dados apresentados acima confirmam o status da região Sul como a detentora dos custos de produção mais altos tanto do Brasil como entre os parceiros do Mercosul para a safra pesquisada. Reforça-se a possibilidade de que a sistemática tributária adotada na região seja um grande diferencial para o resultado apontado acima, bem como se deve considerar que os custos de cultivo da lavoura de arroz irrigado, desenvolvido na região, seja o sistema de cultivo mais caro, embora em terras planas, seja esse também o sistema de cultivo empregado.

É importante destacar ainda, outra forma de cálculo do custo de produção disponibilizada também pelo IRGA e referente à safra de 2007/08. Cabe salientar, que nesta sistemática de apuração dos custos de produção não são considerados os tributos individualmente como no modelo referente à safra de 2002/03, mas o combustível, a energia elétrica, o adubo, transporte, salários, algumas taxas, conforme explicitado pelo Quadro 23.

Quadro 23 – Apuração dos custos de produção do arroz para a safra 2007/08 por hectare no RS

Itens	R\$/ha	%
Terra de Cultivo	373,80	10,82
Lavração e Desmonte de Taipas	105,51	3,05
Discagem	157,90	4,57
Aplainamento	103,14	2,98
Adubo de Base e Cobertura	220,22	6,38
Semente	111,06	3,21
Adubação de Base e Semeadura	80,87	2,34
Rolagem	6,26	0,18

Irrigação	326,96	9,46
Canais e Condutos	93,14	2,70
Taipas e Remontes	143,11	4,14
Aguador	73,05	2,11
Adubação de Cobertura	40,56	1,17
Controle de Invasoras, Pragas e Moléstias	225,96	6,54
Colheita	194,86	5,64
Transportes Internos	147,35	4,26
Fretes	139,61	4,04
Secagem	185,91	5,38
Administração	89,58	2,59
Estradas	10,36	0,30
Cercas	18,50	0,54
Instalações Agrícolas	93,83	2,72
Taxas (CDC, Funrural, Licença Ambiental)	114,52	3,31
Juros do Financiamento Custeio Agrícola	45,40	1,31
Juros sobre Capital Próprio do Custeio Agri.	248,95	7,21
Total	3.455,31	100

Fonte: IRGA, 2008.

Analisando as informações do Quadro 23, percebe-se que o custo de produção total apurado pelo IRGA para a safra 2007/08 está bastante superior aos custos das safras de 2002/03 e 2004/05, aos quais os Quadros 20 e 21, respectivamente, fazem referência. Assim, é possível perceber que a maior parte dos itens que formam o custo de produção total são variáveis, podendo sofrer significativas alterações de uma safra para outra. De acordo com os dados divulgados o Quadro 23, foi apurado um custo de produção do cereal no valor de R\$3.455,31 por hectare, sendo correspondente ao volume de 154,81 sacos de 50 quilogramas do grão.

A produtividade média apurada pelo IRGA para o RS, na safra 2007/08, foi próxima de 7.000 quilogramas do cereal por hectare, ou seja, o equivalente a 140 sacos de cinquenta quilos de arroz por hectare. Dessa forma, o volume de arroz colhido em um hectare é insuficiente para arcar com os custos de produção de

154,81 sacos, analisados pelo IRGA para essa safra. Nesse sentido, observa-se que os produtores serão melhor remunerados quando efetuarem o cultivo do grão em larga escala, bem como a criação de meios para o aumento da produtividade, já que assim o custo de produção se diluirá.

É importante observar, que para o custo de produção apurado pelo IRGA para a safra 2007/08, um quilograma de arroz custa R\$0,49 para ser semeado, colhido, beneficiado e vendido. Por outro lado, ao chegar às gôndolas dos supermercados, um quilograma do cereal estará custando aproximadamente 300% mais caro, isto é, próximo de R\$2,00. Essa larga diferença entre preço de produção e preço de venda pode ser justificada pelos altos níveis de impostos incidentes na cadeia produtiva do cereal. Para a safra corrente, não foi possível obter os custos de produção da Argentina e do Uruguai, por esse motivo, os valores que serviram como base de comparação foram os da safra de 2004/05.

Para finalizar esse capítulo, procurou-se desmistificar a questão custo de produção de arroz dos platinos x custo de produção de arroz dos brasileiros. É verdadeiro o argumento de que o grão gaúcho apresenta níveis de preço demasiadamente altos para competir, não só com o arroz platino, mas com o cereal oriundo de outros Estados da Federação, como Santa Catarina e Mato Grosso. Dessa maneira, deve haver uma preocupação maior com a forma de organização do fluxo comercial dentro do Brasil, o qual é afetado diretamente pelo formato de incidência das alíquotas tributárias. Ou seja, a falta de equilíbrio tributário no território brasileiro permite que a concorrência não se dê de maneira transparente. É o sistema fiscal e tributário que deve ser responsabilizado em muitos casos pelo aumento ou diminuição da competitividade de um determinado setor, como o orizícola, não sendo em última instância, a importação de arroz da Argentina e do Uruguai a responsável pela desordem do mercado arrozeiro brasileiro.

4 IMPOSTOS SOBRE O CONSUMO NO MERCOSUL

Não é de hoje que os brasileiros assistem a um polêmico debate sobre a necessidade de reforma tributária no país, colocando do mesmo lado, consumidores e o empresariado. Tais ajustes da política tributária brasileira contribuiriam para um importante passo no avanço da integração regional mercosulina, já que o Brasil é o sócio que mais ajustes têm a fazer nessa matéria, a qual é decisiva para a consolidação do Mercosul de maneira consistente e harmoniosa.

Os demais países-membros do bloco regional sul-americano possuem um sistema tributário bem mais simplificado do que o brasileiro. Reforçando que no âmbito da matéria tributária, o país que mais trabalho tem a fazer é mesmo o Brasil. É necessário criar meios que simplifiquem o recolhimento dos tributos, bem como aumentem a quantidade de contribuintes e que o retorno de tais impostos à sociedade sejam na forma de serviços públicos de qualidade.

Diferentemente do que ocorre na Argentina, no Uruguai e no Paraguai, no Brasil há uma “guerra fiscal” instaurada entre os Estados da Federação, a qual penaliza muitos setores da economia e alguns Estados específicos (Meirelles, 2000).

Nos demais países do Mercosul, já são adotados conceitos tributários semelhantes, ocorrendo pequenas diferenciações de alíquotas de um país para outro. O Brasil é que tem emperrado a possibilidade de avanço do bloco no aspecto da harmonização tributária, principalmente pela sua sistemática de incidência. Reforça-se que o maior gargalo para a estruturação de um sistema tributário de caráter comunitário, não está na equiparação total das alíquotas, mas no comportamento da forma de incidência das mesmas, sendo necessário ajustar principalmente, o sistema brasileiro.

A harmonização tributária no Mercosul poderia não ser um fato tão complicado se não fosse a estrutura tributária brasileira vigente atualmente. O sistema tributário brasileiro é composto por impostos em cascata, contribuições sociais que funcionam como impostos, alíquotas elevadas, incentivos e isenções, o que provoca evasão e sonegação fiscal (FIESP, 2007).

O processo de ajuste da legislação tributária mercosulina tem sido barrado dentro das fronteiras do Brasil, já que seria necessária uma reforma constitucional

nesse país, associada a uma desgastante negociação política entre União, Estados e Municípios, sendo que cada uma das esferas de Estado percebe apenas o fato de uma provável diminuição da arrecadação. Por outro lado, a revisão do sistema tributário brasileiro, poderia auxiliar no combate a sonegação fiscal, e cada esfera do poder executivo poderia manter ou até mesmo aumentar a sua arrecadação (MEIRELLES, 2000).

Enquanto no Brasil existem inúmeros impostos indiretos, com múltiplas alíquotas de incidência e com a responsabilidade arrecadatória e fiscalizatória parcelada entre os Estados, Municípios e a União, o imposto sobre valor agregado (IVA) adotado pela Argentina e pelo Uruguai, está na contramão do formato brasileiro, sendo ainda, o principal imposto indireto atualmente utilizado no mundo moderno. Como se pode esperar que o Mercosul caminhe em direção à consolidação de um Mercado Comum se o Brasil, maior sócio do bloco, possui tantas discrepâncias internas?

Como já salientado, os demais países sócios do Mercosul utilizam o IVA, sendo que o comportamento desse imposto permite a consolidação de um sistema tributário mais simplificado. No caso brasileiro, existem vinte e sete legislações estaduais referentes ao ICMS, as quais poderiam ser transformadas em um imposto único federal. Tal procedimento seria fundamental para eliminar a guerra fiscal entre os Estados da Federação. Logicamente que essa é uma questão bastante polêmica, mas que precisa ser abordada e tratada como questão de “saúde pública”.

Um aspecto importante, destacado pelo artigo 1º do Tratado de formação do Mercosul, é justamente sobre o objeto deste estudo, é expresso o compromisso dos países-membros em harmonizar suas legislações, visando atingir um patamar de integração com bases sólidas e capazes de sustentar o desenvolvimento do bloco regional. O Mercosul pretende ser mais do que uma união aduaneira, desde sua formação sempre se propôs atingir a plenitude de um Mercado Comum.

Delgado (2002) destaca que a busca pela igualdade nas relações econômicas entre os membros do Mercosul também fora pensada no Tratado de Assunção, merecendo destaque o seguinte:

O princípio maior que sustenta o Tratado de Assunção é o do reconhecimento de que o mercado comum pactuado terá o seu desenvolvimento fundado na reciprocidade de direitos e obrigações entre os Estados-Partes. A consequência da aplicação desse princípio é o de gerar igualdade de tratamento econômico, tributário e fiscal nas relações

comerciais a serem firmadas e consumadas pelos súditos dos Estados convenientes (DELGADO, 2002 p. 54).

Esse trabalho se propõe a analisar como os aspectos tributários adotados pelos países mercosulinos, e principalmente pelo Brasil, possam influenciar a cadeia orizícola brasileira. Procura-se desmistificar que a problemática de preços e competitividade baixos no Brasil, até a última safra, tenham sido geradas pelos vizinhos platinos, mas sim, por problemas tributários mal ajustados internamente, os quais tendem a fazer com que o arroz brasileiro não chegue ao mercado consumidor com preços competitivos. Um outro aspecto, que não pode deixar de ser mencionado, é que a carga tributária do arroz tende a onerar principalmente os consumidores de baixa renda. Assim, a reforma tributária brasileira antes de necessária para melhorar a saúde financeira das empresas, é necessária como forma de buscar a justiça social.

Essa falta de ajuste no campo tributário entre os Estados-Membros, pode levar ao fracasso do processo de integração regional, já que para a conquista de um mercado regional integrado é necessário alinhar as economias internas no sentido da harmonização e não da desarmonização.

Nesse sentido, a reforma tributária brasileira tende a favorecer o aprofundamento da integração regional, já que haverá uma aproximação dos sistemas tributários mercosulinos, sendo aspecto de fundamental importância na consolidação de um bloco regional. É importante destacar, entretanto, que apenas a harmonização tributária não é garantia de sucesso da integração regional, mas, é sem dúvida, um dos instrumentos facilitadores ao processo de integração.

Vale destacar a visão de Silva Filho e Catão sobre a harmonização tributária na consolidação de um Mercado Comum:

Há que se considerar, portanto, que a harmonização tributária é um dos principais, senão o principal elemento, para a fixação da integração econômica, pois sem o mesmo não se realizará de forma plena, a livre circulação e o maior objetivo, o incremento econômico desses países, medido pelo aumento da renda bruta nacional (SILVA FILHO E CATÃO, 2001 p. 17).

Em capítulos anteriores, foram abordados aspectos relevantes para uma integração bem sucedida e eficiente, como a necessidade da presença de governos democráticos, os quais possuem papel fundamental para que a integração prossiga,

já que as negociações muitas vezes partem de concessões de cada governo envolvido no processo.

É praticamente inevitável que os processos de integração apresentem momentos de dicotomia entre avanços e retrocessos, caracterizando na verdade, a presença ou ausência de vontade política a ser empregada no processo de integração regional em um dado momento histórico.

Dentro desse contexto contemporâneo pela busca da integração regional, a harmonização das legislações tributárias seja, talvez, um dos aspectos de maior fragilidade, já que “só se harmonizam aqueles que pretendem se integrar”, segundo Silva Filho e Catão (2001 p.21). Sendo assim, essa reflexão dos autores, deixa implícito certa dúvida da real vontade de integração dos países que assinaram o Tratado de Assunção vislumbrando naquela época, construir um mercado comum.

É de suma importância salientar que a discussão em pauta refere-se à harmonização fiscal e não à unificação fiscal do Mercosul. Esse trabalho não tem por objetivo, sugerir que todos os países-membros do bloco passem a adotar o mesmo sistema de incidência tributária e com as mesmas alíquotas de arrecadação, mas defende que similitudes entre os sistemas tributários de cada país sócio sejam estudadas para viabilizar o aprofundamento da integração regional.

A matéria harmonização tributária não apresenta um fim em si mesma, mas uma constante transformação, que pode ser observada conforme a evolução das sociedades, as quais estão inseridas no processo de integração. A harmonização tributária tende, inicialmente, a se preocupar com tributos aduaneiros, em seguida há uma preocupação quanto à tributação sobre a produção e o consumo e, finalizando, no último estágio de integração, com a tributação sobre o patrimônio e a renda per capita, revelando nesses processos, uma consciência comunitária consolidada. Assim, percebe-se claramente uma relação direta entre o nível de aprofundamento da integração regional e a adoção de políticas tributárias harmonizadas.

Quando se vislumbra a formação de um bloco regional, a questão tributária é aspecto preponderante à continuação da integração, conforme exposto no parágrafo anterior. O sistema tributário de cada país-membro do Mercosul, por não ser harmonizado até o momento, possui espaço para o desenvolvimento de instrumentos políticos que acabam por alterar os fluxos comerciais.

As questões de desnivelamento tributário podem criar situações ímpares de desigualdade competitiva, isto é, uma dada região pode ser beneficiada em detrimento de outros pólos industriais importantes, que acabarão não tendo condições de competir pelo elevado custo tributário que o produto final absorve.

O principal problema é, portanto, as diferentes metodologias tributárias aplicadas dentro do processo produtivo de cada país-membro. Sendo assim, os tributos indiretos influenciam de forma decisiva no livre mercado e na livre concorrência, questões estas que deveriam ser resolvidas por meio da criação de legislações tributárias compatíveis, sendo necessário, que cada sócio esteja disposto a efetuar alterações internas nas suas legislações tributárias.

No que tange especificamente ao IVA, imposto adotado pelos vizinhos platinos, esse possui um caráter de imposto geral e uniforme. Nota-se que o IVA, mesmo possuindo algumas diferenciações nos sistemas tributários dos sócios argentinos, uruguaios e paraguaios, apresenta uma metodologia de incidência similar, ele atua de forma não-cumulativa, nas diferentes etapas do processo produtivo. E tal imposto, objetiva gravar exclusivamente o valor acrescido em cada fase do processo produtivo, conforme destacado por Nakayama (2003).

A contribuição de Meirelles (2000) é bastante propícia, já que o cenário atual envolvendo os países sul-americanos rumo à integração regional, tem tido como óbice a estrutura tributária brasileira. Assim, para o autor, quanto maior o “engessamento” tributário constitucional, maiores serão as dificuldades para se harmonizar a legislação interna de um dado país. Esse é o cenário atual brasileiro, e conseqüentemente, um dos motivos que comprometem o avanço da integração regional.

Far-se-á uma breve análise da tributação sobre o consumo em cada um dos países-membros do Mercosul, procurando identificar os aspectos que mais tem comprometido a harmonização das legislações tributárias dos sócios.

4.1 Sistema de tributação sobre o consumo no Brasil

O processo de tributação arroseiro é realizado em cinco etapas distintas. A primeira, na fase de produção, ocorre ainda no campo, quando os agricultores são tributados ao adquirir os insumos necessários à semeadura e à colheita. A fase subsequente a ser tributada é pós-colheita, abrangendo até o beneficiamento do

grão. A terceira etapa a ser tributada é na comercialização do grão com a indústria, a qual é a responsável por embalar o cereal e negociá-lo com os supermercados. A última fase do ciclo encerra-se com o setor varejista disponibilizando o grão ao consumidor final (Silva e Moronari, 2002).

Tendo em vista o exposto acima, no Brasil, os produtos básicos como o arroz, acumulam alíquotas ao longo de suas respectivas cadeias produtivas, atingindo mais de 35% do valor da cesta básica em impostos. As classes menos favorecidas, nas quais o orçamento com a alimentação tem peso relevante, são as mais prejudicadas pela política tributária nacional.

De acordo com a GS Assessoria (2002), um estudo da Comissão Econômica para América Latina (CEPAL) de 1999, salienta dados dramáticos. Aproximadamente 29% dos domicílios brasileiros situavam-se abaixo da linha da pobreza, sendo que 11% destes apresentavam rendimentos insuficientes para aquisição de cesta básica. Outro aspecto importante, é que os gastos com alimentação nos segmentos pertencentes à base da pirâmide, atingem mais de 50% do rendimento familiar per capita.

Sendo assim, reitera-se a necessidade de implementação de políticas públicas que tragam alternativas de acesso ao consumo dos bens primários, visando a melhoria do bem-estar das classes mais pobres. Dessa forma, um instrumento que poderia atingir este fim seria a desoneração de impostos indiretos de produtos que são responsáveis pelo grande dispêndio da população mais pobre, entre eles o arroz.

Acredita-se que a implantação de políticas de redução dos preços dos alimentos tenha impacto na redução do número de famílias miseráveis. E um meio eficiente de buscar essa redução seria a adoção de um sistema tributário menos injusto, sendo que a adoção de um sistema de impostos mais linear dentro das fronteiras nacionais, já auxiliaria na viabilização de um melhor equilíbrio social. E nesse sentido, cabe salientar:

Urge, portanto, desonerar todos os produtos essenciais da cesta básica e, principalmente, no caso do ICMS, adotar regras fiscais uniformes em todos os Estados da Federação. Medidas que resgatem a competitividade das indústrias formalmente instaladas, evitem a migração constante de parques industriais em busca de benefícios fiscais, além de gerar estabilidade e maior número de empregos, contribuirão para uma redução importante dos preços finais, beneficiando, fundamentalmente, portanto, a

população menos favorecida financeiramente (SCHARDONG ET AL., 2004, p. 14).

A elevada tributação de bens essenciais, pertencentes à cesta básica, contribui de forma decisiva para o aumento da fome e demais problemas dela decorrentes. O Quadro 24 mostra o impacto da desoneração do ICMS sobre o salário mínimo real, permitindo uma análise de como a redução do ICMS e equilíbrio do mesmo entre os Estados da Federação, poderiam auxiliar no processo de inclusão social das classes mais necessitadas.

Quadro 24 – Impacto da Desoneração do ICMS sobre o Salário Mínimo

Hipótese de redução do ICMS	Aumento do valor real do salário mínimo
De 17% para 7%	13,50%
De 17% para 4%	17,70%
De 17% para 0%	25,00%
De 12% para 7%	7,20%
De 12% para 4%	11,10%
De 12% para 0%	17,70%
De 7% para 4%	4,50%
De 7% para 0%	10,40%

Fonte: G&S Assessoria (2002) e Schardong et al (2004)

De acordo com os dados acima mencionados, o poder de compra do assalariado poderia ser incrementado se a carga tributária fosse revista e readequada. O Brasil é um dos únicos países do globo que utiliza alíquotas em níveis bastante altos para produtos pertencentes à cesta básica, essenciais, portanto, à dieta de milhares de pessoas. E outro aspecto importante, é que em tese, o tributo deve respeitar e se basear na relação do nível de incidência com a capacidade econômica do contribuinte, ou seja, produtos essenciais à subsistência e consumido por indivíduos menos providos de receitas, deveriam ter suas alíquotas incidentes reduzidas, como no caso do arroz, com o intuito de promover a justiça social.

Essa problemática de índices tributários elevados e diferenciados de um Estado para outro, no Brasil, tem gerado a chamada “guerra fiscal”, a qual é uma grave distorção à economia brasileira, já que propicia uma concorrência por vezes

desleal e não transparente com as empresas e produtores que cumprem todas as suas obrigações legais e não recebem incentivos de produção nem de comercialização na mesma proporção. E é importante ressaltar, ainda, que esse sistema acaba por ferir o princípio da isonomia constitucional, já que determinados consumidores adquirirão produtos mais baratos devido a essa política fiscal desalinhada.

O alinhamento das alíquotas tende a evitar ainda, a migração constante de indústrias, não só do setor arroseiro, de uma região para outra, na busca de benefícios fiscais. Quanto menos destoantes forem as alíquotas em território nacional, há uma tendência de se atingir uma maior estabilidade geral para a economia.

Silva Filho e Catão (2001) destacam que diversos tributos incidem sobre o consumo, dentre eles o imposto sobre produtos industrializados (IPI), o imposto sobre a circulação de mercadorias e serviços (ICMS) e o imposto sobre serviços de qualquer natureza (ISS). O sistema tributário brasileiro confirma sua complexidade também, quando o assunto é a competência para gerir a arrecadação. O IPI é de responsabilidade da União, a arrecadação do ICMS compete aos Estados e ao Distrito Federal, enquanto o ISS compete aos Municípios administrarem a sua arrecadação. Aproveitando essa linha de exposição, cabe salientar que a sonegação fiscal, muito presente no Brasil, tem relação direta com essa complexidade arrecadatória do sistema tributário vigente.

O IPI (calculado por fora) é caracterizado pela não-cumulatividade e por ser um tributo seletivo. Nesse sentido, Paulsen e Soares de Melo (2007) salientam que o espectro de alíquotas desse imposto é bastante variável justamente em função da essencialidade do produto em questão, ou seja, produtos mais essenciais terão alíquotas menores e produtos supérfluos serão penalizados com alíquotas maiores. É um imposto que possui nítida preocupação de cunho social. E quanto a esse tema vale destacar:

Certo é, em regra, que os produtos essenciais são consumidos por toda a população, e que os produtos supérfluos são consumidos apenas por aqueles que, já tendo satisfeito suas necessidades essenciais, dispõem de recursos adicionais para tanto. A essencialidade do produto, pois, realmente constitui critério para diferenciação das alíquotas que acaba implicando homenagem ao princípio da capacidade contributiva (PAULSEN E SOARES DE MELO, 2007 p. 82).

O ICMS, assim como o IPI, tem uma natureza de não-cumulatividade, compensando-se o que for devido em cada operação com o montante incidente nas anteriores, e também pode ser seletivo de acordo com a essencialidade dos produtos e serviços a serem tributados. É permitida a cada Estados da Federação a aplicação de alíquotas de ICMS diferenciadas para cada grupo de mercadorias e serviços, gerando dessa maneira, um sistema não transparente e causador do que se pode chamar de “miopia fiscal”, caracterizada pela “guerra fiscal” entre as economias estaduais.

Atualmente no Brasil os fluxos comerciais internos têm sido alterados pela “guerra fiscal”, já que muitas empresas estão focadas em minimizar seus custos e para tanto, estão atentas as mais diversas possibilidades de incentivos fiscais. Ou seja, essa tal guerra tem onerado alguns Estados, em detrimento de outros, fornecendo uma competitividade por vezes irreal. A “guerra fiscal” pode ser percebida como uma “patologia econômica” e que necessita de tratamento específico para não beneficiar somente determinados Estados, já que alguns acabam produtores de arroz, impulsionados por práticas protecionistas de seus respectivos governos, e não, por possuírem vantagens comparativas na produção do grão.

Em resumo, pode-se apontar como mais um desafio à harmonização tributária brasileira o aspecto da independência dos Estados e Municípios para fixarem as suas alíquotas de ICMS e ISS, respectivamente. Existe no Brasil uma estrutura tributária ímpar, que no momento, inviabiliza tanto o aprofundamento das relações integracionistas, como interfere na competitividade da cadeia orizícola gaúcha. Essa tem perdido índices de competitividade, não por problemas de eficiência produtiva, mas por concorrer com Estados que adotam métodos tributários capazes de alavancar a participação de seus produtores no mercado consumidor do grão.

A seguir, serão expostas algumas problemáticas originadas pela “guerra fiscal” e que comprometem o desenvolvimento da cadeia orizícola em determinados Estados da Federação, já que o Brasil, como foi dito, não possui um sistema tributário homogêneo e linear. O sistema tributário do país é o que mais ajustes têm a fazer para viabilizar uma integração mais aprofundada. É importante deixar claro, que a harmonização tributária dos Estados brasileiros, independe da integração, é

uma necessidade para que a estruturação de políticas econômicas internas possa estabelecer meios de competição mais transparentes, por outro lado, o real sucesso da integração depende diretamente de um sistema tributário harmonizado entre os países sócios.

4.1.1 Guerra Fiscal

O SINDARROZ (Sindicato da Indústria do Arroz do Rio Grande do Sul) disponibilizou informações importantes que auxiliam na compreensão das disparidades causadas pela utilização de múltiplas alíquotas de ICMS dentro do território nacional, resultando na chamada “guerra fiscal”, que serão expostas nessa seção.

É importante destacar a idéia de Nour (2002 p. 316), acerca dessa problemática brasileira. Afirma ele que “a guerra fiscal já foi declarada ante as políticas fiscais diferenciadas entre os Estados que, na verdade, possuem muito mais o cunho de extrafiscalidade em busca de emprego, circulação e desenvolvimento”. Ou seja, a guerra imposta pelos Estados brasileiros visa estabelecer maior desenvolvimento econômico em certas localidades. No entanto, muitas regiões articulam políticas dessa natureza de maneira muitas vezes desleal, orientando a sistemática tributária a seu favor.

O impacto da carga tributária que incide sob a cadeia orizícola nacional é bastante significativo, fazendo com que determinadas regiões brasileiras tenham níveis de comercialização mais atrativos do que outras. Essa “guerra fiscal” entre os Estados acarreta situações ímpares de competitividade dentro das mesmas fronteiras nacionais. A seguir serão abordados alguns exemplos que essa discrepância fiscal provoca no mercado interno brasileiro.

De acordo com o SINDARROZ (2005), no Mato Grosso, por exemplo, nas saídas interestaduais de arroz industrializado abrangidas pelo programa PRÓARROZ, é concedido incentivo fiscal de 75%. Dessa forma, a alíquota efetiva incidente sobre tais operações passa de 12% para 3%.

No Tocantins, outro importante Estado produtor do grão, nas saídas de arroz produzido e industrializado lá, o Estado fornece um crédito presumido de 10%, resultando em uma alíquota efetiva de ICMS de 2%.

Em Pernambuco, as comercializações internas do grão, recebem crédito presumido de 10%, resultando numa alíquota de 7%. No entanto, esse não é o único benefício concedido pelo Estado, existe também, o programa denominado PRODEPE (Programa de desenvolvimento do Estado de Pernambuco), o qual beneficia o seu setor orizícola com uma redução de 50% do saldo devedor, fornecendo uma alíquota de ICMS de 3,5%.

Benefícios fiscais como esses, fornecidos ao setor orizícola pelo governo de Pernambuco, têm chamado a atenção das indústrias gaúchas para desenvolverem suas atividades em solos distantes ao Rio Grande do Sul. Filiais de indústrias gaúchas têm se instalado por lá, para onde encaminham, a granel, o arroz aqui produzido e beneficiado, pois apenas o empacotamento já significa para essas empresas a condição de usufruírem os benefícios fiscais acima citados.

No entanto, o que instituições de classe como o SINDARROZ tem observado é que práticas de incentivo como essas, além de subsidiarem a produção pernambucana, tendem a aumentar o desemprego no setor de Estados tradicionalmente fortes e com vocação no cultivo orizícola, como o Rio Grande do Sul, fazendo com que a arrecadação tributária nesses Estados também apresentem uma diminuição.

Em Goiás, o setor orizícola é incentivado e protegido, uma vez que a entrada de matéria-prima necessária ao processo produtivo é beneficiada com baixas alíquotas de ICMS e a entrada de produto acabado é dificultada, protegendo assim, a manutenção do mercado local.

Na Bahia e em Minas Gerais, existe projeto de lei propondo que tanto o arroz como o feijão, itens indispensáveis da cesta básica, tenham suas alíquotas de ICMS zeradas, proporcionando assim, importante benefício para a população de baixa renda e para o setor orizícola desses Estados.

O Rio Grande do Sul, no que se refere ao cenário arrozeiro, aparece como um dos Estados que tem sido mais onerados pela política da “guerra fiscal”. Ora o Estado perde competitividade para o resto do país porque possui uma das alíquotas de ICMS mais altas, 12% para a comercialização de grão interestadual e 7% para vendas internas. Ora o RS perde suas potenciais indústrias arrozeiras para outros Estados.

Em 11 de abril de 2006, foi publicado no Diário Oficial do Estado do Rio Grande do Sul a complexa instrução normativa número 026/06, a qual permite à

indústria beneficiar-se de até 3% de crédito presumido, ou seja, em tese o arroz gaúcho, com destino a outros Estados da Federação, pagaria apenas 9% de ICMS.

No entanto, na prática não é exatamente nesse formato que a questão se desenrola. Na verdade, o crédito presumido de no máximo 3% oferecido pelo governo gaúcho, não significa que em todos os casos este benefício será fornecido.

Como é um sistema que analisa caso a caso e muitas especificações devem ser cumpridas, não significa que todas as empresas receberão o mesmo crédito. Isto é, algumas podem receber o benefício integral, outras de 0,5%, 1% ou 1,5%, por exemplo. Essa medida do Estado não é suficiente para solucionar o problema de competitividade do arroz gaúcho frente ao dos demais Estados que recebem incentivos mais significativos, mas é um passo importante no intuito de minimizar em parte as perdas do setor.

Outro dado interessante fornecido pelo SINDARROZ, é que o Estado do RS em 2004 possuía 282 engenhos em atividade. Em 2005 este número caiu para 253 e segue em sentido de queda. Isso pode ser explicado tanto pela modernização oriunda do avanço tecnológico que acabou fechando as portas de muitos engenhos obsoletos, como pela própria “guerra fiscal” entre os Estados da Federação, que obrigou muitos desses engenhos a encerrarem as suas atividades no RS para abrirem suas portas em outros Estados.

O arroz oriundo da Argentina e do Uruguai chega ao Estado de São Paulo, o maior mercado consumidor do Brasil, com alíquota de ICMS de apenas 7%, enquanto o arroz gaúcho lá comercializado tem uma alíquota de 12%. A população daquela região será beneficiada com a possibilidade de aquisição de um produto mais barato. No entanto, em Estados como o Rio Grande do Sul, existe uma tendência de diminuição dos postos de trabalho e perda do poder aquisitivo, por força da “guerra fiscal” vigente.

Para os consumidores de arroz paulistas, essa competição é positiva, já que existe uma tendência de adquirirem bons produtos com menores preços. No entanto, essa competição deve ser estimulada por fatores de mercado, baseadas nas vantagens comparativas, e não, por meios artificiais como o sistema de concessões fiscais oportunizados pelo amplo espectro de alíquotas de ICMS praticadas no Brasil.

Os impostos indiretos, incidentes sobre a comercialização, como bem salienta Fochezatto (1994) permitem repassar parte da carga tributária aos extremos da cadeia, ou seja, aos consumidores finais e aos produtores do grão.

Lício (1994) reforça que além do país enfrentar as disparidades de alíquotas interestaduais, um outro problema é que no Brasil os impostos incidem em cascata, isto é, incidem sobre o valor integral de cada operação, onerando sobremaneira toda a cadeia produtiva. A efetiva incidência final será superior à alíquota legal, e a diferença será maior ou menor dependendo do número de etapas no processo de comercialização do grão.

Na Argentina e Uruguai é princípio básico o preço do bem não incluir o imposto a ser pago, justamente o processo inverso ocorre com o ICMS brasileiro, como salientado no parágrafo acima. Dessa forma, para os vizinhos platinos a alíquota nominal coincide com a efetiva, cobrada “por fora”. No Brasil, o preço do produto já inclui o imposto, logo a alíquota nominal será sempre inferior à efetiva.

De acordo com Lício (1994), nenhum outro país pertencente ao Mercosul possui um sistema tributário tão amplo e complexo, de múltiplas incidências sobre a circulação e o consumo, como o Brasil. Sendo assim, não é tarefa difícil encontrar arroz importado dos vizinhos platinos com preço inferior ao produto nacional aqui mesmo no Brasil. Fochezatto (1994) destaca que a carga tributária é um componente importante na determinação dos preços e competitividade, tanto de um setor específico como de um produto.

Por fim, o caminho a percorrer para viabilizar e dar credibilidade internacional ao Mercosul é longo. O Brasil é o sócio que mais trabalho tem a fazer nesse sentido, pois, além de viabilizar a equalização dos sistemas tributários com os demais parceiros do bloco, necessita ainda, equalizar os sistemas fiscais estaduais, onde nem Municípios, nem Estados e nem a União Federal estão dispostos a reduzir a arrecadação.

Nas seções seguintes, apresentar-se-á uma breve análise dos impostos indiretos vigentes na Argentina e no Uruguai, destacando alguns aspectos importantes dos mesmos.

4.2. Sistema de tributação sobre o consumo na Argentina

O principal imposto indireto sobre consumo na Argentina é o já mencionado IVA, o qual foi adotado pelo país em 1974 e conforme destacado por Amaral (2002 p. 484), o mesmo é aplicado “com uma ampla incidência sobre a circulação de bens e serviços, com uma alíquota geral de 18%”.

Uma característica de grande importância deste imposto indireto é a não-cumulatividade, evitando que o consumidor final seja onerado com o chamado imposto em “cascata”. Na verdade, o IVA incide sobre cada fase do processo produtivo, sendo o preço final do produto igual à soma das diferentes etapas do processo. Dessa forma, o imposto não faz parte da sua base de cálculo. Para ficar mais claro, é mencionado o valor do produto e/ou serviço e o valor do IVA separadamente, dando ao consumidor a informação exata de quanto ele está pagando de imposto.

No caso argentino, o IVA é um imposto de responsabilidade Federal, assim é o Governo Central, o responsável por sua arrecadação e posterior repasse do percentual arrecadado às Províncias, inviabilizando, dessa maneira, que as Províncias desenvolvam sistemas independentes e concorrenciais na seara da legislação tributária. E mais, demonstra-se que com a adoção dessa sistemática de controle na arrecadação dos tributos, a “guerra fiscal” em terras argentinas é improvável.

De uma maneira geral, o engessamento constitucional não é mais realidade na Argentina, desde a reforma de 1994, há a previsão de delegar competência e jurisdição a organismos supranacionais. Ou seja, tal resolução favorece o processo de integração, já que existe um importante repasse da soberania nacional a órgãos supranacionais.

Nesse sentido, enquanto os demais sócios, principalmente o Brasil, não resolverem caminhar no sentido de ceder parte de suas soberanias, fica muito complicado estabelecer e coordenar políticas macroeconômicas comuns, incluindo a questão de harmonização tributária, e a integração definitiva se transformará apenas em mais um projeto latino-americano vencido.

4.3 Sistema de tributação sobre o consumo no Uruguai

Da mesma forma que ocorre na Argentina, o IVA é no Uruguai o imposto mais representativo quanto à arrecadação tributária do país.

O Uruguai reformulou seu sistema tributário na década de 70, quando priorizou a utilização do imposto sobre valor agregado. O sistema tributário uruguaio é bastante semelhante ao da Argentina e do Paraguai, restando ao Brasil o descompasso da legislação tributária em comparação com os demais.

O princípio de incidência do IVA uruguaio segue as bases argentinas de imposto sobre consumo não-cumulativo. Há uma questão importante em relação ao Uruguai: existe a previsão de devolução do imposto pago nas aquisições de bens e serviços a serem empregados na agricultura local, o que deixa claro uma prática de fomento e incentivo ao setor primário, que por vezes pode ser interpretada como subsídio.

Por outro lado, embora a representatividade dos impostos indiretos seja muito maior do que a dos impostos diretos seria incorreto afirmar que no Uruguai exista apenas o IVA como imposto. A análise do Quadro 25 permite concluir que vários outros impostos diretos e indiretos fazem parte do sistema tributário do país. No entanto, o que também deve ser observado é que o percentual mais expressivo desses tributos se concentra mesmo no imposto sobre valor agregado, a principal arrecadação tributária dos uruguaiois, representa 56,01%.

Quadro 25 – Estrutura Tributária Uruguaia Atual*

Impostos	Arrecadação em Milhões U\$	% Arrecadação	% do PIB 2005
IRIC	410,6	13,40	2,51
IP Persona jurídica	182,6	5,58	1,05
IRP	147,6	4,6	0,86
IMABA	47,7	1,47	0,28
IMEBA	34,9	1,18	0,22
IRIC Pequenas empresas	17,3	0,58	0,11
IP Personas Físicas	14,9	0,43	0,08
ISAFI	7,7	0,29	0,05
ICOSIFI	6,7	0,25	0,05
ICOSA	5,1	0,22	0,04
IRP	2,3	0,06	0,01
IRA	0,8	0,04	0,01
Total Impostos diretos	878,2	28,09	5,27
IVA taxa básica	1.623,4	56,01	10,51

IMESI	408,9	7,51	1,41
COFIS	122,6	3,70	0,69
ITP	36,9	1,13	0,21
IMESSA	24,2	0,81	0,15
ICOME	17,9	0,62	0,12
Impuestos a las comisiones	16,9	0,5	0,09
Impuestos a las Cias Seguros	11,5	0,38	0,07
IMEBA adicionales	10,0	0,33	0,06
FIS	8,9	0,31	0,06
ITEL	8,8	0,34	0,06
Impto. tarjetas de crédito	1,9	0,10	0,02
Detracciones a la exportación	1,8	0,06	0,01
Impto. a las ventas forzadas	1,2	0,04	0,01
Derechos Deportistas	0,7	0,06	0,01
Compra/Venta	0,3	0,01	0,00
Impuestos a los sorteos	0,2	0,00	0,00
Total Impostos indiretos	2.296,1	71,91	13,48

Fonte: Revista Arroz n°50, junho de 2007.

* Ver anexo A.

Quando por várias vezes foi afirmado neste trabalho que o sistema tributário dos vizinhos platinos é mais linear que a política tributária brasileira, focando principalmente nos impostos indiretos, os quais são taxados sobre o consumo, ao analisar-se os dados do Uruguai percebe-se o motivo. A arrecadação total dos impostos indiretos corresponde a 71,91%, sendo que destes, quase 60% tem origem no IVA. E outro aspecto que faz toda a diferença é que o IVA dos vizinhos é cobrado “por fora” e não “por dentro” como ocorre com o ICMS no Brasil. Essa sistemática de incidência penaliza e muito todos os agentes envolvidos no processo produtivo brasileiro, bem como os consumidores, já que o valor real do imposto a ser pago será superior ao valor nominal.

Ainda sob esse aspecto é importante ressaltar que assim como a arrecadação, a fiscalização do principal imposto do sistema tributário Uruguaio é de responsabilidade do Governo Central, assim como na Argentina e no Paraguai, reforçando ainda mais o quesito da linearidade tributária que tanto é omissa no sistema brasileiro atual.

O sistema tributário uruguaio, embora também apresente variados tipos de impostos diretos e indiretos, procurou concentrar no IVA a principal fatia de sua

arrecadação. Tal política facilita a fiscalização da arrecadação tributária, de modo que a mesma seja mais efetiva, no intuito de evitar a sonegação fiscal. E ainda, problemas de alíquotas diferentes de uma localidade para outra não são realidade, fornecendo ao setor privado uma maior segurança.

A política uruguaia ao abarcar as questões tributárias envolvendo a cadeia orizícola, é bastante clara, uma vez que defende a não exportação de tributos. Como já foi destacado anteriormente, o Uruguai é um país tradicionalmente exportador, principalmente porque o consumo interno é mínimo. Dessa forma, o arroz se transformou em um importante produto da pauta de exportações uruguaias, sendo responsável por parte importante do resultado da balança de pagamentos do país. Nesse sentido afirma a revista Arroz sobre o aspecto de exportar ou não tributos:

Sería fantástico que los consumidores de arroz de Brasil, Irán, Unión Europea e Perú, por ejemplo, fueron los que pagaran nuestros impuestos. Pero sabemos que esto no es posible simplemente porque en el mercado internacional somos simples tomadores de precios (ARROZ, 2007 p. 14).

O Uruguai adota o sistema chamado de reintegro, ou seja, existe uma previsão de devolução de parte dos tributos pagos durante o processo produtivo para que os mesmos não sejam exportados com o produto final e, assim, proporcionar a viabilidade de inserção do produto uruguaio no mercado globalizado. Ora, a lógica dessa devolução, é uma maneira que segundo o setor arrozeiro uruguaio evita a sonegação fiscal, a exportação de tributos e parte do pressuposto que a cadeia primária é a mais frágil do ciclo produtivo, sendo uma maneira de inclusão social dos indivíduos envolvidos no processo produtivo.

A idéia do reintegro surgiu principalmente porque a produção do cereal é quase na sua totalidade para a exportação, buscaram uma alternativa para que a carga fiscal não inviabilizasse os seus negócios. Para materializar um pouco da sistemática do reintegro uruguaio recorreu-se aos esclarecimentos da Arroz (2007), quando a mesma afirma que:

La industria molinera es la que por ley recibe, en el momento de la exportación, los certificados expedidos por el gobierno de devolución de impuestos y de común acuerdo con la Asociación Cultivadores de Arroz determina lo que corresponde devolver por cada bolsa de arroz cáscara recibida en forma totalmente separada del precio. Esto es el resultado de un acuerdo que lleva ya muchísimos años y e nel que los productores e industriales han convenido que em la medida en que los productores

reciben un precio residual, los impuestos generados tanto en la etapa agrícola como en la industrial les pertenecen. Este sistema solamente es concebible en un sector integrado como el arrocero y explica porqué es el único que funciona así em nuestro país. De esta forma, cada uno de los productores arroceros sabe perfectamente cuánto es lo que há recibido año a año por este concepto (ARROZ, 2007 p. 15).

No entanto, a mesma fonte acima procurou exteriorizar que essa prática é conhecida e aceita pela OMC (Organização Mundial do Comércio) ao destacar que:

Por último nos parece oportuno dejar suficientemente claro que la devolución de impuestos es una práctica conocida y permitida pela OMC. Se basa em el derecho soberano – que tienen todos los países – de aplicar los impuestos internos y de graduar su incidencia sobre las actividades productivas em la forma que entiendan más conveniente (ARROZ, 2007 p. 15).

Sendo assim, cabe reiterar a necessidade dos países sócios do Mercosul buscarem alternativas viáveis que proporcionem uma maior competitividade no mercado externo. É interessante que essa busca seja feita de maneira conjunta e com políticas harmonizadas, uma vez que dessa maneira evitar-se-ão práticas desleais de comércio, possibilitando aumento do poder de barganha do bloco.

4.4 Proposta de harmonização

A harmonização tributária é uma necessidade fática a ser atingida pelos blocos regionais que desejarem seguir o caminho do aprofundamento das relações comunitárias. O desregramento nessa área tende a construir mercados comerciais influenciados fortemente pela variação dos fluxos fiscais de um país para outro, dentro da mesma zona de integração, fazendo assim, com que a competitividade desses mercados seja alterada.

Aproveitando a linha de pensamento de Kiyoshi Harada sobre esse aspecto, vale salientar que:

Um dos maiores obstáculos à efetiva implantação do Mercado Comum do Cone Sul está na dificuldade de harmonização das legislações tributárias dos Estados-Partes. Como se sabe, os impostos indiretos, pelo fenômeno da repercussão econômica, encarecem os preços dos serviços e das mercadorias, reduzindo a sua competitividade, dificultando a livre circulação dos bens, serviços e fatores produtivos entre os países como previsto no Tratado. Entre nós existem o IPI, o ICMS e o ISS, respectivamente nos âmbitos federal, estadual e municipal contra o IVA nos demais países do Mercosul, o que faz com que o Brasil tenha a maior

tributação indireta do mundo, cerca de 42%, resultando em carga tributária total da ordem de 30% do PIB. Em contrapartida, a alíquota do IVA na Argentina atinge a média de 21% com teto de 27%; no Uruguai, varia de 12% a 22%, e no Paraguai a alíquota do IVA é de 8%. Uma das formas de eliminar essas assimetrias impeditivas da integração regional seria o Brasil substituir, de vez o ICMS, o IPI e o ISS pelo IVA, este inserido na competência federal e não como está no PEC 175/95 em discussão no Congresso Nacional(HARADA, 2002 p. 211).

Nesse sentido, Cassone (2002) resume objetiva e precisamente a importância da harmonização tributária quando se trata de blocos regionais. Afirma ele:

Em âmbito comunitário, a harmonização fiscal nasce da exigência de evitar distorções econômicas geradas pelas disparidades existentes entre os sistemas tributários dos Países-Membros e representa um fundamental instrumento para o alcance dos objetivos previstos no Tratado (CASSONE, 2002 p. 166).

Quando entram em debate questões que abarcam aspectos tributários no Mercosul, faz-se necessário uma análise e compreensão dentre outros, principalmente do artigo 7º do Tratado de Assunção, o qual impõe ao produto ou serviço oriundos de países sócios do bloco, o mesmo tratamento tributário interno destinado aos produtos e serviços nacionais. Ou seja, há uma vedação expressa de tratamento preferencial, de maneira geral, aos produtos nacionais frente aos estrangeiros. Nesse sentido afirma Fernandes (2002):

Assim, no que diz respeito ao campo tributário, o Tratado de Assunção, em seus artigos 1º, 5º e 7º, estabelece o compromisso de que os Estados-Membros reduzam, progressivamente, as tarifas alfandegárias entre si, adotem uma Tarifa Externa Comum (TEC), para transações com terceiros Estados, e harmonizem suas legislações fiscais, a fim de que consiga que os produtos originários do território de um Estado-Parte gozem, nos outros Estados-Partes, do mesmo tratamento que se aplica ao produto nacional (FERNANDES, 2002 p. 353).

Assim, abordando a questão arrozeira mercosulina, muitas vezes os produtores nacionais gaúchos questionam a prática de negócios dos vizinhos platinos criticando o volume do arroz exportado por eles ao Brasil via São Paulo. A grande reclamação é que o arroz mercosulino é redistribuído a partir do Estado paulista ao resto do país, tendo em vista que o ICMS cobrado em São Paulo para vendas interestaduais é bastante inferior ao cobrado no RS. Nota-se que cada Estado brasileiro, administra o seu ICMS de maneira independente e não integrada,

sendo justamente esse o cerne do problema tributário brasileiro que atualmente se criou.

Nesse caso, alguns Estados serão fortemente onerados com a política tributária dispare do Brasil, como o caso do setor arrozeiro gaúcho. No entanto, esse problema não é originário dos países do Prata, mas sim, de um sistema tributário interno bastante complexo que tem gerado movimentos contrários à integração.

Seguindo essa lógica, Greco destaca:

Num processo de integração regional, a tributação é um daqueles temas que tocam o âmago da integração e vincula-se ao seu próprio êxito, pois, de um lado, diz respeito ao exercício de uma das facetas básicas da soberania; e, de outro, configura instrumento indispensável à geração de recursos para o Estado exercer suas funções, além de interferir profundamente no processo econômico, podendo, inclusive, gerar reflexos na concorrência entre as empresas de países distintos (GRECO, 2002 p. 39).

Quando se aborda a questão de tributação envolvendo países unidos por uma integração regional não se pode omitir do debate o critério da tributação no “país de destino” e “no país de origem”, são critérios que podem alterar o fluxo competitivo e comercial dos países-membros ao tratar-se de impostos indiretos sobre o consumo. Na visão de Vicchi (2004) esse aspecto pode ser traduzido da seguinte maneira:

Mediante el criterio de país de destino, las facultades de imposición se preservan, en las transacciones internacionales, para el país importador de los bienes objeto de dichos impuestos, el que debe otorgales igual tratamiento fiscal que el correspondiente a similares bienes producidos dentro de sus fronteras. La aplicación de este criterio implica la necesidad de mantener las fronteras fiscales entre los países miembros de la zona de integración, en el sentido que, a efectos de preservar las condiciones competitivas, resulta necesario que el país exportador reintegre los gravámenes que han incidido en el precio de los productos exportados, de forma que la tributación no los coloque en desventaja comparativa en el país hacia donde se destinan. Por otra parte la preservación de las aludidas condiciones competitivas en el comercio intraregional obliga a extremar los recaudos para evitar las distorsiones que causarían reintegros excesivos a la exportación en frontera, por encima del monto exacto de los gravámenes que han incidido en el costo de los bienes. Por el contrario, un reintegro en defecto afectaría la capacidad competitiva de los exportadores. El país de destino aplica a su vez a los productos importados, las mismas alícuotas y exenciones que las correspondientes a los productos nacionales, lo cual responde adecuadamente al concepto de que la tributación en la materia corresponde al lugar donde se lleva a cabo el consumo. El criterio de país de origen implica que los países exportadores preservan sus facultades tributarias y que el país importador no somete a imposición las importaciones provenientes de países que conformen la zona (VICCHI, 2004 p. 07).

É importante fazer referência que harmonização tributária é diferente de unificação tributária. Muitas vezes as expressões acima são utilizadas como sinônimos acreditando que um bloco regional harmonizado seja obrigatoriamente aquele em que as legislações tenham sido transformadas em matéria única. A harmonização tributária das economias regionais é certamente um processo bem menos audacioso do que aquele que busca a uniformidade. Ou seja, harmonização não é unificação de arrecadação e nem uniformização legislativa. Nesse sentido, vale destacar:

Com o Tratado de Assunção, os Estados-Partes assumiram o compromisso de harmonizar suas legislações, com o objetivo de fortalecimento do processo de integração. Através da harmonização, o que se pretende é uma coordenação e aproximação das várias legislações nacionais, eliminando os obstáculos à ampliação do intercâmbio comercial entre os Estados-Partes (RODRIGUES, 2002 p. 147).

Na definição de Meirelles (2000) harmonização tributária pode ser entendida da seguinte maneira:

Nesse sentido, a harmonização tributária é um processo através do qual vários países efetuam modificações, em comum acordo, nos seus sistemas Tributários para compatibilizá-los, não gerando, dessa forma, distorções que possam afetar suas relações econômicas no contexto de um tratado de integração econômica. A harmonização é a adequação e não a unificação de critérios comuns para eliminar ou reduzir distorções (MEIRELLES, 2000 p. 122).

Ainda tecendo comentários sobre a necessidade da harmonização tributária nos processos de integração regional, Nakayama (2003) traz sua contribuição:

Em princípio, o processo de integração depende da coordenação de legislação e da futura harmonização no sistema tributário, pois esse interfere diretamente no valor da atividade, ou seja, no custo que o consumidor paga pelo serviço e na competitividade das empresas. Com essa medida, é possível diminuir as desigualdades de concorrência entre os países (NAKAYAMA, 2003 p. 147).

É importante ressaltar, ainda, que a falta de harmonização tributária entre os países que estão buscando a integração regional como meio facilitador de inclusão ao processo globalizatório, forçaria o preço final dos produtos - no sentido de aumento - nos países em que a carga tributária for mais elevada. Ou seja, o aspecto

tributário é de extrema relevância e serve como meio de alteração da competitividade, incluindo a capacidade concorrencial dos agentes envolvidos nos processos de comércio exterior, demarcando uma tendência ao não desenvolvimento equânime dos países, já que a prevalência por políticas que primam pela natureza extrafiscal assume diretamente um papel de controle e direcionamento da política econômica, abdicando de uma visão integracionista em favor de um sistema protecionista.

Quando os países se propõem a estabelecer um tratado de integração regional, é necessário se atingir o menor grau possível de distorção entre os sócios, sendo necessário se desenvolver a harmonização progressiva das legislações nacionais visando com essa medida um comércio mais transparente entre os sócios e uma participação mais efetiva no mercado internacional.

Quando se trata de harmonização tributária não se aborda apenas a diferença nominal das alíquotas, mas principalmente a forma de incidência dos principais tributos vigentes nos países sócios. A harmonização tributária no Mercosul é um assunto que ainda precisa ser bastante discutido e estudado, já que o sucesso do aprofundamento das relações integracionistas, depende em certa medida, do desenvolvimento de políticas nessa área.

No Quadro 26, demonstra-se de maneira simplificada a forma de incidência tributária, bem como a variação das alíquotas dentro do Mercosul comparativamente à União Européia. Reforça-se que ainda existe muito trabalho a ser feito no sentido de equilibrar as políticas tributárias de cada país-membro objetivando o fortalecimento do bloco regional mercosulino.

Quadro 26 – Comparativo dos impostos nos países-membros do Mercosul e União Européia

País	Impostos	Aspecto Material	Alíquota Média	Sujeito Ativo
Argentina	IVA	Consumo sobre bens e serviços	21 a 27%	Governo Central
Argentina	Impostos sobre consumo específico	Tabaco, bebidas alcoólicas, etc.	Média de 30%	Governo Central
Uruguai	IVA	Consumo sobre bens e serviços	14 a 23%	Governo Central

Uruguai	Imposto específico interno	Bebidas alcoólicas, refrigerantes, tabaco	0 a 123%	Governo Central
Brasil	IPI	Produto Industrializado	0 a 365%	União
Brasil	ICMS	Circulação de mercadorias e prestação de serviços	7 a 25%	Estados
União Européia	IVA	Consumo sobre bens e serviços	5 a 15%	Bloco

Fonte: Nakayama, 2003 p. 159 – adaptada pela autora.

O Quadro 26 retrata que os signatários do Tratado de Assunção de colonização hispânica possuem impostos sobre valor agregado (IVA) em seus respectivos sistemas tributários, sendo a competência de ordem do Poder Central de cada Estado para a arrecadação e fiscalização. Já no Brasil a complexidade da fiscalização e cobrança de tributos se faz presente uma vez que o IPI é de responsabilidade da União, o ICMS é de responsabilidade dos Estados e o ISS de responsabilidade dos Municípios, provocando uma descentralização total do sistema tributário nacional. Tal estrutura é a responsável por dificultar a harmonização tributária, pois o controle de impostos é feito sob múltiplas competências impositivas no Brasil, o que acaba criando obstáculos ao processo de integração regional. E, conforme mencionando por Vicchi (2004) com referência a descentralização do controle das políticas de regramento tributárias, afirma ele que:

Influyen en este proceso de armonización, las necesidades presupuestarias, tanto nacionales como locales, con mayor énfasis en este último caso en los países con organización federal de gobierno, las que pueden generar resistências a renunciar a fuentes de financiamiento de las políticas económicas y sociales (VICCHI, 2004 p. 23).

Ou seja, a busca pela integração regional de fato não é tarefa fácil, não basta apenas a existência de meios burocráticos viáveis, se não existir a real vontade política de estabelecer um bloco regional apto a se inserir no mercado globalizado de maneira estruturada e conjunta, sendo necessária algumas adaptações de todos os sócios em prol da integração. E nesse sentido, torna-se mister mencionar que a falta de harmonização tributária é um dos principais óbices ao desenvolvimento da integração regional sul-americana e, conforme mencionado por Vicchi (2004), os Estados federados, como o Brasil, normalmente criam empecilhos em ceder parte de

sua independência fiscal para o estabelecimento de um sistema harmonizado na região.

É de suma relevância destacar que a harmonização necessária e defendida por esse trabalho em benefício da integração regional é a busca pela aproximação das legislações tributárias dos quatro países, objetivando suprimir as notáveis diferenças. Não se está defendendo uma igualação das legislações, mas apenas uma aproximação que seja capaz de minimizar principalmente os conflitos de cunho econômico que têm se firmado ultimamente não apenas com referência ao setor orizícola e maximizar as potencialidades da região enquanto conjunto. E se a lógica da harmonização tributária for bem compreendida pelos agentes integracionistas, terá, segundo Fernandes, o seguinte objetivo atingido:

Assim, os produtos importados da Argentina, Uruguai e Paraguai, e, mais adiante, do Chile e da Bolívia, devem ter a mesma carga fiscal de similares nacionais; isso, todavia, somente se dará com ajustes nas respectivas legislações fiscais (harmonização fiscal). A estrutura da tributação genérica sobre o consumo no Brasil tem sido apontada como um dos obstáculos à total integração regional. Isso porque o principal imposto sobre o consumo no país – o ICMS – é de competência estadual e distrital, o que pressupõe a harmonização de 31 entes tributantes: 27 Estados brasileiros, um Distrito Federal e mais 3 (três) países (por enquanto). Apesar disso, a prática de alíquotas para transações interestaduais, inclusive com o diferencial de alíquota, é, a nosso ver, a grande solução para o mercado regional. A tributação acaba por ser um misto dos dois princípios de tributação, e, assim, reparte as receitas fiscais entre os Estados partícipes desse comércio. Não se privilegia um Estado em detrimento do outro (FERNANDES, 2002 p. 357).

Tendo em vista que o necessário movimento no sentido da harmonização tributária auxiliará ao processo de integração mercosulina a avançar, é importante destacar ainda que, historicamente, os países latino-americanos desde os primórdios de seus processos de industrialização por meio do sistema de substituição das importações, tinham o interesse de atrair para a região tecnologia e investimento estrangeiro, começando nesse momento, um processo competitivo baseado na concessão de benefícios fiscais, fazendo com que tais investimentos fossem efetuados muitas vezes não com uma preocupação nas vantagens comparativas, mas sim, calcados no âmbito dos benefícios fiscais.

E faz-se importante a consideração de Vicchi:

Resulta evidente que la armonización fiscal, asume un papel relevante, dado que no puede haber integración sin la vigencia de una sana

concurrência y de una libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, la que se consolida con la eliminación de todos aquellos gravámenes que distorsionan la conformación de los precios relativos (VICCHI, 2004 p. 119).

A harmonização se caracteriza por ser um procedimento de ajuste, de alinhamento das estruturas e metodologias tributárias dos países pertencentes ao bloco. É necessário perceber a importância de compatibilizar os sistemas tributários dentro das fronteiras nacionais, de cada participante do bloco regional, visando que o processo de integração avance de forma equilibrada e homogênea aproximando os sócios e evitando distorções de comércio e competitividade desleal entre eles.

De acordo com Meirelles (2000), a harmonização tributária pode ser entendida como um processo político que visa à criação de similaridades entre os ordenamentos jurídicos tributários de cada país-membro, de modo a deixarem compatíveis as fronteiras internas dos sócios para que a evolução do processo seja natural e evite formas de distorção de concorrência e alocação de capitais.

Essa questão é bastante complexa, pois depende de muita vontade e empenho político, tanto dos poderes legislativos de cada um dos sócios, como também, do poder executivo, já que qualquer alteração interna na área das receitas, certamente produzirá efeitos em todas as áreas do Estado, alterando, possivelmente, a repartição de receitas entre União e Estados Federados, no caso específico brasileiro.

Meirelles (2000) destaca que no caso europeu, a harmonização fiscal teve peso importante, já que o seu não cumprimento poderia acarretar distorções comerciais ao bloco que se formava:

A doutrina fiscal de integração europeia teve como ponto de partida o estudo da diversidade das estruturas da carga fiscal como causa das distorções verificadas entre os países. Dentro desta linha optou-se pela harmonização fiscal progressiva dos impostos indiretos, partindo-se do princípio de que as divergências entre as políticas fiscais causariam, pela magnitude e natureza, distorções permanentes na concorrência entre distintas economias nacionais (MEIRELLES, 2000 p.125).

A harmonização tributária não pode ser vista pelos países-membros como fonte de perda de poder e independência dos Estados-nação. Pelo contrário, a adoção de políticas como essa, são em primeiro lugar integracionistas, defendendo um comércio mais equilibrado e leal entre os membros, proporcionando entre eles

uma maior confiabilidade o que, provavelmente, possa tornar o bloco mais forte e participativo no comércio internacional.

Ao observar o caso da União Européia, percebe-se que a harmonização dos impostos indiretos simbolizados pela utilização do IVA foi uma alternativa eficiente no tocante da integração regional, mas foi também um processo desenvolvido ao longo dos 50 anos de existência deste bloco, ou seja, é um procedimento que depende de negociação e certas concessões por parte de todos os seus membros visando estabelecer órgãos de controle supranacionais.

No caso mercosulino, a sistemática tributária vigente no Brasil é a que apresenta uma maior descentralização se comparada aos demais vizinhos do bloco, fazendo com que os principais impostos indiretos ao longo da cadeia produtiva no país, sejam controlados pela União, Estados e Municípios. Um bom começo para o Mercosul seria que o Brasil realizasse ajustes em seu sistema tributário para minimizar as disparidades vigentes e se credenciar para um futuro alinhamento regional das políticas fiscais com os demais sócios do Mercosul.

Nesse sentido, é importante ressaltar que a harmonização do sistema tributário brasileiro com a dos demais países do Mercosul é improvável se uma reforma interna no sistema brasileiro não ocorrer primeiro. No entanto, possivelmente não seja apenas a questão tributária a responsável por comprometer o processo de aprofundamento da integração regional, mas credita-se a esse fato uma importante parcela do insucesso do Mercosul até o momento.

O descompasso nas legislações tributárias de cada país-membro caminha na via contrária a da integração regional, já que inviabiliza o processo de desenvolvimento do bloco rumo a um mercado comum e ainda as negociações para a criação de órgãos supranacionais não são realidade no momento na região do cone sul. Por outro lado, o exemplo europeu de integração regional como mercado comum e mais recentemente como união econômica, teve na criação de órgãos supranacionais um importante passo para esse aprofundamento do bloco. Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai ao assinarem o Tratado de Assunção estavam comprometidos com o desenvolvimento regional enquanto bloco. No entanto, a falta de harmonização fiscal é um dos elementos que emperra a consolidação desse Tratado.

E por fim, reitera-se a importância no alinhamento das sistemáticas de cobrança dos impostos indiretos adotados pelos países do Mercosul, já que assim a

integração regional ficará mais próxima de um mercado comum e mais distante de uma zona de livre comércio. E focando no ensinamento de Florêncio e Araújo (1996), os quais defendem que quem regionaliza com eficiência, globaliza melhor, é um sinal de que os países sócios não podem se furtar de negociar algumas concessões em prol da integração regional objetivando uma inserção mais eficiente no chamado mercado globalizado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nas últimas décadas algumas foram as tentativas de organizar blocos regionais na América Latina, contudo, como observa-se na história da integração latino-americana, tais tentativas não lograram êxito até o surgimento do Mercosul, principalmente porque se desconhecia a real dimensão da importância da regionalização.

Assim, os países mais desenvolvidos estavam preocupados com o aumento das suas exportações, e os menores, em desenvolver a sua indústria nacional. Estes eram, no entanto, projetos independentes, não interligados e que se basearam mais fortemente na questão comercial, deixando de lado outros aspectos igualmente importantes, como as questões sociais.

Com o Mercosul, a configuração do bloco sistematizou uma alternativa de integração mais plausível e com um desenvolvimento mais convincente do que as anteriores iniciativas de integração observadas na América Latina. Todavia, o que tem emperrado o avanço do bloco é a dificuldade de convencer os sócios a perceber que o prosseguimento, o fortalecimento e, conseqüentemente, o aprofundamento do bloco regional, pode ser uma alternativa comercial, cultural e social benéfica para toda a região. Falta, para tal intento, que os projetos de integração assumam um papel de prioridade nos programas dos governos, para gerar o esperado desenvolvimento com sustentabilidade no continente sul-americano e a criação de uma consciência comunitária, a exemplo do que vem ocorrendo no continente europeu.

Certamente o caminho a percorrer para viabilizar definitivamente o Mercosul, nos moldes que o mesmo foi proposto, é longo e defronta-se com a necessidade de ajustar alguns aspectos importantes, dentre eles os sistemas tributários sobre o consumo nos quatro países. É preciso perceber que o bloco europeu levou praticamente 50 anos para consolidar sua integração no modelo que hoje se conhece. Isso faz crer que o Mercosul, com pouco mais de 15 anos, ainda é um processo integracionista bastante jovem e que levará algum tempo para atingir um paradigma de integração mais aprofundado.

O Brasil é o único sócio que possui um sistema tributário interno tão ímpar e complexo. Os demais parceiros utilizam basicamente como imposto indireto o IVA.

Dessa forma, a estruturação atual do sistema tributário sobre o consumo nos países do Mercosul representa um grande obstáculo para o prosseguimento do processo de integração regional na América do Sul.

O mercado comum mercosulino depende, para ser consumado, da harmonização das estruturas tributárias dos países-membros, mas antes os ajustes nas políticas tributárias internas precisam ser feitos. Nesse particular, parece que o sócio que mais trabalho tem a fazer, se a intenção for investir no processo de integração é o Brasil, já que existência de distorções fiscais intra-fronteiras altera as condições de concorrência em um mercado integrado. A grande questão tributária do Mercosul não é simplesmente eliminar tributos, mas desenvolver um sistema tributário de arrecadação que seja mais próximo de um país para outro, como já ocorre com o IVA dos demais países-sócios.

O descompasso tributário no Brasil gera a chamada “guerra fiscal” entre os Estados, fazendo com que o mesmo produto e ou serviço possa ter inúmeras alíquotas de incidência de um Estado para outro, desorganizando o fluxo comercial. Tal política pode ser analisada não apenas pela ótica de desvirtuamento comercial e econômico, mas pelo viés social, já que diversos consumidores estarão pagando mais caro pelo mesmo produto. É o que ocorre com o arroz.

Pelo princípio da isonomia presente na Constituição Federal, a população brasileira, enquanto consumidor deveria receber o mesmo produto com preços similares não importando a localidade que habite. A região nordeste do Brasil é uma das mais pobres do país, mas não se pode excluir dessa análise que regiões, embora consideradas mais ricas, como o RS, possuam comunidades com índices de pobreza bem acentuados, como na metade sul do Estado, tendo nessa região o arroz como fonte principal de movimentação da economia.

Na realidade, a existência de uma grande amplitude de alíquotas e normas de operacionalização das mesmas abre significativo espaço para a ocorrência de distorções que afetam negativamente os produtores, consumidores e muitos Estados da Federação, os quais tendem a recolher menos imposto em face da “guerra fiscal”. E a população é que absorve os custos tributários embutidos no preço final dos produtos, sendo que os indivíduos de mais baixa renda acabam comprometendo grande parte de seu salário para o pagamento de impostos existentes nos produtos da cesta básica, como o arroz.

O presente trabalho procurou explorar como os descompassos tributários nacionais também podem comprometer e emperrar o avanço do processo de regionalização. Outro aspecto discutido foi até que ponto há realmente algum comprometimento do mercado orizícola brasileiro com a importação de arroz da Argentina e do Uruguai no período de safra, fato esse, que segundo os produtores brasileiros, principalmente os gaúchos, forçaria os preços do cereal nacional em sentido decrescente.

No entanto, a justificativa de que os preços do cereal no RS estavam depreciados pelo constante aumento do volume de importação oriundo do Prata, é uma explicação um tanto simplista. A quantidade exportada pelos vizinhos platinos representava em torno de 10% do volume produzido pelo Brasil. Tal quantidade de arroz oriunda dos mercados vizinhos é pequena para ter o poder de desordenar o sistema produtivo do grão dentro das fronteiras nacionais. Pelo fato do Brasil não ser auto-suficiente na produção arrozeira na última década, o arroz argentino e uruguaio, auxiliou o mercado brasileiro no preenchimento da lacuna entre oferta e demanda do grão.

Porém, atualmente, o Brasil vem aumentando os seus índices de produção e de produtividade, fato esse que tem permitido ao país participar no mercado internacional do grão, exportando o cereal principalmente para países africanos. Tendo em vista que a Argentina, o Brasil e o Uruguai produzem arroz tanto para atender a mercados menos exigentes, com o grão quebrado, como para atender aos mais exigentes, é importante que o bloco esteja atento às mudanças previstas para o mercado internacional. Alguns mercados asiáticos devem sofrer uma diminuição da produção do cereal pelo investimento em infra-estrutura, já que a área disponível ao cultivo está cada vez mais restrita. Assim, uma alternativa ao setor orizícola mercosulino seria buscar uma inserção conjunta do grão, exportando o excedente para terceiros mercados.

O grande desafio a esses países sul-americanos ao buscar uma inserção mais significativa no mercado internacional, é com relação à competição desleal e não transparente que países desenvolvidos e altamente subsidiados fazem ao grão. Os EUA é um dos países que mais injeta capital no campo com o objetivo de tornar o seu produtor competitivo no mercado internacional. No entanto, essa forma de comércio além de ir contra os princípios da livre concorrência, faz com que os custos empregados na agricultura norte-americana não traduzam a realidade de fato, ou

seja, esses países não possuem vantagem comparativa na produção arrozeira, e mais, acabam por desvirtuar o comércio com a aplicação de tais políticas protecionistas.

Tendo em vista essa conjuntura, se as economias argentina, brasileira e uruguaia pararem de agir de maneira independente e passarem a criar meios do excedente mercosulino ser negociado conjuntamente a países deficitários do grão, essa seria uma maneira de aumentar o poder de barganha do bloco, sendo que a região estaria entre os maiores exportadores mundiais do cereal. Assim, novamente, os vizinhos platinos não são uma ameaça à cadeia orizícola brasileira ou mesmo à gaúcha, mas sim, possíveis parceiros para o escoamento do excedente do grão da região rumo ao além mar.

Com referência ao preço do grão, tanto no mercado nacional como no internacional é de forte aumento. No entanto, cabe ressaltar, que esse aumento da cotação do arroz no mercado brasileiro não é fruto da migração da exportação de parte do cereal platino para outras localidades, já que esses resolveram diversificar seus mercados importadores do grão, mas sim, porque os estoques estão em níveis muito baixos, tanto no Brasil como no mundo, demonstrando que a básica lei da economia que afirma que a proporção de oferta e demanda afeta preços está muito atual.

Na verdade, a principal fonte de descompasso ao setor arrozeiro nacional não requer a busca de justificativa em solo estrangeiro, já que a principal resposta está dentro das fronteiras nacionais, ou seja, a reforma tributária é uma necessidade para minimizar as assimetrias fiscais que atualmente estão presentes e que alteram fortemente os fluxos comerciais do cereal. A “guerra fiscal” brasileira proporciona, ainda, tratamento diferenciado aos consumidores de um Estado para outro por conta de alíquotas tributárias tão díspares, não primando pela justiça social de maneira linear. Assim, o problema não é a importação de arroz platino pelo mercado brasileiro, até mesmo quando esse é efetuado por meio de triangulação comercial via São Paulo. O gargalo está na sistemática tributária adotada pelo Brasil, a qual permite diversas discrepâncias.

Havendo um alinhamento fiscal interno esse problema de importar o arroz platino por um Estado da Federação e depois redistribuí-lo a outros pagando menos ICMS não tomaria as mesmas proporções. Assim, o problema não está no agricultor argentino ou uruguaio ou na sistemática de produção, financiamento e exportação

deles, mas sim, muito mais perto do que muitos imaginam, dentro do próprio Brasil. E essa assimetria fiscal brasileira tende a comprometer também o processo de integração mercosulina.

No momento, seria praticamente inviável promover ajustes profundos nas legislações tributárias nacionais dos quatro sócios com vista ao Mercosul. O mais fácil, portanto, seria regular as dessemelhanças que atravancam o processo integracionista, através de acordos, protocolos e convenções internacionais, disciplinando a inter-relação tributária e fiscal entre os parceiros. E principalmente o Brasil deveria promover alguns ajustes internos na seara tributária, já que o mesmo tem retardado o processo de integração por ser o sócio com mais assimetrias vigentes nessa área, sendo esse, também, o principal limitador de competitividade do arroz gaúcho.

Ao abordar o aspecto da necessidade de harmonização tributária na formação de blocos econômicos, é mister observar que a preocupação primordial dessa política é proporcionar uma igualdade competitiva aos produtores e à indústria, bem como, proporcionar aos consumidores comunitários o mesmo acesso aos bens. Nesse sentido, é importante salientar, que a política tributária não deva ser a responsável por direcionar os fluxos comerciais de um determinado bem, mas as vantagens comparativas devem prevalecer. No entanto, torna-se uma das mais difíceis tarefas conciliá-la ante a soberania estatal, que permite utilizar a tributação como instrumento de estímulo a determinadas atividades econômicas.

A política de aproximação das legislações tributárias dos quatro países sócios é um degrau necessário para dar prosseguimento ao desenvolvimento da integração regional. E nesse sentido, o exemplo europeu, de criação de órgãos supranacionais é um passo importante para o aprofundamento das relações de integração do bloco. Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai ao assinarem o Tratado de Assunção estavam comprometidos com o desenvolvimento regional enquanto bloco. A falta de harmonização fiscal é um dos elementos que emperra a consolidação desse tratado.

Por fim, utilizando a expressão de Almeida (1998 p. 81), pela característica do bloco sul-americano, pelas lacunas que necessitam de preenchimento, pela falta de harmonização tributária, pela falta de políticas educacionais comuns e tantas outras, “o Mercosul é, mais do que nunca um *work in progress*”, podendo sua situação atual ser comparada a de um embrião que espera pelo desenvolvimento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Marcelo de Paiva. **Política comercial brasileira: limites e oportunidades.** Texto para discussão nº. 457. Departamento de Economia PUC – Rio. Maio, 2001.

ACA. Asociación Cultivadores de Arroz: Banco de dados, 2007. Disponível em: <<http://www.aca.com.uy/>>. Acesso em: 04 de março de 2008.

ALMEIDA, Paulo Roberto. **Mercosul: fundamentos e perspectivas.** São Paulo: Ltr, 1998.

ALVIM, Augusto M.; NETTO, Carlos Guilherme M. **A competitividade do arroz gaúcho e seus condicionantes.** Porto Alegre: UFRGS v.17, n.31, Março de 1999.

AMARAL, Antônio Carlos Rodrigues. Tributação no Mercosul. In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no Mercosul.** São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. pp. 470 - 495.

Anuário Brasileiro do Arroz. Santa Cruz: Gazeta, 2001.

Arroz. **Montevideu: Publicación de la Asociación de Cultivadores de Arroz,** 2007.

Arroz Brasileiro. **Estatísticas.** Disponível em: <<http://www.arroz.agr.br/site/estatisticas/html/tabela3.htm>>. Acesso em: 10 de junho de 2008.

AVERBURG, Marcello. **Mercosul: expectativas e realidade.** Rio de Janeiro: Revista do BNDES, 2002.

BARATA, Tiago Sarmiento. **Caracterização do Consumo de Arroz no Brasil: Um Estudo na Região Metropolitana de Porto Alegre.** Dissertação de Mestrado Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2005.

BASSO, Maristela; ESTRELLA, Ângela Teresa. Reflexões sobre o Mercosul e o Sistema Tributário Nacional. In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no Mercosul.** São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. pp. 397 – 415.

BERLINSKY, Julio (Coord.). **Sobre el beneficio de la integración plena en el Mercosur**. Buenos Aires, Junio, 2001.

BERNI, Duílio de Ávila. **A marcha do Mercosul e a marcha da globalização**. Porto Alegre: 2001.

BORDIN, Luis; LAGEMANN, Eugenio. **Federalismo fiscal no Mercosul**. Porto Alegre: junho, 1993.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado Federal, 1988.

CAMPOS, Antonio. **Comércio Internacional e Importação**. São Paulo: Aduaneiras, 1990.

CASSONE, Vittorio. Mercosul e a Globalização do Comércio Internacional. In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no Mercosul**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. pp. 151 - 189.

CASTRO, José Augusto de. **Exportação: aspectos práticos e operacionais**. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

CATÃO, Marcos André Vinhas; SILVA FILHO, Antonio Rodrigues da. **Harmonização tributária no Mercosul**. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

CHABERT, Jos. Os subsídios à agricultura. **Zero Hora**, Porto Alegre, 08 set. de 2001. p. 12.

COGO, C; VELHO, V. **Diagnóstico setorial da orizicultura do Rio Grande do Sul: principais problemas e alternativas de soluções**. Porto Alegre: Agriplan Planejamento Agropecuário Ltda., 1994.

Comissão do Mercosul. **Mercosul e o conhecimento: os desafios da integração**. Porto Alegre, 2004.

COMTRADE. **United Nations Commodity Trade Statistics**. Disponível em: <<http://www.comtrade.un.org>>. Acesso em: 10 de Maio de 2008.

CONAB. **Conjuntura Agropecuária**. Brasília: v. 1, n.1, p. 15, 2001.

CONAB. **Companhia Nacional de Abastecimento: banco de dados.** Disponível em: < <http://www.conab.gov.br>>. Acesso em: 12 de janeiro de 2008.

DATHEIN, Ricardo. **Mercosul: antecedentes, origem e desempenho recente.** n° 10/2004. Porto Alegre: DECON/UFRGS, 2004.

DELGADO, José Augusto. Aspectos Tributários no Tratado de Assunção. In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no Mercosul.** São Paulo, Revista dos Tribunais, 2002. pp. 48 - 73.

DI FILIPPO, Armando. **Multilateralismo y Regionalismo en la integración de América Latina.** Santiago: 1997.

DIEESE. **Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos: banco de dados.** Disponível em: <http://www.dieese.org.br> Acesso em: 12 de dezembro de 2007.

DOSSA, Derli. **Projeções do Agronegócio Mundial e Brasil 2006/07 a 2017/18.** Brasília: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Assessoria de gestão estratégica, 2008.

ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. **Instrução normativa n.º 026/06.** Porto Alegre: Diário Oficial do Estado do RS de 11 de abril de 2006.

EMBRAPA. **Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária: banco de dados.** Disponível em: < <http://www.embrapa.br> > Acesso em: 12 de abril de 2008.

FANELLI, José Maria (Coordenador). **Coordinación de políticas macro-económicas en el Mercosur.** Buenos Aires, 2001.

FAO. **World Agriculture: Towards: 2030/2050.** Roma, junho de 2006. Disponível em: <http://www.fao.org/es/esd/at2050web.pdf>. Acesso: 04 de junho de 2008.

FAO. **Informe FAO de actualización de precios del arroz – junio de 2008.** Disponível em: http://www.fao.org/es/ESC/es/15/70/highlight_533_p.html Acesso: 10 de junho de 2008.

FAO. **Strong signs of record rice production.** Roma, 12 de maio de 2008. Disponível em: <http://www.fao.org/newsroom/en/news/2008/1000835/index.htm> Acesso: 20 de maio de 2008.

FAO. **Major food and agricultural commodities and producers.** Disponível em: <http://www.fao.org/es/ess/top/commodity.html?lang=en&item=27&year=1999> Acesso: 10 de maio de 2008.

FEE. **Fundação de Economia e Estatística: banco de dados.** Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br> Acesso em: 18 de abril de 2008.

FERNANDES, Edison Carlos. **Sistema Tributário do Mercosul.** São Paulo: Revista dos Tribunais, 1999.

FERNANDES, Edison Carlos. Tributação no Mercosul. In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no Mercosul.** São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. pp. 344 - 360.

FIESP. Federação das indústrias do Estado de São Paulo, 2007. **Reforma tributária pela produção.** Disponível em: http://www.fiesp.com.br/download/acao_politica/reforma_trib_cartilha.pdf. Acesso em: 25 de março de 2008.

FIGUEIRA, Lisandre Borges Fortes da Costa. **Concorrência Fiscal Prejudicial Internacional, Comunitária e no Mercosul.** Dissertação de Mestrado (Programa de Pós-Graduação em Integração Latino-Americana). Universidade Federal de Santa Maria, 2004.

FLORÊNCIO, Sérgio. A; ARAÚJO, Ernesto. H.F. **Mercosul Hoje.** São Paulo: Alfa Omega, 1996.

FOCHEZATTO, Adelar. **Análise da carga tributária incidente sobre as cadeias agroindustriais do arroz e soja.** Dissertação de Mestrado (Programa de Pós-Graduação em Economia Rural. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1994.

G & S, Assessoria e Análise Econômica. **Incidência tributária na agricultura e nos produtos alimentares:** impactos da desoneração sobre preços ao consumidor e na sua renda, 2002. Disponível em: www.cna.org.br/cna/publicacao/down_anexo.wsp?tmp.arquivo=E24 Acesso em: 15 de junho de 2005.

GEIGER, Kárin Teresinha.; AREND, Sílvio César. **As alterações na COFINS e PIS e seus reflexos sobre a cadeia orizícola gaúcha.** Santa Cruz do Sul: UNISC, 2004.

GIORDANO, S.M; SPERS, E. **Competitividade do sistema agroindustrial do arroz.** São Paulo. Junho, 1998.

GRECO, Marco Aurélio. Tributação no Mercosul. In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no Mercosul**. São Paulo, Revista dos Tribunais, 2002. pp. 38 - 47.

GRIECO, Francisco de Assis. **O Brasil e o comércio internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 1994.

GUIDOLIN, Benedito. **Economia e comércio internacional ao alcance de todos**. São Paulo: Aduaneiras, 1991.

HARADA, Kiyoshi. Tributação no Mercosul. In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no Mercosul**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. pp. 204 - 212.

HEINZE, Luis Carlos. **Importação de Arroz Causa Prejuízo aos Produtores Brasileiros**. Brasília, 2001. Disponível em: <<http://www.deplcheinze.hpg.com.br>>.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística: banco de dados. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br> Acesso em: 05 de março de 2008.

ICHIHARA, Yosshiaki. Tributação no Mercosul. In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no Mercosul**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. pp. 232 - 245.

ILHA, Adayr da Silva. Et al. **A necessidade da harmonização tributária no Mercosul: Uma análise do setor orizícola gaúcho**. Santa Maria: UFSM, 2004.

IRGA. **Censo da Lavoura de Arroz Irrigado do Rio Grande do Sul – Safra 2004/05**. Porto Alegre: 2006.

IRGA. **Instituto Rio Grandense do Arroz: banco de dados**. Disponível em: <http://www.irga.rs.gov.br> Acesso em: 20 de fevereiro de 2008.

KAYSER, Victor Hugo; OLIVEIRA, Camilo Feliciano. **Estudo Preliminar sobre a Incidência Tributária nos Custos de Produção do Arroz Irrigado no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: IRGA, 2005.

KOTABE, Masaaki.; HELSEN, Kristiaan. **Administração de marketing global**. São Paulo: Atlas, 2000.

LÍCIO, Antônio M. (org.). **A tributação da agricultura no Brasil**. Brasília: IPEA, 1994.

LOBO, Maria Tereza. Tributação no Mercosul. In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no Mercosul**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. pp. 128 - 138.

LUDWIG, Vanelli Salati. **A Agroindústria Processadora de Arroz: Um Estudo das Principais Características Organizacionais e Estratégicas das Empresas Líderes Gaúchas**. Dissertação de Mestrado Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2004.

MACHADO, Hugo de Brito. Tributação no Mercosul. In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no MERCOSUL**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. pp. 83 - 93.

MACHADO, João Bosco. **Mercosul: Processo de integração – origem, evolução e crise**. São Paulo: Aduaneira, 2000.

MACHIAVELLI FILHO, Álvaro Luiz. **A inadimplência Agropecuária no Mercosul: o caso dos arrozeiros**. Dissertação de Mestrado (Programa de Pós-Graduação em Integração Latino-Americana). Universidade Federal de Santa Maria, 2005.

MALERBI, Diva. Tributação no Mercosul. In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no Mercosul**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. pp. 74 - 82.

MEIRELLES, José Ricardo. **Impostos Indiretos no Mercosul e Integração**. São Paulo: LTR, 2000.

MAPA. Ministério da Agricultura, Pecuária e do Abastecimento. **Estatísticas da oferta e demanda mundiais de arroz**. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/pls/portal/docs/page/mapa/estatistica>. Acesso em: 04 de maio de 2008.

MRE. **Ministério das Relações Exteriores: banco de dados**. Disponível em: < <http://www.mre.gov.br> > Acesso em: 15 de jan. de 2008.

MIRANDA, Sílvia H.G. **Perspectivas para o mercado de arroz**. Seminário Perspectivas para o Agribusiness 2006/07. São Paulo: BM&F, 2006.

MORIN, Edgar. **O método 3: o conhecimento do conhecimento**. Porto Alegre: Sulina, 1999.

MÜZELL, Rodrigo. Leilão para barrar alta no preço do arroz. **Zero Hora**, Porto Alegre: 25 de abr. 2008.

NAKAYAMA, Juliana. **Reforma Tributária: Mercosul e União Européia**. Curitiba: Juruá, 2003.

NOUR, Ricardo, Abdul. Tributação no Mercosul. In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no Mercosul**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. pp. 284 -324.

OLIVEIRA, Camilo Feliciano. **Análise de políticas públicas para o desenvolvimento da orizicultura do Rio Grande do Sul no âmbito do Mercosul.** Dissertação de Mestrado Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2007.

PABST, Haroldo. **Mercosul: Direito da Integração.** Rio de Janeiro: Forense, 1998.

PAGLIETTINI, Liliana; CARBALLO G., Carlos. **El Complejo Agroindustrial arrocerero argentino em el Mercosur.** Buenos Aires: Orientación Gráfica Editora SRL, 2001.

PAULSEN, Leandro; SOARES DE MELO, José Eduardo. **Impostos Federais, Estaduais e Municipais.** Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2007.

PLANETA ARROZ. Cachoeira do Sul, edição n° 18, maio, 2006.

PLANETA ARROZ. Cachoeira do Sul, edição n° 25, fevereiro, 2008.

Revista Ano Arrozeiro. Brasil, 1993.

Revista Arroz n° 51. Devolución de Impuestos Indirectos a las Exportaciones. Disponível em: <http://www.aca.com.uy/revista/numero51>. Acesso em: 15 de jan. de 2008.

Revista Arroz n° 51. La Sombra de los Subsidios está presente em la Zona. Disponível em: <http://www.aca.com.uy/revista/numero51>. Acesso em: 15 de jan. de 2008.

Revista Arroz n° 51. Se Proyecta un Déficit de 3.582.000 toneladas. Disponível em: <http://www.aca.com.uy/revista/numero51>. Acesso em: 15 de jan. de 2008.

Revista Arroz n° 50. Algunas Consideraciones generales sobre la Reforma Tributaria. n° 50. Ano. Disponível em: <http://www.aca.com.uy/revista/numero50>. Acesso em: 15 de jan. de 2008.

Revista Lavoura Arrozeira. Porto Alegre: IRGA vol 52, n° 435. Mar., 2004.

Revista Lavoura Arrozeira. Porto Alegre: IRGA vol 52, n° 436. Setembro, 2004.

Revista Lavoura Arrozeira. Porto Alegre: IRGA vol 53, n° 437. Março, 2005.

Revista Lavoura Arrozeira. Porto Alegre: IRGA vol 53, n° 438. Dezembro, 2005.

Revista Lavoura Arrozeira. Porto Alegre: IRGA vol 54, n° 439. Maio, 2006.

Revista Lavoura Arrozeira. Porto Alegre: IRGA vol 56 n° 444. Fevereiro, 2008.

Revista Lavoura Arrozeira. Porto Alegre: IRGA vol 56, n° 442. Agosto, 2007.

RIBEIRO, Sebastião. **Entrevista Bob Papanos: Foi como uma panela de pressão que estourou.** Zero Hora, Porto Alegre, 02 de mai. 2008.

ROSENTHAL, G. **Regionalismo aberto na América Latina e no Caribe: A integração econômica a serviço da transformação produtiva com equidade.** In: **Cinquenta anos de pensamento da CEPAL.** Santiago do Chile, 1994, pp. 939-958.

RODRIGUES, Marilene. **Tributação no Mercosul.** In: MARTINS, Ives Gandra (org.). **Tributação no Mercosul.** São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. pp. 139 - 152.

RUBIN, Luciane da Silva. **Impactos dos acordos comerciais e estratégias de integração: ALCA ou Mercosul – EU.** Santa Maria, 2002.

SABBATINI, Rodrigo. **Multilateralismo, regionalismo e o Mercosul.** Porto Alegre: Indicadores Econômicos FEE, v. 29, n.01, junho de 2001.

SAFRAS & CIFRAS Assessoria e Consultoria Agropecuária Ltda. **Custo de produção.** Pelotas: 1999. vol. I.

SAGPyA. **Secretaría de Agricultura, Ganaderia, Pesca y Alimentos: banco de dados.** Disponível em: <<http://www.sagpya.mecon.gov.ar>>. Acesso em: 10 de abril de 2008.

SALVATORE, Dominick. **Economia Internacional.** Rio de Janeiro: LTC, 2000.

SCHAPOSNIK, Eduardo Carlos. **As teorias da integração e o Mercosul: Estratégias.** Florianópolis: UFSC, 1997.

SCHARDONG, Francisco Lineu. Et. al. **Arroz e seus produtos derivados – novos horizontes para a orizicultura nacional.** Brasília: Câmara Setorial da Cadeia Produtiva do Arroz do Brasil, Junho de 2004.

SILVA FILHO, Antônio; CATÃO, Marcos André. **Harmonização Tributária no Mercosul.** São Paulo: Aduaneiras, 2001.

SILVA NETO, Alfredo Lopes; MORONARI, Denilma G. **A tributação indireta sobre alimentos: um estudo de caso, 2002.** Disponível em: <<http://www.cedeplar.ufmg.br/diamantina2002/textos/D28.PDF>>. Acesso em: 23 de novembro de 2008.

SINDARROZ. Sindicato da Indústria do Arroz do Estado do Rio Grande do Sul. **Evolução do Consumo Brasileiro de Arroz.** Porto Alegre, 2001.

SINDARROZ. Sindicato da Indústria do Arroz do Estado do Rio Grande do Sul. **A Guerra Fiscal.** Porto Alegre, 2005.

SOARES, Esther Bueno. **Mercosul: desenvolvimento histórico.** São Paulo: Oliveira Mendes, 1997.

VENTURA, Deisy. **A ordem jurídica do Mercosul**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1996.

VICCHI, Juan Carlos. **La Armonización Fiscal en los Procesos de Integración Económica**. Buenos Aires: La Ley, 2004.

WANDER, Alcido Elenor. **A Competitividade do Agronegócio Brasileiro de Arroz. Janeiro de 2006**. Disponível em:
<http://www.custoseagronegocioonline.com.br/numero1v2/competitividade%20%20arroz.pdf>. Acesso em: 05 de junho de 2008.

WINTERS, Alan. **Regionalism and Multilateralism in the Twenty-first Century**, 2000.

YEATS, A. **Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?** Washington DC: 1997.

ANEXOS

ANEXO A - Impuestos directos e indirectos no Uruguay

IRP	Retribuciones Personales
IMABA	Los activos de las empresas bancarias
IMEBA	el impuesto a la enajenacion de bienes agropecuarios como tributo alternativo
IRIC	A las rentas de Industria y comercio
IP	el impuesto al patrimonio
ISAFI	impuesto a las sociedades financieras de inversión
ICOSIFI	Impuesto de Control del Sistema Financiero
ICOSA	Impuesto de Control de las Sociedades Anónimas
IRA	A las rentas agropecuarias
IMESI	impuesto especifico interno
COFIS	Contribuciónal Financiamiento de la seguridad social
ITP	impuesto a las transmisiones patrimoniales
IMESSA	Especifico de los servicios de salud
ICOME	A las comisiones
FIS	Fondo de Inspección sanitaria
ITEL	A las telecomunicaciones