

AGRICULTURA E NEOLIBERALISMO: O FRACASSO DAS RENEGOCIAÇÕES RECENTES DOS ACORDOS MULTILATERAIS DE PRODUTOS BÁSICOS DO MERCADO MUNDIAL¹

José Sidnei Gonçalves²
Nelson Batista Martin³

RESUMO

O trabalho analisa o fato de as tentativas de renegociação dos acordos multilaterais de produtos básicos do mercado mundial terem redundado em fracasso. Isto se explica porque o mercado mundial não é resultado inexorável da ordem natural de evolução da sociedade, mas produto histórico construído a partir da hegemonia política, militar, produtiva e comercial de dada nação que engendra uma regulação compatível com seus interesses. O comércio internacional não é neutro face ao predomínio de certa potência e também pela prevalência nas transações de grandes empresas no domínio estratégico dos processos de troca. O movimento do mercado mundial está determinado por esses dois condicionantes e, nesse universo, o fracasso das renegociações dos acordos multilaterais está associado à reconstrução da correlação de forças no plano mundial, no qual se dá o enfrentamento entre as duas principais potências agrícolas, os Estados Unidos (EUA) e a União Européia (UE). A formação de blocos supranacionais com o avanço do "comércio de vizinhança" conforma a base da estrutura atual do comércio mundial e nela inserem-se também os produtos básicos, substituindo o multilateralismo por acordos preferenciais específicos intrablocos.

Palavras-chaves: neoliberalismo, mercado mundial, acordos multilaterais, agricultura.

AGRICULTURE AND NEOLIBERALISM: THE FAILURE OF RECENT RENEGOTIATIONS OF MULTILATERAL AGREEMENTS OF BASIC PRODUCTS OF THE WORLD MARKET

SUMMARY

This paper investigates the fact that the attempts to renegotiate the multilateral agreements of the basic products of the world market have been failing. It occurs because the world market is not an inexorable result of the natural order of society evolution, but rather, a historical product built from the political, military, productive and commercial hegemony of the nations able to produce a regulation compatible with their interests. The international trade is not neutral with respect to the predominance of either a certain potency or the large companies that strategically dominate the exchange processes. The world market's activity is conditioned on both these causes and, in this universe, the failure in multilateral renegotiations is related to a reconstruction of the world's force correlation, in which the two main agricultural potencies, the USA and EC, face each other. The formation of supranational blocs, in addition to the progress of the "neighborhood trade" conform the grounds of the world trade's present structure, in which the basic products are also inserted, thus replacing multilateralism by specific preferential intra-blocs agreements.

Key-words: neoliberalism, world market, multilateral agreements, agriculture.

1 - INTRODUÇÃO

Os últimos anos têm sido marcados pelo fracasso sucessivo das tentativas em revigorar os acordos multilaterais de comércio mundial de produtos básicos. As repercussões desses fatos são apresen-

tadas como uma simples consequência da impossibilidade de se obter um consenso mínimo entre países consumidores e exportadores em torno de cláusulas econômicas. As análises, produto a produto, mostram que os importadores, que são os países ricos e desenvolvidos, praticaram uma postura inflexível que

impediu o benefício desses acordos para economias de países pobres e em desenvolvimento (FREITAS, 1989).

Contudo, o entendimento de toda a extensão do problema exige muito mais que uma mera confrontação de distintas posições entre consumidores e produtores na negociação específica de cada acordo. A hipótese deste trabalho é que se trata de uma ruptura com a tendência que prevaleceu no mercado agrícola mundial desde a II Guerra Mundial, sendo uma prática geral dos países desenvolvidos que buscam uma reorganização dos termos de comércio com base em seus interesses. Não se trata de interesses de compradores e vendedores genéricos, mas de poderosas corporações incrustadas nesse mercado mundial e que sustentam as posições de países específicos.

O presente trabalho pretende contribuir para o entendimento das transformações do comércio internacional, resgatando sua face histórica. Tem como objetivos: a) mostrar o mercado mundial como não neutro, pois está sujeito às corporações comerciais dos países hegemônicos; e b) discutir os acordos multilaterais de produtos agrícolas primários firmados no mercado mundial no período posterior à II Guerra Mundial, como uma forma de regulação de um mercado incapaz de auto-ajustar-se, produzindo a estabilidade. Adota-se a perspectiva teórica de que o mercado não emerge naturalmente da evolução da sociedade, mas é criado à imagem da potência hegemônica, e que o auge e o fracasso dos acordos multilaterais estão associados ao conflito de interesses que historicamente tem permeado as atividades comerciais entre países.

2 - MERCADO MUNDIAL SOB A ÉGIDE DA HEGEMONIA PRODUTIVA E COMERCIAL

As teses neoliberais, que propugnam a liberalização do comércio, trazem embutidas de forma implícita uma formulação teórica de que o comércio internacional pode ser caracterizado como concorrencial e, através da visão histórica, tivesse emergido da ordem natural. Assim, as desregulamentações e o fim das práticas protecionistas produziriam o ajuste natural, trazendo a estabilidade e disseminando o progresso, já que as turbulências seriam passageiras. A

liberalização do comércio seria exigência inexorável da inserção das nações no processo de desenvolvimento (JOHNSON, 1988).

A história, porém, tem elementos que desmentem as perspectivas descritas acima, ou seja, o mercado é construído e seu criador rompe com a neutralidade ao moldá-lo aos seus desígnios. Além disso, as crises de superprodução e escassez sempre o têm assolado. Ressalte-se também que as forças estabelecidas não têm o atributo da neutralidade, pois historicamente o predomínio das grandes corporações é inequívoco. Isso é o que se procura demonstrar com a análise seguinte.

2.1 - Formação do Mercado Mundial e Hegemonia Inglesa

A história universal está inexoravelmente ligada ao desenvolvimento do comércio, rompendo o localismo regional e tornando-se mercado nacional para, num segundo movimento, ganhar contornos de comércio mundial. Nesse contexto, a preponderância de cada nação no plano econômico internacional está de maneira indelével associada à sua inserção comercial. Nas primeiras sociedades, o comércio era feito diretamente entre pequenas comunidades que disputavam de excedentes de produção e desejavam obter bens que não produziam (LE FRANC, 1948). Percebe-se, assim, que o mercado não é apanágio do capitalismo, tendo existido em tempos muito anteriores, embora seja na era capitalista que ele assumiu proporções nunca vistas, rompendo com as amarras impostas ao comércio pelo sistema feudal.

No feudalismo, prevaleciam inúmeras normas que impediam a plena expansão comercial, principalmente as barreiras alfandegárias. Na Europa, imperava o localismo, no qual cada senhor feudal atuava de forma absoluta sobre a faixa de terra de seu domínio, controlando a movimentação de quaisquer mercadorias. As taxas cobradas na entrada e saída de mercadorias eram fatores encarecedores do comércio, tanto que as primeiras reivindicações das cidades emergentes no século XV referiam-se à abolição desses direitos senhoriais (PIRENE, 1973). O rompimento desses obstáculos não foi obra da ordem natural, mas da ação estatal. Isso porque a evolução do comércio,

nas principais regiões do mundo, deu-se com base na criação de companhias de comércio, que eram associações de comerciantes ou de capitais respaldadas pelos governos e visavam à exploração comercial em determinadas áreas ou produtos (LE FRANC, 1948).

As primeiras companhias surgiram no período entre os séculos XI e XIII, a fim de sustentar a expansão do comércio de longas distâncias no norte da Europa e no Mediterrâneo. Essas associações objetivavam defender a segurança e os interesses dos comerciantes, estabelecendo monopólio e privilégios, sendo conhecidas como guildas mercantis, hansas ou companhias. A mais importante foi a Liga Hanseática, formada por grupos comerciais do norte da Alemanha para deter o monopólio comercial das zonas do Báltico, com participação destacada no comércio inglês e de Flandres, além da participação nas exportações de sal e vinho francês (LE FRANC, 1948).

Nas cidades italianas, as associações tornaram-se mais complexas e mais duradouras para os grandes empreendimentos, como a construção de navios. As ações eram realizadas com apoio das autoridades locais, que forneciam as cartas de concessão. Apesar de comercializarem individualmente, os membros obedeciam a certas normas de interesse do grupo, estabelecendo limites e obrigações. Na Inglaterra, organizaram-se os mercadores aventureiros (*Merchant Adventurers*) no reinado de Henrique IV, com a criação das zonas de comércio de lã, sendo os mercadores aventureiros responsáveis pelos negócios com as potências ibéricas, pois as rotas do Báltico e do Mar do Norte eram exclusivas da Liga Hanseática. O domínio inglês amplia-se no século XV com o cancelamento dos privilégios hanseáticos e a formação de inúmeras companhias e regulação do comércio com a América, a Ásia e a África (LE FRANC, 1948).

O mais importante ato do período, que iria se configurar na hegemonia comercial inglesa, foi a constituição da *British East India Company* (Companhia das Índias Orientais) em final de 1608, com monopólio comercial de quinze anos e poderes administrativo e militar nas terras que conquistasse, o que lhe atribuía o papel de excepcional relevância no enriquecimento inglês. A expansão da companhia atingiu seu apogeu na derrota dos franceses em Clive, em 1763, expulsando-os da Índia que passou ao seu exclusivo domínio. Para enfrentar seu principal rival

econômico, a Holanda, a coroa inglesa editou os Atos de Navegação a partir de 1651, organizando várias companhias, como a do Mar do Sul (1711), a dos *Royal Adventures in Africa* (1661) e a da Baía de Hudson (1670) (LE FRANC, 1948).

A Holanda formou em 1602 a *Oost Indische Company* (Companhia das Índias Orientais) com o objetivo de garantir o monopólio do comércio asiático e dar prosseguimento à guerra com a Espanha. A companhia tinha poder absoluto, dominando os melhores mercados da Ásia e da Europa até final do século XVII, possuindo 150 navios comerciais, 40 navios de guerra e 10 mil soldados. A Companhia das Índias Ocidentais foi organizada em 1621 para o comércio com as Américas, empreendendo negócios no tráfico negreiro e sendo a responsável pela tentativa de domínio da zona açucareira do Nordeste brasileiro (LE FRANC, 1948).

As disputas entre as companhias inglesas e holandesas constituíam o comércio mundial do século XVI ao XVIII, quando se consolidou a hegemonia inglesa. A política mercantilista tinha dois objetivos essenciais consubstanciados nas companhias: alargamento do comércio e dos domínios coloniais. Dessa maneira, a conquista dos três continentes pelos europeus, formando o mercado mundial, foi resultado da intervenção estatal através das companhias de comércio. Portanto, o mercado mundial não é fruto da evolução da ordem natural, mas uma criação do Estado (POLANYI, 1980).

O mercado mundial estava consolidado e unificado sob hegemonia inglesa no final do século XVIII. No século XIX, a humanidade viveu um período sem precedentes na história da civilização, com cem anos de paz entre 1815 e 1914. Esse pacifismo não foi resultado da ausência de causas para a eclosão de conflitos, mas do compromisso tácito das grandes potências, sob a égide da Inglaterra. O concerto das nações e a ação dos financistas internacionais empreenderam uma política de amortecimento dos conflitos, garantindo que entre as grandes potências não prosperassem as fontes de divergência e apoiando conjuntamente intervenções em países que buscassem desobediência à ordem estabelecida na "Pax Britânica". O equilíbrio era mantido por meio dos canhões dos navios ingleses ou por cordéis da rede monetária internacional com sede em Londres (PO-

LANYI, 1980).

Os financistas internacionais não tinham interesse na deflagração de guerras, pois a grande maioria era credora dos governos, detendo títulos governamentais em carteira. Por outro lado, o movimento financeiro estava ligado ao comércio que prosperava com a manutenção da paz. Desse modo, os financistas eram os principais interessados na ausência de conflitos, porque seriam os primeiros perdedores, não só por não-pagamento de dívidas como pelo afetamento das moedas. Nessa conjuntura, emergem as idéias do mercado auto-regulável, buscando preservar o *status quo*, que, em síntese, representava a não contestação da hegemonia inglesa sobre o comércio internacional, predomínio este exercido com a participação, e por isso mesmo consentido, das demais potências comerciais, como a França, a Alemanha e a Holanda (POLANYI, 1980).

O longo período de pacifismo era constantemente colocado em xeque pelas crises de superprodução. A teoria econômica clássica, através de RICARDO (1986) e MILL (1983), defendia o livre-cambismo que constituiria uma especialização das economias dos países regida pela prevalência das vantagens comparativas. Por outro lado, a crise não era uma preocupação, pois tratava-se de evento passageiro, uma vez que, valendo a lei dos mercados de SAY (1983), não haveria superprodução, pois toda oferta criaria sua própria demanda. Com um mercado em franca expansão como resultado da ação das companhias, a realidade parecia comprovar empiricamente essa concepção. Contudo, no século XIX, começaram a surgir crises de superprodução que não eram passageiras.

As teses liberais de comércio internacional foram colocadas em questão durante várias fases do século XIX. As crises de superprodução de 1841-42, abrangendo a Inglaterra e os EUA, de 1847-48 atingindo a Inglaterra, os EUA, a Alemanha e a França; e de 1857-58 que assolou os EUA, a Inglaterra, a Alemanha, a França, a Áustria, a Dinamarca e a Suíça, por apresentarem vigência por curto período, eram justificadas como passageiras. Entretanto, entre 1873 e 1896, ocorreu a Grande Depressão, um período bastante longo de superprodução e estagnação que colocou em questão os pressupostos liberais.

Nessa época de crise prolongada, os EUA e a Alemanha suplantaram a Inglaterra em capacidade

produtiva, com esta última deixando de ser a "oficina do mundo". Como coloca HOBBSBAWN (1984), "a crise não foi apenas passageira e revelou que outros países tinham agora condições de produzir para si mesmos, talvez até para exportação, aquilo que até então praticamente só se podia conseguir na Grã-Bretanha. E revelou também que este país só estava disposto a pôr em prática um único método para resolver a situação. Ao contrário de outros países, que recorriam agora a taxas aduaneiras, para proteger tanto sua agricultura como seus mercados industriais (como a França, a Alemanha e os Estados Unidos), a Grã-Bretanha apegava-se com unhas e dentes ao livre comércio".

A competição internacional atingia níveis surpreendentes e com ela acirravam-se os conflitos. A Alemanha e os EUA acabaram suplantando os ingleses no plano produtivo, e face à magnitude do seu mercado costa a costa e às suas riquezas naturais, os EUA tornaram-se o primeiro produtor mundial. No entanto, a Inglaterra e a França ainda detinham a primazia no plano financeiro e eram poderosas militarmente (FANO, 1975). A eclosão da I Guerra Mundial ocorreu na evolução desse processo conflituoso. "A guerra, ao determinar uma gigantesca drenagem de recursos, inverteu as hierarquias de poder econômico mundial em favor de países que tinham uma industrialização mais recente, ao abrigo das operações de guerra e mais competitividade nos produtos agrícolas e matérias-primas" (FANO, 1975). Os Estados Unidos tornaram-se o primeiro país do capitalismo mundial por dois mecanismos básicos: venda de produtos agrícolas e industriais que sustentaram a expansão de sua base produtiva e por assumirem a posição de emprestadores, ao abrigarem imensas massas de capitais que fugiam dos conflitos ao mesmo tempo em que financiavam os aliados.

A Guerra Mundial de 1914-18, contudo, não colocou um termo final nos conflitos comerciais. As nações ficaram profundamente endividadas, com parques produtivos destruídos, exigindo recursos para recuperação. Por outro lado, as sanções impostas à Alemanha no pós-guerra eram de tamanha monta que funcionavam como germe para eclosão de novos conflitos, além de que os germânicos também precisavam tomar empréstimos para reerguer sua economia. Os EUA, por meio da entidade estatal War

Industries Board, funcionavam como credores e fornecedores de mercadorias, tanto para a reconstrução como para o abastecimento alimentar. Assim, segundo FANO (1975), "... o capitalismo americano, orgulhosamente partidário da propriedade privada e imune de emergências estatais, ia construindo suas próprias fortunas nacionais e internacionais graças a uma enorme intervenção estatal para financiar suas próprias conquistas de mercado".

A Alemanha, não conseguindo saldar suas dívidas de guerra, ao deixar de honrar compromissos com a França, teve invadida a região do Rhur, sua principal base produtiva, com o que a sua combatida economia sofreu duro impacto com uma extraordinária pressão inflacionária. Isso reacendeu as tensões nacionalistas já elevadas pelas perdas territoriais e comerciais. O conflito iminente levou à intervenção americana em 1924, para garantir o saneamento financeiro alemão. "A Alemanha, país dotado de um enorme potencial organizativo, tecnológico e humano, graças a circunstâncias do pós-guerra, se converteu num pólo de formidável atração para os capitais americanos... Os progressos reais da economia alemã na segunda metade do século XX foram espetaculares, podendo seguir na sua perspectiva já consolidada desde o princípio do século, de país especializado nos ramos industriais mais modernos: químico e elétrico, em particular" (FANO, 1975).

A recuperação da produção dos principais países rapidamente trouxe de volta o problema da superprodução e o conflito numa conjuntura mundial, na qual prevalecia o nacionalismo aliado a políticas internas ortodoxas do ponto de vista monetário para vencer os afluxos inflacionários. A consequência política desses fatores "se multiplicam selvagemmente numa economia internacional desprovida de organismos capazes de mediar os choques entre as distintas políticas nacionalistas: a conferência econômica de 1927 foi capaz de mostrar o problema, exortando a uma redução das barreiras aduaneiras que, em pleno 'boom', iam se elevando perigosamente e não teve nenhum poder para impô-la, como não teve a Sociedade das Nações" (FANO, 1975).

O mercado internacional permanecia à deriva, com a conjuntura exacerbando conflitos que acabaram irreconciliáveis, deflagrando, assim, a II Guerra Mundial, uma vez que não havia um poder hegemônico definido capaz de evitar o conflito, "pois

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

2.2 - Ciclo Virtuoso do Pós-Guerra e Hegemonia Norte-Americana

O período posterior à II Guerra Mundial, 1950-75, pode ser definido como um ciclo virtuoso de desenvolvimento capitalista calcado no investimento. "O traço dominante desse rápido crescimento foi a liderança pelo setor industrial, tanto em termos de dinamismo, como, o que talvez seja mais importante, da difusão da lógica industrial nos setores agrícola, construção, distribuição, transporte, serviços financeiros e alguns serviços públicos... e os países que mais crescem são exatamente aqueles que apresentam maior coeficiente bruto de inversões" (TEIXEIRA, 1983). Nas economias avançadas, o crescimento no período 1900-50 foi de 2,8% a.a. e no período de 1950-75 foi de 6,1% a.a., enquanto o comércio mundial de manufatura cresceu 1,7% a.a. e 8,8% a.a., respectivamente, para os mesmos períodos (FAJNZYLBER, 1983).

Uma característica básica desse ciclo virtuoso, no qual as taxas de crescimento decorrem das taxas de investimento, é que o mesmo dissemina pelo mundo o padrão tecnológico americano. Desse modo, há uma convergência das estruturas industriais com a montagem, em vários países, da base industrial consolidada nos EUA antes do final da II Guerra Mundial. A liderança política e militar dos EUA é diretamente derivada do fato que, tendo mantido seu território imune ao conflito, mantinha uma incontestável capacidade econômica e superioridade produtiva. As principais potências mundiais tinham perdido toda sua estrutura de produção, e a reconstrução só poderia ser

realizada com a importação, sendo que o grande fornecedor eram os EUA. A própria montagem da nova estrutura de produção europeia deu-se com a entrada de empresas norte-americanas nesse continente, no início de um processo de internacionalização que abrangeria todo o globo (TEIXEIRA, 1983).

A preponderância norte-americana nesse ciclo virtuoso produz uma outra característica importante, pois, além de fábrica do mundo, tem-se nos EUA o laboratório do mundo. Como o progresso técnico foi um dos elementos presentes e fundamentais desse processo de expansão, e os EUA detinham o núcleo mais sólido de geração da base técnica, ampliado com a migração de especialistas durante e depois do conflito. A irradiação da estrutura produtiva gerou ao mesmo tempo a disseminação dessa base técnica (TEIXEIRA, 1983). Esse fato reforça a superioridade norte-americana não só em relação aos países em reconstrução, mas principalmente no tocante a inúmeros países que iniciaram seus processos de industrialização com a presença maciça de empresas estadunidenses nas suas estruturas industriais.

A irradiação em nível mundial de uma dada estrutura produtiva, consubstanciada num certo padrão tecnológico, teve uma inexorável transformação nos padrões de consumo como consequência. O núcleo mais dinâmico da demanda final em expansão era dos bens duráveis em relação aos produtos tradicionais (TEIXEIRA, 1983). Conforma-se, no plano internacional, tal como ocorreu no padrão produtivo, uma tendência à homogeneização dos padrões de consumo. Um produto fundamental nesse movimento é o petróleo, pois ocorreu uma profunda transformação da base energética com a substituição de combustíveis sólidos, como o carvão, por combustíveis líquidos (TEIXEIRA, 1983). Com preços cadentes, o petróleo conforma-se como uma *commodity*, pois é um insumo primordial da indústria petroquímica que amplia a variedade de produtos, indo dos combustíveis aos têxteis de fibras sintéticas, passando pelos fertilizantes.

As transformações mundiais têm um efeito direto sobre a agricultura, uma vez que é intrínseco ao "padrão americano" uma associação estreita e interpenetrante entre a agropecuária e a indústria, recebendo mesmo a designação de "agricultura in-

dustrial". Segundo FRIEDMANN (1991), surge a "**produção de alimentos duráveis**" tanto em termos de vida útil como do tipo de mercadoria que acrescenta matéria-prima inorgânica industrializada, tendo como características alimentos fabricados com vários produtos agrícolas e animais.

O impacto disso no comércio agrícola é a existência, no período 1947-73, de duas mudanças na divisão internacional do trabalho: a substituição de importações de produtos tropicais por produtos agroalimentares industrializados, constituindo o complexo de alimentos duráveis, e a integração transnacional, consolidando na fase posterior a produção transnacional em série de alimentos duráveis (FRIEDMANN, 1991). Os elementos definidos para as indústrias, no geral, como setor dinâmico, têm uma profunda relação com a agricultura.

As mudanças econômicas globais do pós- II Guerra têm uma relação direta com o papel exercido pelo comércio mundial como elemento dinamizador da demanda e dos EUA enquanto nação hegemônica engendradora de um dado perfil do comércio. Segundo TEIXEIRA (1983), "o comércio de manufaturas converte o mundo numa economia mais aberta que no período do padrão ouro... o comércio internacional de manufaturas cresceu a um ritmo mais intenso que o da produção industrial e... são os países que apresentam maior ritmo de crescimento e realizam maiores ganhos de produtividade os que elevam sua participação no comércio mundial de manufaturas".

O comércio agrícola também se transforma de maneira crescente num mercado de manufaturados. Segundo FRIEDMANN (1991), "a transformação básica da economia internacional no período pós-guerra tem envolvido uma mudança no comércio dos bens de produto nacional para a 'standarização', produção mundial integrada, ou de mercado mundial para a fabricação mundial". As características básicas desse processo são a produção de matérias-primas semiprocessadas, ou em diversos níveis de processamento, realizadas em várias localidades. Esse movimento em nível mundial é consolidado numa fase final na "produção de alimentos duráveis", nos países avançados. Uma tendência importante, que se verifica, é a diversificação crescente das fontes básicas de matérias-primas, bem como a formação de reservas intercambiáveis. Desse modo, diminui, no comércio

mundial, a instabilidade decorrente do poder de mercado dos países especializados em certo produto primário.

No mercado mundial do pós-guerra, um elemento fundamental para a compreensão de seu movimento global é entender o desenvolvimento de seus agentes principais. São importantes os estados nacionais, onde se concretiza a hegemonia americana e o âmbito das empresas que exercem seu poder de mercado. Não se trata de organizações genéricas, mas de poderosas corporações transnacionais que dominam a parcela preponderante do comércio mundial das principais *commodities*. Não há como entender o comércio internacional sem ter em conta o papel desempenhado por essas transnacionais. No ano de 1971, a produção internacionalizada das empresas norte-americanas representava quatro vezes suas exportações, a da Grã-Bretanha e a da Suíça, duas vezes (FAJNZYLBBER, 1983).

VAGTS (1977), ao analisar o tamanho e o poder das transnacionais e particularizar o caso norte-americano, argumenta que os investimentos dos EUA nas subsidiárias estrangeiras representavam US\$12 bilhões em 1946, saltando para US\$55 bilhões em 1967, e desse último total, 65% ocorreram nos países desenvolvidos. O retorno na forma de juros dividendos e *royalties* atingiu em 1967 a cifra de US\$5 bilhões anualmente. Cerca de um terço das exportações de manufaturados não militares, realizadas pelos EUA, foi destinado a filiais de firmas norte-americanas no exterior, mostrando a importância das relações matriz/filial no comércio mundial. Além dos enormes gastos em pesquisa e desenvolvimento, essas firmas têm importância estratégica no emprego. A Ford, por exemplo, tem 388 mil empregados, dos quais 155 mil estão fora dos Estados Unidos, enquanto a Philips tem 85 mil na Holanda e 167 mil em outros países. O poder adquirido pelas transnacionais no pós-II Guerra permite que elas dominem o mercado mundial, sendo que, no final dos anos 70, das 500 maiores companhias do mundo, 306 eram americanas e 74, européias.

No sistema agroalimentar mundial, a presença das transnacionais é estratégica e elevada. GHERSI & RASTOIN (1981) argumentam que do valor total da produção da indústria agroalimentar mundial, que é de US\$ 800 bilhões, os 100 maiores grupos respondiam por US\$219 bilhões, que, sendo proporcionalmente 28% do

global, corresponde à soma do valor da produção de arroz, trigo e milho juntos. A tendência à concentração manifestada no período recente leva os autores a estimarem que, em 1985, esse grupo controlaria 40% do setor de produção. Isso porque o crescimento anual do faturamento das 100 empresas líderes, nos últimos quinze anos, foi superior a 3,5% em volume, sendo 2,5% mais rápido que todo o setor, não tendo sido afetadas pelo choque do petróleo em 1974. Assim, as empresas líderes ganham em tamanho, em poder tecnológico, em poder de mercado e em capacidade financeira (GHERSI & RASTOIN, 1981).

Do ponto de vista da nação de origem, das 100 maiores transnacionais, 50 são dos EUA e 21 são inglesas. Ao se observar geograficamente, as 100 principais transnacionais de alimentos estão presentes sobretudo nos países industrializados, que são os principais pólos comerciais, tendo-se 37% das subsidiárias em 9 países europeus, 14% na América do Norte, 37% das subsidiárias africanas na África do Sul e 96% das subsidiárias da Oceania na Austrália e Nova Zelândia. No total, são mais de 2 mil subsidiárias em 67 países. Esses grandes grupos têm uma estratégia de diversificação operando em larga escala no comércio de frutas, vegetais, açúcar, sucos, produtos animais, bebidas, óleos vegetais, café, cacau e cereais. Um exemplo desse controle pode ser mensurado ao se verificar que 95% do chocolate e 75% do café processado são produzidos no Hemisfério Norte, que não é um grande produtor de matérias-primas (GHERSI & RASTOIN, 1981).

A idéia do poderio financeiro, tecnológico, comercial e produtivo dessas transnacionais pode ser medida ao estabelecer-se o perfil de ramificação dessas companhias. A Nestlé, por exemplo, tem 95% de seu faturamento fora de seu país de origem, a Suíça, sendo 43% na Europa, 4% na África, 19% na América do Norte, 16% na América Latina, 16% na Ásia e 2% na Oceania, com 100 subsidiárias em 45 países. Outro caso é o da inglesa Unilever, que tem 70% do faturamento fora da Grã-Bretanha e Países Baixos, sendo que, desse total, 65% na Comunidade Econômica Européia, 7% em outros países da Europa, 9% na América do Norte, 5% na América Latina, 7% na África e 7% na Ásia e Oceânia, isso dentro de um universo de 240 subsidiárias em 55 países (GHERSI & RASTOIN, 1981).

No período 1950-75, o ciclo expansivo do capitalismo mundial promoveu um enorme crescimento do comércio mundial, capitaneado pelos EUA enquanto nação hegemônica e dominado por grandes corporações. Como coloca HUNTINGTON (1977), "durante os 25 anos que se seguiram à II Guerra Mundial, as organizações transnacionais: a) proliferaram em número que supera em muito qualquer coisa existente no passado; b) cresceram individualmente em dimensões nunca antes vistas no passado; c) desempenharam funções que nunca haviam desempenhado no passado".

Contudo, a hegemonia americana começou a enfrentar tropeços a partir da metade da década de 60. No plano produtivo, o padrão dólar-ouro sofreu o abalo definitivo com o fim da paridade, que foi decretado unilateralmente pelos EUA em 1971. Entretanto, o comércio mundial e os principais papéis do mercado financeiro institucional ainda continuam lastreados em dólar. O sistema financeiro internacional, que emerge do euromercado, radicaliza o processo de transnacionalização dos capitais, no qual as próprias empresas norte-americanas fogem da submissão às políticas monetárias do Federal Reserve, tomando dinheiro e aplicando nesse mercado financeiro em dólar operado fora dos EUA. Conforme BRAGA (1991), "no processo de financeirização da riqueza capitalista há um entrelaçamento complexo entre moeda, crédito e patrimônio, e isto é que tem-se assistido nas últimas décadas... e a defesa da riqueza e do patrimônio faz-se nas operações da macroestrutura financeira".

A instabilidade que emerge desse processo de financeirização da riqueza em nível mundial tem sido controlada por ações dos países ricos por meio de suas autoridades monetárias, "isto porque o Banco Central sanciona e banca as inovações financeiras" (BRAGA, 1991). Também na década de 80, tal como os financistas do século XIX, as macroestruturas financeiras representadas pelas grandes transnacionais funcionavam como amortecedoras dos conflitos entre os países ricos, apesar da presença de razões latentes para o confronto, pois isso lhes acarretava enormes perdas.

O movimento do sistema financeiro internacional, após o fim do padrão dólar-ouro, é contemporâneo de profundas mudanças no aspecto produtivo. No início da década de 70, surgem os elementos

transformadores da 3ª Revolução Industrial que, rompendo com o padrão metal-mecânico, insere novos processos de produção nas estruturas industriais, incorporando a microinformática. Com isso, surge como novo núcleo dinâmico o complexo mecatrônico, com uma série de impactos no tocante ao emprego, à gestão empresarial e à tecnologia. Esse avanço do complexo mecatrônico tem sido produzido por políticas concertadas entre os países desenvolvidos (COUTINHO, 1992).

As transformações mundiais recentes são resultados da nova correlação de forças no plano mundial. A força militar e política dos Estados Unidos permanece incontestada, como mostram os acontecimentos recentes. Em relação à indústria, no entanto, despontam o Japão e a Alemanha como rivais com estruturas industriais mais dinâmicas e competitivas. A presença de bancos e empresas japonesas e européias no cenário internacional já rivaliza em importância com os norte-americanos. Também na questão agrícola, os EUA, após mais de um século de liderança inquestionada, têm na Europa, antigo grande importador, um concorrente no mercado de cereais e outros produtos agrícolas, além de um conjunto de países que se tornaram importantes, como a Argentina, o Brasil e a Austrália (os New Agricultural Countries - NACs). As conversações, que se processam no período recente, têm o condão de estarem submetidas à lógica desse rearranjo das forças mundiais. Daí o discurso neoliberal procurando derrubar as velhas normas para erigir outras novas sob os auspícios dos novos interesses dominantes.

A realidade atual marca uma evolução das empresas européias sobrepujando as norte-americanas. Em 1983, 34 empresas dos EUA controlavam 60,6% das vendas mundiais, enquanto 18 empresas européias detinham 33,0% das transações, situação que se modificou em 1990 quando 42 empresas européias obtiveram 62,2% das vendas e 12 empresas norte-americanas conseguiram 32,1% do total das transações. Outro ponto é que dos 60 principais grupos econômicos do sistema agroalimentar mundial, do montante de US\$370 milhões de faturamento, a parcela de US\$90 milhões foi realizada pelo conjunto dos três maiores grupos: Nestlé, Philips Morris e Unilever. Isso confere um poder significativo a essas grandes empresas com capacidade de influência nos

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

Os conflitos comerciais e o fracasso dos acordos multilaterais, bem como as próprias negociações no âmbito da Rodada Uruguai do General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), devem ser entendidos como consequência do estabelecimento de uma nova organização do mercado mundial face ao novo equilíbrio de forças e à necessidade de alargamento desse mercado. Isso atinge os acordos multilaterais de produtos primários da mesma forma que a Política Agrícola Comum (PAC) da Comunidade Econômica Européia (CEE). Trata-se de moldar a estrutura mundial à nova realidade vigente no plano produtivo, que conforma uma divisão de poderes distinta da anterior.

A formação e o alargamento dos mercados sempre foram conflituosos mesmo dentro de países e tendem a ser mais ainda entre países. HUNTINGTON (1977) anota a semelhança do processo atual com o ocorrido nos EUA, no século XIX, ao afirmar que "a verdadeira integração dos Estados Unidos como comunidade nacional foi conseguida não através de acordos entre os estados-membros mas mediante o desenvolvimento de empresas comerciais, de organizações sociais e eventualmente de burocracias governamentais nacionais que operavam indiscriminadamente dentro dos Estados e de suas fronteiras... Os slogans, disputas e desafios da atualidade são réplicas perfeitas daqueles existentes há um século entre os trustes e os governos estaduais... Nos dois casos, os grupos locais tentaram usar o governo local para 'nacionalizar' ou exercer controle sobre a organização que se avantajara... A expansão americana envolveu a geração e a expansão de organizações transnacionais, perseguindo uma variedade de metas específicas em uma multiplicidade de territórios... Transnacionalismo é o estilo americano de expansão. Tem o significado de **liberdade para operar** ao invés de **poder para controlar**".

3 - MERCADO MUNDIAL E ACORDOS MULTILATERAIS: EM BUSCA DE UM MECANISMO DE REGULAÇÃO DO COMÉRCIO

A análise precedente mostra duas circunstâncias vigentes no mercado mundial: a hegemonia econômica, política e militar de um dado país e a presença de grandes corporações dominando os principais fluxos comerciais. No plano das nações, durante o século XIX, houve o domínio da Inglaterra, berço da 1ª Revolução Industrial, que engendrou o processo de formação do mercado mundial sob a égide do padrão libra-ouro. Após um período de transição no qual ocorreram duas guerras mundiais, a partir da metade da década de 40, os EUA assumiram a posição dominante, como resultado de terem tomado a dianteira no padrão desenvolvido a partir da 2ª Revolução Industrial. Sendo assim, o mercado mundial, nesses dois períodos, foi organizado à imagem e semelhança desses países hegemônicos.

No contexto dos agentes atuantes, o mercado mundial sempre esteve longe da neutralidade. Nesse universo, constantemente predominaram as grandes corporações, tanto no ciclo expansivo do século XIX como no ciclo virtuoso após a segunda metade da década de 40. As companhias de comércio do passado, apesar de sua raiz nacional, dominavam todos os circuitos mercantis relevantes sob a proteção estatal, seja de produtos agrícolas, como o açúcar, seja do principal fator de produção dos *plantations* que era o escravo africano, seja de minérios e outras especiarias. No período recente, tem-se a presença das grandes corporações transnacionais que também controlam os fluxos relevantes de comércio, seja de produtos agriprocessados, agrícolas semiprocessados ou *in natura*, seja do principal insumo que move os processos produtivos modernos que é o petróleo, seja de outras mercadorias essenciais.

Dessa forma, fica claro que o mercado internacional não tem o atributo da neutralidade, declamado com ardor pelos defensores da liberalização do comércio. Abrir totalmente o mercado interno significa sujeitá-lo por completo às vicissitudes dos interesses da potência hegemônica de suas corporações comerciais. Da mesma forma que os mecanismos de mercado não são neutros, também não o são os métodos de regulação desse comércio. Assim, os

acordos multilaterais correspondem a uma específica situação histórica engendrada sob a égide de dada potência hegemônica. Nesse contexto, é que devem ser analisados os seus desdobramentos, estudando a gênese e evolução desses tratados comerciais.

As negociações atuais sobre a normatização das relações internacionais de comércio, quer no plano da Rodada Uruguai do GATT, quer no âmbito dos acordos multilaterais diversos, representam, em nível mundial, um processo de ajustamento da estrutura de trocas entre países à nova realidade nos aspectos produtivo, financeiro e político-militar. A hegemonia norte-americana não tem mais a amplitude anterior a 1970, referente ao aparelho produtivo, com a emergência da 3ª Revolução Industrial; contudo, restam os demais aspectos a serem equacionados. O mercado, principalmente o agrícola, tornou-se pequeno face à capacidade de produção da agricultura das duas principais forças exportadoras: EUA e CEE. Esse é o contexto mais geral que condiciona os conflitos recentes das negociações multilaterais.

3.1 - Organizações Internacionais e Acordos Comerciais para Produtos Básicos: Apogeu e Refluxo do Internacionalismo

A hegemonia norte-americana consolida-se no período posterior à II Guerra Mundial e passa a ditar os desdobramentos da reorganização do mercado mundial sob a égide da correlação de forças político-militar, econômica e financeira estabelecida no conflito. Os contornos dessa nova ordem podem ser vistos nos procedimentos que conformaram a Carta Fundamental da Organização das Nações Unidas (ONU), de 26 de junho de 1945, que formula como centro das decisões estratégicas o Conselho de Segurança, que teria cinco membros permanentes com direito a veto (EUA, União Soviética, Inglaterra, França e China). As questões importantes não poderiam ser objeto de discussão na Assembléia Geral, se não fossem antes aprovadas pela unanimidade desse Conselho (TEIXEIRA, 1983).

Essa ação no plano político foi complementada por outras no plano econômico, das quais a Conferência de Bretton Woods em 1944 destaca-se pela sua importância nas relações econômicas interna-

cionais. O centro dos debates girava em torno da posição da nação que procurava evitar institucionalmente uma hegemonia já perdida no plano econômico, a Inglaterra, e da nação que afluía do conflito como potência hegemônica, fato que, no plano produtivo, na realidade, já acontecia desde o início do século. Sem entrar no mérito das propostas do representante do Tesouro Inglês, John Maynard Keynes, e do Tesouro Norte-americano, Harry Dexter White, as regras de natureza econômica do Acordo Final ficaram bastante próximas da posição norte-americana. Os pontos fundamentais são: a) sistema de padrão ouro-divisas com paridade fixa ao dólar na proporção de US\$35 por onça; b) sistema de taxas de câmbio fixas com paridade das moedas em dólar; c) criação do Fundo Monetário Internacional (FMI) com a função de zelar pela execução do acordo e oferecer empréstimos a países deficitários; e d) criação do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), que iria propiciar recursos para investimentos produtivos nos países membros (TEIXEIRA, 1983). Essa conformação, ao institucionalizar o dólar como padrão de troca internacional, consolidava o predomínio produtivo e comercial dos EUA.

A constituição do FMI também demonstra a estrutura do poder mundial, pois as decisões seriam tomadas pela maioria dentre os países membros, mas com a peculiaridade de que cada país teria um número de votos proporcional à sua quota, o que garante 2/3 dos votos as dez nações industrializadas, sendo o maior poder proporcional o dos EUA. Complementando o quadro institucional, tem-se o provisório GATT, concluído em 07/10/1947, com o objetivo central de remover os obstáculos ao comércio internacional, atuando na regulação das trocas e no combate às práticas desleais de comércio. Essa provisoriade demorou mais de quatro décadas sem um avanço significativo na consolidação de normas básicas permanentes, inclusive porque a própria nação hegemônica praticava atos que confrontavam com a filosofia do acordo, tendo solicitado e conseguido, por essas práticas, um *waiver* (perdão) junto ao GATT já na década de 50. No conjunto dessas decisões, prevaleceu a força da posição norte-americana, pois, como diz TEIXEIRA (1983), "essa complexa institucionalidade era obra principal do empenho dos Estados Unidos em promover uma reordenação das relações internacionais à sua feição. Trata-se de afirmar sua própria hegemonia e, ao

fazê-lo, revelaram uma particular concepção de mundo".

A economia norte-americana, que teve sua estrutura produtiva modernizada e ampliada, além de ser protegida da destruição realizada no conflito mundial, exigia um amplo mercado para não enfrentar uma enorme crise, cujo reflexo em termos de emprego e de renda era indesejável socialmente. A capacidade de importação dos principais demandadores potenciais, que eram os europeus, estava limitada pela fragilidade de suas economias destruídas em gerar divisas capazes de garantir um fluxo sustentado de compras externas por um período mais dilatado. Por outro lado, mesmo à margem do conflito, o enorme conjunto de países subdesenvolvidos (ou não industrializados e pobres) enfrentava dificuldades para ampliar suas exportações. Para romper com esses obstáculos, foi engendrado o Plano Marshall (1947-51), visando recuperar as economias destruídas dos países industrializados. Já para as demais nações exportadoras de produtos básicos, foram negociados diversos acordos multilaterais de comércio.

Os acordos multilaterais representam um sistema de convênios que, abrangendo os produtos básicos, consistiam na normatização das relações comerciais objetivando reduzir instabilidades de preços e abastecimento. Segundo BLAU (1964), "os acordos internacionais sobre produtos básicos são formulados para cumprir um ou uma combinação de 5 objetivos: a) aumentar ou sustentar a renda derivada das exportações mediante acordos entre produtores, limitando a produção e/ou as exportações; b) fomentar a estabilidade econômica, tanto nos países produtores como nos consumidores, evitando para isso as flutuações excessivas dos preços e das quantidades que entram no comércio, mas sem pretender influir nas tendências de longo prazo; c) diminuir os problemas e prejuízos próprios das necessidades de ajustes de longo prazo nos casos de desequilíbrios entre a produção e o consumo, particularmente em situações de baixa elasticidade de oferta e demanda; d) contrapor-se à contração dos mercados que para os produtos primários supõem medidas protecionistas ou os acordos preferenciais adotados nos países importadores; e) servir de instrumentos para a formulação de planos intergovernamentais de produtos básicos de mais amplo alcance, tendo em conta tanto as transações comerciais como as ajustadas em condições

especiais, as políticas nacionais em matéria de produção, preços e reservas, e a estreita vinculação que guardam entre os problemas do comércio de produtos básicos e ajuda e aos programas de desenvolvimento".

Os vários acordos comerciais multilaterais de produtos básicos não são iguais entre si, podendo ser enquadrados em três classes de convênios. Uma delas é o **Contrato Multilateral**, cuja principal característica é que os importadores e exportadores têm a obrigação de comprar ou vender determinadas quantidades fixadas dentro de preços mínimos e máximos, estipulados cada vez que as cotações do mercado romperem com tais limites, sendo que o único contrato multilateral existente foi o Convênio Internacional do Trigo, iniciado em 1949. Outra classe é o **Acordo para criar uma Reserva Amortecedora Internacional** que estabilize os preços, impondo-se para isso a obrigação de comprar cada vez que o preço fique abaixo de um nível determinado e vender quando esse subir acima de um máximo determinado, sendo o convênio típico o Acordo Internacional do Estando de 1956. A última classe é o **Convênio para Restrição de Exportações**, que prevê a limitação das vendas ao exterior à medida que seja necessário para conseguir certa estabilidade dos preços, por meio da fixação de quotas de exportação para os países vendedores, tendo-se como exemplos principais o Acordo Internacional do Açúcar de 1953 e o Acordo Internacional do Café de 1957 (BLAU, 1964).

A execução desses acordos tem sido problemática em função de que não há uma convergência de interesses. O Convênio Internacional do Trigo, por exemplo, após ter entrado em vigor em 1949, nos primeiros quatro anos, as cotações do mercado ficaram acima dos preços máximos e, com base nos parâmetros conveniados, os países importadores passaram a exigir a entrega das quantidades estabelecidas, e esses volumes atendiam a 95% de suas demandas. A prática dessa condição tinha um claro benefício aos importadores que não sofreriam os impactos dos altos preços. No entanto, quando da renovação do convênio, os exportadores pressionaram para que houvesse um reajuste dos preços para o triênio seguinte, mas a Inglaterra, seguida de outros países, retirou-se do convênio procurando forçar uma queda nos preços. A solução do impasse praticamente tornou inócua o

acordo, ao desvirtuar o mecanismo de ajuste de preços, impedindo a concretização da possibilidade de estabilização (BLAU, 1964).

O mercado mundial do açúcar é outro segmento constantemente marcado por graves crises decorrentes de superproduções e declínio de preços. Desde a década de 30, buscou-se uma fórmula para estabilizar o mercado o que, em razão da presença do capital norte-americano em Cuba, então maior produtor mundial, deu-se com base nas proposições do comitê cubano-americano, na consecução do Convênio Thomas L. Chadbourne de maio de 1931, buscando regular a produção mundial de açúcar para equilibrá-la com o consumo. A não-adesão de importantes produtores ocasionou a extinção do acordo em 1935, portanto antes do tempo previsto. Isso levou à busca de entendimentos multilaterais que acabaram consubstanciando o Acordo Internacional de Açúcar de 1937, visando: equilibrar a oferta e a demanda, promover e expandir o consumo a preços remuneradores aos produtores e compatíveis aos consumidores. O período da II Guerra Mundial e desacordos entre importadores e exportadores, porém, acabaram problematizando os resultados do acordo, apesar deste ter sido prorrogado até 1952 (MENEZES, 1985).

Retomadas as negociações, novo Acordo Internacional do Açúcar foi acertado em 1953, também inserido no mesmo contexto. No começo, estava calcado num sistema de quotas de exportação para o "mercado livre", que abrangia menos da metade do comércio mundial do produto, abastecendo as necessidades não atendidas pelos "mercados preferenciais", criados por acordos especiais de comércio. Adotava disposições automáticas que incrementavam as cotas, à medida que o preço mundial superava o preço máximo estabelecido e aumentavam as importações, retirando o excesso de quantidades do mercado quando as cotações ficassem abaixo de um preço mínimo combinado. Questões políticas, derivadas do rompimento do acordo preferencial para a colocação do açúcar cubano no mercado norte-americano, desestruturaram o mercado com alta de preços, sendo que, a partir de 1962, foram suspensas as cotas porque não houve acordo entre os governos, selando o fracasso do acordo (BLAU, 1964).

As demais tentativas de regular o mercado mundial de açúcar foram todas infrutíferas, como o

Acordo Internacional do Açúcar, firmado em janeiro de 1969, que não recebeu a adesão dos principais importadores, no caso os EUA e a CEE. Os movimentos de preços e quantidades do produto continuaram demonstrando enormes instabilidades. As tentativas de negociação esbarravam na posição inflexível dos maiores importadores de evitar a concretização de nova normatização que pudesse elevar os preços. A Convenção de Lomé, em 1975, levou a um convênio entre a CEE e um grupo de países da África, Caribe e Pacífico (ACP) para compras européias do produto dessas nações, o que ocasionou novo declínio de preços. Por outro lado, o desenvolvimento da High Fructose Corn Syrup (HFCS) pelos EUA deu início à intensa substituição do açúcar (MENEZES, 1985).

Entretanto, pressionados pela vigência de baixos preços e elevados estoques, os países integrantes do mercado internacional do açúcar voltaram à mesa de negociação e concretizaram o Acordo Internacional do Açúcar de 1977, no qual as cotas de exportação variariam com o comportamento dos preços. Os EUA e a CEE não aderiram ao convênio no início, sendo que os norte-americanos assinaram o acordo em 1979. Contudo, em razão de políticas de incentivos baseadas em subsídios vultosos, a CEE tornara-se agora uma grande exportadora mundial de açúcar, passando a concorrer no mercado mundial com os exportadores tradicionais. Por outro lado, o Japão e os EUA impulsionaram programas bem sucedidos de produção de sucedâneos do HFCS. Dessa maneira, o Acordo Internacional do Açúcar de 1977 fracassou estando envolvido em conflitos da CEE com o Japão e os EUA, bem como entre os próprios exportadores, não havendo uma consistente retomada das negociações (MENEZES, 1985).

Outro produto básico importante no contexto das negociações multilaterais é o cacau. Em 1956, as instabilidades de preços e os movimentos erráticos do mercado mundial levaram à criação de um Grupo de Estudo do Cacau pela Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO/ONU), com a participação de produtores e consumidores que, após vários anos de discussões de vários documentos e propostas, acabou determinando a criação, em 1962, da Organização Internacional do Cacau. Um longo processo de debates culminou em outubro de 1972 com o estabelecimento do 1º Acordo

Internacional do Cacau com vigência de três anos, e que estava baseado no tripé de medidas definidas por: a) um sistema de preços máximos e mínimos, b) sistema de cotas de exportação com mecanismos de ajuste e c) estoque regulador com capacidade de 250 mil toneladas. O acordo de 1972 não teve efeitos, pois os preços internacionais ficaram acima das faixas previstas e não existiam estoques acumulados para disciplinar o mercado (MENEZES, 1985).

Ao par de novas negociações, o 2º Acordo Internacional do Cacau de 1975 teve praticamente as mesmas condições do anterior, inclusive com os preços de mercado também situando-se acima dos acordados. A renovação do acordo em 1979 teve como ponto conflituoso a idéia dos EUA de ajustar os preços limites para baixo sempre que o mercado exigisse, em razão do acúmulo crescente do estoque regulador. Isso não foi aceito pelos países produtores que, sem acordo, tomaram medidas unilaterais buscando estabilizar o mercado, mas essas se revelaram incapazes de realizar esse intento. Assim, novas negociações foram abertas, o que levou à conclusão, em novembro de 1980, do 3º Acordo Internacional do Cacau, sem a adesão inicial do maior produtor mundial, a Costa do Marfim, e do maior importador mundial, os EUA. O objetivo de enxugar o mercado não foi alcançado em razão do elevado volume dos estoques e da falta de recursos. As negociações continuaram, sem contudo, ter havido progressos no estabelecimento das cláusulas econômicas, reduzindo-se a mecanismos mais gerais de tentativas de regulação que se mostraram insuficientes, ainda que a Costa do Marfim e a CEE tenham aderido ao acordo (CURTIS, 1987). O Acordo Internacional do Cacau de abril de 1994 tem apenas cláusulas administrativas, não prevendo mais estoques reguladores e sendo baseado em políticas de consumo (TACHINARDI, 1994).

Sob a ótica das exportações brasileiras de produtos agropecuários, outra mercadoria importante no conjunto dos acordos multilaterais tem sido o café⁴. Os acordos multilaterais têm origem no Convênio Interamericano do Café, negociado em 1940 em função da entrada dos EUA na guerra e da redução do mercado mundial para os países latino-americanos. Desse modo, essa iniciativa procurava regular as vendas para o mercado norte-americano, sendo que os

EUA estabeleciam o preço teto e racionavam o produto. No fim do conflito, o convênio foi extinto, além da suspensão dos controles estabelecidos. Em 1954, foi criada a Comissão Especial de Café, do Conselho Interamericano Econômico e Social (CIES), para estudar o mercado mundial de café e avaliar "a possibilidade de se adotar medidas de cooperação internacional capazes de reduzir apreciavelmente a amplitude das flutuações dos preços do café". Em 1956, o CIES aprovou a elaboração do Convênio Internacional do Café contra a posição dos EUA, que defendiam o estabelecimento de preços pelo mercado com base no equilíbrio entre a oferta e a procura. Os países latino-americanos, de maneira unilateral, decidiram fixar, num acordo informal, um preço mínimo para o café (INSTITUTO BRASILEIRO DO CAFÉ, 1964).

O Convênio do México em 1957 fixou cotas entre os exportadores latino-americanos e, na reunião do Panamá, decidiu-se criar a Organização Internacional do Café (OIC), visando à melhoria das informações e estímulo ao consumo. Com a superprodução e a impossibilidade de escoar o excesso, era preciso um instrumento para evitar a baixa abrupta dos preços, o que foi viabilizado com a mudança da posição norte-americana, que passou a apoiar o acordo. Com isso, concretizou-se uma proposta ampla, que redundou no Convênio Internacional do Café de 1959, com a participação de representantes de 85% da produção mundial. Foi adotado o sistema de cotas trimestrais e medidas de controle da produção. Para sua efetivação, contribuiu de forma estratégica a posição norte-americana, manifestada pelo Presidente Eisenhower, em 1959, ao aduzir que "um dos problemas de maior alcance no âmbito continental é este: em suas exportações as repúblicas latino-americanas são em grande parte países que dependem de um só produto. As cotações nos mercados mundiais daquilo que vendem flutuam extensamente, enquanto os preços dos que compram mantêm-se em ascensão" (INSTITUTO BRASILEIRO DO CAFÉ, 1964).

Com a evolução dos acontecimentos, em outubro de 1962, estabeleceu-se o 1º Acordo Internacional do Café (AIC), envolvendo produtores e consumidores. O principal mecanismo de estabilização de preços era um esquema de cotas que deveria ser ajustado sempre que as cotações atingiam uma

faixa de preços determinada. A prevalência de elevados excedentes de produção e a redução do consumo *per capita* do café nos EUA, no período 1962-68, provocaram freqüentes quedas de preços do produto. As cotações não atingiram níveis críticos devido ao acordo e à defesa feita pelo Brasil de redução de suas exportações conjuntamente com um vigoroso plano de erradicação da cultura, iniciado em 1962. No início de 1968, começaram as negociações para a renovação do AIC, com base na proposta de fixação das cotas, no comportamento dos preços de mercado, nas medidas de disciplinamento da produção e dos estoques, na criação do Fundo de Diversificação, nas tarifas preferenciais da CEE para os países africanos e na exportação de café industrializado brasileiro para os EUA. No ano seguinte à assinatura do AIC, em 1968, ocorreu grande instabilidade no mercado internacional, resultante da retração da demanda mundial que gerou baixa de preços em função do excesso de oferta (MENEZES, 1985).

Em 1973 e 1976, houve renovações do Acordo Internacional do Café, mas os conflitos entre consumidores e produtores persistiram e surgiram pontos de estremecimento entre os próprios produtores com a posição brasileira de bancar o acordo, beneficiando seus concorrentes, como a Colômbia, frente à redução da participação da produção do Brasil e às exportações sem contrapartida de seus parceiros. Após grandes negociações, o acordo foi renovado em setembro de 1981, o que permitiu a sustentação dos preços internacionais do café em curto prazo e uma elevação em seguida. A capacidade do acordo em promover preços externos mais estáveis foi comprovada, reduzindo oferta e conseguindo êxito na fixação das cotas de exportação por país (MENEZES, 1985). O desenrolar da década de 80 veio comprometer essa conquista, principalmente com uma posição inflexível dos países consumidores, especialmente os EUA, o que culminou com a suspensão das cotas de exportação em julho de 1989, encerrando os efeitos do Acordo Internacional do Café (FREITAS, 1989). Em março de 1994, foi aprovado novo acordo com vigência de cinco anos a partir de outubro, contendo cláusulas meramente administrativas, sem poder de intervenção no mercado, ainda assim com a ausência dos EUA que deixaram a OIC. Os produtores, entretanto, estão aplicando um programa unilateral de retenção

que, com a redução dos estoques dos países consumidores, abre perspectivas de recuperação de preços.

A análise dos exemplos apresentados mostra que os acordos multilaterais de comércio de produtos básicos têm sido marcados por constantes problemas de renovação. Como BLAU (1964) já colocava na década de 60, "os problemas estão no conflito de interesses... os países primário-exportadores estão interessados não só na estabilidade de preços bem como em condições razoáveis para compra de manufaturas, de igual modo que os produtores primários dos países desenvolvidos se interessam em conseguir uma paridade no poder aquisitivo com o resto da economia... só existe uma identidade clara de interesses entre países exportadores e importadores quando se trata de diminuir ou eliminar as flutuações de preços, ainda que os interesses dos exportadores sejam muito maiores que dos importadores, pois as economias desenvolvidas não são afetadas de maneira comparável pelas variações de preços de qualquer desses produtos básicos".

A adoção do postulado de que a intervenção nos mercados não deve afetar as tendências de longo prazo traz implícita a hipótese de que os preços convenientes devem ser semelhantes àqueles que seriam praticados sem a realização do acordo. Mas a equação dessa comprovação não tem solução, pois não há como determinar, *a priori*, qual preço estabilizaria o mercado no futuro, ou seja, *ex-ante facto*, nem qual teria sido o preço na ausência do acordo, isto é, *ex-post facto*. Nesse quadro, as bases fixadas para os acordos de produtos básicos têm conteúdo explicitamente expectacional sujeito a incertezas. De acordo com BLAU (1964), "a história da aplicação das três classes de convênios tem revelado que é sumamente difícil abordar o problema da estabilidade de preço sem perturbar o curso que seria seguido se as normas não existissem... os convênios nos anos de pós-guerra têm conseguido objetivos de limitado alcance, mas não têm sido capazes de resolver os principais problemas dos produtos básicos que exigem a adoção de medidas práticas que assegurem de alguma forma, sobretudo aos países exportadores com baixa renda, um ingresso de divisas de exportações que seja relativamente estável durante um certo número de anos e a necessidade de aperfeiçoar a coordenação internacional das políticas nacionais dos países desenvolvidos e em desenvolvimento... (isso porque)... a estrutura de

comércio com esses produtos básicos é afetada de forma apreciável por políticas nacionais de estabilização e sustentação de quase todos os países importadores".

A década de 80 marca exatamente esse acontecimento, agravado com o fracasso das renegociações dos acordos multilaterais de produtos básicos no mercado mundial. Nos EUA, editou-se o Food Security Act de 1985, que afetou duramente os preços dos produtos agropecuários a partir de 1986. Essa lei deu maiores condições de competição aos plantadores norte-americanos de trigo, milho, arroz e algodão, aumentou as restrições à importação de açúcar e determinou a venda dos estoques governamentais. As medidas da "Farm Bill" provocaram uma baixa substantiva dos preços mundiais de produtos primários, o que, aliado à depreciação do dólar, reforçou a posição dos EUA nesse mercado. Mas impacto também fundamental decorreu da nova posição assumida pela CEE no mercado mundial de produtos agrícolas, em que de importante importadora, com a adoção de medidas de estímulo à produção, passou à grande exportadora. A PAC, com uma prática efetiva de sustentação de preços, modernizou e expandiu a agropecuária européia e, com o crescente acúmulo de estoques, ao estender os subsídios às vendas externas, permitiu a conquista de uma posição no comércio internacional capaz de rivalizar-se com os próprios EUA⁵.

A reorganização dos espaços do comércio mundial tem sido marcada pela defesa de uma ampla liberalização dos mercados, sendo fruto principalmente da necessidade de reequilíbrio das contas externas e internas dos EUA, que são problematizadas pelo avanço da CEE em mercados anteriormente cativos de produtos norte-americanos. Dentro da lógica de defender seus mercados e ampliá-los, os EUA generalizaram a defesa da liberalização dos mercados, condenando intervenções que, sob sua ótica, desvirtuavam os preços relativos. Dada sua posição privilegiada no núcleo de poder dos países capitalistas desenvolvidos, os norte-americanos conseguiram fazer essa política externa no conjunto desses países. Assim, "o colapso virtualmente simultâneo dos acordos do café e da borracha mostraram que não havia mais que qualquer disposição entre os países do Grupo dos Sete (G-7) de ajudar os países em desenvolvimento por meio de sistemas de sustentação de preços... a maior

mudança de atitude na direção de acordos de commodities era a percepção de que se os pactos existentes não funcionaram, qualquer um firmado no futuro tinha também muita chance de não funcionar" (BLACKWELL, 1993).

As justificativas dos países desenvolvidos certamente não têm como sustentação a alegação de que os acordos imputassem preços muito elevados e crescentes para seus consumidores. Isso porque os preços dos alimentos no mercado internacional são decrescentes em termos reais, no período de 1900 a 1987, sendo marcados por variações de grande amplitude com períodos de alta das cotações, alternados com a presença de quedas significativas. Aparecem também, de maneira bastante nítida, os efeitos da "Farm Bill" de 1985, adotada pelos EUA, que provocou queda nos preços internacionais de alimentos, de maneira a atingir os níveis mais baixos desde o início do século (Figura 1). Como as razões não decorrem dos preços elevados para seus consumidores, uma vez que as cotações internacionais não os pressionaram para cima, tem-se na verdade as políticas internas de subsídios imputando custos aos consumidores e obrigando a adoção de políticas ativas de exportação para desovar estoques, reduzindo custos de manutenção e desmobilizando recursos que, em última análise, acabam permitindo a continuidade de suas políticas de produção.

Os chamados países consumidores são os principais produtores e também os maiores vendedores mundiais para uma ampla gama de produtos agropecuários, e por isso os grandes concorrentes dos exportadores de produtos básicos. O trigo tem, nos EUA, no Canadá e na CEE, importantes produtores e exportadores. O algodão, por sua vez, tem a concorrência das fibras sintéticas que já abastecem metade do consumo mundial e o predomínio exportador dos EUA e recentemente da CEE, com a incorporação da Grécia a esse bloco supranacional. Já o açúcar possui, no HFCS e sucedâneos, um importante substituto e o crescimento da produção norte-americana e européia. E a borracha natural tem o impacto do surgimento e evolução da borracha sintética ainda que, juntamente com o cacau e o café, seja um dos poucos produtos cuja produção dos países em desenvolvimento seja majoritária. Isso sem citar outras mercadorias agrícolas nas quais a supre-

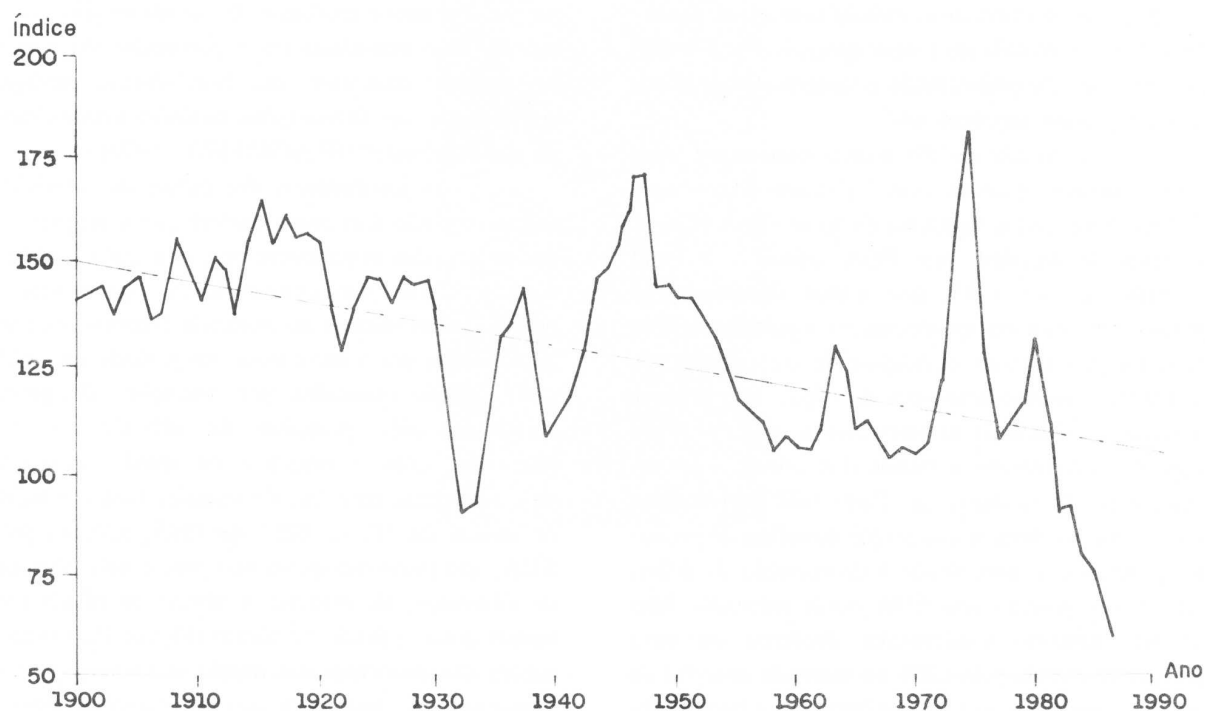


FIGURA 1 - Evolução dos Preços Reais de Alimentos no Mercado Internacional, 1900 a 1987¹.

¹Índice-base: 1977-79 = 100.

Fonte: TYERS (1990).

macia produtiva e comercial das duas grandes potências agrícolas mundiais é avassaladora.

O panorama fica ainda mais grave quando se constata que a prática generalizada de subsídios à exportação pelos EUA e CEE tem tido, na inexistência de barreiras protecionistas nos países em desenvolvimento, um efeito devastador sobre as agropecuárias locais. Dessa maneira, com a regressão da capacidade interna de produzirem o suficiente para satisfazerem ao menos parte de suas necessidades, muitos países em desenvolvimento têm caído numa dependência extrema da oferta desses produtos a preços baixos. O Peru é um exemplo importante na América Latina, pois, em função de seguidas políticas macroeconômicas e de uma liberalização do mercado interno de produtos agrícolas, acabou praticamente sucateando sua agropecuária (PLATA, 1992). No Brasil, tem-se um caso ainda mais significativo, que é o do algodão. A cotonicultura brasileira era conside-

rada uma das mais eficientes e modernas do mundo, com níveis de qualidade e produtividades crescentes, que capacitavam o País a competir em igualdade com as principais nações algodoeiras do mundo. A partir de 1989, numa adesão unilateral à plena liberalização do mercado algodoeiro interno, em função do produto norte-americano e europeu pesadamente subsidiado, em menos de três anos, o Brasil tornou-se de exportador importante em um dos maiores importadores da fibra, adquirindo externamente metade de suas necessidades (GONÇALVES, 1993). Portanto, os mercados dos países em desenvolvimento representam papel estratégico no ajuste e na continuidade das políticas setoriais das duas grandes potências agrícolas mundiais.

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

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

3.2 - Neoliberalismo e Neoliberalismo-cambismo: Formação de Blocos Econômicos e Perspectivas do Comércio Internacional

As transformações recentes do comércio internacional estão associadas a um movimento de forças aparentemente contraditórias: a globalização e a regionalização. A análise das cifras de transações internacionais no período recente mostra aspectos importantes a serem considerados, tais como: a) maior integração dos países desenvolvidos em contrapartida a um aumento da dependência dos países em desenvolvimento em relação às economias industriais; b) redução das correntes de comércio latino-americanas em oposição a uma elevação no sul e sudeste asiático; c) participação preponderante do mercado norte-americano e relevante do europeu para o comércio latino-americano; e d) o fato de que, em termos comparativos, o sul e o sudeste asiático são mais importantes para o Japão que a América Latina para os EUA. Essas constatações mostram uma assimetria nas correntes comerciais entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, sendo que, nesse quadro, o melhor cenário para os países industrializados é constituir a nova ordem mundial com base nas potências industriais do Hemisfério Norte (EUA, CEE e Japão) (PEREIRA, 1993).

A integração entre as economias e a inserção dos diferentes países nessa nova ordem mundial estarão associadas à capacidade de realizar reestruturas produtivas internas que os capacitem como

membros desse clube reduzido de nações, pois está descartada, no quadro atual, uma generalização abrangente das situações mais modernas de tecnologia produtiva e gerencial para um universo extremamente mais amplo de países. No campo dos produtos agrícolas, isso se torna ainda mais complexo, porque o comércio desses produtos tem crescido a taxas sempre menores que as de crescimento de manufaturas (ABREU & LOYO, 1994). Dessa maneira, é preciso entender não só que os principais exportadores mundiais são a CEE e os EUA, como também que se rompeu drasticamente com a formulação tradicional na qual os países exportadores de produtos agrícolas tinham reduzida produção industrial, tendo economias calcadas no setor primário. Isso porque a composição do comércio agrícola mundial alterou-se profundamente e as economias mais dinâmicas exportam produtos que passaram ao menos por uma fase básica de primeiro processamento, quando não já sob a forma de produtos mais elaborados. Nesse sentido, não têm mais presença importante países agrícolas considerados exportadores de produtos primários, mas sim países agroindustriais que vendem produtos agriprocessados. Assim, verifica-se que mudou o sentido dado ao comércio agrícola.

No conjunto dos países considerados como atores importantes no comércio mundial de produtos agrícolas, tem-se a ocorrência dos movimentos de globalização e regionalização com o agravante da presença mais intensa nesse segmento de políticas protecionistas dos países desenvolvidos. Aí se nota, portanto, com maior clareza, um movimento conjunto de forças que parecem revelar uma contradição intrínseca, mas na verdade avançam complementarmente. Como escreveram ABREU & LOYO (1994), "observa-se na economia mundial uma clara tendência no sentido da globalização como resultado do declínio dos custos de transportes e comunicações e da importância crescente de firmas com atuação em escala mundial... a consciência das dificuldades envolvidas na harmonização global de políticas tem sido um poderoso estímulo à formação e à ampliação de blocos econômicos".

O chamado processo de globalização, que aponta numa integração crescente da economia mundial, notadamente no tocante às nações relevantes do ponto de vista geopolítico, produtivo e comercial, tem como base algumas constatações, tais como:

a) superação da dicotomia existente no período da Guerra Fria quando o mundo era dividido em economias de mercado e planejadas, o que acabou dando lugar à perspectiva de construção de uma economia global; b) participação crescente do comércio internacional e das transações financeiras no produto mundial; e c) estratégias empresariais em nível mundial com a implantação de plantas produtivas em diversos países, procurando auferir vantagens produtivas e comerciais diversas e, com isso, ampliar a participação no comércio internacional (PEREIRA, 1993). Além dos aspectos produtivos constantemente destacados, há o aspecto da financeirização da riqueza com a expansão vertiginosa do mercado financeiro mundial integrando um amplo universo de economias. Isso porque obriga as empresas atuantes no comércio internacional a se integrarem nessa lógica, abrindo filiais em paraísos fiscais, nos mercados financeiros *of shore*, livres de regulamentação impeditivas do movimento de capitais, para conseguirem competir no comércio das principais *commodities*. Ao mesmo tempo, esse aspecto problematiza as políticas macroeconômicas nacionais com a perda de controle sobre o movimento das empresas no plano externo, submetendo-as a lógicas que podem não coincidir com as do país onde estão instaladas.

A necessidade de prevalência de uma situação, na qual a mobilidade do capital seja plena, está na raiz dos recentes conflitos comerciais entre as principais nações agrícolas mundiais. Emerge com força desse embate o neoliberalismo no qual a crescente defesa da menor participação do Estado na economia é realizada por nações com poderosas estruturas produtivas, bancando os interesses de suas empresas comerciais em todo o mundo. No plano interno, a cada nação exige-se maior liberdade de movimentação do capital, não só na travessia das fronteiras, como na permissão ao acesso a áreas até então consideradas estratégicas para os países em desenvolvimento. O discurso neoliberal enfrenta aí uma contradição básica, pois, à mesma medida que apregoa a desregulamentação em vários setores, tem sido exigido dos países em desenvolvimento a adoção de leis de propriedade intelectual e industrial que reconheçam os direitos dos inventores. Como os núcleos mais dinâmicos na geração do progresso técnico estão localizados em poucas nações desenvolvidas e a emergência da 3ª Revolução Industrial

problematiza a estrutura industrial constituída nos principais países em desenvolvimento, torna-se estratégico definir uma postura que, ao mesmo tempo que não isole o país desse processo de inovação, não o leve a uma inserção irremediavelmente dependente nesse movimento.

No plano do comércio mundial, a defesa do neolibere-cambismo tem sido a tônica predominante, contraditoriamente ensejada por nações ou blocos nacionais praticantes de políticas de sustentação ativa das suas exportações. O processo de globalização está problematizado exatamente por "essa necessidade de harmonização das regras institucionais entre países, de forma a facilitar os fluxos financeiros e comerciais" (PEREIRA, 1993). Em relação ao comércio internacional de produtos agrícolas, assiste-se a uma luta pelo domínio de mercados entre os EUA e a CEE. Com a competitividade de segmentos importantes de sua estrutura industrial suplantada pela modernidade e a eficiência das indústrias japonesas, européias e de alguns tigres asiáticos, sobra para os EUA fazer valer o poderio produtivo do segmento agropecuário, no qual sua presença ainda é inquestionável tanto no aspecto tecnológico como na capacidade produtiva. Sendo uma economia continental e tendo constituído um *agribusiness* extremamente dinâmico, para os norte-americanos, as transações internacionais de produtos agroindustriais conformam-se como estratégicas. E nesse contexto, a liberalização geral dos mercados agrícolas abriria espaço para essa superioridade produtiva, notadamente na CEE onde várias cadeias produtivas são extremamente protegidas. Essa relevância do comércio agrícola para a economia norte-americana está associada não só ao fato do *agribusiness* representar parcela expressiva da renda nacional, mas também à ótica macroeconômica face aos custos de manter por longo tempo uma política de sustentação de exportação, como a adotada a partir da edição da "Farm Bill" de 1985.

O processo de renegociação para a conclusão da Rodada Uruguai do GATT tornou explícitas as posições dos contendores principais, os EUA e a União Européia (UE)⁶, coadjuvados pela presença dos NACs organizados em torno do Grupo de Cairns (Brasil, Argentina, Chile, Uruguai, Colômbia, Tailândia, Filipinas, Indonésia, Malásia, Austrália, Nova Zelândia, Fidji, Canadá e Hungria). Representou

também o encerramento de mais um capítulo desse processo, ainda que signifique um avanço a inclusão das questões agrícolas de forma ordenada, disciplinando as relações multilaterais, bem como definindo parâmetros para evitar um aumento ainda mais substantivo das práticas de subsídios, como havia ocorrido nos anos recentes. Os resultados finais mostram que não foram consignados os níveis de liberalização do comércio agrícola como apregoava a radicalidade da posição neolibere-cambista norte-americana. Por outro lado, fica preservada a possibilidade de cada Estado Nacional de ensejar políticas agrícolas e foram consolidados os "tetos máximos" de tarifas para proteger suas produções de eventuais "danos" decorrentes da importação de produtos subsidiados na origem. No tocante aos produtos, tem-se a possibilidade de ganhos no suco de laranja, açúcar e frutas, mas estes situaram-se em níveis inferiores aos esperados (JANK & BASTOS FILHO, 1993).

No tocante ao ponto nevrálgico, que diz respeito à redução dos subsídios, os progressos foram extremamente tímidos. Ao decidir-se que haverá cortes de 21% dos volumes exportados pelos países desenvolvidos e de 36% no valor global dos subsídios num período de seis anos, a fixação da base praticamente torna inócua a resolução, pois cada país pode optar em aplicar essa exigência tendo como período base 1986-90 ou 1991-92. Como colocam JANK & BASTOS FILHO (1993), "este `artifício' possibilita a manutenção dos níveis atuais de subsídios nos países desenvolvidos: cada país `escolhe' o momento de maiores subsídios e corta a partir daí, mantendo assim os níveis atuais... (e com isso) ...o acordo final não garante qualquer vantagem adicional de mercado". Também cética em relação ao acordo final é a posição de LOPES (1994) ao aduzir que "apesar de indispensável aos interesses agrícolas de longo prazo, o Acordo Agrícola da Rodada Uruguai do GATT contém uma Cláusula da Paz que é uma verdadeira paz armada. De fato, para que a União Européia aderisse ao acordo, tivemos que pagar um alto preço, consubstanciado em cláusulas que mantêm, por bom tempo, as tarifas elevadas, os pagamentos diretos aos produtores, a flexibilização de outros dispositivos, as salvaguardas especiais para surtos de importações e volumes elevados de subsidiação nas políticas internas e de exportação. Ademais, algumas

cláusulas inibem o uso de instrumentos tradicionais contra práticas desleais de comércio".

A Rodada Uruguai conformou também um organismo internacional que atuará na formulação e acompanhamento das normas aplicadas à regulação do comércio internacional. A World Trade Organization (WTO) procura limitar as ações de caráter unilateral dos países atuantes no mercado mundial dentro dos limites estabelecidos pela renegociação recente, sendo que a condição para os ingressantes está na aceitação, sem exceção, de todos os acordos negociados na Rodada Uruguai. Os países, que não têm aceitado a aplicação de regras para propriedade intelectual e industrial, devem implementar o acordo estabelecendo uma legislação compatível no plano interno, para ganharem condições de ingresso na WTO. Outro aspecto que reflete o controle do poder dentro da organização é a rejeição pelos norte-americanos da decisão por maioria simples, pois isso significaria aumentar o poder de inúmeros países subdesenvolvidos. Como não prosperam as tentativas de distribuição dos votos segundo o peso comercial, utilizou-se o sistema de voto qualificado com a exigência de aprovação de três quartos dos votos, visando à permissão a um membro para renunciar a uma obrigação (SCHEFFER, 1994). Desse modo, cria-se extrema dificuldade para o não cumprimento dos acordos e, da mesma maneira, fortalece a posição dos países desenvolvidos em impô-los às demais nações.

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

entre as economias, em função da não-adoção da idéia de liberalização plena do comércio agrícola, tende a fortalecer as iniciativas de formação de blocos.

O fracasso da postura neolibere-cambista nas relações comerciais internacionais traz à luz a constatação histórica de que o "aspecto relevante do liberalismo econômico no plano internacional é que ele, historicamente, só tem efetivamente afirmado quando houve uma potência dominante suficientemente competitiva para dele beneficiar-se e suficientemente poderosa para impô-lo aos demais países. Assim ocorreu no século XIX sob a influência da Grã-Bretanha. Assim ocorreu depois da II Guerra Mundial sob a égide dos Estados Unidos... (e fora dessas condições não há como manter)... um sistema comercial não discriminatório (sem) uma superpotência econômica interessada em sustentá-lo e capaz de o fazer... a erosão do sistema multilateral e não discriminatório fortaleceu a tendência para o surgimento dos megablocos" (SOUTO MAIOR, 1991). Essa situação corresponde exatamente ao panorama vigente no comércio internacional.

A impossibilidade de constituição da plenitude das liberalizações comerciais, bem como a persistência de enormes dificuldades para a diminuição das divergências sobre as políticas internas nas principais nações desenvolvidas, abre espaço para a busca de realizar esse intento num universo geográfico mais reduzido. Dessa maneira, "o fenômeno da regionalização pode ser interpretado como uma resposta parcial mas factível aos requisitos de harmonização, associados ao livre fluxo de mercadorias, serviços e fatores produtivos, como também a uma estratégia de consolidação dos espaços regionais para a competição num mundo globalizado" (PEREIRA, 1993). Desse processo, surgem os megablocos capitaneados por uma potência econômica regional, associados a um variado conjunto de acordos satélites com países ou grupos de países não integrantes do núcleo básico de nações abrangidas pelos acordos originais.

O primeiro e mais avançado bloco está representado pela UE numa expansão da antiga CEE conformando o Espaço Econômico Europeu (EEE), que abrange as principais economias européias com harmonização de políticas macroeconômicas, setoriais e comerciais. No tocante à agropecuária, esse processo surgiu no Tratado de Roma em 1957 e constituiu

uma reviravolta nos mercados agrícolas mundiais após a implementação da PAC, que transformou esse conjunto de nações, de importadoras de quantidades expressivas de produtos, em exportadoras das principais *commodities*, ocupando no momento a privilegiada posição de segundo maior exportador mundial. De outro lado, ao firmar acordo satélite para que os produtos das ex-colônias européias da África, do Caribe e do Pacífico, denominadas ACPs, entrem no mercado europeu unificado com taxas preferenciais, tem-se um alargamento dos problemas no comércio de produtos tropicais, como banana, café, cacau e açúcar.

Também tem importância o bloco econômico originário do North America Free Trade Agreement (NAFTA), congregando o Canadá, o México e os EUA. Esse tratado cria uma zona de livre comércio na América do Norte com a progressiva eliminação de todas as tarifas, bem como a transformação de restrições não tarifárias de produtos agrícolas em mecanismos não impeditivos do fluxo de mercadoria. A integração econômica abre perspectiva para a troca de grãos canadenses e norte-americanos por hortigranjeiros mexicanos, como também para inúmeros produtos tropicais da parte mais ao sul do México. Como o processo de implantação do mercado comum é dinâmico, abre-se a possibilidade para um avanço da agropecuária mexicana em produtos nos quais o Brasil tem interesse, como o suco de laranja e o açúcar. A possível futura inserção do Chile no NAFTA prende-se a condicionantes de outra ordem, não só porque tem uma economia pequena, mas também em razão de que, em termos agrícolas, compra grãos dos EUA e vende frutas na entressafra da produção norte-americana.

O outro megabloco tem como eixo o Japão e está associado ao crescimento do intercâmbio comercial e de investimentos japoneses na região sul e sudeste da Ásia, englobando os Tigres Asiáticos (Coreia do Sul, Taiwan e Singapura), bem como novos países como a Malásia, a Tailândia e a Indonésia. Dada a importância estratégica do mercado norte-americano para o Japão e o interesse dos EUA em contrabalançar o poder da UE, um movimento de maior aproximação entre esses países acabaria criando um poderoso bloco econômico integrando suas relações comerciais pelo oceano Pacífico.

Contudo, no plano mais geral do comércio

internacional, uma "hipótese que não pode ser descartada é o avanço dos processos de harmonização e intensificação de fluxos comerciais e financeiros entre países membros da Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento (OCDE) isolando os países em desenvolvimento que não possuam desempenhos dinâmicos de inserção na economia mundial" (PEREIRA, 1993). Tendo surgido como um organismo de supervisão do Plano Marshall no período de reconstrução européia na fase posterior à II Guerra Mundial, tomou a conformação atual de caráter mais amplo em 1961 e, tendo recebido recentemente a adesão do México, congrega 25 países. A capacidade de executar uma ação de harmonização das diversas políticas internas e externas de seus membros definirá o papel que essa organização desempenhará na nova estrutura do comércio internacional.

A América do Sul não está incluída em qualquer dos movimentos de formação de blocos específicos capitaneados pelas principais potências mundiais, tendo apenas recentemente surgido uma proposta ainda não institucionalizada de criação de uma zona de livre comércio, denominada "Iniciativa para as Américas", apresentada pelos EUA. Essa nova postura representa uma reviravolta nas posições norte-americanas recentes, pois "no terreno econômico a política regional de ajuda ou de cooperação de Washington sempre deu preferência aos esquemas assistenciais em detrimento dos de índole comercial... tal tendência a evitar arranjos preferenciais era perfeitamente coerente com o discurso doutrinário de um país que pregava, no plano econômico internacional, o liberalismo comercial disciplinado por normas multilaterais baseadas no princípio da nação mais favorecida" (SOUTO MAIOR, 1991). Entretanto, o livre comércio de todo o continente americano não passa ainda de uma idéia, pois as ações mais decisivas dos norte-americanos, no tocante à formação dos blocos econômicos, têm se resumido à consolidação do NAFTA e à busca de uma aproximação com o Japão.

No subcontinente sul-americano, o passo mais decisivo tem sido a procura da consolidação do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), resultado do Tratado de Assunção de 1991, envolvendo a Argentina, o Brasil, o Uruguai e o Paraguai. O Programa de

Liberação Comercial, principal instrumento do acordo, prevê a redução progressiva de tarifas de forma linear e automática, ao mesmo tempo em que são eliminadas as barreiras não tarifárias. O objetivo é chegar a 31 de dezembro de 1994 com tarifas zero e sem barreiras não tarifárias entre as economias contratantes, bem como uma evolução na coordenação das políticas macroeconômicas e uma série de acordos setoriais para otimizar a utilização e mobilidade dos fatores, além de uma tarifa externa comum frente às demais economias mundiais (PRESSER, 1993). De qualquer forma, ainda que tenham ocorrido avanços importantes na integração econômica, tem-se enormes desafios a serem vencidos, dentre os quais o mais relevante é a harmonização das políticas macroeconômicas, objetivo dependente fundamentalmente da estabilização da principal economia regional que é a brasileira.

De qualquer modo, para a América Latina como um todo, a integração econômica avança em níveis significativos com aumentos expressivos das transações comerciais internas. Isso porque, para a maioria dos governos, a prática de proliferação de constituição de áreas de livre comércio, de uniões alfandegárias e de acordos bilaterais de troca representa um caminho a ser seguido numa busca do regionalismo aberto. Contudo, nada indica que a configuração de um amplo e entrelaçado conjunto de alianças comerciais irá evoluir para uma zona hemisférica de livre comércio, podendo mesmo os acertos regionais transformarem-se em dificuldades para a realização desse intento. Por outro lado, os acordos poderão reforçar, ao invés de reduzir, as diferenças entre os países da região, sendo que esses mecanismos estarão sempre problematizados pela vontade individual de cada país em ser aquinhado com a inclusão no NAFTA, e com isso acirrar as disputas internas. Até mesmo essa perspectiva pode ser equivocada, pois o livre comércio com os EUA pode render pouco avanço nas transações externas de muitos países, uma vez que apenas o Brasil e o México seriam substancialmente beneficiados, visto que as tarifas aduaneiras norte-americanas já são baixas para os produtos exportados pela maioria dos países. Ressalte-se ainda que a entrada no NAFTA, mesmo para o Chile, não vai ser fácil porque "os outros países não têm a importância estratégica para

os Estados Unidos que tem o México" (FIDLER, 1994).

Exatamente a perda de importância estratégica em relação às economias capitalistas desenvolvidas é preocupante para a maioria dos países em desenvolvimento. As reservas de recursos naturais tiveram sua relevância reduzida com a emergência da nova indústria e a existência de mão-de-obra barata deixa de ser um fator preponderante para o processo de expansão capitalista com o advento da 3ª Revolução Industrial, podendo mesmo ser tomada como elemento inibidor do investimento com o aumento da miséria e, a partir dela, a explosão da marginalidade social, elevando a insegurança.

No tocante aos produtos agropecuários essenciais, os países desenvolvidos inverteram a relação com os em desenvolvimento, dado que tendo superprodução necessitam exportar e não comprar. Nesse quadro, "não há lugar para a América do Sul entre as prioridades estratégicas das grandes potências, já que esta região, como de resto a África, nem constitui um desafio positivo em termos de competitividade econômica, nem um desafio negativo em termos de rompimento do equilíbrio de poder... Pela primeira vez, a América do Sul está condenada a tomar sua história nas próprias mãos, mesmo porque já não existe a alternativa de queixar-se de que os interesses estratégicos do imperialismo a reduzem ao atraso e à dependência. Já não se trata de acusar o imperialismo de explorar-nos. Para alguns o problema é que o imperialismo não quer mais explorar-nos" (ALBUQUERQUE, 1991).

4 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise do mercado mundial mostra que este não tem os predicados da neutralidade, uma vez que, ao contrário do que apregoam as postulações de cunho liberal, não emerge de uma ordem natural da evolução da sociedade, mas sim é constituído em função de interesses de uma nação hegemônica. Contraditoriamente, a prevalência de situações de maior liberalização do comércio em escala global está associada a períodos de hegemonia incontestes de uma potência mundial no plano produtivo, militar e político. A Inglaterra no século XIX e os EUA na segunda metade do século XX, em função de

seu predomínio, conseguiram impor regras que levaram à expansão do comércio mundial.

As regras obedeciam muito mais a seus interesses estratégicos que ao apego a uma nítida formulação liberal de propósitos quanto às transações comerciais. O primeiro aspecto desse fato está, na realidade, consubstanciado na prevalência de grandes conglomerados comerciais no domínio dos fluxos de troca dos principais produtos. As companhias inglesas do século XIX tinham por concessão o direito de submeter o mundo aos desígnios dos interesses "britânicos", da mesma forma que as norte-americanas no período 1945-80. As nações originárias dão suporte político, econômico e até mesmo militar para defender essas grandes empresas em nome dos interesses nacionais.

Dessa maneira, até mesmo as políticas de expansão de mercado das duas nações consideradas como o berço do liberalismo não são liberais, pois têm um perfil notoriamente intervencionista ao procurar submeter as demais nações aos seus interesses econômicos e políticos. Essa prática tem muito mais a ver com as idéias de Thomas More, filósofo inglês do século XVI, que dos pensadores liberais dos séculos XVIII e XIX. Para ele, "os utopianos não fazem a guerra sem graves motivos. Só a empreendem para defender suas fronteiras ou repelir uma invasão inimiga nas terras de seus aliados, ou ainda para libertar da escravidão e do jugo de um tirano um povo oprimido. Neste caso, não consultam os seus interesses, vêem apenas o bem da humanidade... Mas a sua cólera nunca é tão horrível como quando os negociantes de uma nação amiga, sob o pretexto de algumas leis iníquas, ou de conformidade com uma interpretação pérfida de leis justas, sofreram no estrangeiro vexações injustas em nome da justiça" (MORE, 1979).

As posturas das nações hegemônicas, no plano do comércio internacional, levam às últimas conseqüências o fato de que para os liberais a nação é um anacronismo (POLANYI, 1980), desde que não seja a sua, pois atuam decididamente na defesa de seus interesses nacionais e estes se consubstanciam nos interesses das suas empresas no comércio mundial. Portanto, a inserção no mercado mundial está definida pela existência de um Estado Nacional forte, com presença ativa tanto na organização e fortalecimento

de empresas e grupos exportadores no plano interno, com vistas à inserção competitiva e soberana no mercado mundial, como principalmente na exigência de uma postura firme de buscar ocupar um lugar importante enquanto nação no plano das relações internacionais. Assim, ao contrário da pregação liberal, a presença competitiva no mercado mundial exige o fortalecimento do Estado Nacional como pré-condição para dar sustentação ao avanço comercial de suas empresas.

No caso brasileiro, há a necessidade de se afirmar enquanto Estado Nacional importante no cenário mundial, desenvolvendo uma política externa com claros objetivos de conquista de uma determinada posição política e comercial no contexto internacional, garantindo-lhe a presença como ator das decisões. Para isso, deve romper com sua prática de política externa freqüentemente reativa e defensiva, só mobilizando a opinião pública quando os brios nacionais são afetados. Ela é "reativa porque, ao invés de pensar o lugar do Brasil no mundo, limita-se à pretensão de negar o lugar que supostamente lhe querem impor de fora. E defensiva porque, ao invés de propor uma estratégia para levar o País para o lugar que lhe deveria caber no mundo, limita-se a explicar porque esse lugar é inalcançável e como o País se tornou vítima de tão adversas circunstâncias" (ALBUQUERQUE, 1991).

O comércio internacional de produtos agrícolas, entendidos como agriprocessados, está limitado por um enorme conjunto de práticas que exigem dos competidores uma definição objetiva da estratégia a ser seguida. Como o Brasil não tem capacidade de bancar uma política protecionista nos moldes da norte-americana e européia, tem de visualizar mecanismos de impedimento para que esses subsídios, atualmente cancelados pelo GATT, não produzam efeitos danosos à produção interna. Dessa maneira, não pode continuar a subordinar sua política comercial externa aos objetivos internos de combate à inflação. Do ponto de vista da destruição da capacidade produtiva nacional e da dificuldade de modernizar as atividades atingidas, isso tem um efeito mais prejudicial que as políticas de tabelamento dos preços de alimentos do início da década de 70. A produção de alimentos só deslanchou após estar livre desse achatamento, e, no quadro atual, a política de tarifas nulas

quase destruiu um setor moderno e competitivo, como a cotonicultura, frente aos subsídios europeus e norte-americanos, pois as cotações internacionais do algodão em pluma eram irrealis.

É preciso ter claro que esses mercados não estão subordinados à lógica da livre concorrência, e dentro dessa perspectiva, avaliar em quais produtos o Brasil pretende ter uma posição importante no mercado mundial. A partir dessa definição, constituir todo um arco de medidas internas e externas para concretizar esse objetivo. Em relação à questão interna, numa arrumação da casa, o Brasil pode ter sua competitividade elevada com a adoção de medidas, tais como:

a) reordenação de seu sistema tributário no qual a prevalência dos impostos indiretos funciona como um desestímulo às exportações, "vendendo impostos" aos consumidores de outros países. A venda ao exterior tem impacto importante no emprego e na renda nacional, não podendo ser gravada com ônus que reduzem a competitividade do produto nacional. Uma medida interessante poderia ser a transformação dos impostos indiretos, como o Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), num único Imposto Sobre o Valor Adicionado (IVA), submetido à órbita federal, reduzindo os conflitos federativos decorrentes da guerra fiscal entre as unidades da Federação. O princípio básico do mercado unificado e do próprio Estado Nacional é a inexistência de constrangimentos à mobilidade interna de bens, serviços e fatores de produção. O caminho da unicidade tarifária, que se constitui em objetivos fundamentais em termos mundiais, não se concretiza no próprio mercado brasileiro, o que inviabiliza uma inserção conseqüente no plano internacional. A exclusividade da União, no que diz respeito ao IVA, é condição para a construção de uma tarifa nacional única, compatível com uma política calcada em objetivos comerciais nacionais. Às unidades da Federação, poderiam ser destinadas as receitas dos tributos, como o Imposto de Renda da Pessoa Física, que são menos susceptíveis de manipulação no contexto do conflito federativo;

b) constituição de uma estrutura institucional de sustentação de uma política de exportação, atuando principalmente na garantia de um padrão de qualidade competitivo, rompendo com a imagem

externa de inúmeros produtos brasileiros que são considerados inidôneos por práticas costumeiras de maquiagem, como é o exemplo de algumas frutas *in natura*, nas quais os produtos da tampa da embalagem são bons e os de baixo são de qualidade inferior. Ao invés do controle tradicional, poder-se-ia constituir um credenciamento de exportadores que seriam sistematicamente submetidos a fiscalizações por amostragem e punidos em transgressões com a suspensão da licença para exportar, como também com o ressarcimento dos prejuízos do importador, e, dessa maneira, com base numa legislação rígida, o Governo Federal garantiria uma prática comercial compatível com as exigências dos consumidores, mantendo e ampliando as vendas. Do mesmo modo, deveria montar internamente uma ampla base consolidada de informações sobre os mercados consumidores e as transações internacionais dos principais produtos de exportação, com acesso imediato para os interessados internos e com ampla divulgação de previsões nos centros consumidores para reduzir movimentos especulativos que possam prejudicar os mercados de interesse nacional. Além disso, poderia desenvolver um intenso programa de pesquisa, visando incorporar os mais expressivos núcleos de pesquisa em economia aplicada à agricultura no estudo sistemático das principais políticas executadas pelos países concorrentes, visando ao conhecimento detalhado dos mecanismos utilizados e aos possíveis efeitos;

c) constituição de um amplo programa nacional de pesquisa agropecuária, objetivando manter um dinamismo tecnológico que garanta ou até mesmo aumente a competitividade do produto nacional, procurando adequar o perfil da oferta às exigências dos consumidores, bem como explorando o desenvolvimento de "nichos" de mercado para os quais é necessário o atendimento de especificidades fundamentais, além de que a diferenciação de produtos está cada vez mais presente nos mercados agrícolas, inclusive de produtos *in natura*. Da mesma maneira, o programa deve ter uma participação ativa das empresas da produção e distribuição na definição das prioridades e na própria execução da pesquisa, visando a uma rápida incorporação dos resultados ao processo produtivo, como também evitando desvios de objetivos com programações dispersas e genéricas, que certamente consumirão mais recursos que o necessário e produzirão resultados menos expressivos; e

d) implantação do primado da qualidade de

produto no próprio mercado interno de produtos agropecuários num amplo programa de economia de processos que reduza perdas e ofereça produtos de qualidade superior no mercado interno, além de aumento da eficiência de serviços, como transporte e armazenagem. Para concretizar esse objetivo, é necessária a realização de um amplo redesenho das políticas públicas, saindo da utilização de instrumentos genéricos, como o crédito rural de custeio, para associar políticas de preços e de investimentos por cadeia produtiva e com destinação específica para superação de pontos de estrangulamentos, do mesmo modo que deve-se buscar fóruns de orquestração dos interesses internos a cada cadeia, todos submetidos ao princípio de constituição da qualidade total nos produtos. A essa política por cadeia seria associado o reordenamento das normatizações referentes à classificação de produtos, atuando decisivamente na implantação do pagamento por qualidade em amplos segmentos de mercado, evitando a perpetuação de práticas arcaicas de beneficiamento e tratamento do produto que levam não só a enormes perdas como à depreciação da mercadoria. Para tanto, procurar-se-ia organizar um amplo programa nacional de qualificação da mão-de-obra atuante em todo o processo de produção e distribuição de produtos agropecuários, ao mesmo tempo em que se procura romper com a falsa argumentação de que a qualidade e o preço interno são baixos para serem compatíveis com a renda reduzida da população, pois, na verdade, o barato sai caro nessa prática de mercado que gera desperdício e consumo de produtos inferiores.

A esse processo de reordenação das políticas internas tem que ser associado um programa de comércio exterior agressivo como parte de uma política externa afirmadora da posição nacional. Para isso, as ações externas deveriam ter claro que não haverá superação da tendência de exclusão de países, como o Brasil, do desenvolvimento internacional com medidas internas reativas e de cunho tradicional, como a gestão do câmbio e reservas de mercado interno, ao mesmo tempo em que a inserção internacional brasileira procuraria permiti-lo absorver tecnologia capaz de garantir a competitividade do produto nacional (ALBUQUERQUE, 1991). Mas principalmente essa política externa tem que obedecer a metas explícitas de presença no comércio exterior, ou seja, deve-se constituir uma postura agressiva e orquestrada dos interesses nacionais em todos os fóruns internacionais e também nas instâncias formadoras de

opinião e de decisão das principais nações consumidoras.

A posição brasileira na nova ordem do comércio mundial pode assumir níveis preocupantes com o fim dos acordos multilaterais de produtos básicos e com o prosperar dos acordos preferenciais dos megablocos, e, principalmente, com os acordos satélites com países específicos. Nesse quadro, a presença ativa e marcante da diplomacia brasileira, sustentando a posição das empresas nacionais nos vários fóruns, conforma-se como um caminho fundamental para guindar o País a uma posição na economia internacional compatível com suas potencialidades, atuando na consolidação de relações cada vez mais fortes com os parceiros tradicionais, bem como abrindo horizontes ao atuar em mercados potenciais numa estratégia definida de diversificação da pauta de exportações e dos parceiros comerciais, e com isso, reduzindo a dependência elevada de poucos mercados.

Em resumo, em termos de política externa "o Brasil já não pode prescindir de uma capacidade própria da sociedade civil para formular alternativas e para dialogar com o Governo e com o Itamaraty. Já não basta olhar o mundo do Planalto, é preciso começar a olhá-lo com os olhos da sociedade civil, é preciso encará-lo a partir da planície" (ALBUQUERQUE, 1991). As dificuldades a serem superadas são enormes, e não se trata de enfrentar uma competição regrada pelas normas da ordem natural de um mercado pleto do equilíbrio e formador inexorável da distribuição equitativa dos benefícios, ao contrário, "é nesse mundo áspero, sem compaixão nem filantropia que teremos de operar nossa inserção, não a desejável ou ideal, que requereria um mundo ideal e um País ideal, mas a necessária, a inevitável, a resultante do ponto de encontro entre as oportunidades e limitações do sistema internacional e as do Brasil" (RICÚPERO, 1991).

NOTAS

¹O trabalho é parte integrante do projeto SPTC 16-032/92. Recebido em 28/04/94. Liberado para publicação em 18/05/94.

²Engenheiro Agrônomo, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola (IEA).

³Engenheiro Agrônomo, MS, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola (IEA).

⁴A borracha é um produto no qual o Brasil ocupou posição monopólica no mercado mundial no início do século, perdendo posteriormente sua posição para países do sudeste asiático, especialmente a Malásia. Para esse produto, também foram realizados vários acordos de comércio, sendo o primeiro o Plano Stevenson, na década de 20, substituído em 1934 pelo International Rubber Regulation Agreement que estabeleceu as cotas de produção por países e o percentual exportável. O surgimento da borracha sintética desenvolvida por grandes grupos dos principais países consumidores levou à crescente substituição da borracha natural (PINTO, 1984). Os acordos têm sido prorrogados, sem contudo eliminar as instabilidades de preços e de renda e, na década de 80, não estão vigendo as cláusulas econômicas.

⁵Há uma incrível semelhança nos resultados das políticas agrícolas dos EUA e da CEE. Contrariando o discurso liberal, o protecionismo engendrado nessas economias produziu superprodução com a superação dos obstáculos à expansão da agropecuária. Esses dois gigantes do comércio agrícola defrontam-se atualmente nos fóruns internacionais na busca de reequacionar as disputas de mercado (GONÇALVES, 1994).

⁶Até o presente momento, utilizou-se, neste trabalho, a denominação de Comunidade Econômica Européia (CEE) para designar o espaço econômico unificado para adoção da Política Agrícola Comum (PAC), e essa denominação corresponde à chamada "Europa dos Doze", onde, sob a liderança da França e Alemanha, e mais recentemente da Inglaterra, foram adotadas medidas de implementação de políticas agrícolas que levaram não só à auto-suficiência, mas transformaram a CEE numa grande exportadora agrícola. Mais recentemente, foi instituído o Espaço Econômico Europeu (EEE) resultante do acordo firmado em 20/10/91 entre a CEE e a Associação Européia de Livre Comércio (AELC), que congregava os países nórdicos. Com o Tratado de Maastrich, ratificado pela maioria dos países europeus no ano de 1993, constituiu-se a União Européia (UE) que, face aos mecanismos de integração em implementação, adquire um poderio político, produtivo e comercial ainda maior que a CEE.

LITERATURA CITADA

- ABREU, Marcelo de P. & LOYO, Eduardo H. M. M. **Globalização e regionalização: tendências de economia mundial e seu impacto sobre os interesses agrícolas brasileiros.** Brasília, IPEA, 1994. 142p. (Estudos de Política Agrícola, 5).
- ALBUQUERQUE, J. A. Guilhon. Olhando o mundo da planície: novas perspectivas para a política internacional do Brasil. **São Paulo em Perspectiva**, SP, 5(3):2-6, jul./set. 1991.
- BLACKWELL, David. Commodities sem acordos. **Jornal Gazeta Mercantil**, SP, 6 abr. 1993. p.1.
- BLAU, Gerda. **Acuerdos y políticas internacionales sobre productos básicos**, Roma, FAO/ONU, 1964. p.5-21. (Programa de Estudios Especiales, 1).
- BRAGA, José C. S. **A financeirização da riqueza: a macroestrutura financeira e a nova dinâmica dos capitalismos centrais.** São Paulo, IESP/ FUNDAP, 1991. 24p. (Textos para Discussão)
- COUTINHO, Luciano G. A terceira revolução industrial e a tecnologia: as grandes tendências de mudanças. **Economia e Sociedade**, Campinas, (1):69-89, 1992.
- CURTIS, Bronwyn N. coord. **Cacao: guia del comerciante.** Genebra, UNCTAD/GATT, 1987. - 297p.
- FAJNZYLBER, F. **La industrialización técnica de América Latina.** México, Nueva Margen, 1983.
- FANO, Ester. **Los países capitalistas, desde la Guerra Mundial hasta la crisis de 1929.** s.l.p., s.ed., 1975.
- FIDLER, Stephen. Os latinos aderem ao regionalismo aberto. **Gazeta Mercantil**, SP, 4 abr. 1994.
- FREITAS, Claus F. T. O mercado de café sem cláusulas econômicas do acordo internacional. **Informações Econômicas**, SP, 19(4): 33-39, abr. 1989.
- FRIEDMANN, Harriet. Changes in the international division of labor: agri-food complexis and export agriculture. In: FRIEDLAND, William et alii ed. **Towards a new political economy of agriculture.** Oxford, Westview Press, 1991.
- GHERSI, Gerard & RASTOIN, Jean Louis. **Multi-national firms and agro-food systems in developing countries.** Paris, OECD, 1981. 85p.
- GONÇALVES, José S. Agricultura e protecionismo: semelhanças dos resultados das políticas agrícolas dos Estados Unidos, Europa e Brasil. **Agricultura em São Paulo**, SP, 41(1): 149-168, 1994.
- _____. Crise da cotonicultura nacional e as perspectivas para a safra 1993/94. **Informações Econômicas**, SP, 23(11):29-44, nov. 1993.
- GREEN, Raul H. Principales tendencias de la reestructuración del sistema alimentário mundial. In: WORKSHOP SOBRE REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA AGROALIMENTAR. Campinas, UNICAMP/IE, 1993. 37p. mimeo.
- HOBBSAWN, Eric J. **Da revolução industrial inglesa ao imperialismo.** Rio de Janeiro, Forense Universitária, 1984.
- HUNTINGTON, Samuel P. Organizações transnacionais na política mundial. In: CARVALHO, Getúlio. coord. **Multinacionais: os limites da soberania.** Rio de Janeiro, FGV, 1977. p.9-55.
- INSTITUTO BRASILEIRO DO CAFÉ (IBC). **Histórico dos convênios internacionais do café: antecedentes, disposições, operações e acontecimentos correlatos, 1954-63.** Rio de Janeiro, IBC, 1964. - 86p.

- JANK, Marcos S. & BASTOS FILHO, Guilherme S. A agricultura no acordo final da Rodada Uruguai do GATT. **Informações Econômicas**, SP, 23(12):9-14, dez. 1993.
- JOHNSON, D. Gale. A liberação do comércio e outras políticas agrícolas desejáveis. **Agricultura em São Paulo**, SP, 35(T.esp.): 19-36, 1988.
- LE FRANC, Georges. **Histoire du commerce**. Paris, s.ed., 1948.
- LOPES, Mauro R. Acordo agrícola: uma paz armada. **Conjuntura Econômica**, RJ, 48(4): 19-21, abr. 1994.
- MENEZES, Socorro M. A. **Brasil e os acordos internacionais de cacau, café e açúcar: 1962-1982**, Piracicaba, USP/ESALQ, 1985. 127p. - (Dissertação de Mestrado).
- MILL, John S. **Tratado de economia política**, São Paulo, Abril Cultural, 1983. 457p. (Os Economistas).
- MORE, Thomas. **A utopia**. São Paulo, Abril Cultural, 1979. p.153-314.
- PEREIRA, Lia Valls. O projeto MERCOSUL: uma resposta aos desafios do novo quadro mundial. In: CENTRAL ÚNICA DOS TRABALHADORES (CUT). **MERCOSUL: integração na América Latina e relações com a Comunidade Européia**. Cajamar, Caja, 1993. (Projeto IRES/DESEP).
- PINTO, Nelson P. A. **A política da borracha no Brasil: a falência da borracha vegetal**. São Paulo, HUCITEC, 1984. 168p.
- PIRENE, Henri. **História social e econômica da idade média**. São Paulo, Mestre Jou, 1973.
- PLATA, Ludwig A. **Influência da política macroeconômica no sistema agroalimentar peruano**. Rio de Janeiro, CPDA, 1992. (Tese de Mestrado).
- POLANYI, Karl. **A grande transformação: as origens de nossa época**. Rio de Janeiro, Campus, 1980.
- PRESSER, Mario F. Abertura externa e integração regional: o caso MERCOSUL. In: CENTRAL ÚNICA DOS TRABALHADORES (CUT). **MERCOSUL: integração na América Latina e relações com a Comunidade Européia**. Cajamar, Caja, 1993. 45p. (Projeto IRES/ DESEP).
- RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo, Abril Cultural, 1986. 269p. (Os Economistas).
- RICÚPERO, Rubens. **A inserção internacional desejada e a possível para o Brasil**. São Paulo, USP/IEA, 1991. (Coleção Documentos - Série Assuntos Internacionais, 12).
- SAY, Jean-Baptiste. **Tratado de economia política**. São Paulo, Abril Cultural, 1983. 457p. (Os Economistas).
- SCHEFFER, Jon. World trade organization substitui o GATT e recebe novas características. **Diário do Comércio e Indústria**. SP, 9 fev. 1994.
- SOUTO MAIOR, Luiz A. P. Iniciativa para as Américas: a economia política de um projeto. **Boletim de Diplomacia Econômica**, Brasília, (9):9-11, 1991.
- TACHINARDI, Maria Helena. Cacau: Brasil aderiu ao novo acordo internacional patrocinado pela ONU. **Jornal Gazeta Mercantil**, SP, 7 abr. 1994.
- _____. Produtos de base: Itamaraty atribui fracasso à má vontade dos países consumidores. _____, SP, 6 abr. 1993.
- TEIXEIRA, Aloísio. **O movimento da industrialização nas economias capitalistas centrais no Pós-Guerra**. Rio de Janeiro, IEI/UFRJ, 1983. (Texto para Discussão, 25).

TYERS, Rod. The impact of trade liberalization on domestic and international price instability. In: ISLAM, Narul & VALDES, Alberto. **The GATT, agriculture and developing countries**, Washington, IFPRI, 1990. p.39-46.

VAGTS, Detlev F. A empresa multinacional: um novo desafio ao direito internacional. In: CARVALHO, Getúlio. coord. **Multinacionais: os limites da soberania**. Rio de Janeiro, FGV, 1977. p.93-170.