

MAÇÃ BRASILEIRA: desafios do ajustamento à economia aberta¹

Marcos R. Escobar²
José Sidnei Gonçalves³
João Luiz Cardoso⁴

1 - INTRODUÇÃO ¹

O Brasil realizou nas décadas de 70 e 80 intenso desenvolvimento do cultivo da maçã, constituindo moderna estrutura de produção e de distribuição, a qual passou a abastecer parcelas crescentes da demanda interna, antes atendida predominantemente por importações. A capacidade técnica acumulada nesse período colocou a produção nacional em patamares de produtividade e qualidade comparáveis aos auferidos pelos mais avançados plantios dos principais países produtores. Deve-se ressaltar que a pomicultura caracteriza-se por ser uma atividade dinâmica na incorporação de inovações tecnológicas, centrada nas variedades Fuji e Gala, que são bem aceitas no mercado interno e externo. Por outro lado, a condução da cultura e as operações de colheita, pós-colheita e armazenamento requerem elevado padrão de sofisticação tecnológica.

Contudo, no último triênio (1994-96), ocorreu reversão na tendência à auto-suficiência, com o País, a cada ano, comprando quantidades maiores de fruta importada para atender ao aumento da demanda resultante do Plano Real. Entretanto, esse processo não corresponde somente à complementação do abastecimento interno com fruta importada, mas produz mudanças na estrutura de produção e logística

¹Trabalho originalmente apresentado no XXXV Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural (SOBER), realizado em Natal (RN), de 04 a 08/8/97. Os autores agradecem à Carla Salomão, Diretora da Vinifruit, e a Jean Paul Gayet, membro fundador do Instituto Brasileiro de Frutas (IBRAF), as informações fornecidas.

²Economista, Mestrando da Faculdade de Engenharia Agrícola (FEAGRI/UNICAMP).

³Engenheiro Agrônomo, Doutor em Ciências Econômicas, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola.

⁴Engenheiro Agrônomo, Professor Adjunto do Departamento de Planejamento de Produção Agropecuária - Faculdade de Engenharia Agrícola (FEAGRI/ UNICAMP).

brasileira de maçã, em face de problemas de desajustes na economia, notadamente em função da realidade de elevadas taxas de juros praticadas no Brasil em contraposição aos níveis observados nas transações internacionais. Analisar essas questões e verificar o ajustamento das empresas pomícolas, bem como as perspectivas dos desdobramentos desse processo, constituem-se no objetivo deste trabalho.

2 - LEVANTAMENTO E TRATAMENTO DOS DADOS

As séries históricas de área e produção foram obtidas na Associação Brasileira dos Produtores de Maçã (ABPM). Quanto às informações sobre o comércio exterior, estas foram obtidas no Instituto Brasileiro de Frutas (IBRAF) e no Departamento de Comércio Exterior (DECEX), da Carteira de Comércio Exterior. Os dados da política cambial e da estrutura tributária foram obtidos em entrevistas junto às empresas produtoras, importadoras e exportadoras e em consultas a publicações especializadas. As informações sobre os impactos da abertura de mercado foram obtidas em entrevistas com agentes ligados às associações de produtores e comerciantes de maçã e, finalmente, quanto às taxas de juros praticadas no Brasil, os dados foram conseguidos junto a diversas agências bancárias e jornais como a Folha de S. Paulo e a Gazeta Mercantil.

3 - EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO DE MAÇÃ NO BRASIL

O desenvolvimento da pomicultura brasileira nos anos posteriores a 1970 pode ser dividido em três grandes períodos distintos: a) 1970-84, quando prevalecia o abastecimento interno a partir de produto importado; b) 1985-93, quando a produção nacional respondeu pela maior parcela do consumo; e c) 1994-

96, triênio em que a fruta importada aumenta sua participação no abastecimento.

3.1 - Período 1970-84: Predomínio da Maçã Argentina e Formação da Estrutura de Produção Brasileira

Para a maioria da população brasileira, neste período, maçã era sinônimo de remédio ou presente. Importada, principalmente da Argentina, a fruta tinha preço inacessível ao poder de compra de grande parcela do consumidor brasileiro. Procurando reverter essa realidade, realiza-se, no Brasil, política de substituição de importações centrada em medidas de sustentação ao investimento na expansão dos pomares e na constituição da logística de pós-colheita e distribuição, além da geração e difusão de tecnologia. Disso resulta que, em apenas oito anos, a produção nacional passou de 14,6 mil toneladas em 1977, para 161,0 mil toneladas em 1984, ou seja, um significativo crescimento de 1.003% (Tabela 1).

TABELA 1 - Produção e Comércio Externo de Maçã, Brasil, 1977-96 (em t)

Ano	Produção	Exportação	Importação
1977	14.600	-	202.600
1978	14.700	-	190.200
1979	38.900	-	183.100
1980	48.265	-	135.410
1981	68.515	-	112.563
1982	127.864	-	127.631
1983	100.638	-	115.384
1984	161.032	-	89.733
1985	206.042	1,5	90.846
1986	242.311	33	83.931
1987	278.202	118	123.510
1988	342.331	609	97.381
1989	374.133	3.038	130.365
1990	360.496	6.293	112.160
1991	330.751	3.308	94.251
1992	403.000	32.549	52.614
1993	500.000	24.170	40.893
1994	525.000	30.146	87.686
1995	480.000	12.084	245.032
1996	545.000	10.000 ¹	420.000 ¹

¹ Estimativas sujeitas à revisão.

Fonte: Associação Brasileira dos Produtores de Maçã (ABPM) e Instituto Brasileiro de Frutas (IBRAF).

O crescimento da produção nacional de maçã deslocou a participação da fruta argentina, que então garantia mais de 90% do consu-

mo brasileiro. Com esse aumento da produção, reduziram-se drasticamente as compras externas do País. O volume importado que, em 1977, era de 202,6 mil toneladas, totalizou apenas 90,8 mil toneladas em 1985, o que representou redução de 55,2% pelo critério ponta a ponta. Esse comportamento da pomicultura brasileira revela os resultados da política governamental iniciada nos anos 70 no sentido de constituir a estrutura de produção e de logística setorial, gerando emprego e renda internamente e atendendo às necessidades do abastecimento, numa realidade de aumento do consumo face ao alargamento da demanda antes represada via preços elevados.

3.2 - Período 1985-93: Expansão do Complexo de Produção de Maçã no Brasil

Nessa fase alarga-se o cultivo da fruta nos estados do extremo Sul do Brasil, ampliando consideravelmente a produção, o que reduz ainda mais a participação no mercado do produto argentino. A colheita que fora de 161,0 mil toneladas em 1984, cresceu para 206,0 mil toneladas em 1985 e atingiu a cifra de 500 mil toneladas em 1993, numa expansão de 210,5% em nove anos. Dessa forma, a pomicultura brasileira, além de ter conseguido com sucesso atingir patamar crescente de auto-suficiência, ensaia movimento sólido na direção às exportações. Em 1985, quando se iniciaram as vendas externas, ocorreu a primeira exportação de 1,5 tonelada, destinada a Angola. Nos anos seguintes, o crescimento das vendas externas continuou, e, em 1992, o Brasil consolida sua posição como exportador de maçã com a venda de 32,5 mil toneladas para o mercado externo.

Trata-se de processo em que o arco de políticas públicas ensejadas, numa visão verticalizada, contemplando os horizontes da cadeia de produção no seu todo, criou vantagens competitivas, superando obstáculos de ordem tecnológica, econômica e de organização empresarial, imprescindíveis no segmento de frutas frescas. A superfície de pomares evoluiu de 14,7 mil hectares em 1980 para 26,5 mil hectares em 1993, sendo acompanhada da expansão da capacidade de armazenamento em câmaras frias, cuja estrutura localizada-se nos Estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul (Tabela 2). Saliente-se a importância dos mecanismos de orquestração de interesses no qual organizações que

disputam fatias de mercado realizam intensa cooperação para realizarem operações fundamentais e caras (além de inacessíveis para firmas isoladas) como o sistema de prevenção de granizo e logística de exportação.

TABELA 2 - Área Colhida de Maçã, Brasil, 1980-96

Ano	Área (ha)
1980	14.752
1981	18.041
1982	20.915
1983	23.212
1984	24.911
1985	27.168
1986	22.231
1987	22.691
1988	23.220
1989	23.760
1990	24.332
1991	24.818
1992	25.259
1993	26.500
1994	26.200
1995	27.000
1996	26.900

Fonte: Associação Brasileira dos Produtos de Maçã (ABPM).

O aumento da oferta de maçã, tanto devido ao progresso tecnológico quanto à ampliação da área plantada, foi resultante de estímulos de mercado e de políticas públicas e produziu importantes ganhos de produtividade e de qualidade da fruta nacional que viriam ocasionar queda de preços do produto, propiciando seu consumo pelas camadas de renda mais baixas da população. Noutras palavras, ao mesmo tempo em que esse processo transformaria o Brasil de grande importador em exportador de maçã de mesa, essa fruta passa a fazer parte do cotidiano de consumo e, com isso, membro regular da cesta de frutas adquirida pela população mais pobre para a qual a maçã consistia num produto de luxo nos anos 70.

3.3 - Período 1994-96 : Reversão da Tendência à Auto-suficiência

A economia brasileira realiza profunda mudança na sua dinâmica após 1994, com a estabilização econômica resultante do controle da inflação. Tendo em vista os efeitos mais perversos da inflação sobre a renda da parcela da

população que representa a maioria de menores salários, desprotegida dos efeitos da alta dos preços, há ganhos com o Plano Real que permitem maiores gastos com bens de consumo. Nos produtos alimentares vários tiveram expressivo crescimento da demanda: feijão, carne de frango e frutas. Dentre as frutas, verifica-se um drástico aumento do consumo de maçã, aproximando-se de 1 milhão de toneladas para uma produção interna estacionada em torno de 500 mil toneladas. Tendo passado a pertencer à cesta rotineira de frutas consumidas (junto com banana, laranja e, por vezes, uva de mesa), as compras de maçã crescem mais que proporcionalmente em relação às demais espécies. Assim, o abastecimento interno passa a ser realizado com maiores compras de produto estrangeiro. Entretanto, a falta de política de expansão dos plantios brasileiros, somada às condições vantajosas das compras externas, não apenas aponta para a perenização dessa realidade ao desestimular o investimento privado, bem como indica o comprometimento até mesmo dos avanços já realizados. Neste período, o Brasil volta a realizar crescentes importações de maçã do mercado mundial. A compra no mercado internacional, que foi de 40,9 mil toneladas em 1993, atinge recordes em 1996. Ou seja, o Brasil importou do mercado externo, neste último ano, nada mais nada menos que 420 mil toneladas, um crescimento de 927,07% em apenas três anos. As exportações, num movimento inverso, caíram 66,83% entre 1994 e 1996, passando de 30.146 toneladas para 10 mil toneladas respectivamente. Numa realidade em que a área colhida deveria ultrapassar os 50 mil hectares, ela mantém-se em torno dos 27 mil hectares, pela não realização de investimentos ou de medidas de estímulos à expansão setorial.

4 - ESTRUTURA DE MERCADO E POLÍTICAS PÚBLICAS

A produção de maçã se realiza em estrutura calcada em alto grau de verticalização. Em Santa Catarina, 78% dos pomicultores têm pequenos pomares que comercializam até 100 toneladas por ano. A maioria participa de organizações associativas de produção com o objetivo de comercializar conjuntamente a safra. Esse contingente representa uma participação em

11% da colheita catarinense. Outros 20% dos pomares são de tamanho médio, comercializando entre 100 e 1.000 toneladas por safra. Contudo, a parcela majoritária da produção estadual é proveniente de grandes pomares de responsabilidade de 2% dos pomicultores que respondem por 65% da produção catarinense, tendo posição privilegiada frente à estrutura de negócios (HENTSCHE, 1994). Segundo GONÇALVES et al. (1996), a mesma situação é vista no Rio Grande do Sul. A produção é constituída por grandes produtores e a verticalização também se mostra predominante no caso gaúcho, pois os pomicultores integrados detêm 62,1% da área plantada.

Num quadro geral da pomicultura do extremo Sul do Brasil, nota-se a predominância de grandes empresas que cultivam extensas áreas, com avançado nível de integração vertical. A grande empresa, que organiza a logística de pós-colheita e a distribuição de produtos perecíveis, permitiu a constituição da produção em base competitiva tanto no mercado interno quanto no externo. A comercialização da maçã segue as normas internas que são compatíveis com a colocação do produto no mercado internacional. As empresas são competitivas em custo e produtividade. Algumas empresas se associam para realizar as exportações em *pool*. As variedades mais plantadas no Brasil - Gala e Fuji - têm sabor e qualidade extremamente adequados, tanto à preferência dos consumidores internos quanto do mercado internacional. Tanto é assim que a pomicultura brasileira dominou o mercado interno, tradicionalmente ocupado pela maçã argentina.

A montagem do complexo produtivo da maçã brasileira foi fruto de políticas públicas dirigidas, que sustentaram a formação de empresas com posição competitiva. Estas empresas atuam verticalmente em todos os segmentos produtivos com pomares próprios, sofisticadas logísticas, câmaras frigoríficas para armazenagem e estrutura comercial dinâmica. O conjunto dessas condições permitiu a constituição de economia de escala em operações com grandes quantidades, tanto no que se refere aos custos de produção quanto de armazenagem, transporte e de transação, inclusive inserindo-se num segmento não muito comum que é a importação. Estas empresas compram a maçã estrangeira e a distribuem no mercado doméstico atuando como *trading companies*. Dessa maneira, no complexo produtivo da maçã encontra-se o que exis-

te de mais avançado no Brasil no tocante à estrutura empresarial para frutas frescas, englobando produção e logística (GONÇALVES et al., 1996).

Essa estrutura de produção e logística não foi capaz de garantir a continuidade do processo de expansão. A abertura do mercado brasileiro nos anos 90 expôs vários segmentos da economia brasileira à concorrência desleal, como mercadorias subsidiadas na origem, de forma direta ou indireta. Isso desestimula a ampliação da capacidade produtiva, inibindo novos investimentos numa realidade de custos financeiros elevados e produto externo barato em comparação com o nacional. No segmento frutas frescas, esses impactos, medidos em termos de incrementos das importações, são expressivos. As compras externas de maçã subiram 365,7% entre 1992 e 1995. Há casos ainda, como o do pêssigo, que teve suas compras elevadas pelo mercado interno em 1.703%. As principais frutas frescas tiveram aumentos consideráveis de volume importado (Tabela 3). Ainda que para atender à conjuntura imediata de aumento do consumo isso devesse ser feito, a persistência desse processo e as indicações de desinvestimento tornam preocupante o cenário futuro, qual seja, o desmonte progressivo da estrutura de produção e logística construídos, com as empresas convertendo suas estruturas para a atividade principal de intermediação, desverticalizando a produção. A reversão dessas expectativas exige mudanças nas políticas macroeconômicas pelos efeitos diretos das mesmas sobre as condições de negócios com frutas, e outros produtos, no mercado interno.

4.1 - Impactos Distintos do Câmbio sobre os Mercados Agrícolas

A análise dos impactos do câmbio sobre as transações de mercadorias exige que sejam contempladas todas as variáveis inerentes às condições de troca de moedas. Dessa maneira, a situação vigente imediatamente após o mês de julho de 1994, em que não houve observação da paridade unitária entre o dólar e o real, que

TABELA 3 - Principais Importações Brasileiras de Frutas Frescas, 1992-95
(em t)

Fruta	1992	1993	1994	1995	Varição 1995/1992 (%)
Maçã	52.614	40.893	87.686	245.032	+365,72
Pêra	48.247	47.921	66.812	134.497	+178,77
Nectarina	1.570	1.331	3.127	15.867	+910,64
Pêssego	752	1.026	2.387	13.564	+1.703,72
Ameixa	5.663	6.415	11.088	41.780	+637,77
Uva	4.786	4.507	8.399	30.747	+542,44
Kiwi	2.418	6.108	10.659	30.827	1.174,90
Total	116.050	108.201	190.158	512.314	+341,46

Fonte: Instituto Brasileiro de Frutas (IBRAF)/DATAFRUTA.

chegou a US\$0,83/R\$, não necessariamente corresponde à uma apreciação do câmbio. Tudo depende do ângulo pelo qual se visualiza o problema e das outras medidas adotadas na regulação do mercado de trocas de moeda. Dentre outras, foram tomadas decisões no tocante aos contratos de câmbio alterando, por exemplo, as condições inerentes aos Adiantamentos de Contrato de Câmbio (ACCs), dentro da perspectiva da ação de financiamento das exportações.

Esse tratamento dado à política cambial revela uma estratégia de garantir a manutenção do nível das exportações, procurando compensar os efeitos da paridade US\$/R\$ desfavorável às vendas externas com ganhos pelo lado das condições dos contratos de câmbio e outros elementos do financiamento dessas transações. Outra face dessa estratégia consiste na pressão direta exercida, em função da não manutenção dessa paridade, pelos preços internacionais sobre os preços internos, barateando o produto estrangeiro. Em suma, a política cambial tinha dois objetivos que, aparentemente contraditórios (baratear em termos relativos o produto estrangeiro, mantendo as condições de exportação), foram tornados funcionais alterando-se as condições de negócios para geradores de dólares (exportadores) e demandantes de dólares (importadores). Esse claro incentivo à demanda, ao alterar os preços relativos das mercadorias entre o mercado interno e o externo, pode ser verificado na evolução do saldo da balança comercial que rapidamente passa de positivo para negativo.

Nesse quadro, o crescimento de demanda de frutas, resultante da estabilização econômica, seria atendido pelo incremento das im-

portações, ao mesmo tempo em que os preços internos também são pressionados para baixo pela entrada do produto estrangeiro. Quando a apreciação do câmbio ameaçou as exportações, em fevereiro de 1995, o Banco Central do Brasil (BACEN) introduziu o sistema de banda cambial e passou a elevar as cotações do dólar no sentido da aproximação com a paridade unitária. Em agosto de 1995, a relação entre moedas já estava em torno de R\$0,95/US\$, no final do ano, alcança R\$0,978/US\$ e, no início de 1997, supera a barreira de R\$1,00/US\$. Essas medidas, entretanto, têm mostrado efeito apenas do lado das exportações, cuja expansão está limitada pelas condições restritivas do mercado internacional. Por seu turno, as importações, favorecidas por outros mecanismos, incontroláveis pela política macroeconômica interna, seguem crescendo e pressionando as contas externas.

4.2 - Distorções provocadas pela Estrutura Tributária

As distorções derivadas da arcaica estrutura tributária brasileira afetam principalmente as exportações. A estrutura tributária incidente sobre a agricultura brasileira tem como principais impostos **indiretos**: o Imposto sobre Mercadorias e Serviços (ICMS), de competência estadual, e a Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS-PIS), de competência federal. No conjunto ICMS e Contribuição Social, a carga tributária potencial bruta sobre produtos na agricultura varia de 25% a 38,21%. Por outro lado, a tributação **direta** sobre a agricultura brasileira tem sido muito reduzida, com

pequena incidência de tributos como: o Imposto Territorial Rural (ITR) e o Imposto de Renda (IR). Outra característica importante refere-se à elevada sonegação, com o que a carga tributária efetiva fica muito longe da potencial (GONÇALVES et al., 1995).

Desse conjunto de tributos e contribuições sobre produtos e insumos da agricultura, o ICMS revela-se o mais importante. As alíquotas do ICMS para operações dentro dos estados (internas), incidentes sobre o valor agregado, são de 17% em geral e 18% em São Paulo e de 7% a 12% nas transações interestaduais. Essa formatação da estrutura tributária, sustentada nos impostos indiretos, provoca vários impactos indesejáveis na competitividade dos complexos produtivos, dentre os quais: a) nas vendas internas, o repasse desses tributos acaba recaindo sobre o consumidor que realiza a última operação com cada produto rural, sendo normalmente cobrado do consumidor apesar de nem sempre ser recolhido ao Tesouro; b) desenvolveu-se uma enorme guerra fiscal entre as várias Unidades da Federação que passaram a utilizar mecanismos de renúncia fiscal para “roubar” investimentos de outras; c) elevada sonegação desses tributos em função da dificuldade de se montar uma estrutura de fiscalização eficiente, o que prejudica as contas públicas; d) aumento desmesurado da estrutura administrativa das empresas que acabam desenvolvendo verdadeira “engenharia contábil” para competir num mercado onde a sonegação constitui vantagem econômica expressiva num sistema que penaliza as empresas bem estruturadas da ótica administrativa (GONÇALVES et al., 1996).

Na agricultura, enquanto atividade cuja característica principal relaciona-se com a ocupação do espaço geográfico, o principal efeito negativo do ICMS consiste na prevalência da cobrança com base no princípio da origem, que corresponde à característica mais arcaica desse tributo sobre o valor adicionado, ao dar lastro a distorções alocativas, não apenas ao permitir a guerra fiscal, como ao incidir em efeito cascata, magnificando alíquotas. Nesse sentido, tornam-se inapropriadas comparações diretas com estruturas tributárias de outras nações, como se faz de forma freqüente entre o ICMS e o Imposto sobre o Valor Adicionado argentino (IVA).

O IVA portenho baseia-se no princípio do destino, sendo cobrado na última operação,

o que o caracteriza como um moderno tributo sobre o consumo, inclusive tendo alíquota maior (20% contra 17% do ICMS). Fosse o ICMS um tributo moderno sobre o consumo não haveria necessidade da lei isentando as exportações de sua incidência, na verdade um remendo para desgravar essa operação e com isso deixar de “exportar imposto”. Ainda assim, persistem dificuldades relativas à burocracia tributária imposta às empresas e à complicada contabilidade dos ressarcimentos aos estados pela não tributação das exportações. Noutras palavras, a persistência da primazia da tributação indireta na origem representa um elemento típico do atraso na estrutura tributária brasileira, promovendo distorções alocativas e prejudicando a competitividade da economia brasileira, e da agricultura, como atividade de ocupação e integração do espaço geográfico. Essa estrutura tributária, ao impedir a plenitude do livre trânsito de mercadorias dentro do Brasil, ao negar a idéia de mercado nacional, nega o próprio Estado Nacional, sendo um dos pilares do conflito federativo brasileiro.

4.3 - Abertura do Mercado Interno com Ineficiente Estrutura *Anti-Dumping*

A disputa pelo mercado interno mostra-se desigual para o fruticultor nacional, numa situação em que o elemento determinante relaciona-se com a prática de subsídios implícitos ou explícitos de outros países, como Estados Unidos (EUA) e União Européia (UE). As frutas oriundas dessas nações têm o amparo de políticas agrícolas ativas, notadamente com o sentido de sustentação de renda do agricultor por vários mecanismos, e podem ser vendidas no mercado brasileiro a preços inferiores aos verdadeiros custos de produção. Nesses países, o sentido das políticas não está em sustentar a agricultura pela sua capacidade de oferta, mas sim em buscar garantias de emprego e renda no campo para reduzir a pressão sobre a indústria que, em face da revolução tecnológica em curso, mostra-se desempregadora (GONÇALVES et al., 1996).

A abertura de mercado brasileiro deu-se sem a organização de estrutura para execução de políticas *anti-dumping* capazes de proteger a fruticultura brasileira contra atos de concorrência desleal. Mais que isso, a abertura se deu sem exigências de contrapartida, pois o

suco de laranja (um exemplo dentre os vários brasileiro paga elevadas tarifas para entrar nos EUA. No entanto, este país, como também a Europa, pratica tarifas *ad valorem*, com variações sazonais ou não, como forma de obstruir a entrada de frutas estrangeiras em seus mercados. No Brasil, a concorrência mostra-se tão desleal (devido à abertura) que países do MERCOSUL, no caso da maçã, não pagam Imposto sobre Importação (II). Para os produtos da Europa e dos EUA, o II é de apenas 10%. Na UE (maior mercado para a maçã brasileira), o produto brasileiro passa por uma política chamada *enterprices*, que corrige (tributa) diariamente o produto importado. Ou seja, a *enterprice* fixa um preço mínimo para os produtos europeus, que se altera diariamente. Caso o produto estrangeiro chegue ao mercado europeu, por exemplo, 10% mais baixo que o preço fixado, este é taxado. Se o produto for 20% mais baixo, sofre uma sobretaxação, e assim por diante. Nas palavras de Carla Castro Salomão, diretora da empresa Vinifruit S.A. (maior produtora de maçãs no Brasil) datada do primeiro semestre de 1997: *“não é vantajoso para nossa empresa exportar com essa política de proteção, pois não sabemos quanto vai custar nosso produto ao chegar nestes mercados”*.

Para a diretora, os subsídios dados pelos EUA e UE aos seus produtores e a abertura indiscriminada do mercado brasileiro fazem com que a maçã de primeira qualidade (CAT1) destes países e do MERCOSUL chegue ao mercado brasileiro a preços iguais ao produto brasileiro de segunda categoria (CAT2). *“O que está acontecendo é que os grandes produtores de maçã nacional estão deixando de produzir para se transformarem em grandes tradings que importam a maçã destes mercados com preços baixos e qualidade superior à brasileira”*, segundo a diretora.

A Pomelle Frutas S.A. (terceira maior produtora nacional) também vem mudando sua estratégia. A partir deste ano, a empresa vai investir R\$250 mil para elevar a participação da fruta importada sobre o faturamento de 5% para 30% (POMELLE ...1997). Outras empresas estão adotando a mesma política de substituição da produção nacional pelo produto importado. Portanto, caso o governo e a sociedade não fiquem atentos para esta questão, o setor de maçã nacional será mais um, entre outros (algodão, arroz, trigo etc.), que verá sua capacidade de

produção e de geração de empregos, tecnológicas e divisas internacionais enfrentar séria crise.

4.4 - Diferenças entre Taxas de Juros (externas e internas) e os Preços Relativos

A taxa de juros constitui-se num dos principais fatores que fazem com que o produto importado ganhe competitividade frente ao nacional. As medidas visando a estabilização da economia, numa realidade de economia aberta, incorporaram uma política de juros altos que afeta diretamente a competitividade interna e externa da maçã brasileira. No período de inflação alta e de juros nominais elevados, os investimentos eram desviados para aplicações financeiras de curto prazo com o intuito de obter ganhos em ativos líquidos e, portanto, mais seguros frente às constantes mudanças de rumo da política econômica. Numa realidade de economia estabilizada, esses mesmos investimentos passam a ser postergados com a vigência de taxas de juros para capital de giro extremamente elevadas, que chegam a atingir mais de 60% ao ano, em contraposição a níveis internacionais entre 4% e 6% a.a. A política de juros altos que o Brasil pratica, girando em torno de 3% a 6% ao mês, para recursos de capital de giro, promove um enorme desnivelamento das condições de mercado do produto brasileiro frente ao importado. Os juros internacionais, para esse tipo de transação, situam-se em torno de 3% a 4% a.a. com prazos de até 360 dias para pagamento (GONÇALVES et al., 1996).

As taxas de juros e os prazos de liquidação de guias de importação que os exportadores internacionais oferecem para o mercado brasileiro são amplamente favorecidos frente aos vigentes no Brasil. Os exportadores do MERCOSUL, incluindo o Chile oferecem: a) prazo de 90 dias para liquidação de guias, sem custo financeiro, bastando apresentação de carta de crédito e b) prazo de 360 dias, com custo financeiro Libor ao redor de 6% a.a. Os exportadores dos Estados Unidos e União Européia praticam negócios com: a) prazo de 90 dias, sem custo financeiro, basta apresentar carta de crédito e b) financiamento oficial com prazo de liquidação de até 360 dias, sem custo financeiro direto, basta carta de fiança cujo custo é de 3% a 4% a.a. Em contrapartida, no mercado interno brasileiro: a) os juros de desconto de duplicata ou capital

de giro estão na faixa de 4,5% a 5% ao mês, o que corresponde a uma taxa anual de 69,79% e 79,59% respectivamente.

Assim, os grandes importadores brasileiros (que são também os maiores produtores de maçã) e as redes de supermercados têm adquirido diretamente a maçã do exterior em condições mais vantajosas que as realizadas no mercado interno. Na verdade eles financiam o capital de giro a juros menores no mercado externo, pois podem comprar o produto, transportá-lo até os centros de destino, vendê-lo no varejo, aplicar o resultado das vendas no mercado financeiro por dez a doze meses, para depois saldar seus empréstimos para a importação. O lucro vem em dobro na venda do produto e na aplicação financeira. Nota-se aí que não apenas as taxas de juros externas são inferiores, mas também, os prazos de pagamento são mais dilatados, com o que o financiamento do capital de giro revela-se um grande negócio para o importador (GONÇALVES et al., 1996).

A recente medida de obrigatoriedade do fechamento do câmbio no ato do desembarque do produto importado, tomada em 25/03/97, e aplicada para importações a prazos inferiores a 360 dias, poderá diminuir essa vantagem do produto estrangeiro, mas não produzirá efeito significativo com os atuais níveis de juros inibidores do investimento como os que vêm sendo praticados no Brasil. Assim, enquanto nos EUA e no Chile pode-se carregar estoques de maçã a juros baratos e com todo um aparato de apoio governamental, no Brasil, os juros tornam o armazenamento financeiramente proibitivo. Assim, sem novos plantios, com uma estrutura de produção e logística que necessitaria de ampliação para atender à demanda, recorre-se crescentemente às compras externas.

A política de juros altos, sem mecanismos compensatórios que estimulem os investimentos produtivos, ou de proteção de mercado interno em face das condições extremamente mais favoráveis de financiamento das compras do exterior, pressiona as empresas tanto pelo lado dos custos quanto dos preços, sendo insuportável num prazo mais longo. Aí estão os motivos pelos quais as grandes produtoras de maçã nacional estão se transformando em *trading companies* importadoras de maçã estrangeira. Compram o produto no mercado externo a prazos longos e com taxas de juros baixas, oferecem um produto mais barato que o nacio-

nal, vendem a maçã e aplicam o dinheiro no mercado financeiro (juros em torno de 1,5% ao mês - um dos maiores do mundo) por quase um ano.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após o desenvolvimento de um amplo programa de estímulo à pomicultura, centrado num primeiro período no Estado de Santa Catarina, para depois atingir o Rio Grande do Sul, este setor verificou não apenas a expansão do plantio como também a construção de eficiente logística de sustentação da atividade (*packing-house*, câmara frigorífica etc.), o que garantiu a melhor inserção competitiva do produto brasileiro, podendo substituir as importações por produtos nacionais de excelente qualidade.

Este avanço foi ancorado operacionalmente na presença de empresas modernas, muitas das quais com experiência adquirida em outros ramos de atividade, que acabaram constituindo grandes *tradings* e que, atuando em *pool*, dominaram o mercado nacional e passaram a se inserir no mercado internacional. Nesse processo, desenvolveram estratégias competitivas calcadas no binômio qualidade/custo, além de organizar ampla logística interna, com o que conseguiram suplantar a antiga supremacia do produto argentino.

O setor, até a abertura de mercado dos anos 90, aumentava a produção, expandia mercados internacionais e gerava divisas e tecnologias. Isso tudo começa a desabar com a política neoliberal enfrentada pelo setor neste início da década. As importações começam a ganhar fôlego novamente e as exportações desabam. Grandes empresas produtoras da fruta no País estão se tornando meros entrepostos de comercialização de maçã importada. A política de juros altos e a abertura indiscriminada do mercado nacional vêm trazendo sérios riscos à cadeia de produção de maçã.

A crise conjuntural exige efetiva intervenção governamental, pois tem efeitos estruturais danosos como perdas de divisas e de empregos e desestímulos aos investimentos que, ocorrendo também em relação a outras mercadorias, produzem déficits crescentes na balança comercial. Portanto, torna-se necessário criar mecanismos de proteção mais eficazes para o produto nacional frente aos importados, visando

reverter o quadro de desestímulo da produção brasileira. Há possibilidades de criação de estruturas *anti-dumping*, de restrições fitossanitárias, e de, se necessário, elevar as tarifas e impostos quando o produto estrangeiro atingir o setor de maneira discriminatória, como fazem os europeus e americanos.

A persistência desse processo pode levar o agronegócio da maçã ao desmantela-

mento que houve com o algodão, o arroz e o trigo. Estes setores ficaram muito expostos no processo de abertura e agora sofrem sérias conseqüências em termos de produção, renda e emprego. Noutras palavras, o Brasil desenvolveu um enorme esforço de transformação econômica para industrializar a agricultura e deixar de ser primário-exportador, inserindo-se como agroindustrial-exportador. Agora parece estar se tornando primário-importador, como o maior comprador mundial de produtos até então dinâmicos da agricultura nacional: o algodão em pluma, o arroz irrigado e a maçã. Cabe lembrar que isso põe em risco as próprias conquistas da industrialização por uma desindustrialização progressiva por insuficiência de matéria-prima.

LITERATURA CITADA

GONÇALVES, José S. et al. Competitividade e complementaridade dos complexos de frutas e hortaliças dos países do Cone Sul : discussão sob a ótica da inserção brasileira. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v.42, n.3, p.1-52, 1995.

_____. Produção, mercado e inserção internacional da maçã brasileira. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v.43, n.1, p.95-136, 1996.

HENTSCHKE, Roque. **Maçã** : estudo da situação catarinense frente ao MERCOSUL. Florianópolis : Epagri, 1994. 70p. (Documentos, 148).

POMELLE está investindo R\$250 mil. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 7 jan. 1997. Caderno B, p.16.

MAÇÃ BRASILEIRA: desafios do ajustamento à economia aberta

SINOPSE: *Este trabalho analisa as causas que vêm impedindo o aproveitamento da oportunidade de mercado do complexo de produção de maçã no Brasil, decorrente do aumento de demanda, derivado do Plano Real. A pomicultura brasileira mostra-se competitiva em qualidade e produtividade, quando comparada a países concorrentes, mas, desde 1994, quando cresce o consumo, com a oferta interna estagnada, as importações têm aumentado. Isso devido a desajustes na economia nacional, numa realidade marcada pela disparidade das condições de financiamento para aquisições do produto no mercado interno e externo.*

Palavras-chave: *crise da maçã, importações, taxas de juros, abertura econômica.*

BRAZILIAN APPLE: challenges to the adjustment to the open economy

ABSTRACT: *This study analyzes the causes that have been thwarting the Brazilian apple complex in seizing the market opportunity provided by the demand increase brought about by the Real Plan. The Brazilian pomiculture is competitive in quality and productivity, as compared to that of*

++

competing countries. Yet, since 1994, the increase in consumption has been leading to an increase in imports due to the sluggish domestic offer. Accounting for this fact are the indiscriminated opening of the national market for the foreign product and the high interest rates in Brazil.

Key-words: *apple crisis, imports, interest rate, economic opening.*

Recebido em 03/09/97. Liberado para publicação em 13/11/97.

Informações Econômicas, SP, v.27, n.10, out. 1997.