



1290000617



IE

TCC/UNICAMP P689s

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

INSTITUTO DE ECONOMIA

A SUSTENTABILIDADE DO MODELO EXPORTADOR CHILENO ATUAL

MONOGRAFIA

Aluna: Andrea Elena Pizarro Muñoz

Orientador: Prof. Rinaldo Barcia Fonseca ✓

Campinas

1998 ✓

TCC/UNICAMP

P689s

IE/617

GEDOC

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	3
CAPÍTULO 1 - O MODELO CHILENO DE CRESCIMENTO “HACIA AFUERA”	6
Evolução do Quadro Político-Econômico	6
A Reestruturação da Indústria no Chile e na América Latina	11
Impactos sobre a Inserção Internacional	14
CAPÍTULO 2 – ESTRUTURA E FUNCIONAMENTO DO MERCADO MUNDIAL DE FRUTAS	18
Consumo	18
Produção	20
Exportações	22
Importações	24
Comportamento dos Preços	25
Expansão do Comércio	26
CAPÍTULO 3 - A CONCORRÊNCIA NOS MERCADOS DE FRUTAS FRESCAS	32
Comércio de Contraestação	32
Vantagens e Desvantagens por Competidor do Hemisfério Sul	40
RESUMO E CONCLUSÕES	46
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50

INTRODUÇÃO

O Chile é um estreito e comprido país localizado no extremo Sudoeste do continente americano. De Norte a Sul, estende-se com seus 4.329 quilômetros entre o Deserto de Atacama e as Neves Eternas. De Este a Oeste, está protegido pela Cordilheira dos Andes e o Oceano Pacífico, o que confere à produção chilena uma proteção natural contra pestes e pragas.

O Norte caracteriza-se como uma zona rica em recursos minerais e marítimos. No centro do território, onde está localizada a capital, Santiago, encontram-se as maiores áreas cultiváveis e instalações industriais do país. O Sul do Chile possui importantes recursos pesqueiros e florestais, explorados racionalmente, segundo o governo, graças a uma séria política de reflorestamento.

Atualmente, a população do país é de 14.418.800 habitantes, distribuídos na zona urbana (84,7%) e rural (15,3%). A densidade demográfica é de 19,1 hab/km².

O Chile vive um forte e avançado processo de internacionalização há duas décadas e vem sendo apontado como um dos exemplos vitoriosos de estabilização econômica e inserção comercial dos países em desenvolvimento, sobretudo no cenário regional em que se encontra, a América Latina. Um dos fatores determinantes desse sucesso é o modelo de reestruturação produtiva e comercial, que inclui programas de promoção de exportações de produtos primários de alta elasticidade-renda, caracterizando a “reorientação para fora”. Como sinal deste sucesso, o Informe de Competitividade Global de 1997 do Fórum Econômico Mundial incluiu o Chile entre os 13 países mais competitivos do mundo.

A estabilidade econômica alcançada pelo país, demonstrada, entre outros, pelo controle da inflação, que passou de 27,3% em 1990 para 6,6% em 1996, unida ao processo de abertura comercial com o mundo através da assinatura de numerosos acordos comerciais fazem do Chile uma ponte natural entre os países da América Latina e a região Ásia – Pacífico. Em 1996, 5.839 empresas exportadoras enviaram 3.890 produtos a 167 mercados de destino¹. Os principais sócios comerciais do Chile

¹ PROCHILE (1997).

são: Estados Unidos, Japão, Brasil, Inglaterra, Coreia do Sul, Alemanha e Argentina.

O setor exportador tem sido o motor e principal fator de dinamismo da economia chilena. As exportações têm apresentado crescimento médio de 9,8% nos últimos oito anos, ultrapassando o crescimento médio da economia nacional no mesmo período, que atingiu 7,4%. Hoje em dia, as exportações chilenas representam 38,76% do produto total da economia. Pode-se afirmar, por exemplo, que com tais mudanças em sua política comercial, o Chile passou a apresentar um grau de abertura comercial muito superior ao brasileiro.

O presente trabalho procura mostrar que a estratégia de inserção da economia chilena no circuito econômico global, baseada na exportação de produtos primários pode encontrar limites no futuro pelo fato de que a posição chilena nestes mercados é vulnerável.

O primeiro capítulo pretende apresentar o transcorrer da reestruturação produtiva como desdobramento das reformas econômicas realizadas desde o governo militar da década de setenta, e as conseqüentes mudanças na pauta de exportações, com o aparecimento dos novos produtos primários produzidos para o mercado externo, como as frutas frescas², além de madeira e frutos do mar (e respectivos subprodutos).

O segundo capítulo tem a intenção de mostrar um cenário com alguns dos principais aspectos do mercado internacional de frutas, como estrutura do consumo, produção, principais exportadores e importadores, preços, fatores que têm impulsionado o crescimento do comércio mundial de frutas, a exemplo de esforços para liberalização comercial, avanços na tecnologia de produção, armazenagem e transporte.

O terceiro capítulo traz elementos para a discussão das condições de concorrência inter-países nos principais mercados de frutas, centralizando-se no comércio de contraestação de frutas frescas de clima temperado, cujos países competidores, entre estes o Chile, encontram-se no hemisfério Sul.

² As principais frutas chilenas produzidas para exportação são: uva de mesa, maçã, ameixa, pêssego, nectarina, pêra, abacate, kiwi e cereja.

Nas conclusões, procuramos alinhar os principais fatores desenvolvidos ao longo do trabalho para corroborar a tese inicial deste trabalho: o questionamento da sustentabilidade da estratégia comercial chilena.

CAPÍTULO 1 - O MODELO CHILENO DE CRESCIMENTO “HACIA AFUERA”

Evolução do Quadro Político-Econômico

A seguir apresentamos uma breve retrospectiva dos acontecimentos históricos desde o governo militar, até chegarmos à etapa atual do panorama político-econômico do Chile.

A partir de 1973, com a instauração do regime militar do general Pinochet, a economia chilena passa a sofrer uma série de reformas estruturais de cunho liberal, caracterizando o “restabelecimento do direito à propriedade privada como cerne do capitalismo em resposta à via chilena para o socialismo”³. Tais reformas constituem um processo que pode ser decomposto em duas principais etapas, seguindo as linhas gerais de periodização propostas por FERREIRA Jr (1995) e também por SILVA Jr (1995):

1. **1973-1982:** Diante do cenário de instabilidade macroeconômica - alta inflação, queda de salários, distorções nos preços relativos como consequência dos controles massivos de preço, crise no setor de comércio exterior, queda do nível de produção e de investimento, além de gastos públicos fora de controle, o governo militar opta por promover um programa de ajuste monetarista. O objetivo deste é atingir o rápido reequilíbrio do Balanço de Pagamentos, bem como reduzir a inflação, cujas causas eram atribuídas ao tamanho excessivo do Estado e empresas públicas, ineficiência na distribuição do investimento pela falta de mercado de capitais privado e alta proteção às atividades produtivas internas. Dentre as medidas tomadas, destacam-se: políticas fiscal e monetária restritivas, fim dos controles quantitativos de crédito, eliminação das taxas de câmbio múltiplas, ampla reforma financeira (privatização dos bancos estatais, liberalização das taxas de juros, maior facilidade para a entrada de bancos estrangeiros no país), ampla reforma tarifária que propunha a redução das tarifas e fim das barreiras não tarifárias, promoção de exportações, dissolução de sindicatos, proibição de negociações coletivas,

³Expressão cunhada por FERREIRA Jr (1995).

permissão da livre negociação no mercado de trabalho.

A abertura comercial de 1973 a 1976, via redução de tarifas, foi compensada por desvalorizações cambiais, assegurando um alto nível de proteção à produção local. A partir de 1976, no entanto, a taxa de câmbio passa a servir à política de estabilização e há grande queda do nível de proteção real. Esta etapa marca o abandono da industrialização por substituição de importações e a passagem para uma abertura indiscriminada da economia aos fluxos de comércio e investimento financeiro e produtivo externos. A abertura externa e a exposição dos agentes locais à concorrência internacional operaram como mecanismo de seleção dos organismos econômicos mais aptos à sobrevivência no novo contexto.

Com a ruptura no fluxo de financiamento externo (FMI e bancos credores internacionais) em 1982, o ajuste interno recaiu sobre o nível de atividade e o nível de emprego, retratando o seu alto custo social. Entretanto, a crise da dívida externa não foi sentida nas proporções em que atingiu outros países como Brasil e México, graças à composição da carga fiscal, concentrada em um setor de propriedade estatal, a extração de cobre.

2. 1983-1992: Após a política recessiva guiada pelo FMI, tem início uma política expansiva em 1984, com a elevação de tarifas e desvalorizações cambiais, privatizações de grandes empresas públicas e estatização da dívida externa, com conversão desta em investimento privado no país desde 1985. Alavancado também pelos investimentos do governo e seus gastos correntes, o investimento privado supera o montante de investimento público, com grandes vantagens para os investidores internacionais. O governo recorre a uma política de ajuste de preços relativos e de promoção de exportações e, a partir de 1985 ocorre a segunda reforma comercial do país. A política comercial de exportação passa a ser o principal instrumento de política econômica, para diminuir a dependência do crédito externo e equilibrar as contas externas.

Apesar de seguir utilizando medidas liberalizantes, o Estado mantém uma

postura intervencionista⁴, através de políticas de financiamento e gasto público anticíclicas, manipulação das tarifas e desvalorização cambial, que resultaram em aumento do nível de proteção efetiva da economia. Diante do aumento da entrada de capitais estrangeiros, o governo intervém no mercado financeiro, dificultando a arbitragem internacional das taxas de juros para evitar a sobrevalorização do câmbio e desequilíbrios externos.

Este segundo ajuste mostrou-se mais exitoso que o primeiro e acompanha a transição para o governo democrático em 1989. Este novo governo trata de reverter a trajetória do ciclo expansivo através de contenção de demanda, para evitar desequilíbrios macroeconômicos. Desde 1992, a economia dá sinais de estar recuperada e em crescimento. A inflação está estabilizada num patamar baixo (ao redor dos 8% ao ano, em 1995, menor que a média latino-americana), o PIB aumentou, assim como sua taxa de crescimento (chegou a 9,4% em 1992, uma das maiores taxas de crescimento constatadas nesse ano na América Latina), o país possui um grande volume de reservas (US\$ 13,580 bilhões, 28% do PIB em fevereiro de 1995), verificou-se redução do déficit e do desemprego (4,5% em 1992, índice mais baixo em 20 anos, 6,0% em 1994). A estrutura tarifária está bem mais simplificada e reduzida. Parte importante do êxito deve-se mais uma vez ao monopólio estatal do cobre exportado⁵, que passava por uma alta do preço internacional. As receitas excedentes daí advindas eram utilizadas em investimento público para absorver os altos custos de uma política cambial ativa. Em mais uma intervenção, foram concedidos créditos subsidiados à indústria e às atividades agrícolas de exportação⁶, o que serviu de alavanca para o investimento privado e se refletiu em superávites comerciais desde 1985.

Cabe ressaltar, seguindo artigo de Edward AMADEO⁷, que a observação da

⁴ TAVARES (1982)

⁵ SILVA Jr. (1995)

⁶ Um sinal do intervencionismo estatal pode ser observado na iniciativa de reflorestamento que viabilizou a expansão da produção de celulose e madeira, objeto de incentivos rurais dirigidos, que beneficiaram também a produção de alimentos.

⁷ AMADEO (1996).

experiência chilena pode ser útil devido à semelhança entre as reformas que ocorreram nas décadas de setenta e oitenta naquele país e as que estão acontecendo em outros países latino-americanos, baseadas na estabilização com âncora cambial, desde o final da década de oitenta. Obviamente as circunstâncias políticas e institucionais variam de acordo com o país ao longo do tempo, mas pontos como liberalização comercial e financeira, reforma do Estado e desregulamentação dos mercados de capital e trabalho são centrais em todas as experiências. É importante constatar que, não obstante os resultados positivos da experiência chilena, apresentados anteriormente, esta teve também alguns elementos negativos, chamados por AMADEO de “as agruras do ajuste”.

O processo de transição para o regime democrático no Chile foi muito longo e difícil. Os níveis do PIB, do produto per capita da manufatura e dos salários reais em 1989 – vésperas da decolagem da década de noventa – mostram que os vinte anos de reformas não acrescentaram muito ao bem-estar social e à riqueza do país. O PIB cresceu 17,4% entre 1970 e 1989 (equivalente a um crescimento médio anual de 0,78%), o produto per capita da manufatura diminuiu 9% e os salários reais diminuíram 8%. Durante o período de ajustamento, a taxa de desemprego atingiu o pico de 31,3% em 1983. O grau de mobilidade social segue sendo muito inferior ao observado no Brasil.

Na esfera política, vale destacar que o general Pinochet, após 25 anos no posto, aposentou-se do cargo de comandante do Exército em março deste ano. Na qualidade de ex-chefe de Estado com mais de seis anos no cargo, ele passará a fazer parte, com vários de seus amigos, do grupo de senadores não-eleitos (mas com direito a voto, conhecidos como “senadores biônicos”). É o que lhe garante a Constituição – cujo projeto, aliás, é de sua autoria, embora ratificado por dois plebiscitos na década de oitenta – mas serve para lembrar aos chilenos que, quase uma década depois do fim da ditadura, eles continuam vivendo em uma democracia não tão plena.

Para o corrente ano de 1998, entretanto, espera-se uma refreada no crescimento da economia, devido à crise asiática deflagrada no último trimestre de 1997 e ao ajuste econômico interno do País, via taxa de juros. Pesquisadores

acreditam num impacto maior da crise externa sobre o crescimento, uma vez que o Chile, antes desta conjuntura, estava em ajustes desde fins de 1995 e não tinha conseguido manter os gastos públicos alinhados com o PIB, processo que se repetiu até o último trimestre de 1997, quando a demanda interna cresceu 13,7%. Como resultado, foram observadas modestas expansões das exportações, o que fez baixar a renda disponível, em particular pelo menor preço do cobre (32%) e da celulose (7%), medidos em fevereiro de 1998 em relação a outubro de 1997. A desvalorização das moedas das nações asiáticas, e a conseqüente redução de preços ocasionaram uma alta nas importações chilenas advindas desta região durante o primeiro trimestre de 1998, da ordem de 33,6% em relação ao mesmo período de 1997. Este aumento se reflete na queda da produção de substitutos e conseqüentemente na redução do nível da atividade interna, na fabricação de produtos como calçados e têxteis. Alie-se a isto a possibilidade ainda não descartada, de uma crise cambial como impacto da queda nas bolsas asiáticas, de acordo com o banco J.P. Morgan, e do retrocesso do preço do cobre.

Mesmo assim, para Guillermo Perry⁸, economista do Banco Mundial, o Chile está melhor equipado que qualquer outro país da região para absorver choques externos, graças a suas instituições orçamentárias bem organizadas, a uma prudente administração fiscal, em superávit anual desde 1989, e a uma rigorosa supervisão bancária. E ainda dispõe de um instrumento para absorver os choques: o fundo de estabilização constituído pelos lucros da alta dos preços do cobre, que hoje atinge US\$1,85 bilhão e que pode ser utilizado pelo governo quando os preços caem⁹.

⁸GAZETA MERCANTIL 9/3/98.

⁹ As reservas do Fundo de Estabilização do Preço do Cobre variam segundo a diferença entre a cotação considerada no orçamento federal e o preço médio efetivo registrado a cada trimestre, acompanhando as vendas da CODELCO, a mineradora estatal de cobre do Chile.

A Reestruturação da Indústria no Chile e na América Latina

De uma maneira geral, todos os países da América Latina, de acordo com estudo de BIELSHOWSKY & STUMPO, que analisa os casos de Brasil, Argentina, Chile e México, enveredaram em processo de liberalização de suas economias. Uma das consequências mais severas em todos estes países foi o enfraquecimento, em diversos graus e em diferentes períodos, dos setores industriais de maior poder de crescimento¹⁰, inovação, difusão de progresso tecnológico e ampliação de demanda, à luz da Teoria Neo-schumpeteriana - setores incluídos na categoria *science based* da tipologia de Pavitt¹¹, como o complexo eletroeletrônico. Além deste, o mesmo ocorreu com os setores metalmeccânico e têxtil. Simultaneamente, observa-se um relativo fortalecimento dos ramos baseados em recursos naturais e um incremento dos coeficientes de importação. Verifica-se, deste modo, uma reversão da tendência anterior de aproximação ao perfil industrial dos países centrais.

Um dos indicadores da mudança estrutural ocorrida nos setores industriais dos países supracitados encontra-se nas variações no nível e composição do valor agregado, calculadas tomando como referência o nível de produção do momento em que se abandonaram os programas anteriores de crescimento industrial por substituição de importações no país, e comparando com o nível de produto do ano posterior ao processo de abertura comercial. A tabela a seguir ilustra a comparação entre esses momentos no Chile, Brasil, Argentina e México.

¹⁰ BAPTISTA (1997).

¹¹ Esta tipologia, proposta no paradigma neo-schumpeteriano por PAVITT (1984), associa às características estruturais dos setores (do ponto de vista de seus padrões de geração e difusão de tecnologia, derivados da natureza do paradigma tecnológico em que se inserem), diferentes padrões de dinâmica industrial, formas de concorrência dominantes (e portanto, também os fatores básicos de competitividade), estruturas de mercado (inclusive do ponto de vista morfológico) e, ainda, padrões de diversificação das firmas. Em outras palavras, identificam-se “distintos padrões de geração e difusão de assimetrias no interior e entre indústrias” POSSAS (1989). A partir da inter-relação destes elementos, configuram-se quatro tipos de firmas/setores: ‘dominados por fornecedores’ (*supplier-dominated*), ‘intensivos em escala’ (*scale-intensive*), ‘fornecedores especializados’ (*specialized suppliers*) e ‘baseados em ciência’ (*science based*). A esta taxonomia são associados, igualmente, setores industriais, da seguinte forma: a) dominados por fornecedores: agricultura, construção civil, serviços privados e manufaturas tradicionais; b) intensivos em escala: insumos básicos (aço, vidro etc), indústrias de montagem (bens de consumo duráveis e automobilística); c) fornecedores especializados: equipamentos/instrumentos; d) baseados em ciência: eletroeletrônica e química.

TABELA 1.1 - NÍVEL E COMPOSIÇÃO DO VALOR AGREGADO (%)

	CHILE		ARGENTINA		MÉXICO		BRASIL		OCDE	
	1972	1992	1977	1992	1981	1992	1980	1993	1975	1992
GRUPO1	30,7	22,5	34,2	29,8	28,6	31,7	35,1	36,6	41,4	46,5
metalmecânica/eletroeletrônica	9,7	5,1	13,6	7,7	10,4	8,8	18,7	17,3	22,8	25,3
equipamentos de transporte	8,0	2,4	10,8	12,5	7,9	9,6	7,8	8,3	10,7	11,5
GRUPO2	14,4	20,7	14,1	15	16,7	20,1	19,9	23,6	18,9	17,4
GRUPO 3	21,3	28,4	18,4	25,7	23,2	23,1	13,6	14,9	11,5	11,1
GRUPO 4	33,6	27,4	33,4	29,5	31,6	25,2	31,4	24,9	28,4	25,0
TOTAL	100,0	100,0	100	100	100	100	100	100	100	100
ÍNDICE DE VARIAÇÃO DO VALOR AGREGADO	100,0	141,0	100	95	100	115	100	100		

Fonte: CANUTO (1994) a partir de BIELSHOWSKY & STUMPO (1994)

Obs.: grupo 1- bens de capital mecânicos, eletroeletrônicos, instrumentos científicos, material de transporte, química fina, borracha, tabaco e vidro;

grupo 2- siderurgia, metalurgia básica de não-ferrosos, química básica e petroquímica, papel e celulose e combustíveis;

grupo 3- alimentos e bebidas

grupo 4- têxteis, calçados e vestuário, madeira e móveis, minerais não-metálicos (exceto vidro), produtos metálicos e outros produtos manufaturados.

À primeira vista, através da tabela é possível verificar a ocorrência de contração nos segmentos de bens de capital e de consumo durável do complexo eletromecânico em todos os países à exceção do Brasil, que continua se diferenciando dos demais devido a seu maior tamanho relativo, e foi beneficiado pelo caráter defensivo da política comercial e cambial nos anos oitenta, seguido pelo México, sobretudo devido à integração econômica deste país com o Norte. A maior redução do peso destes setores ocorreu no Chile, seguido pela Argentina em menor escala ¹²

No caso do Chile, pode-se dizer que o processo de transformação do parque industrial foi mais acentuado que nos demais países da América Latina, chegando a caracterizar em certa medida, de acordo com BIELSHOWSKY & STUMPO, um caso de desindustrialização. Um dos exemplos mais visíveis desta transformação encontra-

¹²Com relação aos incrementos de produtividade (medida pela proporção de valor agregado por pessoa empregada), a Argentina, mesmo num contexto de contração da produção industrial, apresenta um aumento de 74,8% em 18 anos. Brasil e México apresentam taxas intermediárias por diferentes razões. No México ocorre moderado incremento produtivo ao lado de investimentos pesados em alguns setores, enquanto que no Brasil este desenvolvimento se dá em meio ao estancamento do valor agregado industrial e processos de racionalização em maior grau que o de investimento. O Chile registrou grande incremento de produtividade apenas na produção de *commodities* a exemplo de celulose e alimentos congelados e frescos- peixes, frutas - 76% em 20 anos. Nos demais setores a média do aumento foi de 11%, um índice baixo se inserido no contexto de aumento do valor agregado.

se na indústria de material de transporte, que sofre declínio vertical, passando de 8% do valor agregado total para 2,4%.

Tal processo foi liderado por grandes empresas transnacionais, como montadoras de veículos e produtoras de eletrônicos de consumo, que durante a década de setenta abandonaram rapidamente a produção local e passaram a dedicar-se ao comércio interno de bens importados das matrizes ou outras filiais da rede internacional.

Ricardo Ffrench Davis, diretor de pesquisa do Banco Central chileno no primeiro governo democrático, destaca que especialmente na primeira fase, o ajuste implicou na redução do valor agregado da manufatura e o desaparecimento das pequenas e médias empresas: “Em 1979, depois que as reformas estavam em andamento por seis anos, o valor agregado no setor manufatureiro era 8% mais baixo do que havia sido em 1974 e 15% mais baixo em termos per capita. Sua parcela no PIB diminuiu acentuadamente de 26% para 20%”¹³

O índice de variação do valor agregado mostrado na tabela 1.1 aponta que este valor total foi incrementado em 41%, no período considerado na tabela (1972-1992), o que se deve ao substancial aumento da participação dos grupos 2 e 3 no valor agregado industrial, que crescem 44% e 33% respectivamente. Portanto, este aumento do produto industrial não deve ser entendido como aprofundamento da industrialização, como ocorreu com os “tigres asiáticos”, e sim como uma reversão em direção a segmentos intensivos em recursos naturais e de menor intensidade relativa em tecnologia, dado que o grupo 2 compreende essencialmente *commodities* industriais e o grupo 3, alimentos e bebidas. Em outros casos de países latino-americanos, a reconversão daqueles setores da indústria com maior potencial de difusão tecnológica, foi mais lenta e parcial, mas operou da mesma forma no sentido de promover forte redução do valor agregado interno dos setores que sofreram contração, via elevação dos coeficientes de importação sem o correspondente aumento das exportações industriais.

¹³ AMADEO (1996).

Impactos sobre a inserção internacional

A transformação da estrutura produtiva da indústria daqueles quatro países refletiu-se na alteração dos respectivos perfis de inserção internacional, conforme pode ser observado na tabela abaixo, que ilustra a composição das exportações industriais, tomando como referência a classificação dos setores industriais e as datas-marco utilizadas na tabela anterior.

TABELA 1.2 - COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS (%)

	CHILE		ARGENTINA		MÉXICO		BRASIL		OCDE	
	1970	1992	1978	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
Composição das exportações										
Grupo 1	11,3	9,3	16,6	16,6	27,7	58,5	26,1	31,7	48,6	58,9
Grupo 2	46,3	33,0	11,7	17,4	37,0	24,4	14,7	33,0	25,6	19,7
Grupo 3	25,0	41,6	51,5	52,5	18,7	4,8	44,1	19,2	7,1	6,0
Grupo 4	17,4	16,1	20,3	13,6	16,6	12,3	15,1	16,1	18,7	15,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: CANUTO (1994) a partir de BIELSHOWSKY & STUMPO (1994)

De acordo com a tabela, observou-se, em síntese, a seguinte mudança de perfil no que diz respeito à composição das exportações: Argentina - reafirmação das exportações de alimentos – grupo 3, que mantém a supremacia da pauta exportadora, passando de 51,5% em 1978 para 52,5% em 1992 e incremento nas *commodities* (grupo 2). México – reafirma sobretudo setor automotriz (incluído no grupo 1 que passa de 27,7% em 1980 para 58,5% em 1992) em detrimento do setor alimentos (cuja participação – grupo 3 - cai de 18,7% para 4,8% no mesmo período), o que tem como principal explicação a crescente integração com os demais países da América do Norte, sobretudo Estados Unidos. Brasil - redirecionamento para *commodities* – grupo 2 - cujo peso na composição de exportações cresceu de 14,7% em 1980 para 33,0% em 1992, e moderado aumento de setores intensivos em capital, significativa redução das exportações alimentícias, que no período mencionado passaram de 44,1% para 19,2%. Chile – forte deslocamento em relação às exportações de alimentos e bebidas (grupo 3) que aumenta sua participação de 25% em 1970 para 41,6% em 1992. A participação do grupo 2, das *commodities*, cai significativamente no período (de 46,3% para 33,0%) mas permanece como um dos maiores grupos de exportações

do país.

Uma das conclusões que se pode tirar desta análise diz respeito às conseqüências do tipo de reestruturação industrial promovido por estes países. “Ainda que com diferenças marcantes entre os países, de modo geral a evolução (dos complexos metalmecânico e eletroeletrônico) representou uma inflexão em relação à tendência histórica de aproximação aos perfis industriais dos países desenvolvidos”¹⁴. O enfraquecimento dos setores com maior poder de inovação tecnológica, de acordo com caracterização anterior, pode ter desdobramentos muito graves sobre a evolução do Balanço de Pagamentos, fragilizando as bases para o desenvolvimento dessas economias, pois as mesmas passam a depender cada vez mais do exterior para o abastecimento interno de bens de consumo e principalmente para o suprimento de bens de capital, peças e componentes para a indústria instalada no país. Por outro lado, a economia disputa divisas no exterior vendendo produtos de baixo valor agregado e baixo conteúdo tecnológico.

A observação da pauta global de exportações do Chile revela algumas características interessantes da inserção internacional da economia chilena, reforçando a argumentação desenvolvida anteriormente.

Como mostra a tabela 1.3, cerca de dois terços das exportações chilenas são constituídos por produtos primários ou com baixo grau de elaboração. O cobre, juntamente com seus derivados, é ainda seu principal componente, apesar de ter sofrido um decréscimo na sua participação, passando de 78,8% do total em 1970 para 46,8% em 1980, e chegando a 39,7% em 1992. Em contrapartida, observa-se um aumento na participação de outros setores como no caso da indústria da pesca, que em 1980 detém 4,9% do total de exportações, e aumenta gradativamente sua participação, alcançando o percentual de 8,3% em 1992. Comportamento semelhante pode ser observado quanto às exportações de madeira e derivados, que compunham 4,3% das exportações em 1975, e em 1992, alcançam 6,0%, do total. As frutas (que, no caso da tabela 1.3, incluem apenas uva e maçã fresca), que não figuravam entre os dez principais produtos de exportação, também adquirem importância no período, a partir

¹⁴ BIELSHOWSKY & STUMPO (1994).

de 1985. Entre 1975 e 1992, a participação conjunta de madeira, peixe e frutas (maçã e uva) é quase quintuplicada, fazendo com que este conjunto de novos produtos de exportação passasse a representar quase um quinto das exportações totais do país¹⁵.

TABELA 1.3 - EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO DA PAUTA DE EXPORTAÇÕES DO CHILE ¹⁶(%)

PRINCIPAIS PRODUTOS DE EXPORTAÇÃO	1970	1975	1980	1985	1990	1992
COBRE REFINADO	53.5	37.8	35.3	32.5	36.7	27.3
MINERAL E CONCENTRADO DE COBRE	2.3	*	5.1	7.5	6.1	10.1
COBRE BLISTER E DEMAIS FORMAS DE COBRE NÃO REFINADO	23.0	17,0	6.4	6.2	2.0	2.3
MADEIRA	1.3	4.1	3.0	2.5	4.2	6.0
PEIXE	1.3	*	4.9	7.1	7.5	8.3
FRUTAS (uva e maçã fresca)	*	*	*	4.9	4.1	5.2
MINÉRIOS	6.9	7.2	5.9	9.5	4.3	4.4
TOTAL DOS PRODUTOS PRINCIPAIS	88.3	66.1	60.6	70.2	65.6	63.6
OUTROS	11.7	33.9	39.4	29.8	33.4	36.4

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do "ANUARIO ESTADISTICO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE". CEPAL (1995).

Obs.: Trata-se da participação dos 10 principais produtos mais exportados a cada ano. O símbolo * indica que a participação do ramo relativa a esse ano não estava incluída entre as mais expressivas.

A contrapartida da reorientação das exportações encontra-se na sua pauta de importações, que mostramos a seguir dividida em seus principais agregados, a saber:

¹⁵ O item "Outros" da Tabela 1.3 certamente contém produtos de exportação não tradicionais que não fazem parte dos dez principais mas que, se computados, reforçariam o peso dos novos produtos no total. Tal é o caso, por exemplo, de algumas frutas como pêssego, pêra, ameixa e kiwi, que têm crescente importância na pauta de exportações do Chile.

¹⁶ Os ramos foram agrupados da seguinte forma, seguindo a classificação do *Standard International Trade Classification*, cuja numeração para cada produto aparece entre parênteses:

COBRE REFINADO (68212) MINERAL E CONCENTRADO DE COBRE (28311)

BLISTER E DEMAIS FORMAS DE COBRE NÃO REFINADO (68211)

MADEIRA – polpa de madeira sulfato branqueada, exceto solúvel (25172), polpa de madeira ao sulfato não branqueada (25171), arcos, tiras e estacas de madeiras (63183), tábuas serradas longitudinalmente, coníferas (24321)

PEIXE – peixe fresco, refrigerado ou congelado (0311), farinha de peixe (0814)

FRUTAS – uvas frescas (0515), maçãs frescas (0514)

MINÉRIOS - ouro bruto e semitrabalhado (97101), nitrato sódico natural (2712), mineral de ferro e seus concentrados, exceto pirita de ferro tostada (2813), minerais de titânio, vanádio, molibdênio, tântalo, zircônio e seus concentrados (28393), minerais e concentrados de minerais de prata, platina, e metais do grupo platino (28501), prata bruta ou semielaborada, exceto chapas (68111).

alimentos, suprimentos para a indústria, equipamentos, transporte e bens de consumo, numa comparação entre dois momentos distintos: 1979 e 1995.

TABELA 1.4 - IMPORTAÇÕES POR CATEGORIA ECONÔMICA (%)
(Classificação SITC)

	1979	1995
IMPORTAÇÕES TOTAIS	100	100
Alimentos	11.2	5.6
Suprimentos para a indústria	21.9	29.5
Equipamentos	15.6	26.6
Transporte	12.9	15.1
Bens de consumo	10.6	13.2
Bens não mencionados	6.7	1.3

Fonte: INTERNATIONAL TRADE STATISTICS YEARBOOK, vários anos

A comparação da pauta de importações global nesses anos indica que houve aumento significativo da participação de importados nos setores de suprimentos para a indústria e equipamentos, e em menor grau, em transporte e bens de consumo. O único setor em que o percentual de produtos importados caiu em relação ao nível de 1979 foi o setor alimentício, que inclui bens primários e processados, e que constitui a categoria na qual se encontra o bem em estudo, as frutas. Esta evolução das importações complementa a análise anterior, onde se afirmava que a transformação do parque produtivo nacional refletiu-se na mudança do perfil de inserção internacional, através da pauta de exportações e de importações.

Pode-se dizer que o Chile, portanto, centralizou o dinamismo de sua economia na produção e exportação de produtos primários ou com baixo grau de elaboração, apostando nas vantagens comparativas do país, fundadas em seus recursos naturais e que aumentou sua dependência externa nos setores que envolvem maior conteúdo tecnológico.

CAPÍTULO 2 – ESTRUTURA E FUNCIONAMENTO DO MERCADO MUNDIAL DE FRUTAS

Consumo

As frutas são elementos importantes na dieta alimentar em muitos países e são consumidas em todo o mundo. Seu consumo tem obtido significativos incrementos nas últimas décadas, seguindo, por um lado o aumento na renda per capita verificado ao longo deste período e, por outro, refletindo a tendência em direção a uma dieta mais variada e saudável. Isto se expressa sobretudo através do crescimento do consumo de frutas como complemento nutritivo à dieta regular, graças a seus aportes em vitaminas, sais minerais, sendo ao mesmo tempo pobres em calorias, o que explica a contrapartida da diminuição do consumo de produtos vistos como contrários aos valores nutritivos modernos, como produtos que contêm colesterol ou tendem a engordar.

A demanda mundial de frutas é altamente preço-elástica. Como exemplo, a uva de mesa, nas vendas a varejo nos Estados Unidos durante o período de 1953 a 1983, apresentou índice de elasticidade-preço de -1.38 , seguido pelas frutas cítricas que apresentaram índice de -1.00 .

O comportamento da demanda de frutas difere do da maioria dos produtos agrícolas que a exemplo de arroz e batata, apresentam índices entre -0.5 e 0.0 , mostrando uma demanda relativamente inelástica.

Entretanto, isto não se aplica às maçãs, que no mesmo período mostraram baixa elasticidade-preço (0.20), similar à de bananas e outros vegetais. Este comportamento com relação às maçãs refletiu-se na experiência da Comunidade Européia durante a safra de 1992/1993: excessos de oferta levaram a preços muito baixos, mas não a significativos aumentos de consumo, num fenômeno típico de mercado saturado.¹⁷

¹⁷ RABOBANK (1993).

Quanto à elasticidade-renda, verifica-se, conforme a mesma fonte, que a maioria dos produtos agrícolas apresenta índices positivos (inclusive uvas) que variam entre 0 e 0,5. No entanto, também neste caso maçãs e bananas mostraram índices negativos, (respectivamente -0,35 e -0,05), o que sugere que, a um aumento na renda, o consumidor migre para frutas de imagem superior, e portanto, mais caras.

As preferências pelas frutas consumidas são diferentes nas regiões temperadas e tropicais. Na Europa Ocidental¹⁸, Estados Unidos e Canadá, frutas cítricas e maçãs são mais apreciadas. A quantidade de bananas consumidas tem crescido bastante na última década, especialmente na Alemanha e Estados Unidos, onde são muito populares, juntamente com o kiwi.

Nas regiões tropicais, as preferências recaem sobre variedades locais. A manga é; após a banana, a fruta mais consumida. O abacate e o mamão também são largamente consumidos nestas regiões.

As razões desta diferença de preferências estão relacionadas evidentemente com a relativa abundância da oferta local, com os preços e também com a renda per capita disponível, muito inferior nas regiões tropicais.

A União Européia é o maior mercado consumidor de frutas. Em 1992 já apresentava mais de 350 milhões de consumidores. Mesmo dentro da Comunidade, entre países vizinhos, é possível encontrar grandes diferenças no consumo de frutas frescas. A Alemanha é o país mais populoso da Comunidade Européia, com 80 milhões de habitantes pós-reunificação. A demanda por frutas, especialmente cítricas e bananas, tem crescido fortemente, suprida por importações. No Reino Unido, as maçãs eram as mais consumidas em 1992, ao lado de forte crescimento de frutas cítricas e bananas. Na França, à mesma época, o consumo de cítricos respondia por um terço do consumo total de frutas e as bananas ocupavam uma posição de menor importância. A política de importação neste país resultou em nível de preços ao consumidor superior ao praticado na Alemanha. Outras frutas como ameixas e

¹⁸ Entretanto, conforme fontes mais recentes, constata-se que a gama de frutas consumidas na Europa compõe-se de cerca de 50 produtos de diferentes variedades, sendo alguns exemplos de frutas de clima temperado mais visadas as pêras, kiwi, framboesas, ameixas, marmelo. GREEN (1997).

pêssegos têm maior importância na França que nos demais países da Comunidade Européia. A Itália apresenta um nível de consumo *per capita* mais alto que em outros países da Comunidade Européia devido à disponibilidade de oferta interna, mais barata e exportada apenas em baixo volume. Na Espanha predomina o consumo de frutas cítricas, seguidas por maçãs, bananas, pêras e pêsegos. Com cerca de 110kg per capita, o consumo anual espanhol se localiza entre os maiores da Europa, o que está fortemente associado à disponibilidade sazonal local.

Nos Estados Unidos, segundo maior mercado mundial para frutas frescas, tem-se percebido um crescimento maior do consumo de suco de laranja (que dobrou entre 1970 e 1987, passando para 20 kg per capita), em comparação ao consumo de frutas *in natura*, compensando a queda e substituindo em parte o consumo de cítricos e pêsegos. Este é um dos mercados que mais tem apresentado tendência em direção à estagnação dos níveis de consumo, dada a relativa estabilidade da renda pessoal disponível.

O Japão, embora sendo o maior mercado em termos de poder de compra, apresentou até 1992, um nível de consumo de frutas estável em relação a 1970, seguindo uma tendência de aproximação com o padrão norte-americano de consumo (*fast food*). Contudo, após esse ano, os consumidores japoneses parecem estar prestando mais atenção à composição da sua dieta, aumentando o interesse por produtos mais saudáveis, ao mesmo tempo que se preocupam com os aspectos ambientais, preferindo o consumo de frutas provenientes de regiões que estejam abandonando o uso de inseticidas químicos¹⁹. Também neste país o consumo de frutas é liderado pelos cítricos.

Produção

A produção de frutas está espalhada por muitos países e as variedades cultivadas variam de região para região. O volume da produção é influenciado, no curto prazo principalmente pelas condições meteorológicas e pestes e, no longo prazo, sobretudo por inovações tecnológicas que permitam a obtenção de vantagens

¹⁹ VIGLIO (1996).

significativas de produtividade e/ou redução de custos.

Nos países industrializados, o cultivo é geralmente intensivo em capital, e nos países em desenvolvimento, ainda são utilizados métodos tradicionais e intensivos em mão-de-obra. A produção em larga escala só é possível em países onde o trabalho é relativamente barato. Certas culturas, como bananas, são exploradas por grandes empresas multinacionais que são também responsáveis pela distribuição, a exemplo da bananicultura na América Central.

A produção mundial das mais importantes frutas atingiu, em 1991, 348 milhões de toneladas. Comparando com a média do período de 1979 a 1981, isto representa um aumento de 18% na produção mundial. Quatro frutas dominam o cenário mundial: frutas cítricas, uvas, bananas e maçãs respondem respectivamente por 22%, 16%, 14% e 11% do total da produção mundial, em volume. Em conjunto, estas quatro frutas respondem por mais de 60% da produção global.

TABELA 2.1 – PRODUÇÃO DAS PRINCIPAIS FRUTAS (em milhões de toneladas)

	1979/1981	1991	Crescimento 1980 – 91 (em %)
Cítricos	55.9	76.7	37.2
Uva	66.0	57.2	-13.3
Banana	37.4	47.7	27.5
Maçã	34.6	39.4	13.9
Outras frutas	100.1	127.0	27.0
Total de frutas	294	348	18.4

Fonte: RABOBANK (1993)

Pela tabela anterior, nota-se que a produção de cítricos foi a que cresceu mais rapidamente durante o período, mais que dobrando a taxa de crescimento do conjunto. A produção de uva caiu, em grande parte devido ao decréscimo da produção de vinho. A produção de maçã cresceu mais lentamente que o total da produção de frutas. Cabe também a observação de que a produção de outras frutas também cresceu muito expressivamente (27%) no período tratado.

A produção das principais frutas está concentrada num número relativamente pequeno de países. Em geral, não mais que cinco países respondem por mais da

metade da produção mundial. (Tabela 2.2).

**TABELA 2.2 - PRODUÇÃO DE FRUTAS NOS MAIORES PAÍSES PRODUTORES
(1991, X 1000 toneladas)**

	cítricos	uva	banana	maçã	manga	pêra	abacaxi	pêssego
Brasil	20048		5630		395		787	
EUA	10362	4944		4477		824	504	1316
China	6302		2105	4816	580	2728	927	808
Espanha	4378	5087		567		412		691
México	3162				845			
Itália	3308	9230		1793		864		1389
França		7020		2000				450
CEI		5400		6000		500		
Turquia		3600						
Índia			6400		9700		700	
Filipinas			3545		346		1160	
Equador			2954					
Indonésia			2400		456			
Paquistão					780			
Tailândia					614		1860	
Alemanha				781				
Japão						420		
Grécia								824
Mundo	77322	57188	47660	39404	16127	9359	10076	8682

Fonte: RABOBANK (1993)

Exportações

Aproximadamente 10% da produção mundial de frutas é transacionada em forma de exportação de fruta fresca. Em 1994, o valor FOB desta porcentagem correspondeu a US\$25 bilhões, equivalente a 1% de todo o comércio mundial e 15% do comércio agroalimentício.²⁰

O quadro a seguir mostra o cenário do destino da produção mundial de frutas conforme a utilização e forma de consumo no ano de 1991. Na categoria de fruta fresca, as exportações são lideradas pela banana (22% da produção comercial), seguida pela pêra (16%). No outro extremo, a uva é a fruta com menor participação

²⁰ OECD (1996).

de vendas *in natura* em relação à produção total (3%), e em contrapartida é a que mais apresenta percentual de vendas na forma processada (50%). A pêra é a fruta com maior índice de consumo doméstico (60%). Uma observação interessante remete ao fato de que dentre as frutas mencionadas nesta tabela, pêssegos e nectarinas são as frutas que mostraram maior incidência de perdas neste ano (8%).

TABELA 2.3 – UTILIZAÇÃO DA PRODUÇÃO MUNDIAL DE FRUTAS (EM % DA PRODUÇÃO COMERCIAL)

	PRODUÇÃO COMERCIAL	EXPORT. FRESCAS	PROCESSADAS	CONSUMO DOMÉSTICO	PERDAS
Uva	100	3	50	47	0
Cítricos	100	10	35	53	2
Banana	100	22	-	78	0
Maçã	100	10	32	56	2
Cereja	100	7	45	48	0
Pêssego/nectarina	100	11	26	55	8
Damasco	100	8	45	44	3
Pêra	100	16	22	60	2

Fonte: USDA

No ano de 1991, observou-se o seguinte comportamento das exportações frutícolas, conforme mostra a próxima tabela. Com relação à uva de mesa, o Chile aparece como único país que cultiva uvas direcionadas à exportação: 37% da produção é exportada e o restante é processada em vinho²¹. Os demais países destinam uma pequena parcela da produção ao mercado externo. Uma produção orientada à exportação é um fator determinante do sucesso no mercado internacional, portanto os estágios da produção, embalagem, comércio e distribuição são gerados para a demanda dos mercados de exportação. A quota de exportação de bananas de vários países da América Central (Equador, Colômbia, Costa Rica, Honduras, Panamá) é alta (respectivamente 92%, 90%, 99%, 64%, 60%), enquanto que no Brasil, um dos maiores países produtores desta fruta, a proporção exportada é insignificante (1%). Esta proporção pode variar de estação para estação dependendo

²¹ Esta informação está também presente no programa GLOBO RURAL (1998).

da produção. Mesmo durante baixas safras, muitos países tentam manter seus níveis de exportação, aumentando a parcela exportada. Quanto às maçãs, novamente o Chile aparece como o produtor mais direcionado à exportação, destinando 52% da produção ao mercado externo, enquanto os demais países exportadores desta fruta estão incluídos entre os maiores produtores (ver tabela 2.2) e exportam menor proporção de sua produção, ainda que maiores em comparação às parcelas de uva exportada. Uva e maçã voltarão a ser abordadas em outro ponto deste trabalho, juntamente com pêra e kiwi.

TABELA 2.4 - EXPORTAÇÃO DE FRUTAS DOS MAIORES PAÍSES EXPORTADORES EM 1991 (Volume X 1000 toneladas e em % da produção)

	Uva de mesa		Cítricos		Banana		Maçã	
	volume	% prod.	volume	% prod.	volume	% prod.	volume	% prod.
Mundo	1659	3	7531	10	10333	22	3934	10
EUA	246	5	845	8	356		432	10
Argentina	12	1	241	15			270	25
Brasil	2		131	1	38	1	4	1
Chile	419	37	6	3			392	52
Equador					2714	92		
Colômbia					1473	90		
Costa Rica					1541	99		
Honduras					699	64		
Panamá					707	60		
Itália	460	5	223	7			342	19
Espanha	114	2	2302	53			17	2
França	12				25		639	32
Hungria	10	1					350	37
Grécia	109	8	385	41			9	3
África do Sul	62	4	432	52			198	37
Marrocos			678	53				
Israel	8	8	325	53	49			
Filipinas					951	27		

Fonte: RABOBANK (1993)

Importações

Em 1991, o valor das importações mundiais de frutas atingiu a cifra de US\$23 bilhões. A Europa é o maior importador de fruta fresca. Cerca de 51% das

importações deste continente provêm de países da própria União Européia, e as principais frutas importadas são: cítricos, bananas e maçãs. A Alemanha é o maior importador (19,2% das importações mundiais). Em termos absolutos, a quantidade de frutas importadas tem crescido em praticamente todos os países, mais notavelmente no Japão, Alemanha, França e Reino Unido.

A tabela a seguir apresenta os valores monetários em dólares das importações de frutas frescas realizadas pelos países da OCDE naquele mesmo ano. Pela tabela, verifica-se, complementando observação de maiores regiões consumidoras em item anterior, que os países da União Européia responderam pela maior parte das importações de frutas frescas no ano de 1991 dentre os referidos países, com o equivalente a US\$12.3 bilhões, 64,3% do total importado pela OCDE.

TABELA 2.5 – A IMPORTAÇÃO DE FRUTAS FRESCAS PELOS PAÍSES DA OCDE

	IMPORTAÇÕES (US\$BILHÕES 1991)
Canadá	1.2
EUA	2.3
Japão	1.4
Austrália/Nova Zelândia	0.1
União Européia	12.3
Outros	1.8
Total das importações da OCDE	19.1

Fonte: RABOBANK (1993)

Comportamento dos preços

Os preços variam conforme a estação, ciclo e tendência.

Movimentos cíclicos de preço estendem-se por vários anos e são influenciados por fatores externos. Uma colheita baixa pode resultar em altos preços para os produtores, que na próxima estação tenderão a expandir sua produção, o que resultará em preços mais baixos novamente. A duração do ciclo depende do ciclo de vida da fruta e dos padrões de comportamento dos produtores. Assim, as bananas, que têm um ciclo de vida curto se comparado ao de outras frutas, podem responder mais rapidamente a mudanças nos níveis de preço.

As tendências de preço indicam um desenvolvimento de longo prazo. Uma

alteração nas preferências do consumidor pode incrementar ou provocar a queda da demanda por uma determinada fruta. A demanda saturada de maçãs em certos mercados europeus tem afetado diretamente seu nível de preço. A oferta de maçãs tem crescido continuamente graças às novas técnicas de plantio e maturação. Deste modo, as vantagens de custo da produção são repassadas ao longo da cadeia de comercialização, chegando até o consumidor, o que se reflete numa tendência de longo prazo em direção a preços mais baixos.

Uma característica da maçã nos Estados Unidos é seu preço relativamente constante, em nível elevado, enquanto que em outros países como Itália e França os preços de maçã têm apresentado fortes flutuações com tendências gerais de queda.

Expansão do comércio

A expansão nos volumes de comércio de frutas frescas (assim como para várias outras commodities frescas) vem sendo estimulada pela liberalização e ampliação dos blocos regionais, e com a conclusão da Rodada Uruguai (setembro de 1986 a abril de 1994) do GATT. Estas dizem respeito aos objetivos de promover a liberalização do comércio mundial, e implementar disciplinas mais efetivas e aplicáveis multilateralmente, no sentido de coibir distorções comerciais e sanções protecionistas. Para atingir este objetivo, alguns dos instrumentos utilizados serão:

- ⇒ *Acesso a mercados* - através da criação de oportunidades de comércio para a commodity mais significativa de cada país membro - o que não significa que um país é obrigado a importar certo volume mínimo, mas é obrigado a estabelecer oportunidades de acesso. Gera expectativas favoráveis ao aumento de fluxos comerciais para uvas de mesa e frutas decíduas. A via de acesso é a TRQ, quotas tarifárias, que permitam um determinado volume de importações a uma tarifa preferencial - 3% do consumo doméstico em 1995, expandindo-se para 5% em 2000. É relevante destacar que este acesso também tem resultado de acordos de cooperação internacional fora do escopo do GATT, como o NAFTA, MERCOSUL, CEFTA (Europa Central).
- ⇒ *Tarifação de barreiras não tarifárias* - As barreiras não tarifárias: quotas,

arbitragem de liberação de licenças de importação, etc, serão progressivamente transformadas em barreiras tarifárias, a exemplo da política praticada na União Européia. Neste mercado, optou-se pela adoção de um sistema de preços mínimos de entrada. Este sistema funciona basicamente do seguinte modo: se o preço de entrada da *commodity* importada for superior ao preço mínimo de entrada, será aplicada uma tarifa *ad valorem*; se for inferior ao preço mínimo, além da tarifa, será cobrada uma tarifa adicional, correspondente à restrição no nível máximo. Estes preços mínimos variarão de acordo com calendários de importação específicos, e acabam constituindo um artifício para a manutenção de certo grau de proteção dos produtores da União Européia contra flutuações nos preços mundiais de frutas e vegetais, ao mesmo tempo que mantém o princípio da preferência interna.

- ⇒ *Reduções tarifárias* - gerarão estímulo às importações de frutas frescas por parte do hemisfério Norte, sobretudo as de contraestação. Entretanto, previamente ao término das negociações da Rodada Uruguai, alguns países já tinham reduzido suas tarifas para frutas e legumes originários de certos países na estrutura de acordos bi ou plurilaterais. Para estes países, o impacto das reduções tarifárias será menor, como é o caso do comércio de maçãs entre Estados Unidos e México sob o acordo do NAFTA.
- ⇒ *Provisões especiais de salvaguarda* - podem ser utilizadas no caso de ameaça de perdas para a produção interna, ocasionadas por surto de importações, em termos de volumes excessivos ou preços demasiadamente baixos. No caso das frutas, a cláusula pode ser implementada em períodos de pico de oferta doméstica. Existe grande probabilidade de esta cláusula ser recorrentemente utilizada pelos países importadores do hemisfério Norte, o que limita a efetividade do compromisso de acesso a mercados e introduz elemento arbitrário na tarifação.

Além destes instrumentos, o Acordo da Rodada Uruguai estabelece compromissos de redução de exportações subsidiadas (cujo impacto maior se dará sobre a queda dos altos níveis de proteção do mercado agrícola da União Européia,

abrindo espaço para exportadores do Sul) e regras fitossanitárias mais eficientes, baseadas em princípios científicos verificáveis²².

As reduções tarifárias para frutas resultantes da Rodada Uruguai para alguns países da OCDE estão sintetizadas no quadro a seguir.

TABELA 2.6 – REDUÇÕES DE TARIFAS PARA FRUTAS FRESCAS PARA PAÍSES DA OCDE A PARTIR DA RODADA URUGUAI

PAÍS	Apresentação das Frutas	Número de linhas tarifárias	Redução média
União Européia	Frescas ou refrigeradas	82	28%
	Processadas e conservadas	273	26%
Estados Unidos	Frescas ou refrigeradas	61	34%
	Processadas e conservadas	138	37%
Japão	Frescas ou refrigeradas	47	43%
	Processadas e conservadas	162	40%
Canadá	Frescas ou refrigeradas	23	42%
	Processadas e conservadas	56	38%
Noruega	Frescas ou refrigeradas	78	51%
	Processadas e conservadas	45	39%

Fonte: OCDE (1997).

Na União Européia, a redução média para frutas frescas ou refrigeradas é de 20%, mas este valor muda para 50% no caso dos produtos tropicais. Idem para frutas processadas.

Nos Estados Unidos, a redução é pequena para frutas frescas e congeladas como laranjas, uvas, figos, abacaxis, pistaches, tâmaras. Há algumas reduções substanciais sobre produtos como melancias e algumas supressões (kiwi), mas a maioria é sobre produtos de base reduzida. Para as frutas transformadas, pequenas reduções sobre sucos de frutas e certos tipos de castanhas, mas a maioria das reduções situam-se ao redor de 36%. As maiores reduções operam sobre tarifas mais baixas.

No caso do Japão, para frutas frescas e congeladas, as reduções são na maioria, de 40%. Existem ainda, tarifas diferenciadas, de 15% (para uvas na estação, abacaxis e cerejas), 50%(bananas e nozes) e 100% (cítricos).

²² Para maiores detalhes sobre a disciplina para a aplicação de medidas sanitárias e fitossanitárias, ver FAO/ BANCO MUNDIAL (1996).

No Canadá, a importação da maioria das frutas é isenta de tarifação. Reduções de 36% e 15% sobre frutas frescas - uvas, damascos, cerejas, pêssegos, ameixas e morangos. Para frutas transformadas, a redução média foi de 36% sobre as tarifas de 10 a 15%, e também sobre as tarifas relativamente pequenas incidentes sobre sucos, exceto de maçã e tomate, cujas reduções de tarifas situaram-se em 15%.

Para a Noruega, quanto às frutas frescas e congeladas, observou-se elevação da tarifação sobre produtos muito pouco sensíveis. Redução de 15% sobre as tarifas elevadas das maçãs na estação, pêras, cerejas. Sobre os demais produtos com tarifação menos elevada, a redução é de 70%. Para frutas processadas, a redução foi de 15% sobre tarifas elevadas (de produtos contendo insumos locais). Redução considerável das tarifas mais baixas.

Outro fator que exerce poderosa influência no crescimento dos mercados de frutas frescas e congeladas é o desenvolvimento do progresso técnico na armazenagem e transporte de fruta fresca, assim como nas técnicas de cultivo. O uso de atmosfera controlada no transporte e estocagem de frutas, uma técnica recente que data do início da década de oitenta, consiste em colocar a fruta numa atmosfera contendo oxigênio, nitrogênio e dióxido de carbono a um determinado nível de umidade e temperatura, que retardará o metabolismo da fruta e absorvendo o etileno liberado, se necessário. Esta técnica oferece algumas vantagens, como a ampliação do período de estocagem; proteção contra a multiplicação de organismos nocivos; possibilidade de colher a fruta num estágio de maturação mais avançado, o que traz substanciais ganhos em qualidade e sabor em comparação com demais métodos; aumento da duração do período de transporte, possibilitando a substituição do transporte aéreo pelo marítimo (o custo do aéreo pode chegar a quatro vezes o custo do marítimo)²³.

Além disso, devem ser consideradas as reduções no tempo de transporte marítimo, o aumento da velocidade média de viagem (que cresceu em média de 20 a

²³ Ainda assim, o avião é necessário para o transporte de algumas frutas muito frágeis e de vida curta. No mercado atacadista de Rungis, em Paris, por volta de 5% das frutas comercializadas chegam por via aérea.

30% dos anos setenta aos anos oitenta), a ampliação de capacidade de transporte nos navios²⁴ – cujas modalidades refrigeradas e paletizáveis respondem por quase 50% do comércio internacional - e em alguns casos aumento na competitividade devido a melhorias na infra-estrutura portuária²⁵.

Por outro lado, a crescente mobilização em defesa do meio ambiente exigirá mudanças nas tecnologias de produção, embalagem e transporte. Em alguns casos esta preocupação se mostra presente na instituição de barreiras à importação de natureza fitossanitária e de impacto sobre o meio ambiente.

Com relação às técnicas de cultivo, destaca-se a antecipação da produção e da colheita, assim como o atraso, para ampliar ao máximo o aproveitamento da estação de cultivo. Estes métodos são bastante utilizados pelos países exportadores do hemisfério Sul, para mercados no hemisfério Norte, o que resulta na criação de tensões comerciais entre os dois hemisférios, devido à sobreposição dos períodos de venda da produção local no Norte e importações do Sul. Deve ser mencionado também o uso de tecnologias de pré-maturação, usadas para maçãs, kiwis e pêras, com vantagens semelhantes às do método da atmosfera controlada, mas com efeitos colaterais, como perda de qualidades organolépticas, possível aparecimento de manchas, entre outras.

Vale a pena mencionar também a ampliação do uso de energia nuclear na conservação de frutas e outros alimentos. A Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) estima que 25% de toda a produção mundial de alimentos é perdida pela ação de insetos, bactérias e roedores. No Brasil, maior produtor mundial de frutas, as perdas ultrapassam 30%, e para combater as perdas, o

²⁴ Global Revista de Comércio Exterior e Transporte (1998); GREEN (1997). O transporte sobre *pallets* permite uma manipulação mais rápida e eficiente e menos onerosa das caixas, que por outro lado devem estar adaptadas às medidas dos *pallets*.

²⁵ A melhoria no transporte marítimo tem sido um dos fatores essenciais do desenvolvimento das exportações chilenas. Os dois principais armadores de Chile, a Companhia Sud Americana de Vapores (CSAV) e a Compañía Chilena de Navegación Interoceánica (CCNI) situam-se no primeiro escalão de América do Sul. Estas empresas operam principalmente no porto de Valparaíso, que concentra 70% do tráfego de containers do país. Atualmente o Chile consegue mandar suas frutas aos importadores de Rotterdam 22 dias após a colheita, e aos importadores da Filadélfia em menos de 15 dias. Há dez anos, este intervalo era de 30 dias até a UE e 21 dias até os Estados Unidos. JTI – JOURNAL POUR LE TRANSPORT INTERNATIONAL (1997)

país passará a fazer parte, a partir de 1999, do seleto grupo de países que utiliza a técnica para fins comerciais e tem legislação específica. A irradiação gama higieniza e desinfeta os alimentos da ação de pragas e aumenta o seu tempo de vida, sem deixar resíduos nos alimentos²⁶. Atualmente, existem 37 países participantes do Grupo Consultivo Internacional sobre Irradiação de Alimentos, órgão intergovernamental responsável pela divulgação do uso seguro da técnica.

Além dos aspectos já mencionados como condições para o aumento das exportações de frutas, existe também a homogeneização dos produtos, em resposta a critérios comerciais, imprescindíveis para poder operar num tipo de comércio onde a presença física do produto não é possível no momento em que é vendido (contrato futuro). A imaterialidade do objeto da transação só ocorre se garantida por uma padronização mínima dos produtos²⁷.

²⁶Estas informações foram coletadas em pesquisas desenvolvidas pelo Centro de Energia Nuclear na Agricultura da Esalq – Escola Superior de Agricultura Luís de Queiroz, da USP, em Piracicaba, e publicadas em GAZETA MERCANTIL (1998).

²⁷ GREEN (1997).

CAPÍTULO 3 - A CONCORRÊNCIA NOS MERCADOS DE FRUTAS FRESCAS

Comércio de contraestação

Apesar de grande parte da produção e exportação estar concentrada em países desenvolvidos do hemisfério Norte, tem-se observado um deslocamento dos centros habituais em direção aos países em desenvolvimento do Hemisfério Sul. As causas deste movimento estão relacionadas à necessidade destes últimos de buscar alternativas a seus produtos tradicionais pela crise no mercado mundial destes (queda nos preços internacionais de frutas tropicais, debilitamento de acordos internacionais, novas plantações ou baixo crescimento da demanda nos países desenvolvidos).

Sob outro ângulo, as mudanças nos hábitos de consumo, estritamente associados à evolução do comércio varejista, bem como ao progresso técnico em diferentes níveis, estão na base das alterações no funcionamento do comércio frutícola internacional. Estas alterações, expressas numa ampliação do leque de produtos e no desenvolvimento do comércio de **contraestação**, têm beneficiado o crescimento das exportações de alguns países, sobretudo os que se situam no hemisfério Sul.

A estrutura dos fluxos de comércio de frutas frescas tem sido alterada ao longo das últimas décadas em virtude da entrada de novos competidores, países cuja produção é voltada para o comércio internacional, a exemplo de Chile, África do Sul, Argentina, Austrália. Estes países, entre outros do Hemisfério Sul, entraram neste mercado aproveitando a sazonalidade da produção daqueles competidores antigos, situados em grande maioria no hemisfério Norte. Deste modo, países do Sul exportam sua produção para grandes mercados do Norte no momento em que a produção interna destes ou dos seus fornecedores do Norte se encontra na entressafra ou contraestação- basicamente no período de novembro a março, inverno no Norte - beneficiando-se da ausência ou escassez de outra oferta e sustentando

elevados níveis de preço²⁸. As importações de contraestação de melão, por exemplo, representam 11% do consumo europeu, originárias do Brasil, Venezuela, Chile, África do Sul e Senegal²⁹. Assim, observa-se uma mudança no padrão de produção, com reorientação para frutas (e hortaliças) de clima temperado comercializáveis na entressafra nos mercados do hemisfério Norte, assim como de frutas exóticas.

Uma ilustração deste movimento sazonal pode ser vista através dos calendários de exportação de várias outras frutas de acordo com cada país exportador, mostrados a seguir. As cifras presentes nos quadros indicam a porcentagem da produção local e importações que ingressam nos mercados do hemisfério Norte.

**CALENDÁRIO DE COMERCIALIZAÇÃO DE FRUTAS NOS
HEMISFÉRIOS
NORTE E SUL EM 1992 (%)**

MAÇÃ	JAN	FEV	MA R	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Northern Hemisphere*												
EU	<-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	----->
UNITED STATES	<-9--	--12--	---9---	---8---	---8---	---5---	---5---	---4---	---9---	---12---	---9---	--10-->
JAPAN	<-7--	--8---	---8---	---6---	---4---	---3---	---2---	---3---	---1---	---18---	--17,5--	-12,5>
Southern Hemisphere**												
ARGENTINA		<7---	--28---	--28---	--28---	---8---	--1-->					
CHILE			<13,1-	--41,2--	--27,3--	---9,4---	--7,7---	--1,3-->				
AUSTRÁLIA					<-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	----->
NEW ZELAND				<-----	-----	-----	-----	-----	-----	----->	-----	-----
SOUTH AFRICA			<-1---	---8---	--19---	--20---	--25---	--14---	---9---	--4-->		

²⁸ Uma observação interessante refere-se ao fato de que os países do hemisfério Sul, ao se inserirem neste comércio de contraestação, não necessitam promover produtos novos, o que significaria elevados investimentos publicitários. Estes, entretanto são de todo modo necessários para consolidar as marcas e países nos novos mercados.

²⁹ AOULOU (1997).

PÊRA	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Northern Hemisphere*												
EU	<-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	----->
UNITED STATES	<--9--	--10--	--7--	--5--	--5--	--2--	--5--	--8--	--11--	--15--	--13--	--10-->
JAPAN	-0,1->					-0,1--	-2,4--	-31,2--	-46,7--	-15,2--	-3--	-1,3->
Southern Hemisphere**												
ARGENTINA	<-13,4	-40,8--	-26,3--	-15,1--	---3---	---1,2---	-0,1->					
CHILE	<-0,4--	-18,7--	-44,6--	-24---	-8,4--	-3,9->						
AUSTRÁLIA	<-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	----->
SOUTH AFRICA	<-6--	-20---	-25---	-24---	-15---	-9---	-1->					

UVA DE MESA	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Northern Hemisphere*	Late grapes						Early grapes		Peak season			Late grapes
EU	----->							<-----	-----	-----	-----	-----
UNITED STATES	--1-->						<-20--	--24--	--20--	--16--	--12--	--5--
JAPAN	-0,1->				<-0,9--	--5,5--	-11,1--	-24,1--	-36,3--	-18,1--	-3,2--	-0,7--
Southern Hemisphere**												
ARGENTINA	--54---	--25---	--13---	--5-->			<-1->					<-2--
CHILE	<-16,6	--21---	-31,4--	-22,2--	-3-->						<-0,1--	--5,6--
AUSTRÁLIA	<-----	-----	-----	-----	-----	----->						
SOUTH AFRICA	--4---	--18---	-31---	-28---	-17---	-1-->						<-1--

KIWI	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Northern Hemisphere*												
EU	<-17---	---18---	---16---	---13---	---7---	---1---	---1---	---1---	---1---	---4---	---9---	--12-->
UNITED STATES	---15---	---19---	---23---	---10---	---2-->					<-8---	---1---	--12---
JAPAN	--12,5--	--22,7--	--22,6--	--18,6--	--10,5--	--0,1->					<-2,7--	--10,2--
Southern Hemisphere**												
CHILE			<-0,9--	--28,4--	--66,5--	--3,9->						
NEW ZELAND					<---	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-->

* Produção Local ** Exportações para o Hemisfério Norte

Fonte: OECD(1996)

No contexto dos países exportadores do hemisfério Sul, o Chile ocupa uma relevante posição. Na temporada 1991-1992, a posição de maior destaque cabe à uva, na qual a participação chilena é a maior do hemisfério Sul, com 85% das exportações, superando de longe o segundo maior produtor do hemisfério, a África do Sul, com 11,4% do total. Na exportação de maçãs, o Chile também ocupa o primeiro lugar, detendo 36,6% das exportações do sul, seguido pela Argentina (25,2%), Nova Zelândia (19,2%) e África do Sul (18,5%). No caso das pêras, o Chile é o segundo maior exportador do hemisfério, com 29,4% do total, superado apenas pela Argentina, que domina 39% do total (Tabela 3.1).

TABELA 3.1 - MAÇÃ, PÊRA E UVA DE MESA: OS MAIORES EXPORTADORES DO HEMISFÉRIO SUL

PRODUTO	PAÍS	PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES DO HEMISFÉRIO SUL(%)
MAÇÃS	CHILE	36,6
	ARGENTINA	25,2
	NOVA ZELÂNDIA	19,2
	ÁFRICA DO SUL	18,5
PÊRAS	ARGENTINA	39,0
	CHILE	29,4
	ÁFRICA DO SUL	21,3
	AUSTRÁLIA	6,7
UVA DE MESA	CHILE	85,5
	ÁFRICA DO SUL	11,4
	ARGENTINA	2,4

Fonte: TARUD (1995).

A maçã³⁰ é a fruta de clima temperado de maior volume de comércio. O grosso da produção (90% do total) encontra-se no hemisfério Norte, onde se encontram também os maiores mercados consumidores. Verificou-se grande aumento de importações européias, de 1985 a 1994, ao lado de rápido crescimento do mercado no sudeste asiático (Hong Kong, Filipinas, Cingapura, Taipei chinês), que aliás, juntamente com a China e a América Latina, compõe um dos mercados com maiores expectativas de crescimento. Nos Estados Unidos, observa-se queda nas importações gerais de frutas, tendo como compensação um aumento nas importações de origem mexicana, favorecidas pelo acordo NAFTA. Na América do Sul, o Brasil é o principal mercado, especialmente para as maçãs argentinas.

Do lado das exportações, no hemisfério Sul, os principais países são: Chile, Nova Zelândia, África do Sul e Argentina. O crescimento recorde nas exportações do hemisfério entre 1985 e 1992 (60%) deve-se sobretudo ao Chile, cujas exportações cresceram 70% no período. Entretanto, a médio prazo, China e Coréia do Sul devem tornar-se fortes competidores. No hemisfério Norte, os Estados Unidos, favorecidos

³⁰ A análise que se segue, sobre a concorrência nos mercados de maçã, uva de mesa, pêra e maçã, kiwi está baseada sobretudo em estudo da OECD (1996).

pela desvalorização gradual do dólar, quase triplicaram as exportações entre 1985 e 1994, não apenas intra-NAFTA, mas também para o sudeste asiático e alguns países europeus. A União Européia, outro grande exportador, duplicou suas exportações no mesmo período.

Pela possibilidade de longos períodos de armazenagem, a produção de maçãs do hemisfério Norte é comercializada por todo o ano. Entretanto, os consumidores preferem maçãs frescas às que permanecem estocadas por muito tempo, ainda que haja um diferencial de preços. Abre-se então a oportunidade para a produção do hemisfério Sul competir diretamente com a produção local da primavera até o outono, que corresponde à entressafra no hemisfério Norte. Para adequar-se a esta característica, o Chile deslocou seu calendário de exportações para os Estados Unidos em direção aos meses de verão desde 1985, e utiliza estratégia de grandes volumes. O desenvolvimento de novas variedades adaptadas às preferências européias, por iniciativa da Nova Zelândia, hoje em dia sob liderança da África do Sul e a difusão de variedades americanas como *Granny Smith* e *Golden Delicious* são estratégias de concorrência entre os países exportadores do Sul.

Durante o período 1985-1994, o comércio internacional de pêras quase dobrou, com as exportações chegando ao nível de 800.000 toneladas. Este grande crescimento tem como principais causas o declínio na produção nos países que anteriormente eram os maiores produtores, como Itália e França, por razões técnicas; a sua menor durabilidade em relação às maçãs, possibilitando entrada de pêras do Sul nos mercados do Norte sem entrar em concorrência direta com a produção local, o que se reflete no aumento de consumo destas frutas na contra-estação, provenientes de países como Argentina, Chile e África do Sul.

A União Européia é o maior importador de pêras, seguido pelo Canadá e Estados Unidos. Destaque para o sudeste asiático, cujo mercado para todas as frutas de clima temperado está em expansão.

Com relação às exportações, no hemisfério Sul, os países que mais contribuíram para o crescimento das exportações foram Chile, que responde por um

terço das exportações do hemisfério, cujo montante quintuplicou entre 1985 e 1994, África do Sul, notável pelos ganhos de qualidade resultante de investimentos em pesquisas, e que tende a aumentar exportações com o fim das sanções contra o país (devido ao fim do *Apartheid*) e Argentina, que exporta principalmente para Brasil, Holanda e Itália. A Nova Zelândia exporta pequenos volumes para Europa e América do Norte, enquanto que a Austrália ocupa os mercados asiáticos. No hemisfério norte, os Estados Unidos são o grande exportador, seguido pela União Européia.

A exemplo das maçãs, as técnicas de armazenagem e transporte (no que se beneficiadas técnicas utilizadas com a uva de mesa, explicando em parte o aumento das vendas) têm sido aprimoradas, incluindo o uso de atmosfera controlada, além da pré-maturação, possibilitando o avanço de variedades precoces como a *Williams*. Uma das conseqüências deste processo deve ser a agudização da concorrência inter-hemisférios.

A uva de mesa é uma das frutas que apresenta maior crescimento nos fluxos de comércio internacional ao longo da última década. No hemisfério Sul, os maiores exportadores são: Argentina, Brasil, Austrália, África do Sul e Chile, o líder isolado, cujas exportações dobraram entre 1985 e 1994. A tendência a médio prazo é de estabilização da produção chilena, para dar maior ênfase à produção de vinho. Face à competição cada vez mais forte da África do Sul³¹, Chile e países exportadores emergentes, como Brasil e Índia serão forçados a incrementar pesquisas buscando diferenciação qualitativa. No hemisfério Norte, a União Européia é o maior exportador mundial. Entretanto, a maioria dos fluxos comerciais são intra-europeus.

Na União Européia, uvas originárias do hemisfério Sul aparecem no fim da produção europeia (ver calendário), competindo com uvas tardias na Espanha, Grécia e Itália, no mercado até janeiro, enquanto que as uvas chilenas são vendidas de Novembro a maio e as sul africanas, de dezembro a junho. Os Estados Unidos são os maiores consumidores mundiais.

O desenvolvimento de novas variedades tem sido uma das armas de mercado

³¹ ROSA (1994).

mais utilizadas, sobretudo pelo Chile, Índia e África do Sul, dada a crescente demanda por variedades *seedless*. Existem discussões acerca da saturação dos mercados de uva de mesa no hemisfério Norte, refletindo em queda nos preços e piora nas tensões comerciais entre os hemisférios e revertendo a situação que anteriormente se apresentava como vantagem mútua de complementaridade de estações para os consumidores e produtores de ambos hemisférios. Deve haver alguma imposição de disciplina neste mercado, como produto da Rodada Uruguai, no sentido de coibir medidas protecionistas por parte de alguns países do Norte.

Dentro da pauta de exportações chilenas, no ano de 1997, as uvas frescas representaram o terceiro principal produto, detendo 6,6% do total, atrás somente de cátodos e secções de cátodos (21,2%) e minerais de cobre e seus concentrados (8,8%)³².

Considerada uma fruta exótica de clima temperado até meados dos anos oitenta, o kiwi hoje em dia já praticamente assumiu o caráter de consumo de massa, tendo sua demanda quadruplicada entre 1985 e 1993. A rápida aceitação pelos consumidores não tem paralelo na história do comércio internacional de frutas.

O maior exportador é ainda a Nova Zelândia, pioneira na produção e comércio da fruta, e responsável pela exitosa promoção de vendas que resultou no forte aumento da demanda, mas enfrenta forte concorrência em todos os mercados, graças à rápida difusão que se seguiu ao sucesso neozelandês. Com efeito, a produção expandiu-se fortemente, em poucos anos, na França, Itália e Chile³³. Aliado a este fato está o tempo relativamente curto de maturação - quatro anos - tendo como consequência uma rápida saturação dos mercados e o declínio dos preços e exigência de requisitos mais rígidos de qualidade.

Seguindo a tendência das demais frutas aqui analisadas, o kiwi também foi beneficiado pelos avanços no progresso técnico, sobretudo no desenvolvimento de espécies prematuras, maior durabilidade, maior rapidez no transporte, mecanização da

³²ESTRATEGIA (1998).

³³No Chile, a produção de kiwi foi mais que quadruplicada entre 1990 e 1996.

graduação e mensuração.

Ainda que as expectativas sejam de crescimento da demanda no curto prazo, a tendência deve caminhar para a estabilização da produção, e concentração na maior eficiência industrial, visando manter preços, e diferenciar via qualidade.

Vantagens e desvantagens por competidor do hemisfério Sul

Os quadros a seguir³⁴ mostram uma síntese das vantagens e desvantagens atuais e vantagens para o futuro das exportações do Chile e de seus mais destacados competidores do hemisfério Sul (Argentina, Austrália, Nova Zelândia e África do Sul).

Argentina

	VANTAGENS	DESVANTAGENS	VANTAGENS PARA O FUTURO
Produção	➤ Microclimas permitindo variedade da produção ➤ Em geral comparável a outros produtores sulamericanos à exceção do Chile	➤ Custo da mão-de-obra superior ao do Chile ➤ Plantações antigas ➤ Variedades antigas de maçãs ➤ Red Delicious predomina (70% das exportações de maçã)	➤ Leque expandido de produtos (pêras, melões etc.) ➤ Membro do MERCOSUL
Comércio	➤ País que pode vender aos EUA e Europa a preços competitivos, sobretudo na estação ➤ Proximidade da grande demanda importadora brasileira ➤ Colheita de pêra anterior ao Chile	➤ EUA como destino quase exclusivo das exportações, ainda que como mercado estável	➤ Programas fitossanitários para erradicar insetos e doenças ➤ Esforços para diversificar mercados

Fonte: OECD (1996).

³⁴ OECD (1996).

Chile

	VANTAGENS	DESVANTAGENS	VANTAGENS PARA O FUTURO
Produção	➤ Mão-de-obra barata ➤ Microclimas permitindo variedade da produção ➤ País naturalmente protegido de risco fitossanitário ➤ Grande diversidade de produtos ➤ Plantações jovens ➤ Solo muito fértil ➤ Maior duração da estação entre os países exportadores do Hemisfério Sul	➤ Rápido crescimento das exportações de kiwi vis-à-vis a oferta mundial ➤ Demanda cria risco de preço para produtores	➤ Diversificação ainda maior do leque de produtos ➤ Pomares jovens
Comércio	➤ Períodos de comercialização: estratégias criativas ➤ Proximidade dos mercados à beira do Pacífico ➤ Livre comércio e produção de frutas e vegetais têm atraído companhias multinacionais ➤ Grande diversidade de mercados internacionais ➤ Sistema exportador flexível, multi-produto ➤ Grande leque de variedades de maçã e pêra ➤ Pode desembarcar kiwis na Europa antes da Nova Zelândia	➤ Qualidade dos produtos já foi problema no passado ➤ Sabor é às vezes qualidade deficiente, devido à insuficiente maturação ➤ Poucas variedades de uvas, as exportações são compostas essencialmente por 3 variedades ➤ Má reputação dos exportadores chilenos ➤ Políticas comerciais conservadoras e restritivas	➤ Membro potencial do MERCOSUL

Fonte: OECD (1996).

Austrália

	VANTAGENS	DESVANTAGENS	VANTAGENS PARA O FUTURO
Produção	➤ Recursos e clima confiáveis	➤ Pequeno tamanho das fazendas não permite o surgimento de economias de escala ➤ diversidade geográfica aumenta custos	➤ cultivo de melhores variedades ➤ técnicas de gerenciamento mais avançadas
Comércio	➤ frutas de qualidade, vendidas a preços premium ➤ esforços de integração entre produtores, transportadores marítimos e comerciantes finais	➤ padrões de qualidade por vezes inadaptados à demanda dos mercados ➤ ausência de marca estabelecida ➤ necessidade de reduzir custos de comercialização ➤ necessidade de maior coordenação nas exportações	➤ proximidade do seu maior mercado: Ásia ➤ criação de marcas fortes ➤ desenvolvimento da infra-estrutura ➤ vantagens fiscais para produtores ➤ intenso desenvolvimento de mercados

Fonte: OECD (1996).

Nova Zelândia

	VANTAGENS	DESVANTAGENS	VANTAGENS PARA O FUTURO
Produção	➤ Solo muito fértil ➤ Pesquisas agronômicas exitosas para maçãs	➤ Pequena variedade de produtos	➤ Competitividade por custo unitário ➤ Avanços na colheita de kiwis ➤ Desenvolvimento de novas variedades de maçãs ➤ Seleção de colheitas improdutivas ➤ Melhor gerenciamento geral de técnicas ➤ Estabilização do preço do kiwi ➤ Desenvolvimento intensivo de mercados
Comércio	➤ Alta qualidade comercial dos produtos ➤ Sucesso nas estratégias de comercialização ➤ Fornecedor confiável ➤ Vasta experiência em desenvolvimento de mercados	➤ Distância dos principais mercados consumidores aumenta custos de transporte	➤ Proximidade dos mercados asiático e sudeste asiático com grande potencial de crescimento ➤ Membro da ASEAN

Fonte: OECD (1996).

África do Sul

	FORÇAS	FRAQUEZAS	VANTAGENS PARA O FUTURO
Produção	➤ Mão-de-obra barata ➤ Grande diversidade de produtos ➤ Clima confiáveis na maioria das regiões ➤ Infra-estrutura de irrigação estabelecida	➤ Fim da produção subsidiada ➤ Variedades de maçãs inadaptadas à evolução de mercado (predomina <i>Granny Smith</i>) ➤ Necessidade de irrigação, custo da água	➤ Técnicas de gerenciamento mais avançadas ➤ Variedades mais produtivas ➤ Aprimoramento da Infra-estrutura de transporte
Comércio	➤ País do Hemisfério Sul mais próximo à Europa, maior mercado ➤ Excelente qualidade comercial dos produtos ➤ Boa reputação dos produtos sul-africanos ➤ Depreciação da moeda local; preços competitivos	➤ Falta de fretes devido às poucas linhas aéreas presentes no país ➤ Perda de fatias de mercado na América do Norte e Escandinávia devido a sanções ➤ Concentração das exportações num só mercado (EUA) no curto prazo	➤ Organização central de comercialização (UNIFRUCO), de sucesso e aceitável aos produtores ➤ Abolição das sanções ➤ Futuras concessões comerciais por parte dos EUA ➤ Diversificação de mercados ➤ Forte competidor em potencial nos mercados mundiais ➤ Marcas reconhecidas

Fonte: OECD (1996).

Como se pode perceber a partir da argumentação anterior e da leitura dos quadros acima, muitas das vantagens que hoje asseguram a destacada posição do Chile nos mercados mundiais de frutas frescas, como a existência de microclimas que favorecem uma maior variedade da produção principalmente de maçã e pêra, solo fértil, mão-de-obra barata, flexibilidade do sistema exportador, presença de companhias multinacionais, potencial membro de Mercado Comum³⁵ (no caso do Chile, MERCOSUL) ou já estão presentes nos outros países ou podem vir a estar no futuro próximo.

A Argentina, por exemplo, possui também microclimas e preços competitivos, e está se empenhando em expandir leque de produtos e erradicar insetos e doenças. A

³⁵ ZIONI (1996).

Austrália possui recursos e clima confiáveis, e mantém a imagem de produzir frutas de alta qualidade, além de promover a integração entre a produção, transporte e comércio final. A Nova Zelândia apresenta também solo fértil, frutas de alta qualidade, sucesso nas estratégias de comercialização, e esforço de aproximação aos mercados asiático e sudeste asiático. A África do Sul possui, como o Chile, mão-de-obra barata, diversidade de produtos, além de boa reputação dos seus produtos, preços competitivos, clima confiável.

Assim, ainda que cada um destes países apresente vantagens específicas, como a imagem de ilha sanitária do Chile, sua proximidade de mercados à beira do Pacífico e maior duração da estação entre os países exportadores do hemisfério Sul; a proximidade argentina de seu maior mercado importador, o Brasil, e seu período de colheita de pêra anterior ao chileno; a proximidade da Austrália e Nova Zelândia de seus maiores mercados, na Ásia, a proximidade da África do Sul em relação à Europa, seu maior mercado - a performance exportadora do país estará cada vez mais condicionada a ganhos de competitividade internacional, o que implica na constante evolução das estratégias de marketing, pesquisas de mercado, aprimoramento da qualidade e de novas variedades adequadas às preferências dos consumidores, maior entrosamento com os demais componentes da cadeia produtiva e maior integração com a agroindústria, dado o incremento da demanda de produtos derivados da fruta fresca..

Em geral, tendo em vista as condições aqui apresentadas, espera-se crescimento mais expressivo da demanda por este tipo de frutas nas regiões fora da OCDE, especialmente na região asiática, considerando o potencial de crescimento da China, e dadas as expectativas (mais notadamente no caso da China)³⁶ de crescimento da renda, da população e urbanização, resultando, em termos de alimentação, em aumento do teor nutritivo nas dietas alimentares. Do lado da exportação, forte

³⁶ Segundo o Banco Central de Chile, já nos primeiros quatro meses do ano de 1998, a China passou a ocupar o 5º lugar do ranking de destino dos produtos chilenos, superando amplamente a posição do ano anterior, 11º, o que pode ser um indicativo de que os mercados potenciais já estão sendo explorados, gerando assim, aumento de demanda para os produtos dos “novos” países exportadores, no caso, de frutas. ESTRATEGIA (1998).

crescimento é esperado em países de exportações tradicionais, como Chile, Argentina e Brasil, mas o maior potencial de crescimento exportador deve vir da África do Sul, assim que este país se recuperar dos efeitos das sanções econômicas dos anos anteriores. Crescimento significativo também pode ser esperado em países como a China, México, Índia e Estados Unidos.

A rápida expansão da demanda de frutas e hortaliças frescas na Europa parece enfrentar atualmente um estancamento. De rápido crescimento na década de oitenta, esses produtos cresciam mais rapidamente que o volume total de alimentos. Desde 1992, a crise social européia parece interferir neste processo. Naquele ano, na França, o consumo de alimentos cresceu, pela primeira vez, a menos de 1% ao ano. O consumo de frutas e hortaliças cai nesse ano na proporção de 0,6% em relação ao ano anterior. O novo consumidor europeu dos anos noventa mostra-se diferente daquele que caracterizou a grande expansão na década anterior. É mais atento aos preços de alimentos, mais seletivo em termos da relação qualidade-preço, e sobretudo, mais econômico nos alimentos. Por outro lado, a partir das reduções tarifárias da Rodada Uruguaí do GATT concluídas em 1994, comentadas anteriormente, espera-se que este mercado seja revitalizado e retome a trajetória de crescimento do consumo de frutas frescas.

RESUMO E CONCLUSÕES

O presente relatório procurou mostrar que o Chile adotou como estratégia de globalização comercial o desenvolvimento de uma pauta exportadora baseada em produtos primários ou com baixo grau de elaboração, entre os quais, frutas. Caracterizou-se deste modo a *'reorientación hacia afuera'*, que veio tomar o lugar do processo de substituição de importações em meados da década de setenta, conforme analisado no primeiro capítulo deste trabalho.

A evolução dos capítulos subseqüentes teve o intuito de mostrar que atualmente o Chile detém uma posição de destaque no mercado internacional de frutas frescas de clima temperado, especialmente se comparado aos demais países exportadores do hemisfério Sul. Entretanto, esta posição vem sendo ameaçada por outros países, competidores importantes já presentes no mercado e com grande potencial de expansão. Entre eles se destacam Argentina, África do Sul, Austrália e Nova Zelândia.

É importante destacar que o comércio de bens primários, entre os quais estão situadas as frutas, mais que o comércio de produtos que envolvem alto grau de substrato tecnológico, é cercado de incertezas e instabilidades por todos os lados, conforme se pôde observar no decorrer deste trabalho. Desde a instabilidade climática, seja através de uma geada sobre as laranjas da Flórida, que resulta numa oportunidade de maior entrada de importações de laranjas brasileiras no mercado norte-americano³⁷, ou pelo desenvolvimento de uma variedade mais resistente ao frio; passando pela instabilidade das regulamentações fitossanitárias e de fixação de preços – que tende a ser coibida com o cumprimento das novas regras da OMC;; instabilidade de técnicas produtivas, de disponibilidade de renda e até de preferências alimentares, que podem ser modificadas em resposta a um esforço de promoção de novos produtos, ou uma nova tendência, como uma alimentação mais saudável.

Além destes fatores, um país que concentra suas exportações em bens primários soma incertezas e será muito mais afetado por uma crise cambial, capaz de

³⁷ SENIUK (1991).

minar os lucros de uma safra no intercâmbio internacional, do que um país cuja pauta exportadora seja mais diversificada. Isto se explica pelo fato de os bens primários serem considerados, na maioria dos casos, *commodities*, ou seja produtos padronizados, sem distinção de origem, sendo, deste modo, facilmente substituíveis pelo mesmo produto de outros fornecedores.

As dificuldades de sustentação de liderança ou participação expressiva neste mercado de frutas frescas estão portanto, intrinsecamente ligadas ao seu baixo conteúdo agregado, cuja produção exige capacidade tecnológica relativamente simples, ou pelo menos, de domínio internacional. Como exemplo desta relativa igualdade de condições competitivas, podemos citar o espantoso crescimento do comércio do kiwi (multiplicado por quatro entre 1985 e 1993). Esta fruta foi introduzida pela Nova Zelândia, que investiu grandes montantes na promoção do novo produto. Entretanto, atraídos pelo grande “boom” deste comércio, considerado o maior crescimento entre todos os vegetais até 1993, novos competidores entraram no mercado, como Chile, França e Itália, e em poucos anos, o Chile havia conquistado a liderança, e a Nova Zelândia tornara-se apenas mais um competidor. Isto indica que, em princípio, qualquer país que possua os recursos naturais necessários (às vezes até isso é dispensável, considerando os avanços da biotecnologia³⁸) pode ingressar na atividade e avançar nas fatias de mercados consumidores de produtores já instalados. Contudo, este avanço isto não pode ser considerado estritamente como sinal de competitividade internacional. “A competitividade internacional não é somente uma medida da habilidade de uma nação vender no exterior e manter um equilíbrio comercial. Os países mais pobres do mundo são, freqüentemente, capazes de o fazer bem. Mais propriamente, é a habilidade de uma nação de competir naqueles produtos e serviços que tendem a constituir a maior parcela do consumo e valor agregado

³⁸ Um exemplo disto está na importância assumida pela produção israelense de frutas, realizada em áreas desérticas, enquanto em países onde a natureza favorece amplamente essas atividades, estas são insignificantes e muitos desses países importam estes produtos. GONÇALVES et alli (1995). Também pode ser citado, como exemplo de vantagem competitiva construída o caso da produção de uva de mesa no Vale do São Francisco, em pleno Nordeste semi-árido, onde vêm sendo colhidas até 3 safras por estação, graças a técnicas especiais de irrigação que simulam o inverno das regiões de clima temperado. MELO (1995).

mundiais no futuro”³⁹.

Em síntese, as vantagens competitivas do Chile no referido mercado, (construídas inclusive a partir de políticas governamentais) só puderam ser realizadas em virtude do esforço exportador que norteia a estratégia, apoiado no papel de fornecedor de frutas durante a contraestação do hemisfério Norte. Dentre as principais vantagens, podemos destacar a grande diversidade de variedades produzidas, a flexibilidade do sistema exportador, a presença de companhias multinacionais, a iminência de tornar-se membro do MERCOSUL. Retomando as comparações entre o Chile e seus competidores mais próximos, verificamos a semelhança entre várias características apresentadas como vantagens de cada país, e também pelo fato de algumas vantagens tidas como “absolutas”⁴⁰ - a exemplo da imagem de ilha sanitária do Chile como naturalmente isolado de peste e doenças em virtude de sua posição geográfica, o que se reflete no reconhecimento por muitos países de que o Chile não tem a “mosca da fruta”, autorizando a eliminação dos tratamentos a frio em trânsito - serem relativizadas conforme o desenvolvimento de novas técnicas produtivas, comerciais e organizacionais. Em suma, a aposta no crescimento do Chile como exportador de frutas frescas parece sustentar-se no médio prazo, desde que o país não se acomode com as posições já conquistadas, e aprimore suas pesquisas visando ganhos de qualidade e sabor nas frutas, construa marcas de destaque nos mercados internacionais, fazendo com que os consumidores escolham as frutas chilenas por associações positivas de imagem mais do que por baixos preços, promova maior integração e coordenação entre as fases produtiva, comercial e de distribuição, e prossiga no desenvolvimento de novas variedades de frutas já exportadas e novas frutas, e siga buscando de novos mercados. Entretanto, com base nos dados e estudos aqui analisados, e conforme os fatores de risco apontados nesta conclusão, a estratégia escolhida do *drive* exportador dos chamados novos bens primários chilenos - frutas,

³⁹ COHEN et alli (1984).

⁴⁰ Neste texto, o termo vantagem “absoluta” tem o significado de indicar características específicas de cada país, em sua maior parte de ordem natural, que explicam em parte o sucesso na produção de bens primários para exportação, notadamente as frutas.

madeira e derivados, frutos do mar⁴¹ - neste trabalho ilustrados pelo desenvolvimento das frutas, pode não revelar-se sustentável a longo prazo.

⁴¹ Cada um destes produtos possui, evidentemente, especificidades de mercado, mas caracterizam, em geral, estratégias exportadoras baseadas em bens primários cuja tecnologia de produção é relativamente simples, e portanto, pode ser adotada por qualquer país, conforme abordado aqui, diferentemente do caso do comércio de cobre, por exemplo, que depende basicamente da presença do minério no subsolo, constituindo, desta forma, um exemplo de vantagem absoluta.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMADEO, E.J. Lições da experiência chilena. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 12 de abril de 1996.
- BAPTISTA, M. *A abordagem Neo-Schumpeteriana: Desdobramentos Normativos e Implicações para a Política Industrial*. Campinas: UNICAMP.IE, 1997. (Tese de Doutorado).
- BIELSHOWSKY, R., STUMPO, G. Empresas transnacionales manufactureras en 4 estilos de reestructuración en America Latina: los casos de Argentina, Brasil, Chile y México, después de la sustitución de importaciones. *Revista de la CEPAL* no. 55. Santiago de Chile. Abril/1995.
- CANUTO, O. Abertura comercial, estrutura produtiva e crescimento econômico na América Latina. *Revista Economia e Sociedade*, UNICAMP. Campinas, dez/1994.
- CEPAL. *Anuario Estadístico de America Latina y el Caribe*. Santiago de Chile. 1995
- COHEN, S. TEECE, D., TYSON, L. e ZYSMAN, J. Competitiveness. *BRIE*, Berkely: University of California. 1984. (Working Paper).
- ESTRATEGIA. *China se posiciona entre principales mercados de exportaciones chilenas*. Santiago de Chile, 10/6/98.
- FAO/ BANCO MUNDIAL. *Implementación del Acuerdo de la Ronda Uruguay en America Latina: el caso de la Agricultura*. Santiago de Chile, 1996.
- FERREIRA Jr., H. de A. *Diferenciação estrutural com políticas de ajustamento em países da América Latina: estudo comparado Chile: 1973/1992*. São Paulo, 1995.
- GAZETA MERCANTIL. *Energia nuclear conserva alimentos*. São Paulo, 11/3/98.
- GAZETA MERCANTIL. *Crise asiática e deficiências políticas põem modelo em xeque*. São Paulo, 9/3/98.
- GLOBAL REVISTA DE COMÉRCIO EXTERIOR E TRANSPORTE. *Exportação de Frutas*. Ano 1. n 3. Rio de Janeiro, Março/1998.
- GLOBO RURAL. *A exportação de frutas no Chile*. Programa exibido no dia 7/3/98.
- GONÇALVES, JOSÉ S. et al. Competitividade e Complementaridade dos Complexos de Frutas e Hortaliças dos Países do Cone Sul. *Revista Agricultura em São Paulo*, v. 24, tomo 3. São Paulo, 1995.

- GREEN, R. H. *Evolución y Perspectivas de la Producción Frutícola, en el Marco del Proyecto Neuquén 2020*. Paris, 1997. (Relatório de Pesquisa).
- JOURNAL POUR LE TRANSPORT INTERNATIONAL, n 14. Paris, 1997.
- MELO, A. S. S. A. *A experiência do Vale do Submédio São Francisco no Processo de Globalização*. Recife: UFPE, 1995. mimeo.
- OECD. *Export fruit boom from the South - A threat for the North ?* Paris, 1996.
- OECD. *L'Accord D'Uruguay sur l'Agriculture et les Produits Agricoles Transformés*. Paris, 1997.
- ONU *International Trade Statistics Yearbook*. New York, 1996.
- POSSAS, M. Em Direção a um Paradigma Macroeconômico: a abordagem neo-schumpeteriana in AMADEO, E. (org.) *Ensaio sobre Economia Política Moderna: teoria e história do pensamento econômico*. São Paulo, 1982.
- RABOBANK NEDERLAND *The World Fresh Fruit Market*. 1993. (Agribusiness Research).
- ROSA, L. R. Análise de vantagens e estratégias competitivas do Chile e África do Sul na exportação de uvas de mesa. *Revista de Administração da USP*. São Paulo. jan/mar 1994.
- SENIUK, A. Dossier: La route des fruits. *Revista SOLAGRAL* mensuel, n. 0. Paris, junho/1991.
- SILVA Jr., A. *A Política Comercial e o ajuste no Chile nos anos 70 e 80*. Campinas: UNICAMP. IE, 1995 (Trabalho de conclusão de curso)
- TARUD, J. A. R. *Luces y sombras de las exportaciones chilenas de fruta fresca*. Talca: Universidad de Talca, 1995. (Relatório de Pesquisa).
- TAVARES, M. C. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. 10a. edição. Rio de Janeiro, 1982.
- VIGLIO, E. C. B. Produtos Orgânicos: uma tendência para o futuro? *Agroanalysis - Revista de Economia Agrícola da FGV*, v.16, n.12. São Paulo, dez/1996.
- ZIONI, C. Nas malhas chilenas: Associação com o Chile preocupa parceiros do Mercosul. *Revista MERCOSUL*. São Paulo, ago/1996.

CONSULTA A DADOS EM SITES NA INTERNET:

FAO- Food and Agriculture Organization - <http://www.fao.org/>

USDA- <gopher://USDA.mannlib.connell.edu/>

PROCHILE-<http://www.beachnet.org/chiletrade/prochile.htm>

INFOTRADE-<http://www.dicom.cl/infotrade/comercio.html>

UNIVERSIDAD DE TALCA-<http://.utalca.cl/face/pansocio/vol13-15/jrock.html>)