

A COMPETITIVIDADE DO ARROZ IRRIGADO BRASILEIRO NO MERCOSUL

The competitiveness of Brazilian irrigated rice in Mercosul

Pascoal José Marion Filho¹, Neci Eich Einloft²

RESUMO

Neste artigo avalia-se a competitividade do arroz irrigado produzido no Brasil, no Uruguai e na Argentina, principais parceiros no comércio deste cereal. Faz-se uma análise comparativa dos custos de produção nos três países, das políticas agrícolas, das taxas de câmbio e das barreiras tarifárias. A pesquisa mostra que o arroz produzido na Argentina é o mais competitivo da região, pois é produzido ao menor custo por hectare e por saca de 50 kg, seguido pelo do Uruguai e do Brasil. Quanto à política agrícola, no Brasil, os instrumentos utilizados estão mais voltados para o crédito e as ações de curto prazo, com redução de subsídios à agricultura comercial e proteção à agricultura familiar. No Uruguai, a política agrícola está centrada nos serviços de pesquisa, assessoramento, campanhas contra pragas e enfermidades e serviços de inspeção. No país, predominam os financiamentos em dólares americanos, a juros de mercado. Na Argentina, os produtores estão inseridos numa economia de mercado, sem subsídio estatal. O estudo mostra também que as mudanças na política cambial e as alterações na tarifa externa comum (TEC) afetam os preços do arroz na região e prejudicam a concorrência.

Palavras-chave: arroz, competitividade, política agrícola.

ABSTRACT

This article evaluates the competitiveness of irrigated rice produced in Brazil, Uruguay and Argentina, the main partners in the commerce of this cereal. The rice production costs, the agricultural policies, the exchange rates and the common external tariff (CET) in the three countries are analyzed comparatively. The research shows that the rice produced in Argentina is the most competitive of the region, due to the lower production costs per hectare and per bag of 50 kg, followed by Uruguay and Brazil. Regarding the agricultural policy of each country, in Brazil policies are mainly oriented towards rural credit and short term actions, with reduced subsidies for large scale farmers and protection of family agriculture. In Uruguay, the agricultural policies are centered on research, rural assistance, campaigns against diseases and plagues and inspection services. In this country, rural financing is predominantly in US dollars with market interest rates. In Argentina, the farmers are inserted in a market economy without state subsidy. The study also shows that the changes in the exchange policy and the alterations in the common external tariff (TEC) affect the prices of the rice in the region and are prejudicial to competition.

Key words: rice, competitiveness, agricultural policy.

1 INTRODUÇÃO

O arroz é um cereal produzido e consumido em todo o mundo, especialmente nos países subdesenvolvidos, por ser de importante valor nutritivo e de custo relativamente baixo. É o alimento básico em dezessete países da Ásia e do Pacífico, oito da África, sete da América Latina e Caribe e um do Oriente Médio (FAO, 2005a).

A produção mundial de arroz em casca atingiu 614.654 mil toneladas na safra 2004/2005, sendo que desse total, aproximadamente, 90% foi colhido na Ásia. A China e a Índia, juntas, produzem mais de 50% do total mundial (304.859 mil toneladas - média das safras de 2002/03 a 2004/05) e os dez países com maior produção do cereal no mundo são responsáveis por 518.904 mil toneladas, 86,28% do total produzido.

A América Latina ocupa o segundo lugar em produção de arroz e o terceiro em consumo³. O Brasil é o 9º maior produtor mundial, com produção média nos últimos três anos de 12.250 mil toneladas (embora tenha superado as 13.000 mil toneladas nas safras de 2003/04 e 2004/05). O Uruguai e a Argentina sustentam posições inferiores, com produção média, no período, de 1.258 e 934 mil toneladas, respectivamente.

Nos países latino-americanos, assim como na Ásia, o arroz é um produto importante na economia. No Brasil, Colômbia e Peru é item básico na dieta da

³Os dados referentes à produção, consumo, importação e exportação de arroz apresentados foram compilados da FAO (2005b).

¹Dr. em Economia Aplicada (Esaq/USP), professor associado I da Universidade Federal de Santa Maria, professor do Mestrado em Administração (UFSM) e do Mestrado em Integração Latino-Americana (MILA/UFSM) - Rua Floriano Peixoto, 611, apto 303, Santa Maria-RS - CEP: 97010-310 - pmarion@small.ufsm.br

²Mestre em Integração Latino-Americana (MILA/UFSM), economista, gerente do Sicredi - Rua Jorge Jungues, 190 - São Pedro do Sul-RS - CEP: 97400-000 - neinloft@terra.com.br

Recebido em 16/05/2007 e aprovado em 22/02/2008

população. Para países como Uruguai, Argentina e Guiana é um produto importante na pauta de exportações. Para Brasil, México e Cuba, o produto faz parte da pauta de importações.

O maior consumidor de arroz do mundo é a China, com 138 milhões de toneladas (34% do consumo mundial), seguida pela Índia, Indonésia e Bangladesh, que consomem, respectivamente, 21%, 9% e 6% do total mundial (FAO, 2005a).

O consumo médio *per capita* de arroz pode ser classificado em três grandes grupos: o asiático, que corresponde a um consumo médio *per capita* superior a 100 kg ao ano; o grupo subtropical, com um consumo *per capita* médio que varia de 35 a 65 kg ao ano; e o grupo ocidental, onde o consumo médio *per capita* é baixo, cerca de 10 kg ao ano. No mundo, o consumo médio *per capita* cresceu nos últimos 40 anos, passou de 40 kg para 60 kg (IRGA, 2005), o que contribuiu para reduzir o estoque final mundial do produto elaborado, de 146,6 milhões de toneladas (safra 1999/00) para 86,2 milhões de toneladas (safra 2003/04) (USDA, 2005).

No mercado mundial, predomina o comércio de grãos longos. O comércio mundial de arroz cresceu a uma taxa média de 7% ao ano durante a década de noventa, alcançando 25 milhões de toneladas. Apesar desse crescimento, o mercado internacional de arroz representa entre 5% e 7% da produção mundial de grãos (FAO, 2005a).

De 2002 a 2004, a média mundial de exportações de arroz foi de 28.072 mil toneladas, o que representou 4,67% do volume produzido, porcentual inferior ao registrado na década anterior. Desse total, os seis maiores exportadores foram responsáveis por 84,43% das vendas, ou seja, 23.702 mil toneladas.

O mercado importador de arroz é mais pulverizado se comparado ao mercado exportador. Os dez maiores importadores de arroz concentram, em média, 36,65% do total importado, sendo o restante dividido entre os demais importadores, 189 países.

A produção de arroz no Mercosul está concentrada em três países: Brasil, Uruguai e Argentina⁴. O Brasil possui 85% da produção regional e a região Sul se destaca como a maior produtora, 7.139.200 toneladas em 2004/05,

conforme Conab (2005), o que representa 55,73% do total brasileiro e 47,37% do volume produzido por Argentina, Brasil e Uruguai.⁵

Além de ser o principal consumidor de arroz da região (95% do total consumido nos três países), o Brasil é o principal importador de arroz do Uruguai e Argentina. Só para ter uma idéia da sua importância regional, no ano de 2003, do total de 1.066.208 toneladas importadas pelo Brasil, 683.354 vieram dos parceiros comerciais do Mercosul (64,09% das importações).

No ano de 2004, o Brasil atingiu a auto-suficiência na produção do cereal, obrigando os produtores a se adaptarem a uma nova realidade, e dando início a um processo de seleção natural, onde somente os mais competitivos deverão permanecer no mercado.

Muitos fatores interferem na competitividade dos produtos agrícolas, entre eles pode-se citar: a política específica para o setor, principalmente com incentivos de mercado, como crédito, preços mínimos e estoque regulador; o custo de produção, que reflete o preço dos insumos utilizados no processo produtivo, além da tributação vigente em cada país e dos juros pagos nos financiamentos; o comportamento do câmbio, que afeta a relação de troca dos bens; assim como o comportamento da tarifa de importação de terceiros mercados.

No presente artigo, avalia-se a competitividade do arroz irrigado produzido no Brasil, Uruguai e Argentina. Para tal, o artigo está organizado em quatro seções, sendo esta introdução à primeira delas. Os aspectos metodológicos do trabalho estão na segunda seção. A competitividade do arroz irrigado brasileiro no Mercosul e os seus determinantes são avaliados na terceira seção, e, na última seção, encontram-se as conclusões do estudo.

2 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Vários fatores determinam a competitividade dos produtos agrícolas, como políticas específicas para o setor, o custo de produção, a produtividade e as políticas fiscais, monetárias e cambiais.

Para Moscardi (1995), citado por Ilha et al. (2004, p. 8), a competitividade do setor agropecuário é influenciada

⁴O Paraguai, quarto componente do Mercosul, possui uma produção com pouca expressão (102.000 toneladas no ano de 2004/05), com uma superfície semeada de 33.500 hectares (FAO, 2005b). Esse volume produzido não afeta o mercado local, por esta razão está excluído da presente análise.

⁵O artigo baseia-se em muitos dados do Rio Grande do Sul, por ser esse o estado brasileiro com maior produção (5.877.400 toneladas na safra 2004/05), e também um dos maiores em produtividade, perdendo apenas para Santa Catarina, onde a produção, porém, é bem inferior.

por três componentes fundamentais: “custos comparativos ou eficiência relativa, o que em Economia denomina-se de “vantagem comparativa”; taxas de câmbio, aspecto fundamental da política macroeconômica; e políticas agrícolas e comerciais, tanto nacionais como estrangeiras”.

Autores como Chambers & Just (1981) e Schuh (1974, 1998), destacam a importância do comportamento da taxa de câmbio sobre a agricultura, mais especificamente, os efeitos maléficis da instabilidade e da sobrevalorização.

Nesse artigo, avalia-se a competitividade do arroz irrigado produzido no Brasil, Uruguai e Argentina a partir dos custos de produção, das políticas agrícolas, das taxas de câmbio e das barreiras tarifárias. O Paraguai, o quarto componente do Mercosul no período estudado, possui baixa produção de arroz, 102.000 toneladas no ano de 2004/05, e uma superfície semeada de 33.500 hectares (FAO, 2005b). Por isso ele não faz parte da pesquisa.

Para avaliar os custos de produção de arroz em casca, em cada país, faz-se um comparativo entre os valores médios desembolsados para a produção de um hectare de arroz irrigado, nas safras de 2003/04 e 2004/05 e por saca de 50 kg. Para determinar o custo por saca de 50 kg, utiliza-se a produtividade média obtida nos anos de 2004 e 2005. O custo de produção da Argentina é o da província de Entre Rios, para terra arrendada e com irrigação de poço, o mais elevado. Os produtores dessa região são responsáveis por 42,58% da produção de arroz no país. Para o Brasil, utiliza-se o custo de produção de arroz irrigado do Rio Grande do Sul, a principal região produtora do cereal.

No que se refere às políticas agrícolas, foi pesquisada a existência de instrumentos que beneficiem os produtores, principalmente incentivos de mercado como crédito, preços mínimos e estoques reguladores.

Por fim, é analisada a influência da taxa de câmbio real e das barreiras tarifárias (a tarifa externa comum – TEC), como fator determinante da competitividade do arroz comercializado na região. A taxa de câmbio real explica o preço relativo do produto no mercado internacional e o custo de produção, pois os insumos utilizados são quase todos fixados em dólar. A TEC é aplicada à importação de arroz e interfere na disponibilidade interna do produto, o que por sua vez resulta em maior ou menor preço pago ao produtor.

3 A COMPETITIVIDADE DO ARROZ IRRIGADO BRASILEIRO NO MERCOSUL

3.1 Custos de produção de arroz irrigado

Fazem parte dos custos de produção os gastos com insumos, o pagamento de juros e o montante de tributos, os quais incidem sobre as matérias-primas e máquinas necessárias à produção.

Mesmo com a criação do bloco econômico regional (Mercosul), não se chegou a uma política tributária uniforme, resultando em custos de tributação diferenciados entre os países membros. Sobre essa questão, Ilha et al. (2004) comenta que o setor agrícola deve dispor de instrumentos para assegurar sua competitividade. Para isso, o sistema tributário deve estar harmonizado de forma a garantir o desenvolvimento da concorrência de forma equitativa e com neutralidade, evitando as distorções nas estruturas tributárias.

No entendimento de Ilha et al. (2004, p. 6):

Já no caso do Mercosul, os sistemas tributários dos países membros ainda são bastante desarmônicos, especialmente o caso brasileiro em relação aos demais. Argentina, Paraguai e Uruguai utilizam o IVA, sendo que apenas os dois últimos adotam alíquotas reduzidas para produtos agrícolas. O Uruguai taxa em 12% esses produtos, enquanto que o Paraguai isenta os produtos “in natura”. A Argentina aplica a alíquota padrão (21%), exceto para pão, leite e água. O Brasil possui um IVA estadual (ICMS) e um federal (IPI), com grande diversidade de alíquotas. Além desses, há ainda as contribuições (Cofins, PIS e CPMF e Previdência), incidindo na agricultura brasileira.

Para Ilha et al. (2004), a carga tributária que incide sobre a produção de arroz no Uruguai é de 14%, na Argentina de 16% e no Brasil de 40%, fato que resulta na perda de competitividade do produto brasileiro.

Ainda sobre os custos de produção, Ilha et al. (2004) menciona que os elevados valores cobrados, no arrendamento das terras, prejudicam a competitividade do arroz brasileiro, visto que a maioria dos produtores do país mantém suas atividades em áreas arrendadas, enquanto que na Argentina o custo do arrendamento equivale à metade do brasileiro e no Uruguai é ainda menor, chega a custar 1/3 do cobrado no Brasil. Essa diferença também está relacionada ao custo da terra, que nos vizinhos do Prata é bem inferior ao do Brasil.

Estudo realizado por Kayser & Oliveira (2005), citados por Lavoura... (2005), onde apresentam um cálculo

baseado no custo médio ponderado de produção de arroz irrigado no sistema convencional (irrigação natural, mecânica diesel e elétrica) para o Rio Grande do Sul⁶, tendo como base a safra 2003/04, mostram que os tributos representam 24,84% do custo total de produção de arroz, ou seja, ¼ dos custos totais. Os tributos que mais oneram a produção são o ICMS, que representa 30,85%, o Funrural, 15,97%, e o PIS/Cofins, com 14,15%.

Distribuindo os tributos entre os três níveis governamentais (federal, estadual e municipal), obtém-se uma concentração de tributos estaduais. Eles representam 52,86% do custo total com tributos na safra 2003/04, ou R\$ 291,07, enquanto os federais somam R\$ 228,71 (41,53%) e os municipais R\$ 30,87 (5,61% do total).

No Uruguai, a despesa com impostos totaliza US\$ 21,60 por hectare, o que corresponde a 2,26% do custo total de produção⁷. Mesmo considerando uma possível diferença na metodologia de cálculo dos impostos que incidem sobre o custo de produção do arroz entre os dois países, pode-se perceber como esse item prejudica a competitividade do arroz brasileiro.

Os juros também afetam diferentemente os custos de produção de arroz no Brasil, Uruguai e Argentina, refletindo a diferença nas políticas monetárias executadas pelos governos e no tratamento dado para o setor.

O produtor de arroz brasileiro é mais afetado pelos juros do que os produtores do Uruguai e da Argentina, pois a taxa básica da economia brasileira é a mais elevada, 18,53%⁸ ao ano (BCB, 2005b). Os produtores que não conseguem obter financiamentos a juros subsidiados são atendidos pelas instituições financeiras a juros livres, que, mesmo emprestando a taxas inferiores as praticadas no mercado, refletem a elevada taxa cobrada no Brasil. Ainda, os orizicultores que estão excluídos do crédito buscam os insumos nas cooperativas de produção e revendedores de insumos, os quais praticam taxas bem mais elevadas, pois normalmente repassam os custos que pagam ao capital de giro contraído nas instituições financeiras.

No Uruguai, as taxas de correção para os empréstimos em dólares para o setor agropecuário variam

entre 7,75% e 8,75%, dependendo da classificação de risco dos produtores (ACA, 2005).

Na Argentina, a taxa básica da economia é a menor entre os três países, atingiu 2,9% ao ano no final de novembro de 2005 (BCRA, 2005), possibilitando ao produtor, mesmo sem crédito subsidiado, pagar juros menores do que no Brasil e Uruguai.

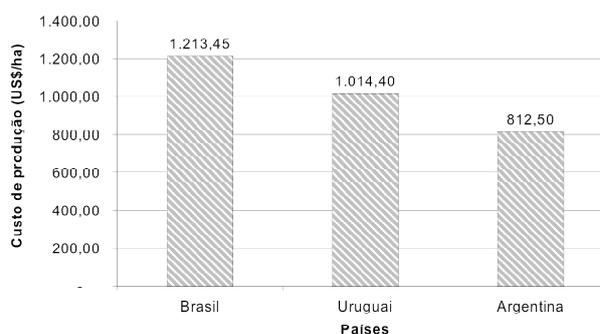


FIGURA 1 – Custo médio de produção de arroz irrigado por hectare na Argentina^a, Uruguai e Brasil – safras 2003/04 e 2004/05

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de Fundación ProArroz (2005), IRGA (2005) e MGAYP (2005, 2006).

^aCusto de produção da safra 2004/2005.

É expressiva a diferença entre os custos médios de produção de arroz irrigado por hectare do Brasil, Uruguai e Argentina (ver Figura 1). Na Argentina, o custo representa 66,96% do praticado no Brasil e 80,10 % do custo uruguaio. Para reduzir essa vantagem é necessário um grande aumento de produtividade no Brasil e no Uruguai, para que os produtores possam neutralizar a diferença de custos por hectare e competir em condições equitativas no mercado regional. Outra forma de redução dos custos seria a importação dos insumos de mercados onde os preços são inferiores.

Considerando a produtividade média das lavouras orizícolas nos três países, observando a Tabela 1, constata-se que a Argentina é mais competitiva, pois possui um custo médio de produção de arroz irrigado por saca de 50 kg (US\$ 6,44), inferior ao calculado para o Uruguai (US\$ 7,60) e Brasil (US\$ 10,40).

3.2 Política agrícola

A política agrícola para o arroz nos três países tem características distintas, e é direcionada para atender necessidades específicas de cada nação. O Brasil possui um problema de segurança alimentar, pois uma grande parte

⁶O custo de produção utilizado foi do IRGA, excluídos os custos referentes a terra, a amortização e a depreciação, resultando num total de R\$ 2.217,08 por hectare.

⁷Custo médio de produção de arroz no Uruguai, na safra 2003/04, foi de US\$ 956,10 por hectare.

⁸Taxa de novembro de 2005.

TABELA 1 – Custo médio de produção (US\$/ha), produtividade média (sc/ha) e custo por saca (US\$/sc 50 kg) de arroz irrigado na Argentina, Uruguai e Brasil – safras 2003/2004 e 2004/05

País	Custo total (A)	Produtividade média (B)	Custo por saca (A/B)
Argentina	812,50	126,12	6,44
Uruguai	1.014,40	133,50	7,60
Brasil	1.213,45	116,64	10,40

Fonte: Elaborada a partir da Figura 1 e de dados da ACA (2005), Conab (2005) e SAGPyA (2005).

da população tem o produto como alimento básico, o que não lhe permite depender exclusivamente da importação. A situação da Argentina e do Uruguai em relação à produção de arroz é bem diferente da brasileira, uma vez que possuem baixo consumo interno, se comparado ao do Brasil, e buscam a exportação.

3.2.1 Política agrícola no Brasil

Na década de 1990, o esgotamento dos mecanismos tradicionais de financiamento alavancados por recursos do Tesouro Nacional, a necessidade urgente de controle dos gastos públicos e a falta de um modelo alternativo de financiamento para o setor agrícola, contribuíram para que houvesse uma redução no volume de crédito para o setor rural brasileiro. Nos últimos anos da década, o crédito representava menos de 30% do que se aplicava nos anos 70 (GASQUES & CONCEIÇÃO, 2000).

Além da redução nos volumes aplicados ao longo dos anos, variaram as fontes de financiamento do crédito rural. De 1965 a 1985, 80% do crédito era financiado com recursos orçamentários, porcentual que se reduziu a 2% entre 2003 e 2004. Na década de 90, surgem outras fontes de financiamento, como a poupança rural e os recursos livres. Na atualidade, os financiamentos provêm, na sua maioria (39%), da exigibilidade bancária, seguido da poupança rural, com 22%, e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDS), com 16% (SICREDI, 2005).

O crédito rural está dividido em três áreas de atuação: investimento, custeio e comercialização. No ano de 2003, o crédito para custeio recebeu 60,93% do volume total liberado, confirmando a tendência de curto prazo nas políticas para o setor. Já os créditos para investimento e comercialização somaram 22,88% e 16,19% do total, respectivamente (BCB, 2005a).

No que se refere ao custeio, as modificações agregadas limitam-se, em geral, a um ano-safra, sendo necessário, a cada ano, repor os créditos para manter o nível de produção e produtividade, já que, na maioria dos casos, os produtores estão descapitalizados, não possuindo recursos próprios para efetivarem o plantio.

Dentro desse contexto, o setor orizícola brasileiro se viu inserido e obrigado a acompanhar essas mudanças. O crédito rural concedido para o custeio da lavoura de arroz, no Brasil, vem sendo reduzido ao longo dos anos. Entretanto, a diminuição do crédito nos outros estados vem sendo maior do que no Rio Grande do Sul, o que eleva a sua participação (BCB, 2005a).

Conforme Embrapa (2004), os recursos financeiros para custeio da lavoura orizícola gaúcha são originados de financiamento junto às instituições financeiras (45%), de recursos próprios e de terceiros.

Nos últimos anos, os produtores têm procurado novas alternativas de financiamento, principalmente os endividados, junto à rede bancária. Entre essas alternativas estão os créditos obtidos junto aos fornecedores de insumos, as empresas de beneficiamento e particulares. Normalmente, o pagamento desses empréstimos ocorre na época da colheita, quando os preços de venda estão baixos, acarretando descapitalização dos produtores.

O custo dos recursos utilizados na lavoura varia conforme a fonte obtida. Dentro do sistema financeiro, as taxas variam de acordo com a disponibilidade da instituição e a linha na qual o produtor se enquadra (variando entre 4% e 30% ao ano). Aqueles produtores que necessitam recursos de outras fontes, que não os agentes financeiros, pagam juros mensais que variam de 2,5% a 4% ao mês, tornando extremamente onerosa a produção.

No que se refere ao crédito para investimento, é indispensável para o agricultor preocupar-se permanentemente com a melhoria da qualidade de seus produtos e com a produtividade. Existem no Brasil vários programas setoriais e regionais de investimento, operacionalizados através do BNDES, visando o incremento tecnológico na agricultura através da renovação do parque de máquinas, da correção dos solos, da renovação de pastagens e da construção de armazéns nas propriedades, além da melhoria tecnológica para culturas amparadas por programas específicos.

O crédito para investimento não é destinado a uma cultura específica, pois na maioria dos casos o bem financiado serve para atender a todas as atividades da propriedade. Dessa forma, não se pode quantificar o volume de investimento direcionado ao setor orizícola. Porém, deve-

se salientar que a produção de arroz é intensiva em capital, demandando grande quantidade de máquinas e equipamentos (tratores, plantadeiras, colheitadeiras, etc.) para sua operacionalização, sendo, dessa forma, altamente dependente de crédito para investimento.

O crédito para comercialização está relacionado à política de garantia de preços mínimos e à manutenção do estoque regulador, e oportuniza aos produtores uma maior rentabilidade na venda do produto, já que o mercado pressiona para baixo os preços médios de venda, principalmente na época de vencimento dos empréstimos de custeio.

Os instrumentos de apoio à comercialização disponíveis no Brasil são os seguintes, conforme Brasil (2005): Política de Garantia de Preços Mínimos, Aquisição do Governo Federal, Empréstimo do Governo Federal, Contrato de Opção de Venda, Prêmio de Escoamento do Produto, Cédula do Produto Rural e Equivalência Produto.

No entanto, a crescente limitação orçamentária obrigou o governo federal a fornecer fontes alternativas de recursos (como a exigibilidade bancária e a poupança rural) para que o mercado viesse a suprir a sua limitação de agente financiador. O crédito subsidiado passou a ser mais restrito e direcionado à agricultura familiar, sem, contudo, deixar de ser fornecido à agricultura comercial. Também aumentou no mercado o volume de crédito destinado à comercialização realizado por instituições privadas, fato que reduziu a importância do setor público como agente financiador.

Os produtores de arroz ainda são agraciados com recursos a taxas subsidiadas, que variam conforme o enquadramento de cada um. Para aqueles que atuam na agricultura familiar, os recursos são fartos e as linhas de custeio, investimento e comercialização estão contempladas. Mesmo aqueles produtores que não obtêm recursos nessas linhas, têm acesso aos financiamentos com juros livres, porém inferiores àqueles praticados nos demais setores econômicos.

Portanto, pode-se dizer que o produtor brasileiro continua recebendo tratamento privilegiado por parte do governo federal, embora menos importante do que no passado, especialmente na década de 1970.

3.2.2 Política agrícola no Uruguai

De modo geral, a ajuda interna ao setor agropecuário no Uruguai se concentra em serviços de pesquisa, divulgação e assessoramento, campanhas contra pragas e enfermidades e serviços de inspeção (ANTIA, 2003).

No entanto, também existem políticas específicas para alguns produtos, conforme o mesmo autor, relacionadas a preço e crédito:

a) Políticas de Preços por Produto - Esse instrumento possui baixa incidência e está restrito ao leite e à uva: fixação administrativa dos preços do leite pasteurizado e da uva para vinho de variedades tradicionais; e

b) Política de Crédito - A política creditícia aplicada no Uruguai nas últimas décadas é genérica, exceto para o reflorestamento, que dispõe de recursos específicos do Banco da República Oriental do Uruguai (BROU). Desde 1991, a taxa de juros de custeio para o setor agropecuário é a de mercado, porém, os financiamentos são mais baratos do que para outros setores produtivos. O país tem fundos de fortalecimento às atividades leiteira (FFAL) e arroseira (FFRAA), com troca de dívidas por bônus, o que permite abater o endividamento nesses setores, e canaliza recursos institucionais nacionais para investimentos.

Nos últimos anos, o acesso ao crédito ficou mais fácil no Uruguai, principalmente o de custeio, graças a um mecanismo de intervenção das empresas de insumos, ANCAP (*Administración Nacional de Combustibles Alcohol y Portland*), dos produtores e exportadores e do BROU. O Ministério de Ganadería, Agricultura Y Pesca de La República Oriental del Uruguay (MGAYP) foi o articulador desse mecanismo, sem, contudo, canalizar subsídios ou transferências aos participantes.

Para o investimento, o Uruguai criou o Programa Recursos Naturales y Desarrollo del Riego (PRENADER), política de apoio interno, que subsidia parte do custo de construção de infra-estrutura de irrigação. Segundo Prenader (2005), os recursos são disponibilizados para novas obras de irrigação de pequenos produtores, obras coletivas de proporções médias e modernização dos sistemas de irrigação existentes. No entanto, não financiam a compra e instalação de equipamentos prediais, máquinas agrícolas e insumos agropecuários.

Para os produtos exportados (o que inclui o arroz) existe facilidade de acesso a crédito com taxas de juros preferenciais, porém de mercado (ANTIA, 2003). Além disso, os produtores têm devolução de impostos indiretos sobre exportações, podendo ser um percentual sobre o valor FOB ou um valor fixo em dólares, por tonelada. Para o arroz esse percentual é de 5%.

O Uruguai também instituiu o Programa Uruguai Rural, o qual proporciona linhas de crédito a taxas de mercado e assistência técnica para grupos de trabalhadores

e produtores rurais que se encontram abaixo da linha de pobreza⁹.

Fora dos programas especiais, os produtores de arroz têm acesso ao crédito mediante uma série de condições. Segundo ACA (2005), o valor máximo de empréstimo por hectare é de US\$ 545,00, corrigido à taxa de mercado de 7% a.a e acrescido de pontos percentuais conforme a classificação de risco de cada produtor (classificação 1, mais 0,75%; classificação 2, mais 1,25%; e classificação 3, mais 1,75%). A classificação é determinada pelo Banco Central del Uruguay e pode variar de 1 a 5¹⁰ (BCU, 2005). Para aqueles que se enquadram em classificação 1 e 2 o crédito é concedido com menores restrições. Já para os classificados em 3 o acesso ao crédito é difícil e vem acompanhado de um maior nível de informações e precauções. Os produtores classificados em 4 e 5 não têm acesso a crédito.

Para ter acesso ao crédito o produtor deve também ter obtido, nas três últimas safras, uma produção média de arroz de, no mínimo, 6.000 kg/ha (grãos inteiros, secos e limpos). Conforme Nava (2003), no Uruguai também são utilizados instrumentos alternativos de financiamento ao setor agropecuário (ver Anexo 1).

Portanto, o Uruguai pratica uma política agrícola com valorização do produto voltado para a exportação, não subsidia a produção e o governo somente intervém como negociador para facilitar as operações. Além disso, percebe-se que existe um movimento de todas as instituições no sentido de viabilizar a produção.

3.2.3 Política agrícola na Argentina

Na Argentina, não existe uma política agrícola específica para um determinado produto agrícola. As linhas de crédito contemplam todos os produtores agropecuários e os financiamentos são corrigidos a juros de mercado.

Logo, os produtores de arroz não recebem nenhum apoio governamental e estão inseridos igualmente, assim como os demais produtores, num mercado competitivo, onde obtém mais êxito aquele que produzir com melhor qualidade e menor custo de produção. Portanto, o tratamento concedido aos orizicultores na Argentina é

diferente daquele dado para os mesmos no Brasil, onde parcela dos financiamentos é subsidiada, e no Uruguai, onde existe um reconhecimento nacional pela produção de arroz, visto ser um importante produto de exportação.

3.3 A taxa de câmbio e a tarifa externa comum (TEC) para o arroz no Mercosul

Brasil, Uruguai e Argentina passaram por processos importantes de mudanças econômicas, políticas e sociais na década de 1990. Promoveram a abertura dos mercados, através da redução de barreiras tarifárias e não-tarifárias, e expuseram as suas economias à concorrência internacional. Além disso, criaram o Mercosul, com o objetivo de eliminar tarifas internas e estabelecer uma Tarifa Externa Comum (TEC), visando proteger uniformemente os países do bloco frente à concorrência externa.

Entre as mudanças econômicas importantes introduzidas pelos países do bloco, destaca-se a política relacionada à taxa de câmbio. Em parte, os preços praticados na venda de arroz na região são explicados pelo comportamento da taxa de câmbio do país comprador (ver Figura 2), pois ela afeta as relações de troca entre os países.

Mesmo com custos de produção diferenciados, o comportamento dos preços segue a mesma tendência ao longo da série analisada. De modo geral, no Brasil praticava-se um preço mais elevado, seguido da Argentina e Uruguai.

A simetria de preços da Figura 2 pode ser explicada, também, pelo papel que o Brasil desempenha no mercado regional do cereal, ou seja, ser o grande comprador. Para Gasques & Spolador (2003), com a adoção do Plano Real em julho de 1994, a economia brasileira foi afetada pela sobrevalorização da taxa de câmbio, pois o governo insistia na manutenção do regime de câmbio fixo. A partir de 15 de janeiro de 1999, adotou-se o sistema de taxa de câmbio flutuante, com interferências pontuais do Banco Central do Brasil. Essa alteração do regime cambial implicou uma desvalorização real da taxa de câmbio de 15,66% (entre 12/1998 e 12/1999). Entre janeiro de 2000 e agosto de 2002, a taxa de câmbio efetiva real sofreu uma desvalorização de 14,36%.

Com a desvalorização da moeda no Brasil o comércio de arroz com os países vizinhos foi afetado. O arroz do Uruguai e da Argentina deixou de ser competitivo no mercado brasileiro, causando um problema de escoamento da produção desses países, agravando a crise dos produtores e a inadimplência no setor.

Em 2002, os preços voltaram a aumentar na região, não mais pela valorização do câmbio, mas devido à quebra de safra no Rio Grande do Sul (a produção de arroz em

⁹Programa semelhante ao PRONAF no Brasil, porém com diferencial na taxa de juros.

¹⁰No Brasil, a classificação de risco oscila de A a F, sendo que o primeiro provisiona 0,5% e o último 100% sobre o crédito. Para maiores informações acessar www.bcb.gov.br – classificação de risco.

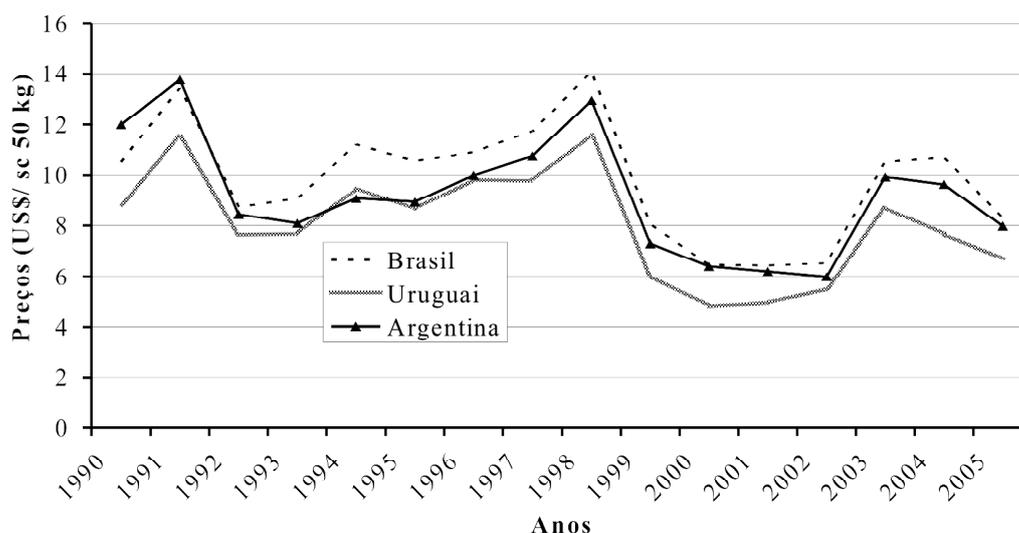


FIGURA 2 – Evolução do preço do arroz irrigado em casca – saca de 50 kg – no Brasil, Uruguai e Argentina (em dólares) – 1990 - 2005

Fonte: Elaborada pelos autores a partir de ACA (2005), Safras & Cifras (2005) e SAGPyA (2005).

casca de 2002 foi menor do que a de 2001 em 768.400 toneladas). O aumento no preço foi imediato, o que levou o governo a reduzir a TEC, derrubando a cotação do arroz. No entanto, em 2003 tem início um novo ciclo de apreciação do Real, facilitando novamente a importação de arroz do Uruguai e da Argentina.

Na Argentina, desde que foi implantada a lei de convertibilidade em 01.04.1991, a taxa de câmbio oficial passou a ser de paridade fixa na proporção de um peso por um dólar. Essa situação permaneceu até 2001, e nesse período o sistema prejudicou o comércio externo argentino, visto que elevou os preços internos e dificultou a exportação. No entanto, de 2001 para 2002, o peso desvalorizou mais de 200% (ver Anexo 2), e trouxe maior competitividade para os produtos de exportação do país (ANDRADE & SILVA, 2000).

O câmbio uruguaio se manteve estável até 2001, quando teve início uma desvalorização gradual, porém com menor intensidade do que a verificada no Brasil e na Argentina. O ajuste ocorrido foi necessário devido às mudanças sofridas nas taxas de câmbio do Brasil e da Argentina, importantes parceiros comerciais, e que pelas mudanças na paridade das moedas traziam prejuízos à pauta de exportação uruguaia.

Assim como a taxa de câmbio, a política tarifária para o arroz também afeta o preço no mercado do cereal. Segundo Alvim & Magalhães Netto (1999), a política tarifária para o produto pode ser dividida em três fases. A

primeira delas precede a criação do Mercosul (termina em 1990), quando as tarifas externas giravam em torno de 20%, com intervenções do governo para atender necessidades internas. A segunda vai de 1991 a 1994, quando entra em vigor o Mercosul. Nessa fase, as importações de arroz do Brasil, originárias dos países membros do bloco, passam a receber descontos sobre a tarifa básica do produto, o que lhe confere vantagens na importação do cereal de dentro do bloco. Nesse período, as importações de fora do bloco ainda eram definidas pelo governo local, ocasionando variações significativas nas tarifas aduaneiras.

Na terceira fase foram zeradas as tarifas entre os países do Mercosul e definidas as tarifas externas comuns (TEC), para cada produto. A partir dessa fase, a tarifa mínima externa ficou fixa, sendo necessário um acordo mútuo entre os países que compõem o bloco para alterá-la, fato que teve efeitos positivos sobre a produção de arroz.

Até 27 de dezembro de 2002, a tarifa de importação de arroz elaborado de fora do Mercosul era de 18% e para o arroz em casca de 14%, resultando em importações insignificantes. De janeiro a setembro de 2003, as tarifas se reduziram a 13,5% e 11,5% para arroz elaborado e em casca, respectivamente, o que resultou em aumento do volume importado, atingindo 264.000 toneladas. De outubro a dezembro a tarifa foi reduzida a 4% (para o arroz elaborado e em casca) e as importações atingiram nesses meses

304.000 toneladas, totalizando 568.000 toneladas (equivalente arroz em casca), no ano de 2003¹¹.

Em 2004, as tarifas foram novamente majoradas, atingindo 12% para arroz elaborado e 10% para arroz em casca. Porém, parte do arroz importado no final de 2003 foi lançado no mercado no ano de 2004, por não estar devidamente discriminado na SECEX.

Essa oscilação na TEC resultou num volume importado de arroz de 302.154 toneladas de fora do Mercosul, oriundo, principalmente, dos EUA (40.000 t), Tailândia (194.551 t), Vietnã (40.000 t) e Suriname (4.800 t).

Conforme ACA (2005), a redução de preços do arroz no Brasil em 2004, assim como em toda a região, pode ser explicada pelo aumento na importação do produto, uma vez que, quando o preço da saca de arroz em casca começou a se recuperar em 2002 (em março de 2002 o preço era de R\$ 14,00 a saca e em janeiro de 2003 passou para R\$ 27,00), teve início o processo de importação.

Quando a TEC para o arroz no Brasil foi reduzida a 4%, a entrada de arroz cresce, vertiginosamente, totalizando 538.397 toneladas equivalente casca, entre setembro de 2003 e fevereiro de 2004. Esse grande volume atinge diretamente os preços, pois em dezembro de 2003 chegaram a R\$ 40,00 a saca de 50 kg, e em dezembro de 2004 atingiram R\$ 23,00.

A redução da TEC a 4% no final de 2003 foi conseguida graças à forte pressão exercida pelos grandes moinhos importadores brasileiros. O interesse de levar a zero a alíquota de importação tinha como objetivo aumentar o estoque nas vésperas da nova colheita, com a finalidade de deprimir os preços da safra que se iniciava. Dessa forma, percebe-se que não são as importações do Uruguai e Argentina que deprimem os preços de venda do arroz aos produtores brasileiros, bem como dos demais países do bloco, mas sim a permanente, sutil e estratégica ameaça do arroz de fora do Mercosul, utilizada habilmente por parte dos grandes moinhos brasileiros (ACA, 2004).

Comparando-se os preços aos custos de produção por hectare, apresentados na Figura 1, percebe-se a dificuldade encontrada pelos produtores brasileiros, os quais sustentam o maior custo entre os três países analisados. Por outro lado, a situação dos produtores argentinos é a mais lucrativa, pois possuem o menor custo e o segundo maior preço de venda.

Analisando os dados médios das duas últimas safras (ver Tabela 2), observa-se que, somente na Argentina, o produtor vendeu por um preço acima do custo de produção. No Uruguai e no Brasil os produtores, literalmente, pagaram para produzir.

TABELA 2 – Custo médio por saca (US\$/sc 50 kg) e preço médio de venda (US\$/sc) de arroz irrigado na Argentina, Uruguai e Brasil – Safras 2003/04 e 2004/05

País	Custo por saca	Preço de venda ^a
Argentina	6,44	8,81
Uruguai	7,60	7,17
Brasil	10,40	9,50

Fonte: Elaborado pelos autores a partir das fontes das Figuras 1 e 2.
^a Preço médio de venda (US\$/sc) da saca de 50 kg de arroz em casca nos anos de 2004 e 2005.

Os produtores argentinos gastaram, em média, US\$ 6,44 dólares para produzir uma saca de arroz de 50 kg, nas safras 2003/04 e 2004/05, e obtiveram uma receita média na venda de US\$ 8,81 (preço médio de 2004 e 2005), o que resulta em um lucro médio de US\$ 2,37 por unidade produzida. Esse resultado é obtido como consequência do menor custo de produção e da boa produtividade por hectare.

Ao mesmo tempo, os produtores brasileiros e uruguaios não obtiveram nem mesmo o retorno do valor investido para produzir. No Uruguai, o prejuízo médio, por saca, chega a US\$ 0,43, mesmo sustentando a maior produtividade média da região. No Brasil, os arrozeiros perderam em média, nos dois anos analisados, US\$ 0,90 por saca de arroz em casca produzido.

4 CONCLUSÕES

Objetivou-se, neste artigo avaliar a competitividade do arroz irrigado produzido no Brasil, Uruguai e Argentina, principais parceiros no comércio do cereal.

O principal determinante da competitividade do arroz no Mercosul é o custo de produção. No estudo, constata-se que os custos de produção por hectare de arroz no Brasil, no Uruguai e na Argentina, apresentam diferenças importantes. Entre os três países, a Argentina apresenta o menor custo médio por hectare, US\$ 812,50, seguida pelo Uruguai, com US\$ 1.014,40, e Brasil, com US\$ 1.213,45. A Argentina também possui o menor custo médio de produção por saca de 50 kg (US\$ 6,44), mesmo tendo uma produtividade média por hectare ligeiramente

¹¹Para o governo brasileiro reduzir a TEC de importação de arroz foi necessária uma autorização dos demais países membros do bloco.

inferior a do Uruguai (126,12 sacas/ha na Argentina contra 133,50 no Uruguai). O Uruguai teve o segundo menor custo de produção de arroz em casca, para a saca de 50 kg, US\$ 7,60, e o Brasil o terceiro, com US\$ 10,40.

Entre os principais fatores que compõem o custo de produção do cereal, verifica-se que a Argentina leva vantagem por cobrar a menor taxa de juros e ter o mais baixo preço da terra arrendada (1/3 do valor pago no Brasil e 2/3 do valor pago no Uruguai). Já o Uruguai possui a menor tributação (no Rio Grande do Sul ela representa 24,84% do custo de produção e no Uruguai 2,26%) e, conseqüentemente, baixo valor dos insumos. No Brasil, os juros de mercado, a carga tributária, o preço da terra e o valor dos insumos são os mais caros da região, o que limita a competitividade do país na produção de arroz irrigado.

Em relação à política agrícola, verifica-se que a mesma possui tratamento diferenciado nos três países. No Brasil, existe uma política agrícola com enfoque nos incentivos de mercado e nos fatores estruturais, disponibilizando inclusive recursos com juros subsidiados para atender pequenos produtores agrícolas (Pronaf). O país também utiliza o crédito de comercialização, com estoque regulador e PGPM, os quais servem de referência para outros instrumentos, entre eles: a AGF, o EGF e os Contratos de Opção, e o governo regulamenta os mecanismos do setor privado, visando proteger os produtores. No Uruguai, a política agrícola é direcionada aos fatores estruturais, composta por serviços de pesquisa, assessoramento, campanhas contra pragas e enfermidades e serviços de inspeção, sem incentivo financeiro. Os produtores têm acesso a crédito de mercado, mediante condições pré- estabelecidas. Na Argentina, os produtores agrícolas não são amparados por políticas específicas, estão inseridos na economia de mercado, como as demais atividades econômicas.

Sobre as políticas agrícolas praticadas na região, pode-se verificar que o Brasil utiliza a política mais ampla para o setor, e mesmo assim é menos competitivo na produção de arroz. Isso deixa claro que a sua utilização é importante para amenizar os problemas causados na produção, principalmente, pelas elevadas carga tributária e taxa de juros pré-estabelecidas.

As políticas cambiais e o comportamento da taxa de câmbio também afetam a competitividade do arroz no Mercosul. Exemplo disso é o que ocorreu em janeiro de 1999, quando o Brasil desvalorizou a moeda, e os produtos do Uruguai e da Argentina deixaram de ser competitivos no mercado brasileiro. Uma moeda valorizada,

indiretamente, subsidia as importações e cria barreiras às exportações, e vice-versa. Dessa forma, fica clara a importância da política cambial como determinante da competitividade do arroz.

O comportamento da tarifa de importação (TEC) também afeta os preços internos pagos aos produtores de arroz. Isso porque ocorre um influxo de produto quando a tarifa é reduzida, abastecendo o mercado interno e reduzindo o preço de venda. Os preços pagos pelo cereal na região foram descendentes quando a tarifa externa comum (TEC) foi reduzida, o que demonstra a sua eficácia.

Resumindo, a pesquisa permite concluir que o custo de produção é o determinante mais importante da competitividade do arroz no Brasil, Uruguai e Argentina, e que as políticas relacionadas à taxa de câmbio e à TEC também influenciam decisivamente os fluxos comerciais. Já a política agrícola, apesar de trazer alento aos pequenos produtores brasileiros, teve menor importância do que os demais fatores analisados.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALVIM, A. M.; MAGALHÃES NETTO, C. G. A. A competitividade do arroz gaúcho e seus condicionantes. **Análise Econômica**, Porto Alegre, n. 31, p. 45-57, 1999.
- ANDRADE, J. P. de; SILVA, M. L. F. Contrasting monetary policies within the MERCOSUL experiment. **Economia Aplicada**, São Paulo, v. 4, n. 2, p. 223-251, abr./jun. 2000.
- ANTIA, F. **Evolución de la economía uruguaya em 2003 y perspectivas para 2004**. Disponível em: <www.mgap.gub.uy/opypa/anuario03>. Acesso em: 28 dez. 2003.
- ASSOCIACIÓN CULTIVADORES DE ARROZ – ACA. **Arroz**. Montevideu: Polo Pausandú, 2004.
- ASSOCIACIÓN CULTIVADORES DE ARROZ – ACA. **Arroz**. Montevideu: Polo Pausandú, 2005.
- BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA. **Informes monetários mensais**. Disponível em: <<http://www.bcra.gov.ar/informesmonetariosmensais>>. Acesso em: 16 out. 2005.
- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY. **Indicadores econômicos**. Disponível em: <www.bcu.gub.uy/indicadoreseconomicos>. Acesso em: 16 out. 2005.

- BANCO CENTRAL DO BRASIL – BCB. **Anuário estatístico do crédito rural**: 1999, 2000, 2001, 2002 e 2003. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?RELRURAL>>. Acesso em: 15 mar. 2005a.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL – BCB. **Indicadores econômicos consolidados**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/indeco>>. Acesso em: 16 out. 2005b.
- BRASIL. Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento. **Comercialização agrícola**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/>>. Acesso em: 1 jul. 2005.
- CHAMBERS, G. H.; JUST, R. E. Effects of exchange rate changes on U.S. agriculture: a dynamic analysis. **American Journal of Agricultural Economics**, New York, v. 63, n. 1, p. 34-46, Feb. 1981.
- COMIACIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE – CEPAL. **Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe**. 2005. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/publicaciones/>>. Acesso em: 20 fev. 2006.
- COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. **Safras**. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br/>>. Acesso em: 28 ago. 2005.
- EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA. **Arroz irrigado no sul do Brasil**. Brasília, DF, 2004.
- FAO. **Ano internacional del arroz**. Disponível em: <http://www.fao.org/rice2004/es/index_es.htm>. Acesso em: 17 set. 2005a.
- FAO. **Datos agrícolas de Faostat**. Disponível em: <<http://www.faostat.fao.org>>. Acesso em: 10 set. 2005b.
- FUNDACIÓN PROARROZ. **Costos de producción**. Disponível em: <<http://www.proarroz.com.ar/index.php?pag=costos>>. Acesso em: 20 nov. 2005.
- GASQUES, J. G.; CONCEIÇÃO, J. C. P. R. Fatores que afetam a oferta de recursos do crédito rural. **Preços Agrícolas**, [S.l.], v. 14, n. 161, p. 7-8, mar. 2000.
- GASQUES, J. G.; SPOLADOR, H. F. S. A taxa de juros e políticas de apoio interno à agricultura. **IPEA**, [S.l.], n. 952, abr. 2003.
- ILHA, A. da S. et al. A necessidade de harmonização tributária no Mercosul: uma análise do setor orizícola gaúcho. In: ENCONTRO DA ECONOMIA GAÚCHA DA PUCRS, 2., 2004, Porto Alegre. **Anais eletrônicos...** Porto Alegre: FEE, 2004. Disponível em: <<http://www.fee.rs.gov.br>>. Acesso em: 29 dez. 2004.
- INSTITUTO RIOGRANDENSE DO ARROZ. **IRGA**. Disponível em: <http://www.irga.rs.gov.br/index.php?action=dados_safra_lista&categoria=3>. Acesso em: 22 out. 2005.
- LAVOURA arroteira. **IRGA**, Porto Alegre, v. 53, n. 437, maio 2005.
- MINISTÉRIO DE GANADÉIA, AGRICULTURA Y PESCA DE LA REPUBLICA DEL URUGUAI – MGAyP. **Anuário estadístico agropecuario 2004**. Disponível em: <<http://www.mgap.gub.uy/diea/anuario2004>>. Acesso em: 1 fev. 2005.
- MINISTÉRIO DE GANADÉIA, AGRICULTURA Y PESCA DE LA REPUBLICA DEL URUGUAI – MGAyP. **Anuário estadístico agropecuario 2005**. Disponível em: <<http://www.mgap.gub.uy/diea/anuario2005>>. Acesso em: 28 jan. 2006.
- NAVA, O. G. **BID – financiamiento y riesgo en el sector agropecuario uruguayo**: nuevos instrumentos y modalidades de cobertura. Buenos Aires: BID, 2003.
- PRENADER. **Programa recursos naturales y desarrollo del riogo**. Disponível em: <<http://www.prenader.gub.uy/instit2.htm>>. Acesso em: 12 out. 2005.
- SAFRAS & CIFRAS. **Agropecuária**. Disponível em: <<http://www.safrasecifras.com.br/agropecuaria/arroz.php>>. Acesso em: 24 set. 2005.
- SCHUH, G. E. The exchange rate and United States Agricultural. **American Journal of Agricultural Economics**, New York, v. 67, n. 1, p. 1-13, 1974.
- SCHUH, G. E. **The transformation of brazilian agriculture**: implication for research. Brasília, DF: Embrapa, 1998.
- SECRETARIA DE AGRICULTURA GANADERIA, PESCA Y ALIMENTOS – SAGPyA. **Agricultura**. Disponível em: <<http://www.sagpya.mecon.gov.ar>>. Acesso em: 29 jul. 2005.

SICREDI. **Manual de políticas de crédito**. [S.l.], 2005.

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE. **Agricultura**. Disponível em: <<http://www.usda.gov/wps/portal/>>. Acesso em: 15 abr. 2005.

ANEXOS

Anexo 1 – Instrumentos alternativos de financiamento ao setor agropecuário

- Fondos de Inversión – Existem dez Sociedades Administradoras autorizadas, com volume de 10,2 milhões de dólares (2002);
- Fideicomisso;

- Titulización (Securitización) - Sistema em que determinados ativos ilíquidos, reais ou financeiros, são transformados em ativos financeiros líquidos que se negociam no mercado de capitais;

- Pool de Siembra – É uma organização empresarial, na qual participam vários sócios, com intenção de maximizar os benefícios dos negócios agropecuários, a partir do aumento de escala;

- Warrant – Compreende a liberação de recurso ao produtor sobre a colheita já depositada. Com este instrumento o produtor recebe um adiantamento para enfrentar as despesas de custeio e capital de giro para a safra seguinte. O produto fica como garantia da operação.

Anexo 2 – Evolução das taxas de câmbio do Brasil, Uruguai e Argentina (1996 = 100)

Anos	Argentina	Brasil	Uruguai
1.996	100,00	100,00	100,00
1.997	98,00	98,17	97,57
1.998	94,61	101,54	96,22
1.999	86,61	151,69	88,40
2.000	86,96	140,45	89,93
2.001	83,13	168,12	91,01
2.002	192,96	183,29	105,22
2.003	177,83	183,43	135,16
2.004a	186,78	175,00	136,51
2005ab	187,22	145,51	124,01

Fonte: Elaborada a partir de Cepal (2005).

a – Dados preliminares; ab – média dos dados preliminares de janeiro a outubro.