

INSERÇÃO DA AGROINDÚSTRIA CANAVIEIRA PARANAENSE NO COMÉRCIO INTERNACIONAL E OS REFLEXOS DO PROTECIONISMO

Claucir Roberto Schmidt¹, Daliana Carla Vieira² e Pery Francisco Assis Shikida³

RESUMO: Objetiva-se verificar alguns dos principais reflexos que o protecionismo causa na agroindústria canavieira paranaense. Para tanto, fez-se uma revisão bibliográfica relacionada ao setor, apontando os principais fatores que influenciaram a produção nacional, o desempenho recente no comércio internacional e a evolução desta atividade no Estado do Paraná. Para a verificação de possíveis impactos das restrições comerciais, como na geração de empregos, utilizou-se o método de pesquisa de campo, realizado via entrevista. Como resultado, há expectativas de crescimento da agroindústria canavieira ligada ao aumento da demanda mundial, muito embora o fim do protecionismo ainda esteja num horizonte distante.

PALAVRAS-CHAVE: Cana-de-açúcar; comércio internacional; protecionismo.

INSERTION OF PARANA'S SUGAR-CANE AGRO-INDUSTRY IN THE INTERNATIONAL TRADE AND THE PROTECTIONISM REFLECTIONS

ABSTRACT: The article aims at verifying some of the main reflections that protectionism causes on Parana's sugar-cane agro-industry. A bibliographic study about the subject shows the main factors that have influenced the national production, the recent performance in the international trade, and the development of this activity in the state of Parana. A field research through an interview was carried out to find out the possible impacts on the commercial restrictions in the generation of jobs. As a result, there are perspectives of the growth of the sugar-cane agro-industry, due to the world demand, even the protectionism is far to be eradicated.

KEY WORDS: Sugar-cane; International Trade; Protectionism.

¹ Economista pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná. Mestrando em Desenvolvimento Regional e Agronegócio pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná.

² Secretária Executiva pela Universidade Estadual de Maringá. Mestranda em Desenvolvimento Regional e Agronegócio pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná.

³ Professor Adjunto do Curso de Ciências Econômicas e do Programa de Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio da UNIOESTE-Toledo. Bolsista de Produtividade em Pesquisa do CNPq e Pesquisador do GEPEC - Grupo de Pesquisa em Agronegócio e Desenvolvimento Regional.

1 INTRODUÇÃO

A indústria canavieira foi um dos setores da economia mais controlados pelo Estado. Sua história é marcada pela presença ativa do governo na regulamentação e proteção dos preços tanto do açúcar como do álcool. Desde a década de 1930, por meio do Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), o governo ditava os preços e as cotas de exportação do açúcar, mitigando os impactos da instabilidade dos mercados interno e externo.

Com a desregulamentação (período em que o Estado passa a não mais ditar regras para o setor), muitas das funções que antes pertenciam ao governo passaram a ser de responsabilidade das usinas, que sentiram a necessidade de um nível elevado de capacitação tecnológica para garantir sua sobrevivência no mercado.

Com isso, a agroindústria canavieira paranaense vem vivenciando uma profunda reformulação, causada pela extinção de organismos oficiais de intervenção, como o IAA em 1990, desinteresse governamental, crise fiscal do Estado e a desarticulação do Programa Nacional do Alcool (PROÁLCOOL) – criado em 1975. Entretanto, o cenário de oscilações, riscos e reestruturação produtiva não impediu o crescimento e a expansão do setor canavieiro paranaense, especialmente no que diz respeito ao comércio internacional.

Nesse sentido, devido à considerável participação da agroindústria canavieira nas exportações paranaenses e pelos impactos causados pelas restrições comerciais nas transações de comércio internacional, que resultam em prejuízos econômicos e sociais, torna-se importante a verificação dos reflexos do protecionismo às exportações do Paraná, tanto em nível de receita como na geração de empregos.

O propósito deste trabalho, portanto, é verificar, por meio de pesquisa bibliográfica e de campo, os reflexos que o protecionismo causa na agroindústria canavieira paranaense. Para tanto, além desta introdução, estrutura-se seguinte forma: em seguida tem-se a apresentação de um breve referencial teórico sobre políticas comerciais e protecionismo; na terceira seção, expõe-se a metodologia utilizada para a elaboração deste trabalho; a quarta seção faz uma abordagem da agroindústria canavieira brasileira a partir do início do século XX. A parte seguinte mostra a evolução do setor canavieiro no Paraná, além de apresentar o cenário deste no comércio internacional, pós-desregulamentação, a partir de entrevista realizada com o Superintendente da Associação de Produtores de Alcool e Açúcar do Estado do Paraná (ALCOPAR). Na sexta seção, têm-se as considerações finais.

2 À GUIA DE UM REFERENCIAL TEÓRICO

Antes de se verificarem os reflexos causados pelas restrições comerciais na agroindústria canavieira paranaense, torna-se importante fazer referência à literatura que trata deste tema. Por isso, esta parte do trabalho faz uma abordagem relacionada às políticas comerciais e ao protecionismo.

2.1 Políticas comerciais

Embora a liberdade de comércio possibilite melhor aproveitamento dos recursos produtivos e, portanto, um maior volume de produção e a conseqüente elevação do nível de vida de todos os países, as nações impõem certas restrições ao comércio exterior que provocam uma redução do volume de transações internacionais (Silva, 1987).

Segundo Willianson (1989, p. 70), o termo *proteção* refere-se, normalmente, “[...] a uma vantagem oferecida aos produtores locais que concorrem com as importações nos mercados domésticos, embora uma interpretação ampla do conceito também pudesse abarcar a promoção das exportações”.

Os governos possuem várias maneiras de criar dificuldades à entrada de produtos em seus países. A mais comum é a implantação de tarifas às importações, que podem ser classificadas de diversas formas, porém as mais significativas são as seguintes:

a) quanto à sua finalidade: aplicadas como fonte de receita (tarifa fiscal); ou como proteção à indústria nacional (tarifa protecionista);

b) quanto à sua estrutura: pode ser uma tarifa *ad valorem*, a qual é cobrada como uma porcentagem sobre o valor do produto; pode ser uma tarifa específica, em que é cobrado um determinado valor por unidade do produto importado; ou ainda pode ser uma tarifa mista (específica *ad valorem*), que consiste na cobrança de um valor por unidade do produto importado e uma porcentagem sobre o valor do mesmo produto.

A participação cada vez mais intensa dos países em desenvolvimento no comércio internacional provocou o agravamento das pressões protecionistas nos países desenvolvidos, com a proliferação das barreiras tarifárias e, sobretudo, das barreiras não-tarifárias. Cumpre dizer que, como forma de protecionismo, a barreira tarifária é menos combatida porque as regras estão bem definidas em função das alíquotas concedidas. A TABELA 1 mostra a participação dos tributos incidentes no comércio exterior na receita de alguns países.

TABELA 1 – Participação dos tributos sobre o comércio exterior na receita total do governo

País	Ano	%
Argentina	1990	13,95
Belize	1992	47,96
Brasil	1992	1,51
Canadá	1992	2,84
China	1993	25,37
Cingapura	1993	1,34
Congo (ex-Zaire)	1994	44,15
Estados Unidos	1994	1,55
Filipinas	1993	29,95
Guiné	1992	47,43
Lesoto	1991	51,75
Paraguai	1993	12,46
Reino Unido	1992	0,08
Uruguai	1994	4,12

FONTE: Carvalho e Silva, (2000, p. 57).

As barreiras não-tarifárias consistem na forma de se intimidarem as importações pela criação de regras, que deverão ser cumpridas pelos exportadores à entrada de seus produtos no país importador, afetando sensivelmente as exportações dos países emergentes. Segundo Kenen (1998, p. 231):

Um país que seja suficientemente grande para influenciar seus termos de troca pode usar uma tarifa para melhorá-los e obter ganhos de comércio ainda maiores à custa de outros países. O valor da sua tarifa ótima depende do formato da curva de proposta estrangeira. Entretanto, se houver retaliação por parte de outros países, o país que iniciar o processo pode acabar em uma situação pior do que com o livre comércio. Além disso, o desvio do livre comércio reduz o bem-estar mundial, o que significa que deve haver uma forma menos custosa de se redistribuir o bem-estar. É possível “subornar” um país para dissuadi-lo de cobrar uma tarifa ótima.

Os problemas mais sérios no campo das barreiras não-tarifárias são as práticas que discriminam o produto estrangeiro, controladas direta ou indiretamente pelo governo e que tendem a restringir ou alterar o volume, a composição dos produtos e o destino do comércio internacional.

Entre os tipos de restrições comerciais não-tarifárias, podem-se destacar: as exigências voltadas à quantidade máxima que pode ser importada de determinado produto (cotas de importação), as restrições voluntárias às exportações, os subsídios e as barreiras técnicas à licença de importação. O Quadro 1 traz um resumo dos efeitos causados por determinadas políticas comerciais.

QUADRO 1– Efeitos de políticas comerciais

Itens	Tarifa	Subsídios às Exportações	Cotas de Importação	Restrições voluntárias às exportações
Excedente do Produtor*	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Aumenta
Excedente do Consumidor**	Diminui	Diminui	Diminui	Diminui
Receitas do Governo	Aumentam	Diminuem (gastos do governo aumentam)	Não mudam (rendas para detentores de licença)	Não mudam (rendas para estrangeiros)
Bem-estar econômico geral	Ambíguo (diminui para países pequenos)	Diminui	Ambíguo (diminui para países pequenos)	Diminui

Fonte: Krugman e Obstfeld (2004, p. 213)

*Mede a quantidade que o produtor ganha em uma venda na forma da diferença entre o preço que ele pretende vender e o valor que ele recebe.

**Mede a quantidade que o consumidor ganha em uma compra na forma da diferença entre o preço que ele realmente paga e o preço que ele estaria disposto a pagar.

Para evitar os problemas que surgiriam em consequência de medidas unilaterais de restrições às importações, as nações passaram a negociar essas restrições com os países exportadores. Ferramentas de protecionismo muito utilizadas nesses casos foram as VER's (*voluntary export restraints*), e as OMAs (*ordely marketing agreements*), equiparando-se, inclusive, às taxas aduaneiras e cotas como políticas comerciais adotadas. Para Braun (1998, p. 41):

O propósito mais específico desses mecanismos seria o de proteger a indústria nacional, passando a população a consumir maior quantidade produzida internamente, e os mesmos apresentariam três características específicas, que os diferenciaria dos demais meios de redução de importações. A primeira característica seria a de os acordos serem negociados entre um país importador e outro exportador. O sócio exportador concorda em diminuir o volume exportado de determinado produto; a segunda, se refere a limites quantitativos, baseados no tipo de bem e em seu preço; e, finalmente, a terceira característica revela restrições seletivas, uma vez que poderiam ser aplicadas somente a um certo número de produtores.

O que se constata na relação entre as visões liberais e protecionistas é que não há um consenso, e muito menos pode-se afirmar com toda a segurança que uma esteja errada ou correta. O que se verifica, avaliando a evolução recente do comércio internacional, é que, em determinados contextos, tanto uma quanto outra postura têm resultados positivos e negativos.

O que se discute hoje é a questão da política comercial estratégica, que seria a intervenção estatal, admitindo desta forma que ocorrem imperfeições de mercado, que

podem ser minoradas pela intervenção do Estado, a fim de atingir determinados objetivos de interesse nacional. No entanto, apesar do avanço nessas discussões, a prática do comércio internacional ainda revela sérias distorções de competitividade em função de políticas protecionistas, barreiras tarifárias e não-tarifárias, sendo os países em desenvolvimento os que mais têm reclamado de sofrerem importantes perdas no comércio.

É importante destacar que o comércio de produtos agrícolas é o que tem suscitado as maiores discussões em função do nível de proteção destinado ao setor em termos mundiais. A Rodada Uruguai do GATT - General Agreement on Tariffs and Trade (tradução em português, Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio), realizada de 1986 a 1993, foi a mais longa de todas as rodadas, em função, principalmente, do conflito em relação à agricultura. Na OMC (Organização Mundial do Comércio), a situação não é diferente, sendo a agricultura um entrave ao avanço do processo de liberalização do comércio internacional.

2.2 O protecionismo no comércio internacional

A idéia de riqueza gerada pelo comércio controlado por um governo centralizador da atividade econômica, foi dando lugar, desde o século XVIII, à busca de uma maior liberdade para as atividades econômicas produtoras de riqueza a partir do trabalho e da terra, ficando as funções do Estado restritas às atividades sociais básicas. “Liberalizar a economia ou acionar o Estado é, portanto, uma questão tão antiga quanto a própria teoria econômica” (Paula, 1996, p. 8).

Segundo Gonçalves (1998, p. 38):

Desde Adam Smith a defesa do livre comércio como mecanismo gerador de ganhos de bem-estar e de difusão do desenvolvimento econômico vem recebendo apoio da maioria dos economistas. Entretanto, a visão contrária, isto é, de que não há evidências de que o livre comércio acarrete necessariamente ganhos de bem-estar, vem sendo desde então defendida por um grupo minoritário porém influente de economistas, em geral de países em desenvolvimento, periféricos ao centro mais avançado de sua época, tais como Hamilton, no século XVIII, List, no século XIX, e Prebisch, no século XX.

Com a elevação das transações internacionais, a discussão entre liberalismo e protecionismo tomou maiores proporções, surgindo argumentos favoráveis à proteção. Grupos teóricos como a Cepal (Comissão Econômica para a América Latina) questionam o livre comércio, enfatizando perdas impostas a segmentos específicos ou a economias nacionais, argumentando a favor de estratégias protecionistas, particularmente à indústria nascente (Braun, 1998).

Protecionistas e liberais, apesar das grandes contradições, concordam na racionalidade da proteção à indústria nascente. Ambos acreditam que uma economia industrializada leva vantagens sobre uma não-industrializada, e que esta pode ter muitas dificuldades em se industrializar.

No século XX, mais precisamente a partir da década de 50, surgem autores que realizam estudos relacionados aos países subdesenvolvidos, que reforçam os ideais protecionistas. Destacam-se Raul Prebisch e Arthur Lewis, que colocam, em suas análises, que o comércio não traz os mesmos benefícios para os países em desenvolvimento que para os países desenvolvidos (Ferreira Filho, 1993).

Segundo Braun (1998, p. 40), Raul Prebisch, um dos precursores da Cepal, considerava que:

[...] os preços de produtos não industrializados seriam paulatinamente desvalorizados em relação aos preços de produtos industrializados, o que ficou conhecido como tendência secular de decréscimo dos preços agrícolas, fazendo com que os países com industrialização mais avançada absorvessem essa diferença. As idéias de Prebisch e da própria CEPAL foram de vital importância na industrialização da América Latina, embora o declínio secular dos termos de troca não esteja bem estabelecido empiricamente.

A relação Centro/Periferia caracteriza-se pelo fato de as economias periféricas (países subdesenvolvidos) dependerem do desenvolvimento dos centros (países desenvolvidos), importando não só os benefícios do crescimento dessas, mas também suas crises.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para que um conhecimento seja científico, não é suficiente que se baseie somente na verdade, mas também na identificação das operações que possibilitam sua verificação. É necessário identificar o método que possibilita chegar a determinado conhecimento (Gil, 2000).

Nesse sentido, o método utilizado neste trabalho caracteriza-se como dedutivo. Segundo Vian e Pitelli (2005, p. 19), o método dedutivo “parte do geral para o particular, ou seja, parte dos princípios verdadeiros e incontestáveis (leis ou princípios, por exemplo) e possibilita chegar a conclusões que neles estão logicamente implicados”. Assim, o que caracteriza o uso desse método é o fato de que o Paraná pertence ao contexto exportador brasileiro. Logo, os fenômenos que afetam as exportações brasileiras do setor canavieiro, conseqüentemente, influenciam as negociações paranaenses.

Quanto ao nível de complexidade, as pesquisas em ciências sociais podem ser classificadas em: pesquisas exploratórias, pesquisas descritivas e pesquisas explicativas. Este trabalho enquadra-se como uma pesquisa explicativa, pois preocupa-se em identificar os principais efeitos do protecionismo nas exportações da agroindústria canavieira paranaense.

Segundo Gil (2000), a classificação, em termos de complexidade, leva em consideração apenas os aspectos teóricos da pesquisa: a formulação do problema e a construção de hipóteses. Porém, é necessário levar em consideração outros fatores,

como o local de realização, os recursos disponíveis, a coleta de dados e o controle dos fatores determinantes do fato ou fenômeno a ser pesquisado.

Com base nesses elementos, podem-se estabelecer vários tipos de classificação. Segundo Gil (2000, p. 56):

Considerando, porém, o campo da Economia, os locais em que são desenvolvidas as pesquisas, os meios disponíveis para a coleta de dados, bem como as possibilidades de controle dos fatores podem classificar as pesquisas econômicas em: bibliográficas, documentais, levantamentos, estudos de caso, estudos de campo e pesquisas experimentais.

Nesse sentido, este trabalho caracteriza-se como uma pesquisa bibliográfica e de campo. Bibliográfica porque o levantamento de algumas informações se dá por livros, revistas e pela internet. O fato que o caracteriza como uma pesquisa de campo está na realização de uma entrevista, fruto da escolha de uma amostra intencional, que, devido ao seu conhecimento do assunto em questão, tem condições de fornecer as informações necessárias ao estudo (Gil, 1999).

A forma como se registram as respostas é fundamental à minimização de perdas de informações. Segundo Gil (1995, p. 109):

O único modo de reproduzir com precisão as respostas é registrá-las durante a entrevista, mediante anotações ou com o uso de um gravador. A anotação posterior à entrevista apresenta dois inconvenientes: os limites da memória humana, que não possibilitam a retenção da totalidade da informação e a distorção decorrente dos elementos subjetivos que se projetam na reprodução da entrevista.

Assim, para a realização da entrevista, optou-se pela utilização de um gravador, que possibilitou facilidade e amplo registro das informações.

4 A AGROINDÚSTRIA CANAVIEIRA BRASILEIRA: UMA ABORDAGEM RECENTE

Historicamente, constata-se a importância que a cana-de-açúcar desempenhou na vida brasileira, consistindo na primeira atividade econômica desenvolvida no país e, segundo Andrade (1994, p. 17), marcando “o processo de formação e de consolidação de país desde o período colonial, ou, mais precisamente, desde o início do século XVI”. O ciclo da cana-de-açúcar aconteceu no Nordeste brasileiro, devido, principalmente, à sua proximidade com a Europa, que consistia no principal mercado deste produto. Assim, esta parte do trabalho traz um breve histórico da evolução da agroindústria canavieira no Brasil, a partir da criação do IAA (Instituto do Açúcar e do Alcool), que controlou o setor durante grande parte do século XX.

A história da agroindústria canavieira no Brasil é marcada pela presença ativa do governo na regulamentação e proteção dos preços do açúcar e do álcool. Caracterizando-se como um dos setores da economia mais controlados pelo Estado, desde a década de 1930, por meio do Instituto do Açúcar e do Álcool o governo ditava os preços e as cotas de exportação do açúcar, mitigando os impactos da instabilidade dos mercados internos e externos. Assim, com a criação da IAA, pelo Governo Vargas, em 1933, o governo passou a realizar uma forte intervenção no setor (Szmrecsányi, 1979).

O IAA foi criado com o intuito de conter o risco eminente de superprodução. O mecanismo de controle adotado atribuiu a cada usina brasileira uma determinada quantidade de cana a ser moída e também a produção de açúcar e álcool.

O álcool, no entanto, só passaria a ter importância significativa, em abrangência nacional, com a implantação do Programa Nacional do Álcool (PROÁLCOOL), em 1975. Esse foi o único projeto doméstico de sucesso para enfrentar a primeira crise do petróleo, em 1973. Não obstante, outros países voltaram-se para pesquisas, na busca de encontrar uma alternativa energética renovável, para substituir o petróleo, com o intuito de economizar divisas e de ser auto-suficiente em energia, por uma questão de segurança nacional.

De 1980 até 1985, o programa expandiu-se por todo o país, com a instalação de destilarias anexas às usinas de açúcar e, posteriormente, com a implantação de várias destilarias autônomas, abrindo-se campo para novas fronteiras de produção. Assim, novas regiões canavieiras surgiram em diversas unidades da Federação, como é o caso do Estado do Paraná, que foi o pioneiro na implantação de destilarias autônomas por parte das cooperativas.

Na década de 1990, entretanto, iniciou-se uma nova fase de reestruturação do setor de açúcar e álcool, com a extinção do IAA, o conseqüente arrefecimento do PROÁLCOOL, e a liberação dos preços da cana, do açúcar e do álcool. Dessa forma, com as mudanças desencadeadas pela desregulamentação do setor, muitas das funções desempenhadas pelo governo passaram a ser de responsabilidade das usinas, que sentiram a necessidade de um nível elevado de capacitação tecnológica para garantir a sua sobrevivência no mercado. Apesar desse cenário de oscilações, riscos e de reestruturação produtiva, a agroindústria canavieira brasileira vem crescendo a passos largos (Shikida, 2001).

Com relação ao mercado internacional, o principal produto brasileiro do setor é o açúcar. A TABELA 2 apresenta os dados referentes às exportações nacionais no final do século XX e início do século XXI. Nota-se o crescimento recente do volume exportado pelo país, pois em 1989 foram vendidos aproximadamente um milhão de toneladas, volume consideravelmente inferior a 2004, que ultrapassou os 15,5 milhões de toneladas. Também percebe-se a queda do preço médio por tonelada, sendo que o menor valor neste período aconteceu em 2002, ficando em US\$ 156,78 por tonelada, uma diferença significativa em relação a 1990, ano este em que o preço médio atingiu os US\$ 341,11 a tonelada.

TABELA 2 – Exportações brasileiras de açúcar (1989 – 2004)

Ano	Volume (t)	Preço Médio (US\$/t)
1989	1 052 819	290,18
1990	1 540 536	341,11
1991	1 655 112	266,03
1992	2 410 963	248,23
1993	3 029 831	257,09
1994	3 432 541	288,84
1995	6 238 624	307,47
1996	5 420 630	297,29
1997	6 377 481	277,75
1998	8 372 602	231,81
1999	12 124 224	157,51
2000	6 506 359	184,30
2001	11 173 214	203,98
2002	13 354 331	156,78
2003	12 914 410	165,71
2004	15 763 929	167,49
Taxa de crescimento	18,90%*	-4,52%*
R ²	0,926	0,697

FONTE: Alcopar (2005)

* significativo a 5%.

Como o açúcar é um produto utilizado por todo o globo, o Brasil possui diversos parceiros comerciais. A TABELA 3 traz os principais destinos das vendas nacionais de açúcar ao resto do mundo no ano de 2004. Verifica-se o grande volume exportado para a Rússia, que foi o principal mercado brasileiro, importando cerca de 21% do total vendido pelo país ao mercado externo. Em seguida, importando menos que a metade da Rússia, têm-se os Emirados Árabes, adquirindo 9,14% da vendas nacionais.

TABELA 3 – Principais destinos das exportações brasileiras de açúcar em 2004

País	Participação (%)
Rússia	20,9
Emirados Árabes	9,14
Nigéria	7,82
Egito	6,41
Índia	5,50
Argélia	5,15
Marrocos	4,49
Canadá	4,12
Arábia Saudita	3,77
Bangladesh	3,24
Outros	29,47

FONTE: Adaptado de Alcopar, 2005, pelos autores.

No caso do álcool, a participação de suas exportações ainda é inexpressiva. No mercado internacional, sua utilização vem ocorrendo para fins industriais, como, por exemplo, pelo setor químico, farmacêutico, bebidas, etc. A utilização como combustível ainda restringe-se ao Brasil e aos Estados Unidos, sendo que neste último país há uma utilização reduzida devido ao protecionismo, que incentiva a utilização do álcool de milho, que é produzido internamente (Dias, em entrevista concedida em 9 set. 2005).

5 EVOLUÇÃO DA AGROINDÚSTRIA CANAVIEIRA NO PARANÁ

As primeiras plantações de cana-de-açúcar no Paraná aconteceram no século XVII, na região litoral do Estado. O primeiro engenho central foi o de Morretes, sendo implantado em 1878. No entanto, ele não chegou a funcionar, pois, além da dificuldade de captação de força de trabalho na região, a sua localização, situada entre Curitiba e Paranaguá, estava sobre um terreno constituído por encostas muito acidentadas. Nesse sentido, foi na região norte que a atividade canavieira paranaense conseguiu se desenvolver, representada pelo surto sucroalcooleiro, a partir da década de 1940, quando o governo federal perdeu o controle da manutenção das cotas de produção de açúcar (Andrade, 1994).

Ressalta-se que há grande dificuldade para se encontrarem informações referentes à atividade canavieira no Paraná em períodos anteriores a 1933, tendo-se como fonte de informações apenas alguns livros de história da região. Segundo Shikida (2001, p. 28), “somente a partir da criação do Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), em 1933, que se tornou possível a maior disponibilização de dados referentes à economia canavieira”. A TABELA 4 mostra alguns indicadores da evolução da produção da cana-de-açúcar no Paraná.

TABELA 4 – Alguns indicadores da evolução histórica da cana-de-açúcar, Paraná – pós 1937

Ano	Área cultivada (ha)	Área colhida (ha)	Quantidade produzida (t)	Rendimento médio (PR) (t/ha)	Rendimento médio (BR) (t/ha)	% área cultivada ou colhida (PR/BR)	% quantidade produzida (PR/BR)
1937	540	-	17370	32	34	0,1	0,1
1938	1 011	-	30 330	30	35	0,2	0,2
1939	1 459	-	43 770	30	40	0,3	0,2
1947	8 591	-	362 881	42	38	1,1	1,3
1948	8 531	-	351 251	41	38	1,0	1,1
1949	9 169	-	368 830	40	39	1,2	1,2
1957	18 411	-	1 124 436	61	41	1,6	2,4
1958	19 484	-	1 207 412	62	41	1,6	2,4
1959	22 505	-	1 364 619	61	41	1,7	2,6
1967	-	40 962	2 824 532	69	46	2,4	3,7
1968	-	38 944	2 676 889	69	45	2,3	3,5
1969	-	34 822	2 219 817	64	45	2,1	3,0
1977	-	42 760	2 998 331	70	53	1,9	2,5
1978	-	47 570	2 988 860	63	54	2,0	2,3
1979	-	51 425	3 191 353	62	55	2,0	2,3
1987	-	160 420	11 911 431	74	63	3,7	4,4
1988	-	156 497	11 856 032	76	63	3,8	4,6
1989	-	153 539	11 401 852	74	62	3,8	4,5
1996/97	-	302 000	22 258 512	74	69	6,2	7,9
1997/98	-	334 000	24 963 603	75	69	6,8	8,3
1998/99	-	338 940	24 430 484	72	69	6,8	7,7
1999/00	-	330 737	24 476 364	74	69	7,6	8,1

FONTE: Shikida (2001, p. 30)

Em grande parte do século XX, a atividade canavieira paranaense não foi considerável. Nos seus primórdios, o Paraná praticamente não apresentou expressão alguma em termos de cultura canavieira. O açúcar produzido internamente destinava-se basicamente ao consumo interno, sendo comum a importação desse produto (proveniente principalmente de São Paulo). A produção de aguardente oriunda, mormente, de engenhos, também era marginal aos grandes centros (Kaefer e Shikida, 2000 p. 406).

A atividade canavieira destacou-se no Paraná somente a partir do final da década de 1970. No Estado do Paraná, de acordo com Andrade (1994, p. 62):

O ciclo do café foi curto. Nos anos 70, ele foi substituído pela cultura do trigo e da soja, altamente mecanizada. Assim, o Norte do Paraná teve uma rápida mudança da cultura dominante, até 1979, quando começou a se expandir com grande intensidade a cultura da cana.

A criação do PROÁLCOOL em 1975 favoreceu consideravelmente ao aumento da produção de cana-de-açúcar no Paraná. Esse programa teve como objetivo diminuir a importação de petróleo, resultando num aumento considerável das plantações da cana-de-açúcar. Conforme Shikida e Alves (2001, p. 125): “houve uma considerável expansão da produção sucroalcooleira no Paraná a partir do Programa Nacional do Álcool (PROÁLCOOL), alternando significativamente o espaço agrícola desse Estado”.

Destaca-se que a importância econômica da cana-de-açúcar está diretamente ligada à utilização de seus produtos (açúcar e álcool) e seus subprodutos (bagaço, vinhoto, leveduras, entre outros). Segundo Burnquist (2002, p. 182), “o açúcar é o produto de maior expressão nas exportações do setor sucroalcooleiro, destacando-se também como fonte de reservas internacionais para o país”.

Os autores, citados anteriormente, também afirmam que, “ao longo do período de 1996 a 2001, o açúcar esteve entre as quatro *commodities* agroindustriais que mais geraram recursos para o balanço comercial brasileiro” (Burnquist, 2002, p. 182). A TABELA 5 mostra a evolução da produção de cana-de-açúcar e de seus produtos a partir do início da década de 1990 no Paraná.

TABELA 5 - Histórico da produção canavieira no Paraná

Safras	Área de Cana (hectares)	Cana Moída (toneladas)	Açúcar (toneladas)	Álcool(em m³)		
				Anidro	Hidratado	Total
90/91	-	10 862 957	221 113	47 491	579 588	627 079
91/92	179 684	11 401 098	235 827	107 369	629 608	736 977
92/93	180 850	11 989 326	232 776	97 024	635 347	732 371
93/94	191 314	12 475 268	305 148	67 250	663 449	730 699
94/95	202 203	15 531 485	430 990	77 612	809 180	886 792
95/96	236 511	18 596 119	555 842	99 099	979 613	1 078 712
96/97	273 679	22 258 512	789 858	199 998	1 047 023	1 247 021
97/98	313 928	25 035 471	983 013	425 002	915 756	1 340 758
98/99	315 819	24 524 685	1 273 408	366 185	673 197	1 039 382
99/00	313 052	24 537 742	1 438 230	432 412	604 034	1 036 446
00/01	293 633	19 416 206	1 007 798	262 429	536 839	799 268
01/02	296 077	23 120 054	1 367 066	367 141	593 071	960 212
02/03	319 781	23 990 528	1 481 723	409 082	568 489	977 571
03/04	333 555	28 508 496	1 854 528	488 210	736 037	1 224 247
04/05	362 508	29 059 588	1 814 525	419 418	794 445	1 213 863
Taxa de crescimento	5,56%*	7,27%*	18,40%*	17,65%*	-0,18%**	3,50%*
R ²	0,848	0,823	0,92	0,789	0,001	0,437

FONTE: Alcopar (2005)

* significativo a 5%.

** não significativo a 5%.

O setor sucroalcooleiro paranaense vem vivenciando uma profunda reformulação, causada pela extinção de organismos oficiais de intervenção, como o

Instituto do Açúcar e do Alcool em 1990, o desinteresse governamental, a crise fiscal do Estado e a desarticulação do Programa Nacional do Alcool (PROÁLCOOL). As empresas estão dependendo mais de sua eficiência administrativa e econômica, face à concorrência mais intensa (Carvalho *et al.*, 2002).

Esses fatores causaram grandes dificuldades ao setor durante a década de 1990. No entanto, mudanças no contexto internacional, como a vitória brasileira na OMC e o aumento do consumo mundial de álcool, estão gerando favoráveis expectativas neste início de século. Segundo Neves (2004, p. 1):

Em termos de oportunidades, estima-se que o Brasil precisará agregar mais dois milhões de hectares de cana e investimentos de US\$ 6 bilhões. [...] o crescente mercado externo de álcool anidro (aditivo) é algo que, no mínimo, não dá para prever. Passa agora a ser comercializado na Bolsa de Futuros de Nova York. Uma lei em tramitação no Japão pode colocar 3% de anidro na gasolina, o que significa mercado de 1,7 bilhão de litros/ano. A Alemanha pretende adicionar 2%. A China, como sempre, dá até medo.

No caso do açúcar, o consumo mundial não vem demonstrando considerável crescimento e, segundo Neves (2004, p. 1), há países/blocos desqualificados atuando neste mercado, no caso a União Européia, os Estados Unidos e a Argentina. Ele coloca que:

São mercados onde inevitavelmente teremos acesso, e o setor privado antecipará a decisão da OMC, como sempre, já começando seus movimentos. Este crescimento está carregando os equipamentos, com Piracicaba e Sertãozinho liderando exportações e contratações. Tem a co-geração (potencial de 12 mil MW, contra uma capacidade instalada de 70 MW), o plástico biodegradável e a levedura como fonte protéica. O mercado de crédito de carbono, com a crescente preocupação ambiental, pode mover mais US\$ 2 bilhões.

Atualmente, o Paraná ocupa posição de destaque na produção de cana-de-açúcar e seus derivados. Verificando a Tabela 6, que mostra o desempenho dos Estados brasileiros na produção de cana e de seus derivados na safra 2004/2005, constata-se a segunda colocação paranaense na produção de cana e de álcool e a terceira em relação ao açúcar. Porém, nota-se a grande distância existente em relação a São Paulo, que possui uma grande superioridade neste setor, representada por mais de 60% da produção brasileira de cana, açúcar e álcool.

TABELA 6 – Desempenho da produção brasileira de cana-de-açúcar e seus produtos por unidade da Federação (2004/2005).

Estado	Cana-de-açúcar.(t)	%	Açúcar.(t)	%	Álcool.(m ³)	%
São Paulo	229 123 700	61,09	16 408 183	63,40	9 082 461	60,89
Paraná	29 045 081	7,74	1 814 020	7,01	1 213 863	8,14
Santa Catarina	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Rio Grande do Sul	77 997	0,02	0	0,00	4 823	0,03
Mato Grosso do Sul	9 700 048	2,59	411 912	1,59	533 580	3,58
Mato Grosso	21 649 744	5,77	1 664 693	6,43	803 575	5,39
Goiás	14 006 057	3,73	729 760	2,82	716 937	4,81
Minas Gerais	14 447 155	3,85	566 728	2,19	814 667	5,46
Rio de Janeiro	5 638 063	1,50	348 738	1,35	162 842	1,09
Espírito Santo	3 900 307	1,04	56 006	0,22	237 774	1,59
Alagoas	23 021 927	6,14	2 088 807	8,07	569 660	3,82
Bahia	1 696 981	0,45	161 203	0,62	28 927	0,19
Sergipe	934 331	0,25	50 871	0,20	37 387	0,25
Pernambuco	15 107 121	4,03	1 340 740	5,18	347 555	2,33
Paraíba	2 525 915	0,67	42 617	0,16	168 339	1,13
Rio Grande do Norte	1 701 331	0,45	156 437	0,60	31 554	0,21
Ceará	79 444	0,02	6 225	0,02	153	0,00
Piauí	349 329	0,09	3 431	0,01	19 453	0,13
Maranhão	1 275 119	0,34	11 881	0,05	95 905	0,64
Pará	510 064	0,14	0	0,00	42 861	0,29
Amazonas	267 767	0,07	17 170	0,07	4 671	0,03
Rondônia	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Acre	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Tocantins	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	375 057 481	100	25 879 422	100	14 916 987	100

FONTE: **Alcopar (2005)**

Dados trabalhados pelos autores

Com relação ao comércio internacional, a TABELA 7 mostra o desempenho das exportações brasileiras por unidade da Federação. O Paraná continuou com a terceira colocação nas exportações brasileiras de açúcar em 2004, fato este que vem ocorrendo desde o ano 2000 e que se identifica facilmente através do gráfico. Nota-se a grande participação do Estado de São Paulo, que, além de ser o maior exportador, possui uma vantagem que dificilmente será revertida nos próximos anos.

TABELA 7 – Participação das unidades da Federação nas exportações brasileiras de açúcar (em %)

Estados	1999	2000	2001	2002	2003	2004
São Paulo	72,04	66,89	66,11	70,67	67,93	69,08
Alagoas	7,81	12,22	12,32	10,17	12,18	10,78
Paraná	8,84	11,77	8,09	7,52	9,19	7,34
Pernambuco	4,65	5,15	5,89	4,38	3,76	5,19
Minas Gerais	0,00	0,45	2,51	4,15	4,54	4,98
Goiás	0,32	0,10	0,62	0,35	0,44	0,53
Mato Grosso do Sul	0,92	0,51	0,41	0,60	0,50	0,48
Mato Grosso	0,47	0,24	0,69	0,54	0,11	0,38
Rio Grande do Norte	0,32	0,76	0,66	0,00	0,51	0,35
Rio de Janeiro	1,11	0,99	0,19	0,41	0,36	0,34
Paraíba	0,16	0,29	0,15	0,11	0,15	0,29
Espírito Santo	0,12	0,22	0,06	0,27	0,27	0,24
Santa Catarina	0,88	0,39	0,06	0,30	0,05	0,01
Rio Grande do Sul	0,32	-	-	0,00	0,00	0,00

FONTE: Alcopar (2005)

Dados trabalhados pelos autores.

Quanto ao mercado externo, o açúcar encontra consideráveis restrições comerciais à sua inserção. Segundo Burnquist e Bacchi (2002, p. 139), “o protecionismo no mercado internacional de açúcar tem sido bastante restritivo, a ponto de caracterizá-lo como um dos mais prejudicados entre os mercados de produtos agrícolas e agroindustriais”.

Ainda, segundo Burnquist e Bacchi (2002, p. 140), as políticas restritivas que comprometem a inserção do açúcar no mercado internacional afetam, consideravelmente, o setor sucroalcooleiro nacional. Esses autores informam que:

As medidas que dificultam ou impedem o acesso a mercados vêm assumindo importância particular para o setor sucroalcooleiro nacional, uma vez que têm sido identificadas como um dos maiores entraves à intensificação do comércio internacional de açúcar e, conseqüentemente, das exportações da *commodity* pelos países mais competitivos, como é o caso do Brasil.

Um exemplo de protecionismo voltado ao açúcar consiste na dificuldade de inserção criada pela União Européia. Esse fato é demonstrado segundo Willers e Birck (2005, p. 83):

Atualmente, o açúcar brasileiro enfrenta barreiras de 200% para entrar na EU, além do que também se questionam: a) a exportação do bloco de 1,6 milhão de toneladas

de açúcar subsidiado para os países da ACP (África, Caribe e Pacífico), o que acaba por derrubar os preços no mercado, acarretando em prejuízos anuais na ordem de US\$ 1 bilhão para os países produtores mais competitivos; b) os compromissos assumidos pela EU na redução dos subsídios à exportação junto à OMC.

A atividade canavieira é positiva em diversos aspectos. Segundo a Alcopar (2005), a agroindústria canavieira não só trouxe benefícios econômicos com a redução de importação de petróleo, mas também contribuiu para a geração de mais um milhão de empregos e, com a intensificação do álcool como combustível, a melhor qualidade no ar nas grandes cidades.

Como o protecionismo tende a trazer prejuízos econômicos aos países exportadores, há redução nos benefícios que a atividade canavieira gera. Nesse universo, a criação de emprego tende a ser afetada pelas restrições comerciais, acarretando, como conseqüência, problemas sociais.

Nesse sentido, devido à considerável participação da agroindústria canavieira nas exportações paranaenses e pelos impactos causados pelas restrições comerciais nas transações de comércio internacional, que resultam em prejuízos econômicos e sociais, torna-se importante a verificação dos reflexos do protecionismo às exportações do Paraná, tanto em termos de receita como na geração de empregos. Portanto, a próxima parte deste ensaio irá realizar uma abordagem relacionada a esta questão.

5.1 Cenário da agroindústria canavieira paranaense no comércio internacional pós-desregulamentação

Esta parte do trabalho baseia-se em entrevista realizada com o Superintendente da Associação de Produtores de Álcool e Açúcar do Estado do Paraná (ALCOPAR), José Adriano da Silva Dias, em 09 de setembro de 2005.

Até a extinção do Instituto do Açúcar e do Álcool, o Governo Federal ditava as “regras do jogo”, controlando o preço da tonelada da cana, a quantidade vendida de álcool e açúcar e decidindo para quem seria realizada a venda. O Governo Federal também comandava as exportações de açúcar, já que o álcool não era exportado, ou seja, as empresas não participavam, diretamente, no comércio internacional. Apesar de o IAA ter sido extinto em 1990, as exportações do setor só foram liberadas completamente em 1999. Portanto, percebe-se que a participação das empresas nas transações com o mercado externo é recente.

Com o final da regulamentação, o setor enfrentou consideráveis dificuldades provenientes da competitividade no mercado. No caso das vendas internas e das exportações, “as empresas tiveram que aprender a vender”, segundo palavras do Superintendente da ALCOPAR, já que, antes, essa atividade era realizada pelo Governo Federal, pois, como foi explanado anteriormente, o mesmo adquiria toda a produção.

Para se ter uma base das dificuldades que foram enfrentadas, pode-se evidenciar a questão do preço do litro de álcool hidratado.

O Governo Federal tinha, para se ter uma idéia, a Portaria 110, que tabelava o álcool hidratado a R\$ 0,41 o litro. Chegou a ser vendido a R\$ 0,16 o litro. Um terço do que se custava para produzir. Isso fez com que o setor quase quebrassem (Dias, em entrevista concedida em 09 set. 2005).

Diante desse quadro, o setor organizou-se e, com o incentivo do Governo Federal, por meio do Ministério da Agricultura, criou, em 2000, no Estado de São Paulo, a Bolsa Brasileira de Álcool e a Brasil Álcool. Até então não havia a exportação deste produto, tendo, portanto, suas vendas restritas ao mercado interno, que, por sua vez, era composto por um pequeno número de compradores.

No país, até então, havia 340 indústrias de açúcar e álcool. Com a criação da Bolsa Brasileira de Álcool e da Brasil Álcool, reuniram-se cerca de 60% dessas indústrias, procurando centralizar suas vendas. Nesse momento, iniciam-se as exportações brasileiras de álcool.

O tempo de atuação da Bolsa Brasileira de Álcool e da Brasil Álcool foi curto. Mesmo com o incentivo do Ministério da Agricultura, dada a criação dessas empresas, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) pediu o encerramento de suas atividades, com a justificativa de concentração. Com isso, cada unidade da Federação procurou sua estrutura de venda.

No caso do Paraná, as vendas de açúcar e álcool acontecem de forma distinta. Com relação ao álcool, criou-se a Central Paranaense de Álcool (CPA), que é uma comercializadora que centraliza as vendas deste produto, tanto para o mercado interno como para o externo. No que diz respeito ao açúcar, as vendas são negociadas pelas indústrias. Segundo o Superintendente da ALCOPAR, isto acontece devido ao pré-pagamento, que explica o funcionamento do mesmo:

[...] as empresas se apertam, vão ao comprador e dizem assim: escuta, você não quer comprar meu açúcar? Aí combinam lá, pra entregar no ano a seguir ou nos anos a seguir, e já pegam uma parte do dinheiro antecipado (Dias, em entrevista concedida em 09 set. 2005).

Importante ressaltar que, segundo o entrevistado, essa situação de necessidade do pedido de pré-pagamento vem dos problemas resultantes da desregulamentação do setor.

Com relação às vendas de álcool realizadas pelo Paraná, o entrevistado aponta que o principal mercado é o norte-americano. No entanto, as exportações do produto destinam-se, praticamente, para fins industriais. Segundo ele, o Estado ainda não tem *know-how* como exportador de álcool carburante, tendo iniciado em 2004, ainda que na forma de teste, suas vendas ao exterior.

[...] quem consome álcool carburante hoje é só os Estado Unidos e o Brasil. O resto está começando a fazer experiências. Tem casos como o do Japão, que criou, em 2004, um programa que permite adicionar 3% de álcool na gasolina deles. Permite, não é

obrigatório. [...] recentemente a Venezuela importou um navio em julho. [...] a Nigéria também está começando (Dias, em entrevista concedida em 09 set. 2005).

Nota-se, portanto, uma expectativa positiva no consumo mundial de álcool. No entanto, o protecionismo também se faz presente neste mercado. Segundo Dias (2005), nos Estados Unidos, há a cobrança de US\$ 0,58 por galão (cerca de 3,78 litros) de álcool importado, o que, segundo ele, torna a tarifa de proteção mais cara que o valor do produto.

No caso do açúcar, produto que, segundo o entrevistado, é o principal nas vendas do setor ao resto do mundo, o protecionismo retarda a expansão das exportações. Para se ter uma base, quando questionado a respeito deste fato, o Superintendente cita o caso da União Européia. Segundo ele:

A União Européia compra o açúcar na faixa de US\$ 700,00 a tonelada. Reprocessa, ou simplesmente o adquire e depois vende no mercado internacional, concorrendo com a gente a US\$ 180,00 ou US\$ 190,00 a tonelada. Então, a nossa briga com a UE não é de eles subsidiarem o açúcar deles, cada país faz o que quer internamente. O que não pode é subsidiar e vender o açúcar no mercado internacional concorrendo com quem não tem subsídio (Dias, em entrevista concedida em 09 set. 2005).

Cabe apontar que o tipo de açúcar mais exportado é o VHP (Very High Polarization), que é utilizado como matéria-prima no mercado internacional.

Questionado a respeito das perdas causadas pelo protecionismo, o superintendente apontou os seguintes valores: o custo da tonelada de açúcar brasileiro está na faixa de US\$ 170,00, o segundo mais barato é o argentino, que está em torno de US\$ 380,00, e o da Europa, US\$ 700,00. Portanto, esses valores mostram que a inexistência do protecionismo acarretaria consideráveis benefícios às exportações brasileiras do setor, o que resultaria em maior renda e, conseqüentemente, em geração de empregos.

Nesse sentido, torna-se importante a constatação da proporção do surgimento de novos empregos. Ao ser perguntado a respeito deste fato, o entrevistado informou que, em termos de Brasil, a média de geração de empregos diretos, por hectare, é de 0,2. Assim, a cada cinco hectares plantados com cana, cria-se um emprego direto.

As restrições comerciais existentes na agroindústria canavieira dificultam, consideravelmente, as vendas brasileiras ao resto do mundo, como pôde ser verificado, anteriormente, na comparação dos custos de produção de açúcar. Os resultados referentes à geração de empregos, proveniente da inexistência do protecionismo, é indefinida, pois trata-se de uma questão que envolve diversos fatores. Para se ter uma base do efeito positivo que o aumento das exportações poderia acarretar na geração de empregos, o entrevistado faz um comentário a respeito do mercado interno:

[...] no Brasil hoje, cerca de 60% de todos os veículos 0 km vendidos no mercado interno são movidos a bi-combustíveis. O cenário é que, até 2007, nós teremos acima de 85% de todos os veículos comercializados movidos a bi-combustíveis. [...] cada veículo tem um consumo médio de 200 litros ao mês e estamos vendendo hoje cerca de cinquenta mil veículos ao mês [...] ano passado foram vendidos oitenta mil veículos por mês, multiplicando por duzentos litros, estaremos falando de um consumo de dezesseis milhões de litros ao mês. Se você extrapolar isso para um ano, você vai ter uma demanda adicional de três milhões de hectares de cana só para atender este mercado (Dias, em entrevista concedida em 09 set. 2005).

Confirmando-se a previsão, dada como exemplo pelo superintendente da ALCOPAR, o setor gerará 600 mil empregos diretos até 2007. Como se percebe, esta é uma previsão apenas para o mercado interno. Logo, como a extinção das restrições comerciais tende a aumentar as exportações, conclui-se que isto acarretaria numa elevação considerável da plantação de cana. Portanto, o protecionismo não causa somente prejuízos econômicos às exportações do setor canavieiro brasileiro e, conseqüentemente, paranaense. Também contribui ao agravamento de problemas sociais, como o desemprego, pois a cada cinco hectares a menos de cana plantada, reduz-se um emprego direto.

Perguntado a respeito das perspectivas de exportação paranaense de açúcar e álcool, o entrevistado apontou que o Governo do Estado criou um programa de expansão do setor sucroalcooleiro, que prevê uma elevação da área plantada em 150 mil hectares de cana. Segundo ele:

Cento e cinquenta mil hectares de cana a mais vão dar doze milhões de toneladas de cana a mais, que dá para você produzir 1,1 bilhão de litros de álcool a mais. [...] então, a nossa previsão, até 2008, é de chegar a quinhentos mil hectares, com uma produção de 42 milhões de toneladas de cana (Dias, em entrevista concedida em 09 set. 2005).

O que se constatou, pela entrevista realizada, é que há uma grande expectativa de crescimento do setor baseado no aumento do consumo mundial de álcool. Esse vai ser o fator fundamental à elevação considerável de empregos diretos na agroindústria canavieira, já que o protecionismo, na visão do entrevistado, dificilmente terminará nos próximos anos.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O escopo deste trabalho foi verificar a evolução da agroindústria canavieira no Paraná, assim como sua inserção no comércio internacional e alguns dos reflexos causados pelas medidas protecionistas adotadas pelos parceiros comerciais.

Verificou-se que, apesar de a atividade canavieira ter sido a primeira atividade econômica do Brasil, sua produção, no Estado do Paraná, só passou a ser expressiva no final do século XX, devido à criação do PROÁLCOOL e à crise cafeeira.

No que tange ao comércio internacional, pode-se inferir que a agroindústria canavieira paranaense se resume na exportação de açúcar (tendo, em 2004, cerca de

64% da produção negociada no comércio internacional), já que consiste num produto de utilização mundial.

Realizando-se uma comparação entre o custo de produção brasileiro e o de outros países, notou-se que a inexistência do protecionismo, *a fortiori*, eliminaria alguns concorrentes do mercado internacional.

Com relação ao álcool, suas exportações, além de serem em volume insignificante, se comparadas às de açúcar, restringem-se a fins industriais. Portanto, apesar da preocupação mundial relacionada à preservação do meio ambiente, este produto, que é um combustível com baixo teor de poluentes e renovável, ainda não é utilizado para este fim, praticamente, em todo o globo.

No caso voltado aos reflexos causados pelas restrições comerciais, verificou-se que afetam consideravelmente o ambiente agroindustrial canavieiro brasileiro e, portanto, paranaense. A utilização de barreiras tarifárias, principalmente no caso do álcool, e de restrições não-tarifárias, no caso do açúcar, afeta a área plantada, causando um impacto considerável na geração de empregos diretos, que pode servir de base de análise dos efeitos que o protecionismo traz à economia.

As informações obtidas neste trabalho mostram que o crescimento do setor está diretamente ligado ao aumento da demanda mundial, já que o fim do protecionismo está num distante horizonte. As maiores expectativas estão voltadas à elevação das vendas de álcool carburante, já que existe um mercado mundial a ser conquistado. No caso do açúcar, a elevação de suas exportações está diretamente ligada ao aumento da população mundial, fazendo com que as expectativas de crescimento de suas vendas no mercado internacional sejam mais restritas.

O assunto abordado neste artigo, portanto, confirma a necessidade de ação firme de nossos representantes na Organização Mundial de Comércio. A busca constante pela queda de políticas consideradas desleais ao melhor aproveitamento do comércio internacional torna-se importante à diminuição de problemas sociais que atingem grande parte da população brasileira, e que, geralmente, são conseqüências de outro problema social: o desemprego.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALCOPAR. **Álcool**: histórico. Disponível em: <<http://www.alcpar.org.br>>. Acesso em: jul. 2005.

ANDRADE, Manuel C. **Modernização e pobreza**: a expansão da agroindústria canavieira e seu impacto ecológico e social. São Paulo: Unesp, 1994.

BRAUN, Mirian B. S. **Política comercial brasileira e o mercado internacional dos produtos agrícolas**. 1998. 152 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) - Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, Curitiba.

BURNQUIST, Heloísa L.; BACCHI, Mirian R. P. Análise de barreiras protecionistas no mercado de açúcar. In: MORAES, Márcia A. F. D.; SHIKIDA, Pery F. A. **Agroindústria canaveira no Brasil: evolução, desenvolvimento e desafios**. São Paulo: Atlas, 2002. p. 139-156.

BURNQUIST, Heloísa L.; BACCHI, Mirian R. P. MARJOTTA-MAISTRO, Marta C. Análise da comercialização dos produtos do setor sucroalcooleiro brasileiro: evolução, contexto institucional e desempenho. In: MORAES, Márcia A. F. D. SHIKIDA, Pery F. A. **Agroindústria canaveira no Brasil: evolução, desenvolvimento e desafios**. São Paulo: Atlas, 2002. p. 182-198.

CARVALHEIRO, Elizângela M.; SHIKIDA, Pery F. A.; BIRCK, Luiz G. Análise econômico-financeira da agroindústria canaveira do Paraná: o caso da usina Sabarácool. In: ECOPAR, I, 2002, Maringá. **Textos eletrônicos**. Disponível em: <<http://www.uel.br/cesa/ecopar/1ECOPAR/ART1ECO018.pdf>>. Acesso em: 25 out. 2004.

CARVALHO, Maria A.; SILVA, César R. L. **Economia internacional**. São Paulo: Saraiva, 2000.

DIAS, J. A. S. **Entrevista concedida a Claucir Roberto Schmidtke e Daliana Carla Vieira**. Maringá, 09 set. 2005.

FERREIRA FILHO, José A. **Comércio exterior e crescimento econômico: teoria e evidências para países da América Latina, Leste e Sudeste Asiático**. 1993. Dissertação. PIMES, Universidade Federal de Pernambuco, Recife.

GIL, Antônio C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

Técnicas de pesquisa em economia. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

Técnicas de pesquisa em economia e elaboração de monografia. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2000.

GONÇALVES, Reinaldo; BAUMANN, Renato; PRADO, Luiz C. D.; CANUTO, Otaviano. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

KAEFER, G. T.; SHIKIDA, P. F. A. The genesis of sugar cane industry in Paraná State and it's recent development. In.: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 38.; WORLD CONGRESS OF RURAL SOCIOLOGY, 10., Rio de Janeiro (BR), 2000. **Anais**. Rio de Janeiro. SOBER/UNICAMP/IRSA, 2000. (versão na íntegra em CD ROM).

KENEN, Peter B. **Economia internacional**: teoria e política. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia internacional**: teoria e política. 5. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2004.

NEVES, Marcos F. O novo posicionamento da velha cana. **Paraná açúcar e álcool**. Maringá. set. 2004. Disponível em: <<http://www.jornalparana.com.br/anteriores/2004/setembro/03.htm>> Acesso em: 26 out. 2004.

PAULA, Nilson M. **Os limites da liberalização para a agricultura**: uma análise das perspectivas do mercado agrícola mundial. 1996. 81 f. Tese - Departamento de Economia, Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, Curitiba.

SILVA, Aristides. **Economia internacional**: uma introdução. São Paulo: Atlas, 1987.

SHIKIDA, Pery F. A. **A dinâmica tecnológica da agroindústria canavieira do Paraná**: estudos de caso das Usinas Sabarácool e Perobácool. Cascavel: Edunioeste, 2001.

SHIKIDA, Pery F. A.; ALVES, Lucílio R. A. Panorama estrutural, dinâmica de crescimento e estratégias tecnológicas da agroindústria canavieira paranaense. **Nova economia**, Belo Horizonte, v. 11, nº 2, dezembro de 2001. Disponível em: <<http://www.face.ufmg.br/novaeconomia/sumarios/v11n2/PERY.pdf>>. Acesso em: 15 out. 2004.

SZMRECSÁNYI, T. **O planejamento da agroindústria canavieira do Brasil (1930-1975)**. São Paulo: HUCITE/UNICAMP, 1979.

VIAN, Carlos E. F.; PITELLI, Mariusa M. Conceitos e métodos de estudo nas ciências econômicas. In: VIAN, Carlos E. F.; PELLEGRINO, Anderson C. G. T.; PAIVA, Cláudio C. **Economia**: fundamentos e práticas aplicados à realidade brasileira. Campinas: Alínea, 2005. p. 13-32.

WILLERS, Ednilse M.; BIRCK, Luiz G. O açúcar paranaense e as barreiras protecionistas do mercado internacional. In: SHIKIDA, Pery F. A.; STADUTO, Jefferson A. R. **Agroindústria canavieira no Paraná: análises, discussões e tendências**. Cascavel: Coluna do Saber, 2005. p. 75-92.

WILLIANSO, John. **A economia aberta e a economia mundial: um texto de economia internacional**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.