

# Economia *Brasil* Consequências econômicas de uma guerra

11 JAN 1991

por Vera Brandimarte  
de São Paulo

Só agora o Brasil parece estar avaliando as implicações de uma possível guerra no golfo Pérsico. Governo e empresários ainda apostam em uma solução negociada para o conflito, desencadeado há cinco meses, com a invasão do Kuwait pelo Iraque. Mas o desenrolar pouco promissor das negociações de paz até o momento e a proximidade do prazo — 15 de janeiro — concedido pelas Nações Unidas para a retirada das tropas iraquianas do Kuwait estão começando a arrastar o País para o mesmo clima de tensa expectativa observado nos últimos dias nos mercados mundiais.

Essa apreensão está forçando empresários e governo a começarem a trabalhar com a variável de um cenário econômico de guerra, que, a depender de seu prazo de duração e das proporções que alcançasse, alteraria ra-

dicalmente seus planos para este ano.

Uma guerra, mesmo que de curta duração, provocaria a imediata explosão geral de preços e gastos maior com a importação do petróleo, dificultando os pagamentos da dívida externa, afirmou, ontem, o presidente do Banco Central, Ibrahim Eris, reconhecendo que o governo subestimou a repercussão do conflito do golfo na economia brasileira (ver matéria ao lado).

A pedido do Ministério da Economia, o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) vem desenvolvendo uma série de simulações sobre o impacto do conflito para a economia do País, a partir de diferentes patamares para a acomodação do preço do petróleo, relata a editora Claudia Safatle. Entre as consequências previsíveis para o Brasil estariam a redução das exportações de manufaturados, queda dos preços de "commodities" e aumento do ser-

viço da dívida em função da elevação da taxa de juro internacional, sem contar o aumento dos gastos com importação de petróleo (ver página 3).

A Petrobrás, informa a editora Fátima Belchior, está procurando aumentar, através de importações, seus estoques de gás liquefeito de petróleo (GLP). Os estoques atuais de 70 mil toneladas são suficientes para abastecer o mercado por um período de apenas cinco dias, o que pode ser preocupante, caso o País venha a ter dificuldades para importar óleo bruto. Não há, no entanto, receios quanto às condições de suprimento de óleo diesel, gasolina e óleo combustível (ver página 15).

No caso de um conflito prolongado, o País ainda poderia contar com um futuro aumento na produção de álcool. Com a crise no golfo e as baixas cotações do suco de laranja, a maior região produtora de álcool, Ribeirão Preto, no interior de São Paulo, está substituindo pomares de laranja por cana-de-açúcar. Só na divisão regional agrícola de Bebedouro, estima-se que estejam sendo erradicados 1 milhão de pés de laranja de baixa produtividade e os citricultores mais descapitalizados estão optando por arrendar suas terras às usinas, relata o repórter Nelson Carrer Júnior (ver página 18).

Mas o que poderia acabar resultando em melhor perspectiva de negócios para produtores de álcool, que há menos de um ano questionavam sua própria sobrevivência, teria impactos muito negativos para a maior parte dos segmentos econômicos.

Nos últimos dias, os empresários vêm gastando boa parte de seu tempo em conjecturas sobre os rumos do conflito, buscando avaliar como seriam afetados em seus negócios.

A deflagração de uma guerra, por exemplo, tornaria ainda mais crítica a situação da indústria siderúrgica brasileira, que poderá perder até 30% de suas exportações de aços não planos, segundo admitiu, ontem, o presidente do Instituto Brasileiro de Siderurgia, Miguel Augusto Gonçalves, ao repórter Nilo Sérgio Gomes. O Oriente Médio tem sido grande comprador de aço brasileiro e as dificuldades de transporte de mercadorias para a

## Consequências...

Economia *Brasil*  
por Vera Brandimarte  
de São Paulo  
(Continuação da 1ª página)

região conflagrada aumentaria a crise já vivenciada pelo setor (ver página 11).

A alta dos preços de petróleo também afetaria sensivelmente o setor petroquímico. Se houver guerra, os negócios no setor petroquímico devem parar, dentro e fora do Brasil, até que cada indústria avalie as dimensões do conflito e recalcule seus preços, afirmou Paulo Ferreira, vice-presidente da Empresas Dow, à editora Márcia Raposo.

Mas ainda que a perspectiva da guerra tenha começado a fazer parte do dia-a-dia dos empresários, as esperanças de uma solução negociada para o conflito ainda persistem e, por isso, a maior parte das empresas ainda não começou a traçar estratégias alternativas de ação.

"Tudo se passa como num jogo de pôquer, onde cada jogador está fazendo seu jogo de cena, um jogo que mexe com a conjuntura econômica dando margem a grandes especulações", afirma o diretor de relações com o mercado do grupo Sadia, Luís Furlan, sobre os passos das negociações de paz.

Na verdade, a grande dificuldade para pensar em estratégias para enfrentar uma possível guerra está na impossibilidade de prever o comportamento dos preços. Eles tenderiam a se tornar mais voláteis, concorda Furlan, mas, particularmente para as "commodities" agrícolas, cujas cotações já se encontram em seus níveis históricos mais baixos, custa-se a acreditar na possibilidade de um novo declínio dos preços ainda que seja essa a hipótese mais plausível.

Mesmo os mais otimistas, no entanto, apostam que nesse cenário o melhor que poderia ocorrer seria uma alta nos preços das "commodities" num primeiro momento, até que os compradores se cobrissem de suas necessidades para o curto prazo. Depois eles tenderiam a cair, em razão de um desacordo entre os países envolvidos.

O comportamento do

mercado, no entanto, não pode ser tão facilmente previsto, "pois outras guerras já serviram para tirar os Estados Unidos de uma recessão e este fator — a recessão americana — é um dos principais motivos da queda nos preços atuais das 'commodities'", afirma Paulo Garcez, diretor-gerente para a América Latina da Richco Cereais, subsidiária da Marc Rich, uma das maiores "trading" de "commodities".

Ele afirma que, mesmo considerando-se os efeitos negativos de uma guerra, a administração do risco Brasil na contratação de crédito para exportação é ainda muito mais preocupante.

No mercado de produtos agrícolas, de fato, a preocupação com a guerra só pode ser notada na forma de operação mais cautelosa das empresas, amarrando suas compras a vendas futuras, e na concentração de negócios para meses mais próximos.

Mesmo as bolsas internacionais de "commodities" agrícolas até agora pouco vinham sendo influenciadas por esse clima de tensão. No entanto, as duas maiores bolsas de "commodities" do mundo, a Chicago Mercantile Exchange e a Chicago Board of Trade, anunciaram ontem que já estão desenvolvendo planos para uma eventual deflagração do conflito no golfo Pérsico, informou a agência Reuters.

A grande preocupação dos exportadores está também nos níveis de preços que seriam alcançados pelo petróleo e, portanto, na alta dos fretes e dos seguros. A sobretaxa dos combustíveis (bunker), aplicada sobre os valores dos fretes de carga geral movimentada nas empresas conferenciadas, já subiu em setembro entre 22,5 e 25,5% nas viagens do Brasil para a área do Mediterrâneo.

(Ver página 14)

A taxa para risco de guerra na região foi elevada para 3,28% pelo mercado londrino, mas desde o dia 12 passado o Instituto de Resseguros do Brasil não recebeu pedidos de cobertura de casco para viagens à região.

GAZETA MERCANTIL

11 JAN 1991