PROGNÓSTICO DE SAFRA

Profissionalizar para crescer

Animados com a boa rentabilidade obtida com o produto desde o início do ano, os produtores mostram muita disposição para o plantio da primeira safra 1996/97, o que deve resultar em um ligeiro aumento na área plantada em relação ao ano passado.

O mercado de feijão vem aos poucos se modificando em função da ampla disseminação do cultivo em áreas não-tradicionais, tanto no sistema irrigado quanto no de sequeiro, e também pelos avanços na pesquisa que têm propiciado ganhos de produtividade e qualidade do grão.

É importante que os produtores rurais, sobretudo aqueles com menor capacidade tecnológica, mantenham-se atentos à nova dinâmica que já se faz perceber no mercado, uma vez que os parâmetros de rentabilidade da atividade estão sendo diretamente influenciados.

A Argentina percebeu a fragilidade da produção brasileira e tratou de ocupar as lacunas do mercado.

As principais modificações na produção, e conseqüentemente no mercado, são basicamente três. A primeira é a redução da sazonalidade, devido à desconcentração dos períodos de safra, decorrente da incorporação de inúmeras *ilhas* de produção em todo o território nacional. Tradicionalmente, tínhamos três safras mais definidas (safras das águas, da seca e de inverno). Atualmente, diz-se que o feijão tem 12 ou até 365 safras anuais. Em segundo lugar, há hoje uma nova realidade tecnológica. Os avanços na pesquisa possibilitaram a redução do ciclo cultural, e o resultado foi uma precocidade altamente estratégica: feijão que produz em 70 dias, possibilitando plantar e colher antes mesmo de se completar toda uma operação de importação. Quanto à qualidade e à produtividade, os avanços são notórios. Os grãos das lavouras irrigadas têm alcançado melhores cotações, com a eliminação de certos aspectos indesejáveis no mercado, como por exemplo o escurecimento rápido do grão, que caracterizava alguns cultivares adaptados à irrigação. O potencial genético da espécie também ampliou seu limiar, e hoje as variedades irrigadas podem atingir produtividades superiores a 50 sacas/ha (3 mil quilos/ha). A meta da pesquisa é alcançar 5 mil quilos/ha, segundo o Centro Nacional de Pesquisa do Arroz e do Feijão (CNPAF), da Embrapa. Em terceiro lugar, o fortalecimento da agricultura empresarial, sobretudo no quadrilátero formado pelos pólos de Guaíra (SP), Jussara (GO), Barreiras (BA) e Paracatu (MG), no Brasil central (ver *Agroanalysis 15*(7), jul. 1995), que tem mantido o mercado plenamente abastecido no período da antiga entressafra.

Uma hortaliça chamada feijão

Com a entrada de variedades de boa aceitação e a redução dos intervalos entre as remessas de produto novo, o aspecto da perecibilidade do feijão se agravou, pois com 10 ou 20 dias de colhido ele já pode ser até considerado velho (antigamente, isso acontecia a partir de quatro meses de colhido). Com o ciclo curto (70 a 90 dias) e perecibilidade acentuada, o grão passa a assumir cada vez mais um *status* de hortaliça.

A principal conseqüência dessas mudanças sobre o mercado é a eliminação quase total das breves entressafras anteriores. Com isso estabilizam-se oferta e preços, ou seja, as cotações do grão diminuem sua volatilidade pela minimização do impacto das quebras individuais de safra. Por outro lado, um fator de caráter conjuntural tem contribuído para amortecer uma provável queda nos preços decorrente da maior plenitude do abastecimento. É que, pelo lado da demanda, estariam ocorrendo dois fatos principais: maior exigência quanto a qualidade e demanda aquecida pelo Plano Real.[1] O equilíbrio entre oferta e demanda é sustentado ainda pela maior regularidade nas aquisições de varejo, ao contrário da antiga concentração das compras no período próximo aos dias de pagamento de salários nos tempos de inflação elevada. Segundo a Conab, o mercado está comprando e desovando, o que é altamente positivo para o produtor que está lançando sua semente ao chão agora.

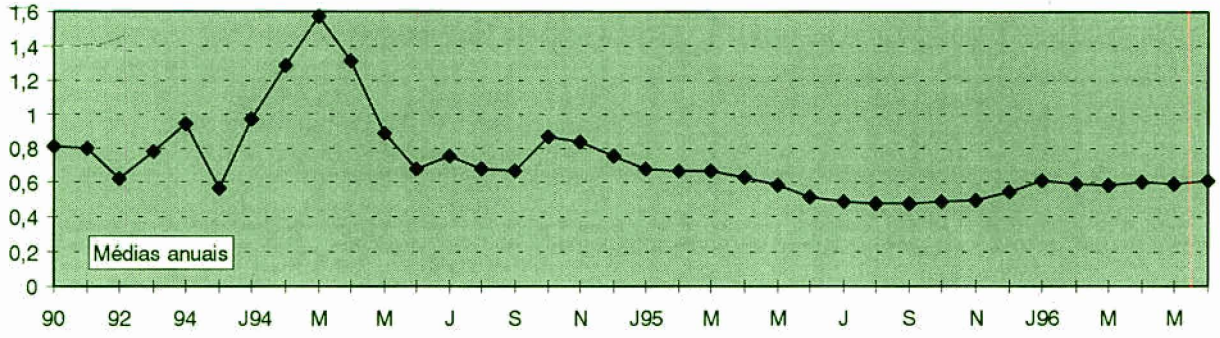
Produtores tradicionais: a difícil sobrevivência

Os agricultores do Paraná, Santa Catarina e São Paulo, principais estados produtores da safra das águas, estão muito estimulados ao plantio, o que poderá reverter numa expansão discreta de área na primeira safra, em relação à do ano anterior. No Paraná, a Ocepar (Organização das Cooperativas do Estado do Paraná) aponta forte intenção de plantio e uma alta procura de sementes. Os preços recebidos em 1996 foram remuneradores, quando cotejados com os custos de produção, e devem orientar uma ligeira expansão de área no

[1] Muitos não compartilham essa visão, sobretudo os grandes atacadistas. As controvérsias são grandes sobre o aumento ou diminuição do consumo do produto no pós-Real. Entretanto, como explicar de outra forma preços tão favoráveis ao produtor rural?

Brasil — feijão — preços recebidos pelos produtores

Corrigidos pelo IGP-DI para jun. 1996

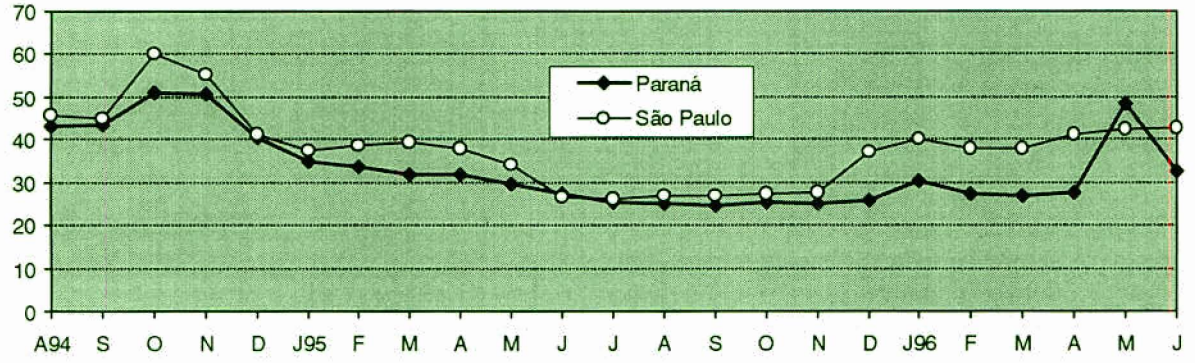


Fonte: CEA/IBRE/FGV.

São Paulo e Paraná — feijão de cores — preços recebidos pelos produtores

Corrigidos pelo IGP para jun. 1996

Ago.1994/jun.1996 — R$/saca 60kg



Fonte: CEA/IBRE/FGV.

estado.[2] A tradição e ainda as poucas opções de cultivo para o produtor de feijão nesses estados inflexibilizam a área de plantio anual. Caso as chuvas permitam, há também a atraente possibilidade de o produtor plantar o feijão até o dia 15 de setembro, obter uma receita antes do Natal e plantar o milho posteriormente, para colher no ano que vem. No entanto, o resultado da primeira safra — quase inteiramente produzida no sistema de sequeiro — é muito difícil de prever.

A rentabilidade econômica do sistema irrigado é bastante superior à do sistema de sequeiro no cenário atual de preços recebidos pelos produtores. Outro aspecto importante é que produtores de perfil empresarial e altamente capitalizados estão conseguindo eliminar a intermediação, desenvolvendo estruturas mais transparentes de comercialização, negociando diretamente com empacotadores de grandes centros urbanos ou até mesmo com as próprias redes varejistas. Com um custo de produção mais baixo, produtividades mais elevadas, rentabilidade econômica superior e maior poder de controlar seus próprios preços, amplia-se sua capacidade de manter uma posição confortável no mercado. Em outras palavras, se o mercado passar a trabalhar em patamares de preços inferiores, devido à boa oferta ao longo do ano, os grandes produtores têm ainda um bom espaço para comprimir suas margens de

[2] O Deral estima que poderão ser ocupados 590 mil hectares no Paraná com o feijão na primeira safra 1996/97, o que representaria um retorno aos níveis observados em anos normais.

Primo rico e primo pobre

Brasil — feijão de cores — quadro comparativo entre o sistema irrigado e sequeiro

Goiás	Paraná
Agricultura empresarial — Grupo Astra — metais	Tradição e falta de opção
Profissionalismo — terceirização	Sistema de produção de baixo nível tecnológico
Fazenda Samambaia — 2.500ha irrigados	Área plantada anual — média 1986 a 1996 — 554 mil hectares
Produção sem 3T — Sem terra — arrendamento; Sem trator — aluguel; Sem TR — autofinanciamento	
Variedades — produtivas e de muito boa qualidade	Variedade carioca
Campeão — grão claro — ótima cotação	Beneficiamento mais rudimentar pode depreciar o produto
Custo total sem arrendamento: US$800/ha Custo do arrendamento: US$100/ha Produtividade 50 sacas/ha ou 3.000 kg/ha	Custo total da lavoura: US$431/ha Custo operacional: US$306/ha Produtividade: 13 a 18 sacas/ha ou 800 a 1.100kg/ha
Custo unitário — US$18/saca	Custo unitário-operacional — US$20/saca Custo unitário total — US$28,73/saca
Preço médio recebido (direto com o empacotador SP) — US$38/saca	Preço médio recebido 1996 — US$32,18/saca
Rentabilidade: Preço recebido / Custo total = 38/18 = 111%	Rentabilidade: Preço recebido / Custo operacional = 32,18/20,4 = 58%
Rentabilidade: Preço mínimo / Custo total = 25,02/18 = 39%	Rentabilidade: Preço mínimo / Custo operacional = 25,02/20,4 = 23%
Os custos de produção são reduzidos pela terceiração	A rentabilidade do preço mínimo considerando os custos totais é negativa

Fontes: Empresa privada e Deral.

lucro. Os produtores pequenos e menos eficientes podem se inviabilizar e deslocar-se da cadeia.

Não é apenas a competição interna que desafia os produtores tradicionais de feijão, cujas possibilidades de reação são bastante limitadas. Como competir sem articulação, sem acesso a crédito e tecnologia, com formas altamente precárias de comercialização e sem nenhuma política de amparo?

A Argentina percebeu a fragilidade da produção brasileira e tratou de ocupar as lacunas do mercado com grandes vantagens comparativas. Esse país tem incrementado sua produção em função dos mercados brasileiro, venezuelano e mexicano (90% de sua produção anual de feijão-preto destinam-se àqueles países). A competição, no entanto, não é de igual para igual. Os custos de produção são mais baixos do que no Brasil, em parte em função de uma estrutura tributária menos penalizante para o setor rural. Como ficaria o nosso mercado se eles passassem a produzir também o feijão de cores?

Brasil — feijão total — quadro de suprimento — 1983 a 1996 — em 1.000t

Total geral — soma de cores, preto e macaçar

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Suprimento	Consumo	Exportação	Estoque passagem
1982/83	655,50	1.654,70	3,70	2.313,90	2.076,60	14,90	222,40
1983/84	222,40	2.616,10	60,50	2.899,00	2.723,50	5,60	169,90
1984/85	169,90	2.534,70	15,30	2.718,80	2.378,20	9,70	332,00
1985/86	332,00	2.244,80	95,00	2.671,80	2.400,00	4,60	267,20
1986/87	267,20	2.108,00	35,00	2.410,20	2.300,00	3,90	106,30
1987/88	106,90	2.752,00	10,00	2.868,30	2.600,00	3,00	265,30
1988/89	265,30	2.386,40	25,00	2.676,70	2.600,00	0,00	76,70
1989/90	78,70	2.339,00	70,30	2.486,90	2.370,60	0,00	116,10
1990/91	116,10	2.806,20	88,60	3.010,90	2.638,10	0,00	372,80
1991/92	372,80	2.902,40	57,70	3.332,90	2.795,60	0,00	537,30
1992/93	537,30	2.379,10	54,90	2.971,30	2.771,80	0,00	198,50
1993/94	199,50	3.244,10	156,40	3.600,00	3.200,00	0,00	400,00
1994/95	400,00	3.157,80	189,50	3.747,90	3.350,00	0,00	397,30
1995/96	397,30	3.044,20	150,00	3.591,50	3.350,00	0,00	241,50

Fonte: Conab.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO