to obtido após o descascamento e a secagem da castanha. É vendida fresca ou seca para o exterior, em tambores de 20l onde será reprocessada (torrada e salgada) e embalada para o consumidor final. Ou seja, o Brasil exporta matéria-prima para indústrias estrangeiras que a revendem após uma alta agregação de valor, já que o produto é de elevado valor comercial e considerado muito exótico no principal mercado consumidor, que é a Europa.

Demanda em ascensão

É evidente que a indústria não quer perder seus mercados e precisa para isto se abastecer de matéria-prima. O mercado internacional de cantanha de caju está em franca ascensão e isto é positivo para todos os segmentos da cadeia. A publicação *Edible Nut Market Report*, de Amsterdã, especializada no mercado de amêndoas comestíveis, confirma o aquecimento da demanda mundial, com base no crescimento ano a ano das exportações mundiais. Cita em seu último número que o volume de exportações em 1997 deverá ser cerca de 80% maior que o registrado há apenas seis anos atrás. As compras americanas têm garantido a sustentação dos preços internacionais em patamares considerados remuneradores (cerca de US$2,5 por libra-peso).

A maior parcela das exportações mundiais da ACC é absorvida pelo mercado americano, segundo a Secex. Este mesmo órgão aponta que a capacidade instalada para torrefação da amêndoa nos Estados Unidos ultrapassa a oferta mundial do produto. Os EUA – grande comprador e revendedor – controlam rigorosamente seus estoques, regulando os preços e detendo grande poder sobre os preços mundiais.

A Índia, por sua vez, é a maior produtora mundial de castanha de caju. Produz anualmente em torno de 280 mil toneladas de castanha *in natura* e costuma importar cerca de 130 mil toneladas para beneficiamento e posterior reexportação. O governo protege a cultura com agressivas políticas interna e externa e divulga fartamente o seu produto no mercado internacional. Detém, à semelhança dos EUA, um grande poder sobre o comércio mundial, sobretudo na Europa e Ásia, seus principais mercados.

O Brasil é o segundo produtor, com um enorme potencial produtivo (ver box), seguido de longe por Indonésia, Vietnã, Nigéria e Moçambique.

Alguns países asiáticos apresentam produções pequenas mas um notável ritmo de crescimento. É o caso do Vietnã, que a partir de 1993 passou a produzir cerca de 60 mil toneladas em 100 mil hectares, ou seja, razoáveis 600kg/ha.

O produto indiano é o principal concorrente do brasileiro, principalmente nos mercados do Canadá e dos Estados Unidos, onde se concentra a quase totalidade das exportações nacionais.

Em 1996, 76% do valor das nossas exportações corresponderam às vendas para o mercado americano e 11% para o mercado canadense (ver tabela).

O mercado interno não tem tradição de consumo, o que se deve, segundo o Sincaju, aos preços proibitivos, altamente onerados pelos distribuidores, por tratar-se de produto tradicional de exportação. Além disso, cerca de 90% das amêndoas de melhor qualidade são exportadas, ficando no país aquelas de qualidade inferior.

Diante da realidade atual da cultura brasileira do caju e do animador consumo mundial, seria recomendável revitalizar a lavoura e a cadeia industrial a ela vinculada, a fim de atender adequadamente aos estímulos do mercado sem precisar de importações

Com relação ao nosso próprio mercado, o que impede de se tornar a amêndoa um produto mais barato e acessível ao consumidor brasileiro, aumentando substancialmente a produtividade e conseqüentemente da oferta? Toda uma indústria voltada para o mercado brasileiro poderia nascer, e com ela, empregos e renda.

A autora agradece a colaboração de Lúcio Paraíba, técnico da Secretaria de Planejamento do estado do Ceará.

E-mail: elileite@fgv.br

CONJUNTURA DO AGRIBUSINESS

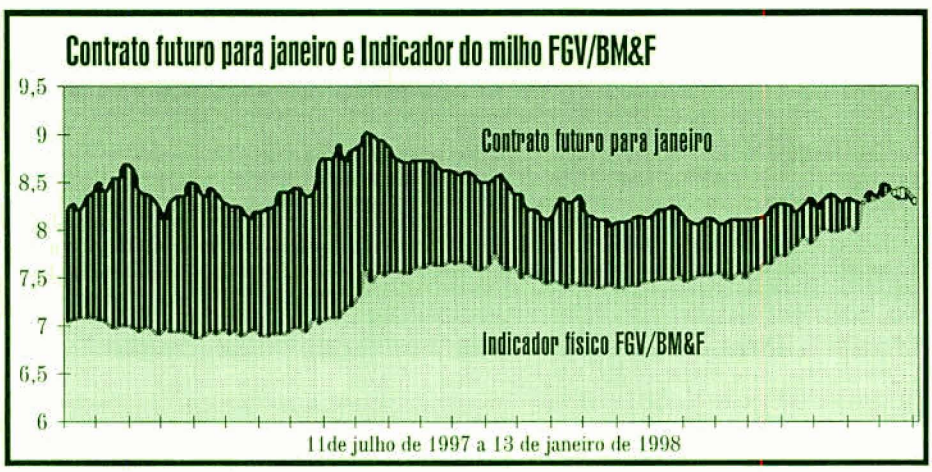
MILHO

Calmaria à vista

IRENE TROCCOLI

Antes de consolidada a segunda safra de milho no Brasil, a entressafra acontecia no meio do ano e ia até o começo do mês de março seguinte, quando começava a nova colheita de verão. Do fim da década passada em diante as colheitas sempre crescentes da safrinha passaram a amortizar substancialmente a elevação dos preços no segundo semestre do ano.

Não que tenha deixado de existir entressafra de milho no Brasil. Apenas seu início foi deslocado para alguns meses depois (ge-



ralmente novembro) e sua duração reduzida para quatro meses (até fevereiro). Esses prazos podem às vezes sofrer alterações em função de fatores atípicos, embora a época mais delicada do abastecimento interno do grão seja sempre o trimestre que vai de dezembro a fevereiro.

A tendência do indicador FGV/BM&F retrata claramente este quadro, revelando um acentuado aumento dos valores a partir do início de dezembro. Esses valores atingiram o ponto crítico nos primeiros dias de janeiro quando a pronta ação do governo amenizou o movimento especulativo com leilões do produto.

O setor avícola, por sua vez, respirou aliviado, mesmo porque o repasse do custo maior do arraçoamento ao preço final da ave abatida tem sido inibido pela produção elevada dos criatórios.

A entrada do milho precocemente colhido da safra nova e a ação das autoridades monitorando tendências de alta das cotações levam a crer que muito em breve o mercado vai se acalmar. Essa é uma expectativa aliás já refletida nos contratos futuros para março, apesar das previsões quanto à menor colheita da safra de 1997/98.

CONJUNTURA DO AGRIBUSINESS

SOJA

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Os novos caminhos da soja

Externa e internamente, a soja em grão foi muito bem em 1997, mas as indústrias sentiram-se prejudicadas.

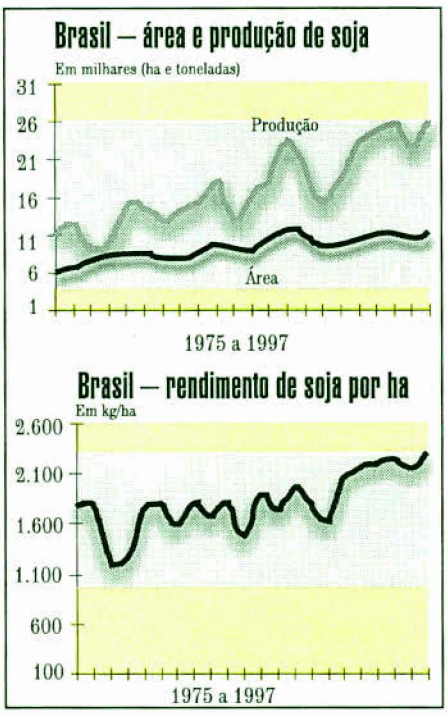
No fim de uma entressafra excepcionalmente longa, vê-se que o país exportou 8,33 milhões de toneladas do grão, avançando espetacularmente sobre os 3,62 milhões de toneladas vendidos ao exterior em 1996. Um desempenho notável, que trouxe novo alento aos produtores rurais, atribulações para as indústrias e fez com que as importações do grão saltassem de 990 mil toneladas em 1996/97 para 1,4 milhão em 1997/98. Com as importações, acabou chegando à opinião pública a polêmica dos vegetais transgênicos, por conta da ação do Greenpeace, que pretendeu impedir o desembarque no país de soja transgênica dos EUA, onde já está bastante disseminada.

Ajudando ainda mais os produtores, as cotações na Bolsa de Chicago tiveram, no ano passado a média de US$7,70/*bushel* (1 *bushel* = 27,22 kg), superando os US$ 7,55 de 1996 e registrando vantagem de 22% ante a média histórica do produto.

Internamente, a situação também foi muito boa, pois os agricultores ganharam US$ 14,80/ 60kg em 1996 e US$ 15,75/ 60kg, em 1997, mais de 30% acima da média do decênio.

Embora a produção mundial de soja em grão de 1997/98, estimada pelo Departamento de Agricultura dos EUA - USDA, em 13/1, seja de 150,62 milhões de toneladas, 14,4% acima dos 131,7 milhões de toneladas de 1996/97, ainda assim esperam-se preços compensadores para a oleaginosa, em 1998, mesmo ocorrendo certa *reversão* do mercado. Em 1998, EUA, Brasil e Argentina colherão safras recordes (74,2 milhões de toneladas, 30 milhões de toneladas e 15 milhões, respectivamente).

Registre-se que também são esperados acréscimos de produção para o farelo (+6,05%, passando de 92,01 milhões de toneladas, para 97,58 milhões) e para o óleo (+6,7%, passando de 20,7 milhões de t, para 22,07 milhões de toneladas). Contudo, como os estoques finais norte-americanos (ver Panorama Internacional, nesta edição) deverão diminuir, a demanda mundial é forte e El Niño ainda pode surpreender, o ano comercial não deverá ser decepcionante.



Ao que parece, farelo e óleo de soja, frente a suas respectivas médias históricas, estão em melhor situação do que o grão, favorecendo as indústrias, mas dadas suas maiores ofertas, as cotações de 1997 não deverão ser igualadas, vigorando condições normais. Na entrada da nova safra brasileira, estimada entre 30 e 31 milhões de toneladas, os preços tenderão a recuar, subindo a seguir.

No segundo semestre, caso a safra norte-americana seja abundante, os preços do grão deverão perder mais força. De qualquer forma, o cenário de 1997, com os exportadores do grão *correndo atrás* do produto, deverá repetir-se, mas a posição das indústrias, em termos de margens, não será tão apertada.

A receita global do país com o complexo da soja, porém, não parecer ter condições de alcançar a de 1997. Segundo a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais – Abiove – obter-se-á algo em torno de US$5,3 bilhões até o final do ano, frente aos US$5,6 bilhões do ano passado (que foi maior 25,8% comparativamente aos US$4,4 bilhões de 1996). O preço médio de 1997