ras e em partes. No primeiro caso, o aumento se deveu à maior demanda por parte de alguns países árabes e da Argentina. Já no que se refere às partes de aves, os três maiores clientes – Japão, Hong Kong e Cingapura – aumentaram suas compras conjuntas em 24%, além de ter ocorrido grande incremento isolado nas vendas à Alemanha. Apesar deste reforço na procura pela carne avícola brasileira, a acirrada concorrência internacional neste comércio colaborou para manter-lhe inalterado o preço médio ante o de 1995.

Fumo em folha

A elevada qualidade do fumo em folha brasileiro explica os aumentos na quantidade exportada e no preço médio obtido. Com estes avanços, a venda da commodity ao exterior atingiu recorde histórico até aquela data. Maiores clientes: EUA, Alemanda e Reino Unido.

Suco de laranja

Em 1996, o país logrou alcançar novo recorde no volume exportado de suco de laranja concentrado congelado, apesar da concorrência representada pelo produto norte-americano, que forçou a virtual inalterabilidade do preço médio da commodity.

Soja

A soja e seus derivados vêm ocupando, ao lado do café, as mais destacadas posições na pauta de exportações do Brasil. Segundo dados da Secex, as vendas externas de soja em grão, no ano comercial de 1996 (fevereiro-janeiro), foram de 3,63 milhões de toneladas, superando em 4,7% o total vendido em 1995, que foi de 3,47 milhões de toneladas. A Lei Kandir, que desonerou da incidência do ICMS as exportações do grão, foi aprovada no final do ano e seus efeitos fizeram-se sentir em 1997. As exportações entre fevereiro de 1997 e janeiro de 1998 estão estimadas em 8,2 milhões de toneladas. O estoque no país, em dezembrode 1996, totalizou 760 mil toneladas, ante 1,13 milhão de toneladas um ano antes.

O farelo teve vendas externas menores no ano comercial de 1996 do que no anterior. Foram exportadas 11,17 milhões de toneladas, para 11,47 milhões em 1995. A pressão compradora do mercado interno, em função do desempenho da suinocultura, está por trás desses números. Os estoques de farelo em dezembro de 1996 foram de 671 mil toneladas, abaixo das 826 mil de 1995, mas superiores ao registrado em 1994 (576 mil) e 1993 (560 mil).

O óleo apresentou a mesma configuração. Exportou 1,32 milhão de toneladas em 1996 e 1,64 milhão em 1995. No entanto, o estoque final total do produto (óleo bruto+refinado), em dezembro de 1996, foi o maior do triênio: 269 mil toneladas, comparativamente a 253 mil em 1995 e 244 mil em 1994.

E-mail: iragtroc@fgv.br
E-mail: ferfal@fgv.br

100 maiores do agribusiness

Eliana Conde Barroso Leite

Setor têxtil: sob o signo da competição

O faturamento do setor têxtil em 1996 atingiu US$ 14,6 bilhões, um desempenho pior do que o de 1995 e bem abaixo dos US$17 bilhões obtidos em 1994. São dados da Associação Brasileira da Indústria Têxtil, para quem as dificuldades enfrentadas pelo setor com a abertura comercial motivaram este resultado.

Se por um lado a abertura comercial representou um acirramento da concorrência no mercado do produto acabado, ela também trouxe algumas preciosas vantagens para as indústrias. As importações de matérias-primas, sobretudo as do algodão, foram muito favorecidas nos últimos anos pelos longos prazos de financiamento das operações e pela diferença nas taxas de juros cobradas pelos exportadores, muito inferiores às praticadas no Brasil. Nem mesmo a adoção da medida provisória de março último, que impôs restrições ao financiamento das importações, parece ter afetado a estratégia de adquirir matérias-primas no exterior. A medida provisória impede financiamento às importações até o limite de 365 dias, mas nada impede que se realizem compras externas financiadas em prazos mais longos. Grandes empresas e fornecedores externos que conseguem viabilizar operações com prazos mais longos, portanto, acabam não sendo afetados. O mesmo não se pode dizer das indústrias menores.

Desequilíbrios no setor têxtil

De acordo com dados da Fundação Getulio Vargas, o setor têxtil vem registrando nos últimos anos significativos déficits em sua balança comercial. Em 1996, o déficit atingiu cerca de US$689 milhões, devendo ficar bem maior em 1997. No ano passado, as exportações totalizaram US$1,27 bilhão, enquanto as importações atingiram US$1,96 bilhão.

A observação da pauta comercial aponta como causas do grande desequilíbrio as volumosas importações de fibras têxteis (matéria-prima), sobretudo algodão, produto que deveria estar sendo obtido aqui mesmo. Em 1996 importamos quase US$ 1 bilhão em fibras têxteis, dos quais quase 90% correspondem ao algodão. Em contrapartida, as exportações de produto acabado não foram nada desprezíveis: vendemos no total cerca de US$ 680 milhões em produtos manufaturados (confecções e outras manufaturas têxteis, como feltros, tapetes, carpetes, tecidos especiais etc.).

É fato, também, que as importações de produto acabado tomaram força após a implementação do Plano Real. As compras de confecções e outras manufaturas no exterior aumentaram significativamente no período 1994-96. No ano passado, praticamente equivaleram em valor às exportações dos mesmos itens.

Para os empresários, o aquecimento do consumo no período pós-Real não foi atendido pela indústria nacional e sim por importações de múltiplos países, algumas consideradas *dumpeadas* (certos países asiáticos) e por esta razão o governo teria tomado a decisão de estabelecer cotas de importação e restringir os longos prazos de financiamento das operações. Os principais países fornecedores do Brasil em 1996 foram a Argentina, com 17,9% do total em valor, seguida dos EUA, com 12,7%, Paraguai, com 8%, e Uzbequistão, com 6,8%. Argentina e EUA, por outro lado, também compram muito do Brasil, sendo os nossos principais parceiros comerciais neste produto.

É certo que ajustes são necessários à cadeia têxtil, sobretudo na produção primária, a mais desprotegida e prejudicada pela abertura econômica. Mas embora o faturamento global da indústria possa ter sido afetado recentemente pela concorrência estrangeira, como dizem os empresários, o consumo de fibras têxteis manteve-se praticamente estável nestes últimos anos (cerca de 1,3 milhão de toneladas de fibras têxteis), ou seja, o nível de atividade industrial indicado por esta variável não arrefeceu.

O setor vem apresentando esforços de modernização em busca de qualidade, induzidos pela competição estrangeira. Desde 1992 o parque têxtil nacional recebeu investimentos da ordem de US$6,7 bilhões para sua capacitação tecnológica, sendo US$2 bilhões somente em 1996. Atualmente, 22 indústrias têxteis têm a certificação ISO; 80% delas obtiveram o certificado nos últimos dois anos, estimuladas pelo acirramento da competição.

E-mail: elileite@fgv.br

100 maiores do agribusiness

Eliana Conde Barroso Leite

Produtos alimentares: crescendo à medida dos riscos

A globalização resultou numa forte exposição à concorrência estrangeira. Acontece agora exatamente o contrário do que acontecia no passado, quando os preços eram *cipados* (controlados pelo antigo Conselho Interministerial de Preços, CIP) e o mercado fechado ao exterior. Os preços estão livres; entretanto, é preciso sobreviver em meio à crescente concorrência.

Em termos de vendas, o desempenho dos produtos alimentares industrializados em 1996 pode ser considerado um sucesso: a indústria de alimentos registrou um faturamento global próximo dos US$70 bilhões, um crescimento de 6,8% em relação a 1995. A produção física, por sua vez, cresceu 4,6%. Este resultado é considerado muito bom pelos empresários do setor, embora mudanças estruturais na economia tenham exigido um esforço de adaptação das empresas.

O Plano Real certamente favorece a indústria de alimentação. A tendência à diversificação – resultante do lançamento de novos produtos originados de suas linhas tradicionais e da entrada das empresas em segmentos ainda não explorados – parece decorrer tanto da necessidade de pulverizar riscos comerciais quanto do próprio clima de estímulo ao consumo. Deve-se ter em conta que o setor industrial alimentício engloba um universo bastante amplo e heterogêneo de cadeias agroalimentares. Nele estão incluídos desde produtos básicos pouco elaborados (arroz, feijão, farinhas, macarrão etc.) até alimentos mais elaborados e sofisticados, como iogurtes, sucos prontos para beber, conservas vegetais, pratos prontos etc.

Entretanto, o aumento da concorrência provoca uma propensão ao declínio geral dos preços, fato que, não compensado por um aumento suficiente na quantidade vendida, pode levar à queda do faturamento das empresas daqui para a frente.

Com relação à carga tributária sobre o setor, de acordo com a Abia, as alíquotas incidentes sobre alimentos industrializados geram um ônus de 32,7% sobre o preço ao consumidor, proporção bastante exagerada, que reduz a competitividade de nossos produtos num contexto de economia globalizada.

As perspectivas para 1997 são mais cautelosas. O setor como um todo deverá registrar um crescimento físico de produção em torno de 3,8% em relação ao ano anterior. O mercado tende a um equilíbrio, após uma certa euforia devido ao Plano Real, e as empresas estão se adaptando às novas condições de concorrência.

As palavras de ordem das empresas passaram a ser redução de custos, aumento de produtividade e busca de novos mercados, esta última através da conquista de nichos específicos (produtos para público infantil, preparados e congelados) e da própria expansão territorial, obtida com realocação de investimentos para o setor de distribuição.

E-mail elileite@fgv.br