INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA – CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL. 16 – Nº 5 – 15 DE MAIO DE 1996 – R$ 6,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



Safra de verão: o revés da falta de política

O novo Farm Bill

A guerra das cervejas

EAESP/FGV
Biblioteca Karl A. Boedecker
PERIODICOS
37

ISSN 0100-4298



RIO DE JANEIRO

EAESP/FGV
BIBLIOTECA MARIO A. HENRIQUE SIMONSEN
PERIÓDICOS

Frutas do Brasil — quantidade e qualidade em desnível



Jean Paul Gayet

Há muito tempo, Agroanalysis *cogitava entrevistar Jean Paul Gayet, oportunidade surgida quando ele mesmo manifestou seu interesse em colaborar com a equipe do Centro de Estudos Agrícolas, através de carta, publicada na revista de abril, apresentando o trabalho do Ibraf.*

Gayet é administrador de empresas, graduado na França em 1967 e pós-graduado em Denver, EUA, em 1969. Há 20 anos residindo no Brasil, hoje é um franco-brasileiro, mas não perde a verve gaulesa, quando diz, por exemplo, que os citricultores brasileiros costumam ser esmagados junto com suas próprias frutas. Participou de importantes discussões nessa área de atividade, com órgãos de governo, empresas privadas nacionais e estrangeiras, tanto da produção quanto da comercialização e da elaboração de programas de grande relevância, como o Frupex.

Além de diretor secretário do Instituto Brasileiro de Frutas — Ibraf, de São Paulo, Gayet é consultor internacional em empreendimentos na área da fruticultura, tendo como clientes um banco da Holanda, empresas produtoras de frutas do Chile, Uruguai, Venezuela e, é claro, do Brasil, terra em que também é produtor rural e onde cria seu pequeno filho, Thiago.

■ *O que é o Instituto Brasileiro de Frutas e como ele se mantém?*

— O Instituto Brasileiro de Frutas (Ibraf) foi criado em 1989 por 17 associações regionais e empresas de fomento à fruticultura, como a Codevasf, na época presidida pelo Eliseu Alves, uma das pessoas que mais trabalharam pela criação do instituto. O objetivo era montar um centro de informações mercadológicas sobre a mesma base e na mesma língua, para todos os envolvidos com a atividade. O Ibraf é uma associação de direito privado, constituída e dirigida pela iniciativa privada, com a participação de entidades estatais como a Embrapa, que é fundadora, o IAC e o Ital de São Paulo, a Epagri de Santa Catarina. A idéia era fazer uma ponte entre o setor de pesquisa e os usuários na parte da produção. Mas nós abrangemos também a comercialização. Os supermercados ainda não fazem parte ativa do Ibraf, mas estão começando a se interessar por nossa atuação.

O Ibraf possui duas fontes de renda: a contribuição de alguns sócios, que representa menos de 2% do faturamento, e a venda de serviços. O acervo foi montado a custo zero ou financiado pelas cotizações, em parcela pequena. Depois, quando tínhamos algum serviço a oferecer, cobrávamos pelo serviço, a preço de custo para os sócios e um pouco mais alto para os não-associados. Várias vezes pleiteamos ajuda oficial, de governos estaduais e do federal. O Ibraf não está voltado para políticagens, o que deve ter prejudicado a obtenção de recursos; até hoje não temos um centavo sequer de ajuda de ninguém, fora as fontes que citei.

Trabalha no Ibraf um pequeno grupo de profissionais e alguns estagiários, geralmente futuros engenheiros agrônomos, que podem trabalhar em determinados projetos. Quando nasce a idéia de elaborar um novo tipo de serviço ou tocar um projeto, procuramos o financiamento necessário e contratamos consultores que possam resolver o problema. Todos os serviços são delegáveis e podem ser realizados em qualquer parte, não necessariamente na sede.

■ *É uma terceirização?*

— É, só que controlamos muito o conteúdo.

■ *O Ibraf tem uma participação importante no desenvolvimento recente da fruticultura brasileira; mas como tem evoluído a fruticultura, nos últimos anos?*

— Há uma tendência a modernizar a fruticultura. Considero moderna uma fruticultura que tenta reduzir riscos, como os climáticos, usando irrigação, estufas, sistemas de plasticultura, tecnologias de produção mais avançadas, que necessitam de um investimento um pouco maior, portanto aumentando o risco do retorno financeiro, mas, em compensação, reduzindo o risco climático, por exemplo. Essas tentativas têm si-

do muito tímidas, não tanto na área de irrigação, plasticultura ou estufas, relativamente bem-assimilada. O que tem sido deixado de lado, e a meu ver prejudica o resultado final, é a parte genética, a qualidade das sementes e das mudas. No Brasil a produtividade de quase todas as frutas é de menos da metade da verificada em países como Espanha, Chile, África do Sul e Nova Zelândia. No Chile, a produtividade média da maçã é de 57t/ha. As áreas com menos de 45t/ha são consideradas inviáveis. No Brasil, a produtividade média é de 22t/ha. Há cinco anos, a desculpa do pessoal da maçã era dizer: "nossos pomares são novos"; agora eles já não são novos, estão consolidados, e estamos ainda muito aquém. Na manga e na banana, também. Internacionalmente, não há produtividade abaixo de 50t/ha. O primeiro exportador mundial de banana, o Equador, produz 50t/ha exportáveis, quer dizer, alcança de 70 a 80t/ha, descarta uma parte e exporta as 50.

■ *Aqui já chegamos a colocar propaganda da Bienal de São Paulo com banana com a casca cheia de pintas pretas... Que propaganda no exterior, hein?*

— O pior é que o consumidor do mercado interno diz que aquela banana é que é gostosa. O grande problema é que a fruticultura brasileira hoje não é competitiva. Há três anos, era consenso entre as 17 associações regionais que montaram o Ibraf, de norte a sul, como Frunorte, ABPM, Agapomi, que existiam ilhas de tecnologia correta em um mar de mediocridade geral. Hoje estou chegando à conclusão de que essas ilhas estão ficando cada vez mais raras. No Nordeste não existem mais, a não ser pequenos produtores. As grandes empresas estão mal, produzindo com qualidade muito abaixo da média, sem produtividade e sem abrir mercado, com nenhuma iniciativa de *marketing*. Ninguém quer ouvir o que o consumidor diz lá fora. Em termos de total exportado, é uma catástrofe. O melão brasileiro despencou de 70 mil toneladas para 30 mil no ano passado, com a desculpa do setor de que o preço do mercado interno esteve melhor. A realidade, porém, é que o importador não quer mais saber do melão brasileiro. Nosso melão tem menos de 10 graus Brix. É um pepino, não é um melão. Não tem sabor de melão. A Costa Rica exporta a fruta com 12, 15 graus Brix e pega o mercado. Veja a uva. Está todo mundo pessimista, não conseguem mais remuneração. Os custos de produção subiram muito, houve uma inflação no preço da mão-de-obra; os preços dos insumos subiram tanto que inviabilizaram a cultura da uva. Por quê? Em parte porque não produz a quantidade necessária por hectare. Ou seja, aquelas ilhas estão desaparecendo. O principal é que falta consciência ao empresário. Há ainda pequenos produtores, entre 50 e 100ha, que sabem produzir bem, têm maior produtividade e não têm problemas de comercialização; mas os maiores não melhoraram, não estão a caminho de melhorar. Gastam o tempo do BNDES e de outros organismos que poderiam salvar a vida deles.

Há três anos, era consenso entre as 17 associações regionais que montaram o Ibraf que existiam ilhas de tecnologia correta em um mar de mediocridade geral. Parece que as ilhas rarearam.

■ *Mas afinal, o Brasil é mesmo o maior produtor mundial ou isso é só ufanismo brasileiro?*

— É o maior. Dependendo do ano, de acordo com a FAO, a produção é igual à da Índia. Só que quando se analisam os 31 ou 32 milhões de toneladas que constam das estatísticas, metade são de laranja e 20% de banana. São 70% para duas frutas, e laranja é agroindústria, um negócio completamente à parte. É um dos maiores sucessos mundiais em termos de agroindústria. Pode ter defeitos, mas globalmente é um sucesso, a não ser pelo esmagamento dos produtores junto com as frutas. Das 15 milhões de toneladas, tiram-se, *grosso modo*, 13 milhões que vão para a indústria. De banana, o que consta nas estatísticas são 80 mil hectares na Bahia, usados no sombreamento do cacau, que nunca foram colhidos, a não ser pelos macacos e pelos sitiantes. Nos últimos anos, o preço reagiu no mercado interno e tentaram vender um pouco. O primeiro produtor é a Bahia, que na realidade não comercializa nada. Isso explica um pouco a média baixa, pois não somos especialistas. Tirando essas duas frutas, todas as outras são produzidas em quantidades insuficientes até para o consumo interno e com variedades que não correspondem a nenhum mercado externo. São variedades que nasceram aqui porque algum dia um pássaro trouxe uma semente e ela cresceu. A pesquisa é absolutamente nula. Há exceções, como o caso da laranja, em que a pesquisa foi superativa, chegando à variedade pêra, que é a melhor, invejada pelos norte-americanos para a fabricação do suco.

■ *O que falta para uma organização melhor?*

— Em primeiro lugar, seria preciso dar um choque nos empresários do setor, porque em todos os contatos que tivemos com o governo, sempre fomos muito bem recebidos, mas o governo sempre sentiu a fraqueza do setor.

■ *O Mercosul já não poderia ser considerado um choque?*

— Infelizmente, o Mercosul é muito vantajoso para os nossos parceiros, mas não para nós. Praticamente não existe mercado fora do Brasil, pois dos 200 milhões de consumidores, 150 milhões estão aqui. O resto... bem, o resto é resto mesmo. Não vamos vender cítricos para a Argentina. Vendíamos um pouquinho de banana, paramos de vender. O mercado interno daqui esteve melhor, o

Equador ofereceu banana melhor e mais barata. Vendíamos alguma coisa de abacaxi e continuamos, mas é insignificante. Só frutas tropicais, que eles não têm condições de produzir. No entanto, a exportação de manga está ainda na faixa de 540t/ano e vendeu bem menos em 1995.

■ *A propósito da manga, apareceu nos supermercados do Rio um suco de manga de Formosa, que custa R$1,70 a lata, quase toda escrita em chinês... E as importações?*

— O que está acontecendo na fruticultura brasileira é a volta das importações com toda força, graças à liberação, à abertura das fronteiras. É onde se sente a existência da demanda. As importações de maçã, que estavam praticamente zeradas, em parte pela oferta nacional, mas em parte porque havia dificuldade em importar, hoje voltaram ao patamar de 180 mil toneladas, até novembro do ano passado, o que representa 30% do consumo.

■ *Como têm sido as experiências brasileiras de comercialização em nível regional? Os pomicultores formaram um* pool *e se associaram a uma empresa estrangeira, e os nordestinos também formaram um pool. Qual dessas experiências é considerada a mais eficiente e o que se recomenda para o setor?*

— Em geral, na fruticultura, produz-se boa qualidade em pequenas propriedades; mas a comercialização exige um volume que justifique uma política de *marketing* e investimentos. Isso se resolve normalmente pelo associativismo, a única maneira conhecida no mundo, pelo menos nos 30 anos em que estou no ramo. Vi algumas honrosas exceções, sempre citadas, que infelizmente distorcem o pensamento do resto do pessoal. O maior exportador chileno é uma empresa que não precisa associar-se. Aparentemente, porque sua produção não representa nem 30% do que vende, e 70% são captados de produtores à sua volta, que ele financia através de um sistema de fomento. Os dois sistemas, da pomicultura e do *board* da uva, o BGMB (Brazilian Grape Marketing Board), foram dois modelos de excelentes resultados, porque permitiram baixar certos custos, como os de embalagem e transporte. Mas no caso da maçã foi um fracasso completo quanto à comercialização, por terem sido usadas duas empresas estrangeiras para as vendas. No caso da uva, a comercialização foi correta; o fracasso veio da má estrutura jurídica do *board*, que ainda existe no papel, mas está morto economicamente: em novembro de 1994, os preços no mercado interno subiram acima do preço de exportação e ninguém mais entregou para o *board*. O contrato de 900 mil caixas reduziu-se para 195 mil, embarcadas. A mesma coisa aconteceu em abril e novembro de 1995 e o BGMB perdeu a credibilidade lá fora.

Na fruticultura, produz-se boa qualidade em pequenas propriedades; mas a comercialização exige um volume que justifique uma política de marketing e investimentos. Isso se resolve normalmente pelo associativismo, a única maneira conhecida no mundo, pelo menos nos 30 anos em que estou no ramo.

■ *Mas o Brasil vinha ganhando posições no mercado exterior explorando a vantagem de poder produzir na contra-estação as mesmas frutas do hemisfério Norte. Como vão as tentativas de valorizar as frutas típicas do país lá fora?*

— Sobre a primeira parte, de produzir na contra-estação as frutas de clima temperado, estamos chegando 20 anos atrasados. Essa demanda de maçã, pêra, uva, cítrus começou nos anos 60. Os países que a atenderam foram Nova Zelândia, Austrália, África do Sul e Chile, o último a obter sucesso. Hoje o hemisfério Norte está suprido, mas é um mercado enorme. Quando começou, o Brasil não se preocupou com isso. Entrou na área da laranja, mas não com as variedades desejadas. Hoje tem pequena participação no mercado da laranja, participação ínfima no da maçã. Neste entrou — e já saiu — porque em 1986 tinha uma variedade que os outros não tinham, a Gala, com a primeira oferta comercial na contra-estação. Agora esses mercados estão praticamente fechados, e para entrar se exige alta competitividade, além das variedades desejadas, que não estão plantadas no país. Às vezes a oferta supera a demanda e o preço não é convidativo. Não recomendaria a ninguém tentar entrar nesse mercado, que é muito arriscado, a não ser com variedades inteiramente novas. Veja o mercado da uva, que é grande: nossa parcela nele é de 0,4%, porque temos uma só variedade gostosa, a Itália com semente. A África do Sul trabalha com 12 variedades, 8 com semente e 4 sem semente, branca, rosada e preta. Nós só temos a branca. Da Rubi, rosada, exportamos muito pouco. A Inglaterra e os EUA também consomem a uva sem semente.

■ *E no caso de frutas exóticas, para as quais não se tem nenhuma infra-estrutura?*

— Aí temos menos concorrência, mas os mercados do hemisfério Norte são muito menores. Precisam ser criados e desenvolvidos, seria preciso promover as vendas, explicar ao consumidor o que é uma manga e como consumi-la. Assim se passa dos mercados de milhões de quilos para os de milhões de toneladas. Carambola, mangostão, lichia representam milhões de gramas. Sem ação contínua, o consumidor esquece. Em 1960, Israel criou o mercado do abacate na França, que passou ao resto da Europa. Levaram 15 anos para chegar a 20 mil toneladas. Hoje, Israel exporta na faixa de 30 a 40 mil toneladas. Foram bem devagar, controlando a oferta e a demanda. Espanha e África

do Sul vendem mais 30 mil cada. Foram 30 anos de zero a 100 mil toneladas. Um exemplo diferente é o do kiwi. No início dos anos 70, os neozelandeses injetaram US$1 milhão de propaganda por ano, durante cinco anos. Em oito anos, pois o ciclo é rápido, a fruta inundou os mercados mundiais e suscitou o cultivo em outros países. Hoje, o Chile planta tanto kiwi que tomou o lugar dos neozelandeses, devido aos menores custos de produção e de transporte. Os EUA importam todo o kiwi de que necessitam do Chile.

■ *Nova Zelândia e Austrália investem pesadamente em promoções nos países emergentes da Ásia, inclusive com degustações e apoio do governo, mas a ação do Brasil nessa área é insignificante. É possível mudar?*

— Pode ser feito. Na minha empresa, por exemplo, criamos o mercado da lima ácida (ou limão Taiti) na Europa. Em 1977, a Europa inteira importava 300t do limão. Em 1987, importava 7 mil. O crescimento era lento, enquanto só o Brasil fazia propaganda. Em 1982, a Cacex doou US$1 milhão para a Hortinexa — Associação dos Exportadores de Hortifrutigranjeiros — fazer promoção das frutas brasileiras, pulverizados entre as várias frutas, e o limão Taiti teve parte dessa verba promocional. Fizemos folhetos a cores com receitas explicando o que era o limão. O mercado foi crescendo. A Martinica, Guadalupe e a Guiana Francesa receberam subsídios do governo francês para promover essa lavoura. Em 1987, os produtores da Martinica ficaram zangados com a cooperativa, que fazia a comercialização, por considerarem a remuneração insuficiente, e arrancaram os pomares. Em conseqüência, o governo francês parou de subsidiar a propaganda e o mercado de 7 mil toneladas caiu para 4 mil. Está se recuperando pouco a pouco. No Brasil, o problema é que não se consegue apoio do governo e, infelizmente, os empresários não metem a mão no bolso. Tentamos vender a idéia da participação de todos. Chegar ao governo com uma parte da verba, propondo que também colaborasse. Faz-se isso na Nova Zelândia, nos EUA, onde o produtor entra com 15% e o governo com 85%.

■ *Em linhas gerais, a União Européia tem ficado mais restritiva para as importações de frutas?*

— Não, ao contrário, é ela que aceita tudo.

É impressionante, o consumo está indo para 700 ou 800 mil toneladas e os preços não são baratos. O consumidor paga caro, mas quer frutas.

■ *E o problema com a banana, no ano passado, que levou a Alemanha a protestar contra as quotas?*

— Bom, mercados como o da banana e o do abacaxi, entre outros, são completamente protegidos, cartelizados, mas são poucos. Estão numa fase de reorganização, diante dos novos acordos do Gatt e da OMC etc. Os membros da UE divergem, pois têm pontos de vista muito diferentes sobre os novos regulamentos. A Alemanha foi contra a organização do Tratado de Marrakesh, dizendo que ela quer liberdade para importar, e foi ao tribunal. Mas o sentido geral da evolução é de liberalização. Na Europa, porém, existem a França e a Inglaterra que, no que se refere à banana e ao abacaxi, haviam conseguido fechar a totalidade do mercado europeu, favorecendo as ex-colônias, os chamados países do ACP. Esses países tinham preferências, inclusive sendo isentos de imposto de importação, enquanto a banana-dólar pagava imposto de importação e enfrentava quotas muito restritas, em termos de quantidade, para favorecer os países desse grupo. Isso tem que mudar, na nova organização da OMC. A organização do Tratado de Marrakesh se reúne uma vez por mês para buscar soluções e já conseguiu uma liberalização fantástica: as quotas da banana-dólar foram abertas, em vez de serem distribuídas aos países fornecedores. Assim, o Equador aproveitou para pular de 2 milhões de toneladas exportadas para 3,5 milhões. Dinâmico comercialmente e bem-organizado, pegou sozinho uma fatia de 1,5 milhão de toneladas de outros países que não souberam reagir a tempo. O mercado da banana tende à abertura, mas é um jogo entre grandes. Não conheço nenhum grupo daqui capaz de participar, nem existe produção para tanto.

■ *E o Frupex, tem atuado positivamente para a fruticultura?*

— A respeito do Frupex temos boas notícias.

Quando criamos o Ibraf, fomos procurar o pessoal do Denacop e explicamos que seria necessário um programa de incentivo à exportação de frutas. Foi no início do governo Collor e a idéia foi aceita; seria um programa dentro do Ministério da Agricultura, com linhas discutidas pelo governo e pela iniciativa privada, através da câmara setorial da fruticultura, criada naquela época. Infelizmente, as verbas foram mal distribuídas, provocando muita confusão. O Ibraf cortou oficialmente todo o relacionamento com aquele núcleo do Ministério da Agricultura. Apoderaram-se das idéias do grupo e publicaram manuais de fruticultura que são meras revisões de bibliografia, *nacionais*. Nunca incluíram nada de trabalhos internacionais. Com a mudança de governo, o órgão que tinha sido criado caiu e os dirigentes abriram os olhos e limparam a casa. O secretário de Desenvolvimento, Murilo Flores, analisou se acabaria com o Frupex ou se continuaria de maneira diferente. No dia 9 de abril, recebemos a notícia de que seria da alçada do secretário do ministério a reativação do programa, mas no molde inicial, junto com a iniciativa privada e incluindo todo mundo, fazendo ou não parte do Ibraf.

■ *A respeito da competitividade, como têm-se comportado as empresas brasileiras quanto ao Mercosul? Os estados nordestinos têm aumentado bastante suas exportações, embora partam de bases pequenas.*

— Faço votos que esse fluxo continue. Os turistas argentinos, uruguaios e de outros países latino-americanos adoram passar férias no Brasil. Esse tipo de contato é a melhor maneira de fazer conhecer frutas desconhecidas. Quando encontram, na volta para casa, uma manga ou um mamão papaia no supermercado, a tendência é de que voltem a comprar. Cria-se uma pequena demanda, que só tenderia a crescer, se tivesse promoção. Mas são os produtos transformados que têm mais chance no Mercosul.

■ *Denunciou-se que a Argentina vendia ao Brasil pêssego da Grécia subsidiado, o que prejudicava o Rio Grande do Sul. O que fazer a respeito?*

— Se o pêssego é subsidiado, há meios legais de suspender a importação. Não sei exatamente o que aconteceu no caso do pêssego grego enlatado. Mas sei de outras ações tomadas em outros campos, como o caso do coco, que veio da Nigéria e talvez das Filipinas, também. O Sindicato dos Produtores conseguiu proibir a importação do coco processado. Sempre existirá esse tipo de pressão. Há dois anos, era o alho da China que chegava mais barato do que o nosso produto lá no campo, aliás não só daqui, mas também do Chile, da Argentina e do Uruguai. Temos que ficar atentos para usar os meios legais e impedir os exageros. Não há país no mundo que não se proteja contra isso. Mais uma vez, é falta de consciência do empresariado, porque o empresário da fruticultura veio de outras origens, não é um fruticultor nato, é um construtor, alguém que quer diversificar porque ouviu que pode ser um grande negócio. Isso, quando as intenções são nobres, mas há 10 anos, a intenção era pegar recursos a juros baixos sem correção monetária.

■ *O sistema chileno, de joint ventures, tem possibilidade de ser implantado aqui?*

— Será muito difícil, porque passou a época e não existem mais empresas interessadas na Europa ou nos EUA. No Chile, inclusive, estão pulando fora pouco a pouco, o que cria muitos problemas. A primeira medida que elas tomaram, depois de cinco ou seis anos de *casamento*, foi dizer que não tinham mais nenhuma obrigação de comprar, apenas permaneceriam como sócias, comprando de quem quisessem. O segundo passo foi tentar vender rapidamente as ações para outros e procurar se desfazer do pepino. O mercado já não é para as *joint ventures*, que naquela época foram necessárias, já que o Chile não produzia fruta nenhuma e porque havia uma enorme demanda insatisfeita no hemisfério Norte. Funcionou. A tecnologia está dominada por países como Nova Zelândia, Austrália, África do Sul, Argentina, Chile, Uruguai, que dominam inteiramente as técnicas de cultivo e alcançam produtividades excelentes, com variedades mais ou menos adequadas, muito mais que as nossas.

Uma lata de leite Moça é sempre a mesma, em qualquer supermercado. A briga é só de preços. Mas quanto a frutas e legumes, os consumidores preferem pagar mais caro por uma fruta de boa qualidade do que levar uma toda amassada.

■ *Como é possível melhorar os cuidados com a pós-colheita no Brasil? Como anda a infra-estrutura de armazenagem e frigorificação?*

— Considero esse o mais fácil dos problemas que temos que enfrentar. Existe a oferta, tanto do material exigido, quanto da tecnologia, que é conhecida e muito simples. Ninguém usa, mas todo mundo conhece. O empresário não quer gastar com isso. Ele tem 10, 15 agrônomos, dependendo do tamanho da empresa, e esses técnicos ficam frustrados de ver que suas recomendações não são acatadas pela diretoria, porque o setor financeiro acha que são desnecessárias. Não estaríamos com o problema do melão, de que falei no início, se tivessem seguido o que os técnicos diziam. Estaríamos produzindo outras variedades que satisfariam todo mundo; as exportações estariam crescendo, com preços bem mais altos. Vale dizer que uma das queixas, hoje, é de que o preço lá fora é tão baixo, que não vale a pena exportar. Realmente é, pesquisei e constatei isso, mas por que é baixo? Porque o melão brasileiro está muito fora dos padrões exigidos.

■ *A imprensa costuma citar a descoberta de frutas tropicais especialmente atraentes pelo sabor ou por exotismo, como a carambola. Existe algum esforço para torná-las comerciais? A Embrapa tem trabalhado com frutas de grande tamanho, da Amazônia justamente, mas não tem tido muita repercussão.*

— Acho excelente o trabalho desenvolvido pela Embrapa, mas provavelmente está carente da contrapartida empresarial. Garanto, por minha experiência nesse mercado, que não seria difícil introduzir novas frutas em praticamente qualquer mercado do mundo. Há hoje uma curiosidade muito grande da parte dos consumidores, principalmente os mais abastados. Chegando a um certo rendimento *per capita*, não se gasta mais na alimentação, em termos de quantidade, mas de qualidade. Há um potencial favorável de substituição para a fruta. As frutas despertam interesse por várias razões, mas falta promoção. O que você disse sobre as promoções na Austrália e na Nova Zelândia é uma excelente idéia que vai dar lucro em qualquer lugar.

■ *O mercado internacional aceitaria a produção em maior escala de frutos*

ainda produzidos de maneira artesanal, como a castanha-do-pará?

— Sim, porque há uma crescente demanda global para nozes, da qual a macadâmia é um dos sinalizadores. A castanha-do-pará é muito bem-aceita, mas os produtores asseguram que não é possível formar pomares, por um problema econômico, que é o tempo necessário para colher.

■ *O mercado japonês sempre desperta interesse, mas continua fechado?*

— É um mercado grande, mas não tanto como se pensa. Está perfeitamente suprido e você conhece a economia japonesa: é tudo controladíssimo, sabe-se a demanda semanal do ano que vem de todos os produtos. Autorizam importações só para empresas credenciadas, que respeitam as regras do jogo, em um sistema de cartelização. Se detectarem demanda extra, que seus fornecedores não poderão atender, abrirão para as frutas de fora. Hoje, para a manga, o transporte aéreo Brasil—Japão é inviável, pois as companhias querem cobrar US$3,50/kg só para transportar.

■ *As entidades dos exportadores não poderiam estar municiando os consulados brasileiros com informações sobre a produção de frutas?*

— Acho que uma das razões pelas quais não se fez isso é que não há fruta exportável sobrando, bem pelo contrário. Quando surge um nicho de mercado, a oferta de fruta é sempre menor do que a demanda. Fizemos um trabalho desse tipo, em 1982/83, com verba da Cacex. Fizemos um manual com a apresentação das frutas, *posters*, campanhas, degustações em vários lugares da Europa, Canadá, EUA. Apareceu uma grande demanda, muito maior do que foi possível atender. O programa foi suspenso no terceiro ano e a verba da Cacex não saiu, devido à mudança do governo. Hoje, eu me questionaria se é interessante fazer isso de maneira global. Seria adequado à papaia por exemplo, cuja oferta é abundante no Brasil, rapidamente expansível, produzida em cinco ou seis meses, com tecnologia relativamente dominada, embora muito delicada e com pouca gente preparada para seguir rigorosamente todo o processo de colheita e pós-colheita. Das quatro principais empresas exportadoras, só uma faz tudo certo, e mesmo assim há uma demanda enorme. Como são poucas as regiões produtoras, daria para fazer uma boa promoção, não uma promoção geral do tipo "Frutas do Brasil", porque infelizmente não vai haver oferta.

■ *E o mercado interno, como ficou com o Plano Real e quais as perspectivas?*

— Houve uma explosão do consumo. Foi fantástico. Bem além do que qualquer dos colegas da área das frutas poderia imaginar que ia acontecer. Pegou todo mundo de surpresa. O consumo de maçã dobrou... A produção ficou em 450 mil toneladas na safra que começamos a colher no mês passado, contra 470 mil no ano passado, quando foram importadas mais 180 mil até novembro. É impressionante, o consumo está indo para 700 ou 800 mil toneladas e os preços não são baratos. O consumidor paga caro, mas quer a fruta. Os supermercados estão fazendo uma festa, e estamos só no início dessa revolução, pois o Plano Real elevou o poder aquisitivo. O que está acontecendo agora é outra mudança, dentro do setor de distribuição. Os supermercados começaram a perceber que a maneira de diferenciar o Pão de Açúcar do Carrefour e das Casas Sendas, no Rio, é caprichar nas seções dos produtos perecíveis. Na seção de mercearia tradicional, uma lata de leite Moça é sempre a mesma, em qualquer supermercado. A briga era só de preços. Mas na seção de frutas e legumes, no açougue ou na padaria, qualquer uma em que haja um atendimento personalizado, como costuma acontecer com os perecíveis, a qualidade da apresentação faz uma diferença violenta. Os consumidores preferem pagar mais caro por uma fruta de boa qualidade, do que levar uma toda amassada ou meio apodrecida. Fogem da loja que tem má apresentação desses produtos. Há uma mudança mundial a favor da qualidade e da busca do sabor.

No pós-guerra, o essencial era ter algo para comer. Nos anos 60 e 70, no setor de frutas, já se compravam com os olhos as frutas mais vistosas. Hoje, se o consumidor não gostar, não volta a comprar. Este é o problema do melão e do abacaxi no Brasil: são colhidos antes de chegarem ao ponto de maturação, e como não são climatéricos, não vão amadurecer uma vez colhidos. Se não são doces, nunca vão se tornar doces e o consumidor não vai comprar mais. Os supermercados terão que passar a exigir tudo de uma vez. Antes só queriam saber do preço e do prazo de pagamento, mas hoje a conversa é completamente diferente. As exigências aumentaram e haverá dificuldade de adaptação da produção. Os próximos dois ou três anos trarão muitas dificuldades de adaptação à demanda. Da externa já estamos fora, e a interna será um problema seriíssimo, o que abre as portas às importações.

■ *De que maneira as empresas brasileiras da fruticultura estão lidando com isso, não estão preocupadas com a questão do marketing dos alimentos?*

— Há uma mudança no pensamento, no perfil e na estrutura de certos atacadistas, que estão presentes na Ceasa em todo o país. Alguns estão se organizando para estar presentes praticamente no Brasil inteiro, com estruturas bem leves, mas muito eficazes. A novidade maior é que esses atacadistas estão montando departamentos de importação. Passaram a procurar no exterior sua mercadoria.

Entrevista de Fernando Roberto de Freitas Almeida

CARTAS

Edward Schuh

Gostaria de parabenizá-los pela entrevista do professor Edward Schuh, concedida a esta equipe na edição de janeiro desta revista, pela relevância e clareza do tema e sua condução. Solicito também informações sobre publicações do referido professor, tratando desses temas (interação política, pesquisa, produção agrícola), e como adquiri-las, caso disponíveis.

João Herbert Moreira Viana
João Pinheiro, Minas Gerais

Seminário sobre cana-de-açúcar

Registramos a comunicação e o convite feitos à equipe de *Agroanalysis* para participar do I Seminário Regional sobre Cana-de-Açúcar, realizado nos dias 24, 25 e 26 de abril deste ano, no salão nobre da Universidade Federal Rural de Pernambuco — UFRPE.

Agradecemos o convite ao sr. Vicente Gomes de Mattos, diretor executivo da Estação Experimental de Cana-de-Açúcar do Carpina, Convênio de Co-gestão UFRPE/Governo do estado/Sindicato do Açúcar de Recife, Pernambuco.

Separatas Agroanalysis

Aquele artigo que lhe agradou especialmente pode ser reimpresso sob sua encomenda. Utilize-o para apoio a aulas, palestras, educação continuada de funcionários etc. Solicite através do telefone: (021) 536-9269, do fax: (021) 536-9207, do e-mail: adelaide@sede.fgv.br ou através do correio para o endereço: Praia de Botafogo, 190, sala 813 — Rio de Janeiro — CEP 22253-900.

As cartas dos leitores devem ser dirigidas a *Agroanalysis* — Praia de Botafogo, 190, sala 813 — Rio de Janeiro — CEP 22253-900 — Fax: (021) 536-9207.

É permitida a reprodução total ou parcial dos índices e matérias desde que seja citada a fonte.

AGROANALYSIS

Revista mensal de economia agrícola da Fundação Getulio Vargas editada pelo Centro de Estudos Agrícolas do Instituto Brasileiro de Economia

Fundador:
Julian M. Chacel

EXPEDIENTE

Chefe do CEA/IBRE:
Ignez Vidigal Lopes

Redator-chefe:
Regis Alimandro

Equipe de redatores:
Eliana C. B. L. Viglio (arroz, feijão, meio ambiente, tomate, mandioca, caju), Fernando R. de Freitas Almeida (cereais de inverno, oleaginosas, frutas, vinho), Guilherme Soria Bastos Filho (cacau, açúcar, algodão e índice FGV/Abag), Irene Raguenel Troccoli (fumo, milho, avicultura, suinocultura, laranja), Maria José Cyhlar Monteiro (preços, previsão de safras, legislação), Mauro de Rezende Lopes (comércio internacional, política agrícola), Regis Alimandro (café), Tilo B. B. Ryff (meio ambiente).

Gerente comercial:
Carlos Henrique Tibiriçá Miranda

Colaboradores:
Adib Jamil Amim, Lucio Junqueira Campos (estatísticas de preços), Ana Célia Junqueira Campos, Edmilson Pereira Conceição, Márcio Bueno, Mário Augusto Rodrigues Martins (apoio técnico), Jurandi Soares Machado.

Coordenação de editoração:
Maria Adelaide Amorim Oliveira

Técnicos em processamento:
Bruno da Silva Júnior, Deise Jaffar de Lima.

Estagiários:
Ednéia da Silva Bezerra, Maria das Graças Soares, Renê Berlin.

Secretaria e apoio administrativo:
Claudia Ana Marques, Antonio Barbosa, Antonio Getúlio Corrêa de Oliveira.

Editora FGV

Editora executiva: Alzira Alves de Abreu.
Coordenação editorial: Cristina Mary Paes da Cunha.
Editoria de arte: Denilza da Silva Oliveira, Eliane da Silva Torres, Jayr Ferreira Vaz, Marilza Azevedo Barboza, Osvaldo da Silva, Simone Ranna.
Revisão: Aleidis de Beltran, Fátima Caroni.
Produção gráfica: Helio Lourenço Nello, Joel Alves.
Gerente comercial: Carlos Hamilton Rocha.
Assinaturas: José Millon Gondim.
Publicidade:
Belo Horizonte — MG: Tel. e fax: (031) 224-9534; Brasília — DF: Tel. e fax: (061) 577-4883; Porto Alegre — RS: Tel. e fax: (051) 249-7056; Recife — PE: Tel. e fax: (081) 465-1851; Ribeirão Preto — SP: Tel.: (016) 625-9639 — Fax: (016) 625-0521; Rio de Janeiro — RJ: Tels.: (021) 252-8720 e 252-9074 — Fax: (021) 221-5984; Salvador — BA: Tel. e fax: (071) 351-1784; São Paulo — SP: Tel. e fax.: (011) 524-1174.
Livrarias — Rio de Janeiro: Livraria J. Carneiro Felipe — Praia de Botafogo, 188 — Tel.: (021) 536-9105.
São Paulo: Livraria Fana Lima — Av. Nove de Julho, 2029 — Tel.: (011) 281-7875.
Editora Fundação Getulio Vargas — Serviço de Vendas: Praia de Botafogo, 190 s/607 CEP 22253-900 — ou Caixa Postal 62 591 — CEP 22252-970 — Rio de Janeiro, RJ — Tels.: (021) 551-0698 e 536-9196.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

Instituição de caráter técnico-científico, educativo e filantrópico, criada em 20 de dezembro de 1944 como pessoa jurídica de direito privado, tem por finalidade atuar no âmbito das Ciências Sociais, particularmente Economia e Administração, bem como contribuir para a proteção ambiental e o desenvolvimento sustentável.

Presidente fundador: Luiz Simões Lopes
Presidente: Jorge Oscar de Mello Flôres
Vice-presidente: Mario Henrique Simonsen
Diretora-geral: Celina Vargas do Amaral Peixoto

CONSELHO DIRETOR

Presidente: Jorge Oscar de Mello Flôres
Vice-presidente: Mario Henrique Simonsen
Vogais: Celina Vargas do Amaral Peixoto, Francisco Oswaldo Neves Dornelles, José Luiz Miranda, Luiz Fernando da Silva Pinto, Manoel Fernando Thompson Motta, Manoel Pio Corrêa Jr., Marcílio Marques Moreira, Roberto de Oliveira Campos, Roberto Paulo Cezar de Andrade.
Suplentes: Alfredo Américo de Souza Rangel, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque, Daniel Dantas, Eugenio Emílio Staub, Gilberto Dupas, Oswaldo Antunes Maciel, Pedro Leitão da Cunha.

CONSELHO CURADOR

Presidente: Carlos Alberto Lenz Cesar Protásio
Vice-presidente: Armando Klabin (Klabin, Irmãos & Cia.)
Vogais: Antonio Monteiro de Castro Filho (Souza Cruz S.A.), Associação de Bancos do Estado de São Paulo, Banco Crédit Commercial de France S.A., Diogo Lordello de Mello, Domingos Marques Grêllo, Edmundo Penna Barbosa da Silva, Félix de Bulhões (S.A. White Martins), Gustavo de Sá e Silva (Estado de São Paulo), Heitor Chagas de Oliveira, Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), José Ephim Mindlin, Marcos A. Magalhães (Philips do Brasil Ltda.), Mário Abrantes da Silva Pinto, Mauro Salles (Salles DMB&B Publicidade S.A.), Paulo Guilherme Aguiar Cunha (Cia. Ultragaz S.A.), Sergio Franklin Quintela, Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Rio de Janeiro, Theodoro Arthou.
Suplentes: Cristiano Buarque Franco Neto (Banco Bozano, Simonsen S.A.), Fernando Roberto Moreira Salles (Unibanco — União de Bancos Brasileiros S.A.), Guilherme Augusto Frering (Caemi Mineração e Metalurgia S.A.), João Pedro Gouvêa Vieira Filho (Refinaria de Petróleo Ipiranga S.A.), Jorge Paulo Lemann (Banco de Investimentos Garantia S.A.), Lineu de Paula Machado (Banco Boavista S.A.), Luiz Roberto do Nascimento Silva, Marcio João de Andrade Fortes, Maria do Carmo Nabuco de Almeida Braga (Icatu Empreendimentos e Participações S.A.), Patrick de Larragoiti Lucas (Sul América Terrestres, Marítimos e Acidentes — Cia. de Seguros), Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco da Bahia Investimentos S.A.), Roberto Duailibi (DPZ Propaganda S.A.)

CONSELHO CONSULTIVO

Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Eliezer Baptista, Gilberto Duarte Prado, Paulo de Tarso Leal, Roberto Borges Martins (Estado de Minas Gerais).
Instituto Brasileiro de Economia
Diretor: Antônio Salazar P. Brandão
Banco de Dados-IBRE
Salomão L. Quadros da Silva
Centro de Estudos Agrícolas
Ignez Vidigal Lopes
Centro de Estudos das Empresas
Sergio Gustavo S. da Costa
Centro de Estudos de Economia e Governo
Lia Valls Pereira
Centro de Estudos de Preços
Paulo Sidney de Melo Cota
Centro de Estudos Tendenciais
Eden Gonçalves de Oliveira
Revista Conjuntura Econômica
Lauro Vieira de Faria

Nesta edição

1 **Entrevista com Jean Paul Gayet**

7 **Cartas**

9 **Especial: A guerra das cervejas**

Irene Raguenet Troccoli

16 **Especial: Incentivos econômicos — novo instrumento a serviço do meio ambiente**

Tito Ryff

19 **Especial: Nova lei enquadra política agrícola dos próximos sete anos**

Edwin Young e Dennis A. Shields

25 **Conjuntura do agribusiness:**

25 **Arroz**

Eliana C. B. L. Viglio

27 **Feijão**

Eliana C. B. L. Viglio

29 **Milho**

Irene Raguenet Troccoli

32 **Soja**

Fernando Roberto de Freitas Almeida

36 **Panorama internacional**

38 **Índice FGV/ABAG 1996**

40 **Oferta e demanda**

42 **Estatísticas agropecuárias**

48 **Panorama agropecuário**

52 **Janela aberta**

Os 30 anos das séries de preços ao produtor

Este ano de 1996 marca os 30 de um trabalho conjunto que se materializa nas séries relativas a preços no nível do produtor rural. É um fato digno de comemoração, pois se costuma dizer que o país tem memória curta. Ainda assim, e sem grandes recursos a não ser a consciência de estarmos realizando uma tarefa fundamental para o progresso da agricultura brasileira, o CEA/IBRE/FGV e os extensionistas de todo o Brasil construímos uma série histórica de informações que tem o reconhecimento de todos quantos recorrem a ela.

Outra questão que gostaríamos de mencionar é a dos problemas que enfrentamos recentemente, com o uso inadequado de informações relativas aos preços de terra por parte de órgãos públicos. Há alguns anos, como é do conhecimento de todos, essas informações foram cedidas ao Incra e, mais recentemente, à Secretaria da Receita Federal. Em ambos os casos os pedidos de informações visavam contribuir para estudos e análises que esses órgãos desenvolviam e em ambos tivemos o cuidado de explicar a metodologia de cálculo e coleta dos dados e das restrições que os mesmos apresentavam.

Fomos surpreendidos este ano com a alegação da SRF de que as tabelas de valores da terra nua para fins de cálculo do ITR estariam baseadas nos nossos dados. Em março, solicitamos uma reunião com a Receita, que se realizou no dia 27-3-1994, na qual informamos que nossos dados não são adequados para essa finalidade e acordamos que não mais lhes repassaríamos essas informações com o nível de desagregação com que isso vinha sendo feito. Fomos movidos, sobretudo, pela intenção de despolitizar o preço da terra nua e criar condições para que essas séries possam continuar sendo geradas sem qualquer tipo de constrangimento, seja para o informante, seja para o extensionista. Logo após, a Receita divulgou a Instrução Normativa nº 16, de 28-3-1996 (ver *Agroanalysis* (4):36, 1996), em que determinou a revisão dos lançamentos efetuados e, portanto, suspendeu a cobrança do imposto.

A análise dos preços de terra nua mostra que os preços estão caindo acentuadamente, após um movimento de alta que teve lugar logo depois do Plano Real, o que tende a facilitar o acesso de novos produtores ao setor primário, ajudando a aliviar o problema sério de desemprego com que se defronta a economia. Isso já está acontecendo em muitas regiões, onde o proprietário tradicional está se desfazendo de suas terras em favor de jovens empresários mais preparados para o regime de competição que se instalou no setor após a abertura da economia e a falência do sistema de crédito rural.

Nesses 30 anos em que acompanhamos de perto o setor rural, não vimos surgir uma proposta inovadora do governo federal no tocante ao aprimoramento dos instrumentos de reforma agrária. Ainda se pensa aqui no imposto territorial rural (ITR), como instrumento indutor da reforma agrária, idéia há muito abandonada pelos demais países e, sobretudo, pelos organismos internacionais. Por quê? Não pela falta de engenhosidade do imposto progressivo, mas pela simples razão de que esse instrumento falhou em promover a reforma agrária em todos os países onde foi testado. A razão está nas diversas maneiras pelas quais os fazendeiros, aqui como lá, evitam a progressividade do imposto na prática, disfarçando o tamanho da terra improdutiva ou ociosa. A idéia do imposto progressivo foi há muito abandonada e, em seu lugar, adotado o pragmatismo: na maioria dos países, o imposto sobre a terra é hoje adotado com o objetivo exclusivo de se constituir em uma fonte de receita para os municípios. Lá como cá, o município tem uma estrutura frágil de arrecadação, razão por que a tendência tem sido adotar uma alíquota baixa e pouco diferenciada, baseada em variável de fácil constatação, com o objetivo de facilitar a tarefa de arrecadação pelas prefeituras. As vantagens são inúmeras: amplia a base de arrecadação; praticamente elimina a evasão; cria nova fonte de receita com a qual a prefeitura pode realizar obras de infra-estrutura na zona rural, podendo, inclusive, contribuir para os assentamentos de reforma agrária, com a vantagem de estar mais próxima do problema.

A guerra das cervejas

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Estão longe de se esgotar as estratégias e a criatividade que mantêm a tensão entre os fabricantes de cerveja: na ruidosa batalha pela preferência do público brasileiro, inovações nas embalagens, aperfeiçoamentos na distribuição, o chamado marketing *de cilada, profundas transformações internas de reengenharia administrativa — quase tudo vale para tentar convencer o consumidor de que ele terá alguma vantagem em escolher esta ou aquela marca.*

Os números relativos ao setor cervejeiro no país justificam uma verdadeira batalha campal. Em 1995, venderam-se internamente 7,2 bilhões de litros de cerveja, 20% a mais do que no ano anterior, representando arrecadação próxima a R$4 bilhões. Cada ponto percentual de avanço ou queda nos *market-shares*, portanto, implica uma variação nada desprezível de R$40 milhões a mais ou a menos nos balanços das empresas. Ao mesmo tempo, à medida que vem diminuindo a distância entre as participações relativas das duas empresas líderes deste mercado (Antarctica Paulista e Cervejaria Brahma), vêm-se acirrando os ânimos — e os investimentos — de ambas as partes no sentido de voltar a aumentar esta diferença.

A embalagem long neck transparente procurou difundir o conceito de uma bebida mais leve, visando ao nicho de mercado representado pelos jovens preocupados com o corpo.

Por sua vez, as cervejarias de menor porte também vêm aprendendo a arte da sobrevivência nesse confronto. Representando um incômodo extra e crescente para as empresas dominantes, elas vêm investindo em estratégias diferenciadas de atendimento aos consumidores, de forma a compensar seu menor poder de fogo junto à mídia.

Foi a partir de 1994, porém, que se agudizou o acirramento desta disputa, com a explosão do consumo em conseqüência da implantação do Plano Real. Afinal, a queda abrupta da inflação então ocorrida e a conseqüente estabilização dos preços, ao determinar uma maior capacidade de consumo por parte dos assalariados, favoreceu o aumento da demanda de bens não-essenciais. Reverteram-se os resultados desfavoráveis observados no setor cervejeiro no triênio 1991-93 (período no qual as vendas retrocederam quase 6% em termos acumulados), evoluindo o consumo 45% no segundo semestre de 1994.

Certamente, um dos acontecimentos mais marcantes dessa guerra foi, após quatro anos de dominação, a perda da liderança de mercado por parte da Companhia Cervejaria Brahma, às vésperas do Carnaval de 1995. A queda de seu *share*, de 31,9% para 29%, e a ascensão da Antarctica ao primeiro lugar derivaram de um erro estratégico da Brahma — reconhecido publicamente por sua direção —, que se acomodara ao perfil que o mercado de cervejas vinha até então apresentando.

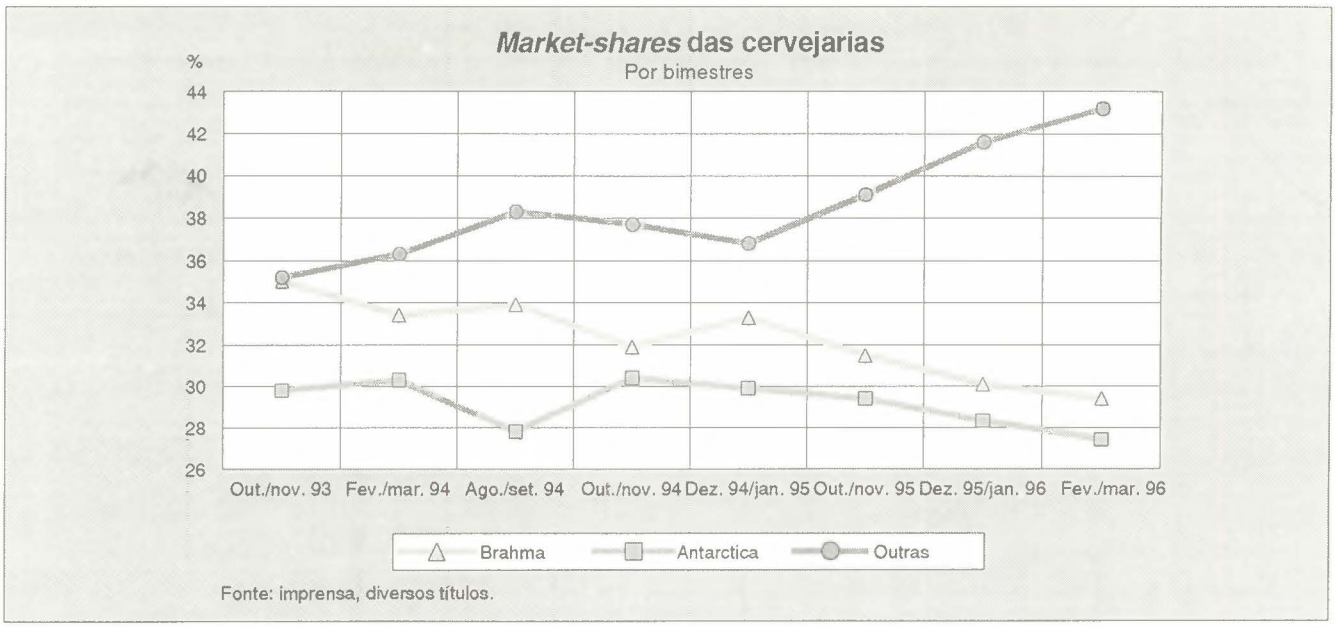
A hegemonia temporária da Brahma

Ao mesmo tempo em que a recessão econômica instaurada ao início da década, aliada à inexistência dos produtos importados internamente, dava um aspecto sonolento a esse mercado, no bimestre outubro-novembro de 1993 a avaliação de *market-share* das cervejarias apontava a folgada diferença de 5,2 pontos percentuais entre a Brahma e a Antarctica, respectivamente líder e vice-líder.

Além do mais, os resultados financeiros favoráveis impeliram a Brahma a acreditar que não havia perigos à frente. Entre janeiro e setembro de 1993, seu lucro chegou ao recorde de US$64,4 milhões. Esta cifra parecia, afinal, corroborar o acerto da política de corte de custos que vinha sendo implementada na empresa desde que o Grupo Garantia assumira seu controle, em outubro de 1989. A partir de então, cinco plantas industriais foram paulatinamente fechadas. Da mesma forma, a empresa também decidiu retardar a construção da fábrica projetada para a cidade de Lages, Santa Catarina, ao mesmo tempo em que optou por romper seu acordo de distribuição do refrigerante Pepsi-Cola.[1]

Portanto, ao início de 1994, a direção da Brahma entendia que sua decisão de entrar no mercado argentino — tomada após a implementação do Plano Cavallo —, assim como seu crescente interesse por outros países da América Latina, fazia parte de uma estratégia lógica.

[1] Há um consenso de que esta decisão foi prejudicial para a imagem da Brahma, não só por ser a Pepsi um refrigerante tipo cola (categoria altamente popular junto aos consumidores), como também por se tratar de uma marca mais forte do que o Guaraná Brahma. Com isso, a Brahma abriu um flanco muito sensível à concorrência, tendo em vista que é altamente aconselhável, no mercado de cervejas, dispor-se de um refrigerante de elevado apelo de consumo para o atendimento aos pontos-de-venda.



Fonte: imprensa, diversos títulos.

No caso argentino, em fins de 1991 o grande movimento de turistas daquele país portando uma moeda forte aguçou o desejo da empresa de aproveitar melhor o novo filão, reforçado pela vigência do Mercosul e pela rápida aprovação dos estrangeiros nas praias brasileiras. Iniciaram-se as exportações, em pequenas quantidades, em 1992, e com maior ímpeto no ano seguinte, o que elevou o *market-share* da Brahma a 4% naquele país ao início de 1994.[2]

Não escapara aos executivos da cervejaria o fato de que, ao longo da década de 80, o consumo *per capita* anual de cerveja na Argentina havia evoluído, de 8 para 33 litros.[3] Ao mesmo tempo, no início do Plano Real, revelava-se muito interessante para a empresa fabricar em solo argentino, onde os custos eram medidos em dólares, o suficiente não só para vendas locais, como também para direcionar uma parte para a venda no Brasil, assegurando um bom lucro com a receita em reais.

Construída em nove meses, a unidade da Brahma naquele país foi inaugurada em dezembro de 1994, tendo consumido o equivalente a US$120 milhões e dispondo de uma capacidade inicial de produção de 150 milhões de litros/ano.

Com o objetivo de conquistar 10% do mercado argentino de cervejas até o final de 1995 (o equivalente a US$100 milhões), a Brahma passou a oferecer o produto envasado ao gosto dos seus novos consumidores — em garrafas de 1 litro — e a disputar com a cervejaria local, Quilmes (dona de 80% das vendas), a preferência da população. Ao final de 1994, o *market-share* da Brahma já alcançava 5% no país e 11% em Buenos Aires.[4]

Além do mercado argentino, a Brahma decidiu expandir-se em direção à Venezuela. O interesse nesse país em especial adveio do fato de tratar-se de um grande consumidor de cerveja, com 76 litros *per capita*/ano ingeridos em 1994.

No início de 1994, a Brahma adquiriu a Nacional, segunda maior empresa cervejeira venezuelana, ao custo de US$50 milhões. A essa aquisição seguiu-se uma política agressiva de divulgação da marca, lançada em agosto do mesmo ano e ancorada na capacidade de produzir 20 milhões de litros/ano.

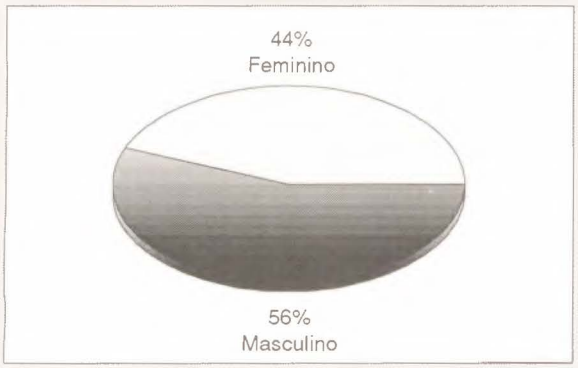
Esse desvio do foco de mercado foi reforçado pelo forte contratempo sofrido em relação à construção de uma nova unidade produtora no bairro carioca de Campo Grande. Com investimento inicial previsto de US$450 milhões, a fábrica teve a aprovação de seu projeto atrasada em dois anos por parte do governo fluminense da época. Como a liberação só veio em fins de 1994, a inauguração da planta foi atrasada para o início do atual exercício, a um custo total revisto de US$600 milhões. Maior fábrica do gênero na América Latina, possui capacidade para produzir 1,2 bilhão de litros de cerveja e 500 milhões de litros de refrigerantes, e o atraso em sua finalização atuou definitivamente em favor da retomada do pódio pela Antarctica.

[2] Já em 1991, a Brahma, em associação com argentinos e canadenses, inaugurara uma maltaria na cidade de Córdoba, numa extensão de seu plano inicial de tão-somente adquirir o malte argentino em grandes quantidades e a baixos preços para a fabricação da cerveja no Brasil.

[3] Esse avanço se deu à custa do consumo de vinho, que passara a ser visto pela nova geração de argentinos como uma bebida de velhos. Nos anos 80, o consumo *per capita* anual de vinho naquele país decresceu de 90 para 60 litros.

[4] Em março de 1996, a Brahma divulgou sua intenção de construir uma nova planta industrial no Rio Grande do Sul, com capacidade para produzir inicialmente 300 milhões de litros de cerveja/ano, visando reforçar sua presença no Mercosul e no próprio mercado gaúcho.

Perfil do consumidor brasileiro de cerveja por sexo



Reengenharia e novas embalagens

Na verdade, a Companhia Antarctica Paulista perseguia esse objetivo desde que perdera o primeiro lugar no mercado de cervejas em 1990, e por isso nunca suspendeu seus investimentos em modernização, ampliação e construção de plantas industriais (avaliados em US$100 mil/ano desde o início dos anos 90). No início de 1995, a empresa dispunha de 49 unidades produtoras (19 próprias e 7 franquias), pois, embora preocupada em construir duas novas grandes fábricas (em Jacarepaguá, RJ, e Jaguariúna, SP), não se absteve de manter suas pequenas unidades em funcionamento.

Além do mais, a empresa iniciou um profundo processo de reengenharia em 1990,[5] agudizado em fins de 1992, com vistas a tornar-se mais ágil frente às fortes mudanças que já se vinham observando no mercado. Sua estrutura tradicionalmente voltada para a produção e não para o mercado passou a ser revista, numa tentativa de estancar as perdas que vinha sofrendo em sua parcela de mercado desde que a recessão do início dos anos 90 levara a um verdadeiro *down-trading* por parte dos consumidores, impelindo as vendas da Kaiser, Skol e Schincariol à custa da Antarctica.

Além do aumento do consumo ditado pelo Plano Real, outro fator veio desempenhar importante papel nessa guerra ao longo de 1995: a introdução das cervejas engarrafadas em vasilhames transparentes, cuja estréia se deu a partir do início das importações das marcas mexicanas Sol e Corona, seguidas pela norte-americana Miller Genuine Draft.

As primeiras importações de cerveja mexicana iniciaram-se em 1994 com a marca Sol. Sua embalagem *long neck* transparente procurou difundir o conceito de uma bebida mais leve, visando ao nicho de mercado representado pelos jovens preocupados com o corpo. Além do mais, a ela foi incorporado o charme do modo mexicano de beber cerveja, com uma fatia de limão no gargalo, destacado com o slogan "Tome Sol com uma lua de limão". Vendida como um produto *premium*,[6] a distribuição da Sol se deu preferencialmente em ambientes mais selecionados, ao mesmo tempo em que as garrafas transparentes passaram a ser vistas como verdadeiros adereços nos locais mais freqüentados pelo público jovem.

Na esteira desse sucesso, em 1995 a Brahma firmou uma *jointventure* com a norte-americana Miller Brewing Company, formando a Companhia Miller do Brasil, com o objetivo de comercializar e vender internamente a cerveja Miller Genuine Draft.

Caracterizada como uma cerveja *superpremium* tipo chope[7] em garrafa transparente, a Genuine Draft estreou no mercado brasileiro em outubro do ano passado e contou com uma agressiva política de distribuição por parte da Brahma, rapidamente assumindo a liderança do segmento. O sucesso do lançamento inclusive levou a Brahma a antecipar a sua comercialização em algumas praças do país.

Também a Antarctica detectou o potencial de vendas dessa bebida. Em fins de 1995, a empresa lançou sua Pilsen Extra Cristal, primeira cerveja da categoria fabricada no país. A Antarctica investiu pesadamente em sua campanha de divulgação, por entender que as garrafas transparentes sofrerão uma crescente segmentação no mercado brasileiro. Diferenciou o seu produto dos similares importados envolvendo as garrafas com rótulo em dois tons de dourado, enquanto as importadas trazem a marca gravada diretamente na garrafa, objetivando com isto atingir uma faixa de consumidores pequena mas formadora de opinião.

[5] Vale lembrar que o *slogan* "A nº 1" da Brahma foi adotado em 1989, quando a Antarctica ainda era líder de mercado, num sinal da *arrancada* que logo levaria a Brahma ao primeiro lugar em vendas.

[6] Os tipos de cerveja no mercado brasileiro, no que se refere às categorias de preços, são a *premium price* (mais cara), a *standard* (ou *pilsen*, de preço médio, e que representa quase 90% das vendas totais) e a *low price* (mais barata).

[7] Característica obtida por processo de filtragem a frio, sem pasteurização.

Perfil do consumidor brasileiro de cerveja por faixa etária



BIBLIOTECA KARL H. BOEDECKER



Da mesma forma, a Kaiser não deixou de fazer um lançamento de oportunidade, ao produzir a Kaiser Summer Draft, sua *long neck* transparente colocada no mercado dias após a concorrente da Antarctica. Desenvolvida a partir de parceria com a cervejaria holandesa Heineken, a Summer Draft se insere no segmento *pilsen draft* e dispõe de teor alcoólico inferior ao das cervejas normais (3,5 contra 4,5%). Seu grande trunfo, porém, é o preço mais próximo ao das cervejas *pilsen* tradicionais do que o das marcas *long neck* transparentes importadas. O público-alvo da Summer Draft são os jovens das classes A e B, que buscam uma bebida mais leve e menos amarga, adequada às temperaturas mais altas; por isso, a empresa buscou reforçar os conceitos de sofisticação, eficiência para refrescar e internacionalidade da marca.

Novos conceitos influem no mercado

Essas iniciativas se inserem no processo de sofisticação do mercado brasileiro de cervejas, onde a segmentação tem-se fortalecido através do desenvolvimento não só de novos produtos como também de novas embalagens para nichos diferenciados das três categorias da bebida. No caso, o setor vem intensificando os investimentos voltados para a categoria *premium* (responsável por 5% do total de vendas); também a categoria *low price* (7% das vendas totais) tem sido muito visada, obviamente devido ao aumento do contingente de consumidores cujo poder aquisitivo aumentou com o Plano Real.[8]

Já no caso das cervejas *premium*, seu desenvolvimento vem a reboque da evolução tecnológica das empresas, que as leva a se interessar pela intensificação das vendas de produtos de maior valor agregado.

Essa tendência já era detectável em fins de 1992, quando surgiu o projeto da Kaiser Bock. Assimilando o conceito de uma cerveja encorpada e com teor alcoólico mais elevado, específico para o inverno, a *bock* da Kaiser surgiu após testes realizados com os consumidores a partir de quatro tipos de cervejas *bock* importadas da Heineken. Lançada em maio de 1993, com a proposta de ser retirada do mercado em setembro seguinte, a Kaiser Bock rompeu a sazonalidade das vendas a ponto de a empresa mantê-la à venda durante o verão de 1993/94.

Não há dúvida de que a grande razão desse sucesso foi o posicionamento inédito, explorando a idéia de uma bebida adequada às temperaturas mais baixas. Afinal, tanto a Brahma quanto a Antarctica já haviam lançado marcas Bock,[9] vendidas apenas como mais uma entre tantas cervejas escuras existentes no mercado (observe-se que também em termos de coloração a bebida da Kaiser inovou, com um tom avermelhado que a diferencia das outras cervejas escuras do tipo *bock*). Vale lembrar que a meta de um *market-share* inicial de apenas 1,5% para a Kaiser Bock foi atropelada por uma conquista real de 6%, sendo que em meados de 1995 a marca já se encontrava totalmente consolidada, detendo 6,5% das vendas totais.

Engajadas no compromisso de não deixar insatisfeita nenhuma parcela de mercado, mais recentemente se aceleraram os lançamentos de cervejas, sobrepondo-se uns aos outros.

[8] Vale notar que, em 1995, as vendas de aguardentes no país encolheram cerca de 9%, devido tanto ao aumento do seu preço em doses como também do preço da cerveja, comparativamente mais baixo. Segundo a Associação Brasileira de Bebidas, no ano passado a relação entre os preços da dose da aguardente e da garrafa de 600ml de cerveja foi de 3:1, enquanto tradicionalmente ela chegava a 6:1.

[9] A Antarctica produz no Rio Grande do Sul a Bock Polar — distribuída apenas no Sul do país — desde 1938, tendo introduzido a marca Antarctica Bock em meados de 1994. Já a Brahma fez seu primeiro lançamento da marca Brahma Bock em 1908, tendo a marca sido retirada do mercado e posteriormente relançada em 1962, vindo de novo a ser suspensa em 1970 e assim permanecendo até 1995.

Consumo de cerveja nos EUA

Se os números do mercado cervejeiro no Brasil são respeitáveis, no caso norte-americano eles se revelam grandiosos. Isso porque, embora o consumo *per capita* naquele país seja o décimo maior no *ranking* mundial,[1] sua produção total e as astronômicas cifras envolvidas em propaganda e *marketing* não encontram similar em país nenhum.

A título de ilustração, em 1994 a capacidade de produção isolada da maior empresa cervejeira norte-americana, a Anheuser-Busch (dona das marcas Budweiser e Busch) equivalia a quase duas vezes a produção total brasileira, ao mesmo tempo em que a diferença entre as produções totais dos EUA e da Alemanha (segundo maior produtor mundial) chegava a exatos 103%.

Pelo lado dos dispêndios com a promoção desta bebida, seu ímpeto vem aumentando à medida que o público norte-americano parece estar se tornando cada vez mais refratário aos apelos da indústria. Segundo levantamento da revista *Advertising Age*, nos nove primeiros meses do ano passado, a cerveja situou-se entre as 10 categorias de produtos cujos gastos com propaganda mais se destacaram nos EUA. O investimento total do setor cervejeiro com esta finalidade chegou a US$381,8 milhões, representando 3,5% a mais do que o total despendido pela indústria de informática. A maior parte destes gastos foi realizada para promover as variadas versões das cervejas Budweiser (42%) e Miller (31%), ficando a cerveja Red Dog (marca pertencente à Phillip Morris, assim como a Miller) com pouco mais de 11%.

A grande diferença na guerra das cervejas norte-americana comparativamente à brasileira reside no fato de lá já terem sido atendidos os nichos de mercado que só agora aqui começam a ser abertos. Há um complicador extra, contudo. As vendas de cerveja nos EUA têm-se mantido praticamente estáveis desde o início da década, além de o consumo *per capita* de bebidas alcoólicas estar em descenso desde 1981. Isso significa dois problemas.

O primeiro é que, embora venham investindo verdadeiras fortunas na divulgação de cervejas cada vez mais diferenciadas, os fabricantes norte-americanos têm tido dificuldades para conseguir aumentar suas vendas e, portanto, seus *market-shares*. Em conseqüência, um dos últimos *rounds* dessa luta tem sido as guerras de preços no varejo, além de uma forte onda de corte de custos nas operações industriais.

O segundo problema é que cada novo lançamento corre o risco de levar à canibalização das marcas já conhecidas do público, não raro do mesmo fabricante. No caso da Anheuser-Busch, isso vem acontecendo entre as suas marcas Bud Light (baixa caloria) e Budweiser (regular). Isso porque o segmento de baixa caloria vem sofrendo rápido crescimento, em conseqüência da preocupação moderna com a saúde e a boa forma física, sendo hoje responsável por cerca de 40% das vendas de cerveja nos EUA. Conseqüentemente, enquanto a produção da Bud Light em 1988 representava perto de 20% da oferta da versão regular, essa proporção saltou para cerca de 35% no ano passado. No caso, não só aumentou em quase 50% a produção da Bud Light, como também caiu em 16% a oferta da Budweiser.

Recentemente, a Miller Brewing Company, segunda maior empresa cervejeira dos EUA, divulgou que pretende investir, apenas ao longo deste ano, a bagatela de US$ 65 milhões na promoção de sua nova cerveja, batizada de Miller Beer, ao longo deste ano. Afirmando que o sabor mais intenso e menos amargo da Miller Beer atenderá às expectativas da média dos consumidores, a empresa confia que seu novo produto conseguirá roubar mercado não só da Budweiser (cuja característica principal é o sabor suave) como também da Coors.

Por mais que exista, por parte de alguns dos distribuidores das cervejas Miller, o temor de que a Miller Beer não deixe de canibalizar outras marcas da própria empresa, seu lançamento poderá significar um duro golpe sobre a Budweiser, cuja versão regular teve seu *market-share* diminuído em 1,8 ponto percentual entre 1993 e 1995. Não é para menos, portanto, que a Anheuser-Busch venha divulgando seu grande interesse nos mercados asiático e latino-americano, áreas onde há uma tendência de crescimento médio de 15% a.a. no consumo de cerveja. No caso, os investimentos da empresa vêm sendo especialmente acentuados na China, terceiro maior produtor mundial e tido como o maior consumidor mundial de cerveja a partir do ano 2000.

[1] Em 1994, ele foi de 86 litros/ano; os quatro primeiros lugares ficaram com a República Tcheca (160 litros/ano), Alemanha (140 litros/ano), Dinamarca (125 litros/ano) e Irlanda (120 litros/ano).

Em termos da Antarctica, essa filosofia transpareceu claramente ao longo do ano passado, quando a empresa lançou a cerveja Polar. Direcionada aos consumidores de menor renda, o novo produto foi divulgado através do meio rádio e de materiais próprios para um corpo-a-corpo com os consumidores diretamente nos pontos-de-venda.

Simultaneamente, a empresa continuou a desenvolver seus entendimentos com a norte-americana Anheuser-Busch, fabricante da cerveja Budweiser. Importada e distribuída pela Arisco no mercado brasileiro até fevereiro de 1995, a Budweiser passou a ser, desde então, importada pela Antarctica, que pretende conhecer melhor o mercado da marca antes de fabricá-la.

Com essa associação, a Antarctica busca capturar uma ampla gama de consumidores, já que a Anheuser-Busch dispõe de variados tamanhos e apresentações de cerveja. O foco principal, porém, será o público jovem, tendo sido planejado o início da produção local da bebida em latas e garrafas *one-way*.

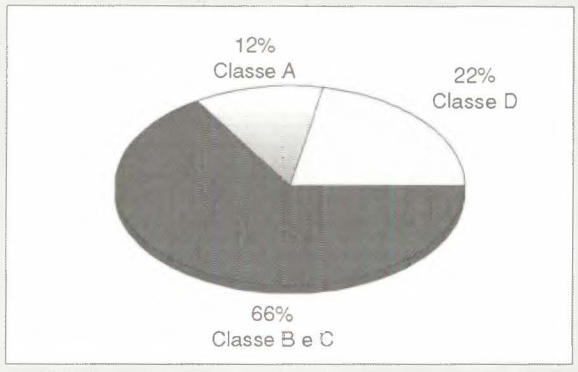
Já a Brahma optou por um diferencial de peso, retornando ao segmento *bock*, de onde se encontrava ausente desde 1970, e relançando sua marca de forma simultânea nos quatro países do Mercosul em maio do ano passado. O custo dessa operação foi estimado em quase US$6 milhões.

Da mesma forma, a Kaiser, dona atualmente de seis marcas de cerveja e seis tipos de chope, buscou au-

mentar sua presença no mercado cervejeiro ao longo de 1995, lançando duas novas marcas além da mencionada Summer Draft: a Kaiser Gold e a Kaiser Max.

A Kaiser Gold, lançada em abril, pertence à categoria de cerveja tipo extra, e é mais um exemplo de sucesso junto aos consumidores. Seu projeto surgiu quando da pesquisa de mercado para o lançamento da *bock*, visando originalmente a um lançamento de oportunidade ligado à Copa do Mundo de 1994. A empresa batizou o produto com o nome Kaiser Copa 94, colocando-a à venda em coleção de seis latas decoradas com motivos futebolísticos. Retirado do mercado no final do evento, sua boa aceitação levou a empresa a relançá-lo quase um ano depois, com o novo nome de Kaiser Gold. É uma bebida encorpada e concentrada, de sabor intenso (em outras palavras, o oposto da Summer Draft), características detectadas como de agrado do grande público.

Perfil do consumidor brasileiro de cerveja por classe social



Quanto à Kaiser Max, está ainda em fase de experiência nos mercados-teste do Paraná e de Minas Gerais; caracteriza-se pelo gosto pouco amargo e teor alcoólico relativamente elevado, da ordem de 5,8%.

O esforço concentrado da Kaiser em 1995 não demorou a dar frutos, e seu *market-share*, tradicionalmente inferior a 15%, chegou a 15,5% no bimestre dezembro 1995-janeiro 1996. Na Grande São Paulo, sua participação de 28,6% no mesmo período foi a mais alta de todas as cervejarias.

As marcas menores

Em paralelo às ações das cervejarias mais famosas, outras marcas de menor expressão e até mesmo empresas estranhas ao ramo vêm-se lançando com avidez ao mercado. Seu objetivo explícito é garantir uma parcela das vendas através de diferenciações que lhes compensem o menor poder de fogo em termos de verbas para propaganda e distribuição, detonando uma subguerra entre as menores, na disputa pela liderança no segmento.[10]

Um dos exemplos proveio da Cerpa-Cervejaria Paranaense. Em meados do ano passado, a empresa decidiu reagir contra o fato de sua parcela de mercado estar em franco descenso desde o início da década, conquanto as vendas de sua cerveja Cerpa estivessem estabilizadas em 8 milhões de garrafas/mês. Ou seja, as concorrentes estavam tendo sucesso na captação de novos consumidores, enquanto a Cerpa apenas mantinha a fidelidade de seu público tradicional.[11]

Munida do resultado de uma pesquisa que constatou ser o seu produto especialmente consumido por público com mais de 25 anos de idade, a companhia direcionou US$1 milhão[12] a campanha publicitária que fortalecesse o conceito de uma bebida fabricada por empresa "especialista em cerveja". Ao mesmo tempo, centrou baterias na direção da conquista tanto do público jovem quanto dos mercados do Brasil meridional.

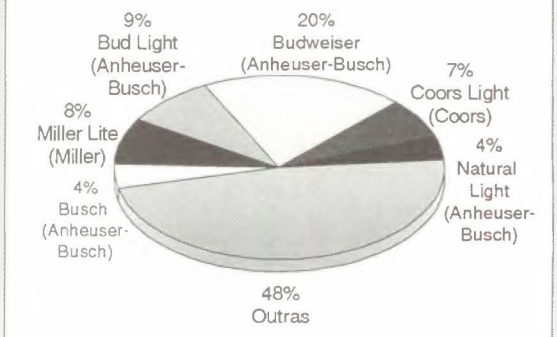
Da mesma forma, em dezembro de 1995, por encomenda da Companhia Cacique de Café Solúvel, começou a chegar ao mercado uma cerveja sem nome específico, em latas decoradas com os logotipos de

[10] Ao final de 1995, a cervejaria Schincariol apresentava vendas 100% maiores do que as de 1994. Por sua vez, a cervejaria Belco viu suas vendas aumentarem em mais de 50% no biênio 1993/94, enquanto a cervejaria Malta conseguiu expandir em mais de 20% suas vendas em 1995.

[11] Ao início dos anos 90, a Cerpa detinha 35% do *market-share* de cervejas nas principais cidades da região Norte do Brasil, percentual que chegava a 37% no caso do Nordeste. Em 1995, seu *share* médio no Brasil setentrional foi de 21%, caracterizando-a como a terceira marca mais consumida localmente.

[12] A título de comparação, o investimento em *marketing* para a comercialização da Miller Genuine Draft no Brasil está orçado em US$50 milhões para os primeiros cinco anos, enquanto a Brahma planeja investir US$25 milhões em *marketing* ao longo de 1996, verba que chegou a US$35 milhões no caso da Antarctica em 1995.

***Market-share* das marcas de cervejas nos EUA em 1995**



Fonte: *Business Week*.

Dez maiores categorias de anunciantes nos EUA

Janeiro a setembro de 1995 — em US$ milhões

Posição	Categoria	Gastos com propaganda e publicidade			Gastos por tipo de mídia em 1995			Número de marcas
		Jan./set. 1995	Jan./set. 1994	Variação percentual	Imprensa	Rádio e TV	*Outdoor*	
1	Veículos automotivos	3.839,40	3.459,80	11,00	1.250,00	2.564,40	25,00	30
2	Alimentação	2.042,30	1.918,60	6,40	245,40	1.791,10	5,80	26
3	Varejo	1.908,40	1.771,90	7,70	1.005,60	899,60	3,20	25
4	Entretenimento	1.805,00	1.379,00	30,90	883,50	906,30	15,20	23
5	Restaurantes	1.390,80	1.229,20	13,10	16,80	1.340,10	34,00	13
6	Cuidados pessoais e medicamentos	1.301,10	1.034,80	25,70	318,30	982,30	0,50	26
7	Telefone	1.240,20	1.122,30	10,50	268,10	961,30	10,90	9
8	Serviços financeiros	625,60	585,70	6,80	197,30	427,70	0,70	11
9	Cerveja	381,80	374,40	2,00	8,70	341,90	31,20	4
10	Computadores e *softwares*	369,00	183,20	183,20	199,90	168,70	0,40	5

Fonte: *Advertising Age.*

três clubes paulistanos de futebol (no início de 1996 acrescido de cinco nomes de times de dois outros estados brasileiros). Tanto a bebida quanto as embalagens, importadas dos EUA,[13] são produzidas pela American Speciality Brewing (subsidiária da Miller). Os times recebem o equivalente a 8% do faturamento das vendas, a título de *royalties*.

Assim também, em meados de janeiro último, a Cetra, empresa do ramo de importação e exportação de alimentos, optou por abandonar a importação de cervejas de marcas estrangeiras, concentrando-se na comercialização da bebida de afinidade com escolas de samba e clubes de futebol, produzida e envasada pela empresa norte-americana Evansville Brewing Company.

Por sua vez, no início de 1996 a Peterlongo informou que brevemente estreará no mercado de cervejas, visando contornar os prejuízos que a empresa vem registrando no segmento de vinhos. A empresa está em entendimentos com três cervejarias estrangeiras para uma parceria com transferência de tecnologia. A pretensão da Peterlongo é aproveitar a sua já existente estrutura na área de vitivinicultura, além da familiaridade com o mercado de bebidas, e seus planos envolvem a elaboração de uma cerveja direcionada a nichos específicos de mercado.

Um dos acontecimentos mais marcantes na guerra das cervejas em 1995 foi a estréia da cerveja *pilsner* da Astro Beer Company, no final do ano. Produzida no Brasil e inicialmente comercializada apenas em São Paulo, esta nova cerveja do tipo extra[14] possui maior cremosidade e teor de malte que chega a 80%, o que pretende lhe garantir um diferencial de qualidade frente à concorrência.

Além do mais, ciente das dificuldades que seu pequeno porte[15] impõe num mercado dominado pelas grandes companhias, a empresa passou a oferecer três diferenciais em termos de distribuição e atendimento ao consumidor. O mais destacado foi o pioneirismo do sistema de aquisição do produto via Internet.[16] No caso, pagando 20% a mais em relação ao custo do produto, o cliente faz o seu pedido pela rede de informática, para entrega domiciliar em 24 horas. Pela mesma via de informação, a empresa divulga dados históricos sobre a cerveja e sobre seu processo de fabricação. O segundo diferencial é a existência de uma linha telefônica do tipo 0800, não só para receber os pedidos de compra dos consumidores não ligados à Internet, como também para funcionar como central de atendimento a dúvidas, sugestões e/ou queixas do público. Por último, a Astro inovou ao introduzir as primeiras garrafas de cerveja de 600ml não-retornáveis, batizadas de *astroways*.

Sem dúvida, ainda não se esgotaram os lances dessa disputa pelos bebedores de cerveja, podendo-se esperar que novas ações ousadas — e caras — se sucedam cada vez com maior freqüência. Até porque ao mercado não passou despercebida a informação de que, no bimestre dezembro 1995-janeiro 1996, o *market-share* das cervejas importadas já chegava a 4,1%.

[13] Nos primeiros quatro meses de vendas, a comercialização do produto está estimada em 10 milhões de latas; as empresas brasileiras não estão preparadas para fornecer tal volume de embalagens.

[14] Categoria onde a disputa tradicionalmente tem sido travada entre as marcas Bohemia e Serra Malte.

[15] Sua produção inicial estava limitada a 20 mil caixas/mês, com planos de ser quintuplicada logo que suas aceitação e distribuição o justificassem.

[16] Logo após a Antarctica fez o *benchmarking* da idéia, o que deverá acontecer em breve também junto à Kaiser.

Incentivos econômicos
Novo instrumento a serviço do meio ambiente

TITO RYFF

Em alguns casos, o uso de incentivos econômicos apresenta bons resultados. A aplicação desse novo conceito ainda é incipiente no Brasil. Poderia, no entanto, gerar parte dos recursos necessários à proteção ambiental, hoje não disponíveis.

Os últimos 30 anos têm sido marcados por uma preocupação crescente com a preservação e recuperação ambientais de nosso planeta. Governos, entidades privadas sem fins lucrativos, empresas e comunidades vêm desenvolvendo um esforço notável no sentido de melhorar a qualidade ambiental das sociedades modernas através de legislação apropriada, atividades de controle e fiscalização e investimentos em educação, infra-estrutura social e equipamentos de combate à poluição.

A maioria dos países que implementaram políticas públicas de combate à poluição nas últimas décadas já acumularam experiência suficiente para promover um balanço e um redirecionamento dessas políticas. À luz dessa experiência, torna-se cada vez mais claro que o rigor legal e a capacidade de fiscalização e imposição efetiva da lei por parte do poder público, embora indispensáveis, não são suficientes para garantir resultados satisfatórios no que diz respeito à redução e/ou eliminação da poluição e dos danos ambientais. A poluição não é provocada apenas por grandes fontes de origem industrial, fáceis de detectar e controlar, mas também, e sobretudo, por uma grande diversidade de produtos e atividades. Pior: sabe-se hoje que uma infinidade de pequenas fontes de emissão de clorofluorcarbonetos ou dióxido de carbono pode provocar danos de caráter global, como a destruição da camada de ozônio da estratosfera ou mudanças climáticas em escala planetária. As fontes difusas de poluição são mais difíceis de combater com a abordagem conhecida como *comando e controle* — C&C (que, numa tradução menos literal, e talvez mais apropriada, seria o *poder de polícia e de fiscalização do Estado*), do que as que emanam dos grandes agentes poluidores de origem industrial. As técnicas fortemente prescritivas de C&C têm-se mostrado insuficientes para lidar com a grande variedade de casos e situações que se apresentam no mundo real, e os formuladores de políticas públicas de preservação ambiental vêm recorrendo cada vez mais ao uso de incentivos econômicos (IE) como instrumento de complementação e apoio àquelas técnicas. Ao contrário das normas e regulamentos adotados pelos procedimentos de C&C, os IE não ditam o comportamento dos agentes econômicos, mas o influenciam e condicionam.

Normas e regulamentos mostram-se incapazes de lidar com a enorme variedade de situações que se apresentam no mundo real.

Em que consiste um incentivo econômico à preservação ambiental? Em geral, ele deriva da constatação de que nem sempre os custos incorridos por agentes econômicos privados (produtores ou consumidores) refletem com precisão o custo social de suas ações. Na maioria das vezes, isso ocorre em razão da existência de *externalidades ambientais*, ou seja, do fato de que o exercício de uma atividade produtiva ou o uso de um determinado produto podem provocar danos (ou benefícios) ambientais externos à empresa responsável pela atividade ou ao consumidor do produto. Uma vez atribuído um preço a essas externalidades, pode-se fazer com que a empresa, ou o consumidor, pague pelo prejuízo causado (ou, inversamente, seja recompensado pela melhoria ambiental realizada). O IE pode consistir também em criar um mercado para o uso de recursos ambientais que até algumas décadas atrás eram vistos como bens livres (como a água ou o ar, por exemplo), com o objetivo de preservar ou melhorar sua qualidade. Nesse caso, o usuário é compelido, graças a um sistema de certificados negociáveis, a adquirir no mercado o direito de poluir o bem considerado (o ar ou a água) até o limite autorizado pelo certificado. Ou então ser premiado por restituir o bem utilizado (a água, por exemplo) em melhores condições do que o captou. Trata-se de um sistema em que se combinam as normas de C&C e as técnicas de IE.

Pode haver discrepância entre custos sociais e privados

Haverá casos, contudo, em que o dano ambiental, embora ocorrendo no âmbito do próprio estabelecimento (ou empreendimento), será considerado desprezível pelo produtor (ou empresário), mas avaliado como importante pela sociedade como um todo. O exemplo mais simples é o de uma exploração agrícola em áreas em que existem remanescentes de mata atlântica. Para o pequeno agricultor, cuja dotação de terra é insuficiente e que produz para a subsistência de sua família, a destruição da mata para a implantação de lavouras

pode ser indispensável à sobrevivência. Para a sociedade, contudo, a preservação da mata atlântica é fundamental em termos ambientais. A fim de conciliar esses interesses opostos, o IE pode ser utilizado como forma de compensar o pequeno produtor pela renda que ele deixará de auferir mantendo intacta a mata.

Incentivos econômicos podem ter formas distintas

A partir dessa conceituação, é evidente que os IE podem assumir várias formas distintas:

Criação de mercados: emissão, pelo Estado, de certificados negociáveis que autorizam a descarga de poluentes ou o uso de recursos ambientais escassos dentro de certos limites e padrões.

Incentivos (ou penalizações) de caráter pecuniário: alteração das condições naturais do mercado através de subsídios diretos, redução ou eliminação de subsídios que produzem efeitos ambientais negativos, cobrança de encargos e taxas etc. Os incentivos (ou penalizações) podem ser aplicados em emissões ou descargas, a atividades produtivas e ao uso de produtos.

Não há oposição entre os instrumentos de comando e controle e o uso de incentivos econômicos.

Sistema de depósitos restituíveis: introdução de incentivos que desestimulam o despejo aleatório de resíduos sólidos e estimulam a sua coleta organizada e centralizada.

Difusão de informação: iniciativas destinadas a melhorar o funcionamento do mercado graças à difusão de informações de caráter ambiental entre os consumidores.

Política oficial de compras orientadas: adoção de política de compras dos órgãos oficiais de governo que estimule o desenvolvimento de mercados para bens específicos como, por exemplo, os produtos reciclados.

Pode-se dizer, portanto, que a justificativa básica para o uso de IE é a existência de uma discrepância entre os custos incorridos por agentes econômicos privados (produtores ou consumidores) e o custo social de suas ações. Em geral, essa discrepância aparece sob a forma de uma *externalidade ambiental*, isto é, de alguma falha de mercado que exija *correção* por parte do governo. Ou seja, quando as condições de mercado provocam o uso socialmente inadequado de recursos naturais e/ou ambientais, o Estado pode (e deve) intervir para permitir que se alcance uma situação de equilíbrio entre os objetivos de desenvolvimento econômico e de preservação ambiental. A presença daquela discrepância, contudo, nem sempre é suficiente para determinar a implantação de IE. Outras condições devem ser levadas em consideração.

Dentre essas condições, duas sobressaem. A primeira delas é saber se a utilização do IE é viável e se produzirá um resultado efetivo; ou seja, se ele promoverá a realocação desejada no uso dos fatores de produção. No exemplo do pequeno agricultor compelido a destruir a mata atlântica para sobreviver, as perguntas a responder, antes de adotar uma política de pagamento de compensações, seriam: a) quais os processos administrativos adequados para identificar corretamente e fazer chegar às mãos dos beneficiários os valores correspondentes à compensação estipulada?; b) como garantir o cumprimento da contrapartida (preservação da mata atlântica) por parte do beneficiário, uma vez recebida a compensação? Caso não seja possível responder de forma satisfatória a essas duas perguntas, a adoção de incentivos econômicos pode levar ao desperdício de recursos públicos.

A segunda condição importante é avaliar se a utilização do IE permitirá que se alcance efetivamente o ótimo social. Teoricamente, o ótimo situa-se no ponto (ou nível de poluição) em que o prejuízo social marginal causado pelo dano ambiental é igual ao custo marginal incorrido para sua redução. Isso representaria a solução de menor custo, uma vez que, nesse ponto, a soma do prejuízo ambiental remanescente e dos gastos efetuados para a sua redução é a *menor*. No exemplo citado, a solução ótima seria a que permitisse estender a distribuição de compensações pecuniárias aos pequenos agricultores até o ponto em que uma unidade adicional de compensação equivalesse, em termos monetários, ao *valor* da porção de mata atlântica preservada pela concessão dessa unidade adicional.

É evidente que este quadro conceitual suscita uma dificuldade de ordem prática que está longe de ser trivial; e que consiste em estipular, de forma precisa — ou socialmente aceita sem contestações — o valor da mata atlântica para a sociedade brasileira. Embora com imperfeições, o uso de incentivos econômicos nesse contexto produziria resultados mais efetivos do que as técnicas tradicionais de fiscalização e exercício do poder de polícia, uma vez que as fontes de prejuízo ambiental são difusas e, portanto, praticamente impossíveis de monitorar. Já a eficiência dos IE pode ser avaliada mediante um sistema de controle por amostragem rotativa que permita punir os infratores com a perda da compensação pecuniária. O risco de perder a compensação pode ser suficiente para desestimular as infrações ou reduzi-las a um nível insignificante.

Poluição zero nem sempre é desejável

Um corolário do conceito de ótimo social (aquele que concilia, ao menor custo possível, os objetivos de desenvolvimento econômico e social e de preservação ambiental) é a noção de que a poluição zero não é necessariamente desejável. O custo de obtê-la (caso isso fosse fisicamente possível) pode revelar-se demasiado alto em termos econômicos e sociais.

É importante considerar, por outro lado, que o conceito de poluição ótima não é apropriado para orientar

políticas destinadas a combater, ou prevenir, os danos ambientais provocados por inúmeros materiais tóxicos, não-biodegradáveis e poluentes cujos efeitos se acumulam no tempo.

Vantagens dos incentivos econômicos

Em geral, considera-se que a utilização de incentivos econômicos, pelo menos em casos específicos, apresenta algumas vantagens em relação ao uso dos instrumentos de comando e controle.

A primeira dessas vantagens é a de oferecer um estímulo permanente à adoção de avanços tecnológicos destinados à redução da poluição ou ao melhor gerenciamento dos recursos naturais. Enquanto os instrumentos de C&C impõem às empresas padrões ambientais que, uma vez alcançados, desestimulam-nas de qualquer esforço adicional para reduzir a poluição, os IE — como a cobrança de encargos sobre a quantidade e a qualidade dos efluentes industriais por exemplo — constituem um incentivo contínuo à melhoria ambiental.

O êxito dos incentivos econômicos depende em parte da eficiência dos instrumentos de comando e controle.

A segunda vantagem é que o uso de IE possibilita determinado nível de satisfação das exigências ambientais a custo inferior àquele proporcionado pelos instrumentos de comando e controle. Isto ocorre porque o custo de reduzir uma unidade de poluição não é igual para todas as empresas. Pode ser maior para umas e menor para outras, dependendo de inúmeros fatores, dentre os quais o tipo de produto fabricado, a escala de produção, a tecnologia adotada, a localização geográfica da unidade fabril etc. Uma vez que os instrumentos de C&C estabelecem exigências de caráter geral, impondo um mesmo conjunto de padrões de emissão para empresas diferentes, não se criam condições favoráveis a que o esforço de redução da poluição se concentre nas fontes com menor custo de redução ou eliminação. Logo, o ótimo social, caracterizado pelo menor custo agregado para reduzir a poluição, não é alcançado. O uso de IE, ao contrário, permite ao poluidor a escolha entre duas opções: pagar a taxa ou reduzir o nível de poluição ao exigir que cada empresa poluidora pague o mesmo encargo financeiro, taxa ou multa por unidade extra de descarga de efluentes. As empresas poluidoras cujos custos para reduzir a poluição são elevados preferirão pagar as taxas. Aquelas capazes de diminuir a poluição a baixo custo optarão pela instalação de equipamentos com essa finalidade. O resultado será a melhor alocação possível, entre empresas, dos custos de redução da poluição.

Finalmente, uma terceira vantagem decorrente da utilização de IE consiste em possibilitar a arrecadação de recursos financeiros que podem ser utilizados para fortalecer o gerenciamento de programas ambientais.

Há, por vezes, uma tendência a se considerar que existe oposição absoluta entre o uso de instrumentos de comando e controle e o recurso a incentivos econômicos. Nada mais falso. C&C e IE não são formas antagônicas de lidar com o problema da preservação ambiental. O importante é definir qual dos dois é mais indicado em cada caso e saber determinar a dosagem mais adequada para alcançar o ótimo social.

Mesmo quando se opta pela utilização do IE como instrumento, há necessidade de fixação prévia de padrões ambientais que estabeleçam características e limites quantitativos agregados para os dejetos que serão tolerados. A fixação desses padrões pode ser global, local ou setorizada e decorre do poder de polícia do Estado. Ao mesmo tempo, as restrições devem ser pesadas contra os benefícios para o desenvolvimento econômico, industrial, urbanização etc. da produção que se deseja controlar. Ou seja, os custos de redução da poluição devem ser comparados com os custos decorrentes da poluição, como efeitos sobre a saúde, perdas de produtividade e de qualidade de vida da população atingida. Esta é uma decisão que, no estágio atual de organização das sociedades humanas, ainda incumbe ao Estado. E como é difícil determinar com precisão os custos dos danos provocados pela poluição, adota-se em geral um padrão socialmente aceito, que permite estabelecer limite à poluição tolerada pelo Estado em nome da coletividade. Isso possibilita implementar o princípio do poluidor pagador e recorrer ao uso de IE, permitindo que a sociedade se aproxime de um ótimo ambiental socialmente aceito.

A cobrança de taxas (uma das formas mais utilizadas de IE) exige medição e avaliação prévias das características de cada emissão, para efeito de sua correta classificação entre as categorias consideradas. Além disso, a fiscalização periódica das condições de emissão e a implementação de um esquema efetivo de cobrança da taxa são indispensáveis para que o sistema de incentivo econômico funcione a contento. Pode-se dizer portanto que, tanto a montante quanto a jusante, o êxito dos IE depende em grande parte da eficiência de instrumentos de C&C.

Por essas razões, simultaneamente à adoção de incentivos econômicos à preservação ambiental, é fundamental melhorar o desempenho das agências governamentais encarregadas de administrar as políticas públicas de meio ambiente. Isto envolve inúmeros fatores: legislação apropriada, maior cooperação institucional entre os diversos níveis do poder público, melhores e mais amplas informações sobre os danos e os custos ambientais associados a cada uma das atividades e usos de produtos.

No Brasil, o uso de incentivos econômicos ainda é incipiente. É recomendável portanto que sua utilização seja mais difundida, a fim de suprir a notória falta de meios e recursos do Estado brasileiro e de testar a sua eficiência nas condições sócio-econômicas de nosso país.

Nova lei enquadra política agrícola dos próximos sete anos

EDWIN YOUNG*
DENNIS A. SHIELDS*

Após o mais longo debate na história da legislação agrícola norte-americana, a Lei Federal sobre a Reforma e Melhoria Agrícola (Federal Agricultural Improvement and Reform — Fair — Act) *foi sancionada em 4 de abril de 1996, alterando significativamente a política agrícola dos EUA. A nova legislação (P.L. 104-127) quebra a ligação entre subsídios para sustentação da renda e de preços agrícolas através de um sistema de* subsídios aos contratos de flexibilização da produção *que deverá estender-se, de forma declinante, ao longo de sete anos. Pelo novo sistema, os produtores participantes poderão receber auxílio governamental independentemente dos preços agrícolas, em contraste com a situação anterior, em que os* subsídios de diferença *estavam atrelados aos preços agrícolas.*

Programa de pagamentos aos agricultores aumenta a dependência do mercado

As despesas federais com o setor agrícola declinarão nos próximos sete anos. Restrições à tomada individual de decisões, exigidas pelos programas anteriores, serão amplamente reduzidas. Os agricultores terão maior flexibilidade na tomada de decisões de plantio, eliminando-se os programas anuais de pousio e dando-se liberdade para o plantio de quaisquer lavouras (exceto algumas limitações no caso de legumes e frutas) nas áreas antes destinadas à safra dos produtos apoiados pela política. Em conseqüência, a tomada de decisões dos agricultores deverá pautar-se pelos sinais de mercado. Os produtores, por outro lado, enfrentarão maior risco de renda, uma vez que os subsídios serão fixos e não relacionados ao nível dos preços de mercado.

A nova lei especifica os subsídios anuais totais para os contratos de flexibilização da produção para o período 1966-2002. Contudo, os ganhos obtidos através dos empréstimos de comercialização permanecerão, somando-se aos níveis de subsídio especificados nos contratos de flexibilização. O montante acumulado para o período é de cerca de US$35,6 bilhões, variando de US$5,38 bilhões no primeiro ano a US$4 bilhões em 2002. O total dos subsídios anuais será distribuído entre os vários produtos atendidos, proporcionalmente aos pagamentos ainda devidos no ano fiscal de 1996, exceto no caso do arroz. Haverá, ao longo do período, ajustes em função de débitos dos agricultores para com o governo.

Para fazer jus aos subsídios e empréstimos, os agricultores deverão aderir a um "contrato de flexibilização da produção" válido para o período 1996-2002. O contrato exige que o agricultor respeite planos de conservação em vigor para o estabelecimento, provisões relativas a terras úmidas e flexibilização da produção, bem como mantenha as terras em usos agrícolas. Os produtores rurais que abrirem mão de assistência em caso de adversidades ficam desobrigados de obter seguro agrícola.

O montante de subsídios será distribuído entre os *produtos atendidos* nas seguintes proporções: trigo, 26,26%; milho, 46,22%; sorgo, 5,11%; cevada, 2,16%; aveia, 0,15%; algodão, 11,63% e arroz, 8,47%. O montante destinado ao arroz será aumentado em US$8,5 milhões ao ano nos períodos fiscais de 1997 a 2002.

A parcela de subsídio alocada a cada lavoura atendida será distribuída entre os estabelecimentos participantes dos programas com base na *quantidade para pagamento* devida àquela lavoura/estabelecimento (isto é, *rendimento registrado* multiplicado por 85% da *área contratada*). Para poder aderir ao contrato de flexibilização, o agricultor deverá ter participado pelo menos uma vez dos contratos de ajuste de área vigentes no período 1991-95, ou ter reconhecida sua área como apta a participar de tais programas.

Para os estabelecimentos habilitados a participar dos contratos de flexibilização, o subsídio relativo a um dado produto será equivalente ao *rendimento registrado* de tal lavoura multiplicado por 85% da *área contratada*. O valor unitário (isto é, por cwt, por *bushel* etc.) do subsídio será determinado anualmente dividindo-se a parcela total dos recursos disponíveis para a lavoura em apreço pelo somatório das quantidades para pagamento de todos os estabelecimentos que participam do programa.

Os subsídios totais auferíveis por um agricultor, considerando-se as várias lavouras atendidas que ele planta, estão limitados a US$40 mil *per capita*, o que significa uma redução de US$10 mil relativamente ao

* Economistas do USDA/ERS.

teto vigente na legislação anterior. Contudo, de acordo com a regra das três entidades, um agricultor pode receber diretamente do governo até US$80 mil, desde que, tendo participação em outros dois estabelecimentos, sua parcela em cada um deles não exceda 50% do contrato de tais estabelecimentos. No que diz respeito aos ganhos nos financiamentos de comercialização e nos subsídios de desastre, os montantes a receber estão sujeitos ao limite de US$75 mil por estabelecimento e US$150 mil para a regra das três entidades.

A flexibilidade das decisões de plantio aumenta. Sob a legislação anterior (*Food, Agriculture, Conservation and Trade — Fact — Act*) de 1990, os subsídios pagos aos agricultores seriam reduzidos se mais de 15% da área-base fossem destinados a outras lavouras ou deixados ociosos. Sob a nova lei, os agricultores podem plantar toda a área sob contrato e outras áreas existentes no estabelecimento com qualquer lavoura (com restrições no caso de legumes e frutas), sem perder o direito ao subsídio. Esta possibilidade abrange cultivos destinados a pastagens, fenação e produção de alfafa. O plantio de legumes e frutas é vedado, a menos que haja tradição de consórcio na região ou no estabelecimento. Caso contrário, os subsídios serão reduzidos proporcionalmente à área destinada a frutas e legumes plantados em cultivo simples.

Preços de empréstimos mantidos com modificações

Os empréstimos de comercialização básicos com opção de venda são mantidos pela nova legislação, permitindo ao agricultor tomar um empréstimo do governo tendo como referência o *preço de empréstimo* e usando como garantia o produto estocado.

Os preços de empréstimo para milho e trigo continuam a ter como base 85% da média olímpica (isto é, excluindo-se do cálculo da média os anos de maior e de menor preço) dos preços recebidos nos cinco anos anteriores. Como sob a lei anterior, os preços de empréstimo de milho e trigo podem ser reduzidos em até 10%, conforme a razão estoques/disponibilidade projetada. Os valores máximos dos preços de empréstimo para esses cereais são os níveis vigentes em 1995. Os preços de empréstimo para sorgo, cevada e aveia deverão ser fixados em patamares considerados "justos e eqüitativos" em relação ao valor do milho usado como ração.

Os preços de empréstimo para as oleaginosas também tomam como base 85% da média olímpica dos preços recebidos nos cinco anos anteriores. No caso da soja há uma faixa limite de US$4,92/bu a US$5,26/bu. Na legislação anterior os preços de empréstimo para oleaginosas eram fixados num montante unitário fixo.

O algodão de fibra extralonga (ELS) tem seu preço de empréstimo fixado da mesma forma, mas o teto máximo está limitado ao vigente em 1995, de US$0,7965/lb. No caso do algodão de qualidade média, os preços de empréstimo serão equivalentes à menor de duas alternativas: a) 85% da média olímpica dos preços recebidos ou b) 90% do preço médio no norte da Europa. Em qualquer caso esses preços deverão situar-se entre US$0,50/lb e US$0,5192/lb, isto é, os níveis vigentes em 1995.

Os preços de empréstimo para o arroz foram congelados nos níveis de 1995, US$6,50/cwt. As provisões relativas aos empréstimos de comercialização para cereais forrageiros, arroz, algodão de fibra longa e oleaginosas foram mantidas. A legislação relativa ao Estoque em Mãos do Agricultor, um programa de estocagem de longo prazo, foi suspensa até a safra de 2002.

A taxa de juros para os empréstimos da Commodity Credit Corporation foi aumentada em 1 ponto percentual acima da vigente para a captação dos recursos. Atualmente, a taxa da CCC reflete os custos dos empréstimos do Tesouro dos EUA (títulos do Tesouro de um ano). Em abril de 1996, essa taxa foi de 5,25%.

Sob a nova legislação, os agricultores não serão obrigados, como anteriormente, a fazer seguro de crédito para participar dos programas de subsídio. Contudo, eles terão que abrir mão, por escrito, de receber qualquer ajuda emergencial em caso de desastre climático. O USDA deverá implementar um programa piloto de seguro de crédito para os anos-safra de 1997 a 2002.

Modificações nos programas para açúcar, amendoim e laticínios

O programa para o açúcar continua a operar como um "programa sem custos líquidos" para o governo federal. O USDA deve usar de todos os meios para evitar custos decorrentes da inadimplência daqueles que tenham recebido sustentação de preços. O preço de empréstimo para o açúcar de cana não-refinado continuará sendo de US$0,18/lb. Sob a nova legislação, o preço de empréstimo para o açúcar refinado de beterraba também está congelado no nível vigente em 1995, de US$0,299/lb. *Empréstimos com opção de venda* só estarão disponíveis quando a *cota de importação favorecida* de açúcar exceder 1,5 milhão de toneladas. Os usineiros deverão pagar US$0,01 por libra de açúcar entregue ao governo quando o açúcar for de cana, e US$0,0107 quando se tratar de beterraba. As *cotas de contribuição* do açúcar processado foram aumentadas em 25%. Foi negada a autorização para a imposição de *cotas de produção*, mas a manutenção da possibilidade de restringir as importações garante certo nível de sustentação de preços (sob as normas da Rodada Uruguai, as importações não poderão ser inferiores a 1,5 milhão de toneladas).

O programa para o amendoim foi revisto de modo a torná-lo "sem custo líquido" para o governo federal. Eliminou-se a cota mínima nacional de produção, exigindo-se que as cotas de produção fossem equivalentes à demanda projetada para uso alimentar interno. Foi eliminado o *carryover* de excedentes não comercializados, permitindo maior controle dos custos do programa. O preço de empréstimo para a produção de amendoim dentro da cota foi congelado em US$610/t curta, inferior aos US$678/t curta vigentes em 1995. A cota de contribuição para o amendoim foi fixada em 1,15% do preço de empréstimo na safra de 1996 e em 1,2% nas safras sucessivas, devendo seu custo ser compartilhado por produtores e compradores.

Os preços de sustentação para laticínios deverão ser reduzidos ao longo de quatro anos, de US$10,35/cwt para US$9,90/cwt. O programa de sustentação de preços termina em 1999. A partir do ano 2000, será implementado um programa de empréstimos sem opção de venda para manteiga, leite desnatado em pó e queijo, com preços de empréstimo equivalentes a US$9,90/cwt de leite. Este preço de empréstimo procura auxiliar a administração dos estoques de laticínios. Foi eliminada a contribuição sobre o orçamento dos produtores. As contribuições recolhidas em 1996 serão devolvidas àqueles produtores cujas vendas anuais em 1996 não excederem as de 1995.

Os *planos de comercialização* federais serão consolidados, passando de 33 para 10 a 14 ao longo de três anos. Foi autorizada a manutenção dos padrões relativos ao leite fluido da Califórnia. O Programa de Incentivo às Exportações de Laticínios (Deip) foi prorrogado até 2002, e o secretário de Agricultura deverá usar o máximo de recursos permitidos pelo Gatt para este fim.

Cláusulas comerciais direcionadas

Os programas comerciais e de ajuda alimentar foram reorientados em busca de um maior desenvolvimento do mercado, aumentando-se a ênfase em produtos de alto valor e de alto valor adicionado. As despesas anuais relativas ao *Programa de Incentivo às Exportações (EEP)* foram limitadas, e os recursos totais do programa para os anos fiscais de 1996 a 2002 reduzidos em mais de US$1,6 bilhão em relação aos níveis máximos permitidos pelo Acordo da Rodada Uruguai.

O *Programa de Promoção de Mercado* passa a ser denominado *Programa de Acesso ao Mercado*. As organizações participantes incluem associações comerciais sem fins lucrativos, grupos comerciais regionais e empresas privadas. Os recursos destinados ao programa estão limitados a US$90 milhões/ano para o período 1996-2002.

A lei permite a realização de acordos amparados pelo Título I da *P.L. 480* com entidades privadas, além de governos estrangeiros. Outras mudanças na P.L. 480 ampliam o leque de produtos disponíveis para os programas atendidos pela P.L. 480, aumentam a flexibilidade dos programas e melhoram seus aspectos administrativos e operacionais. O *Estoque de Produtos para a Segurança Alimentar* (4 milhões de toneladas métricas) substitui o *Estoque de Trigo para a Segurança Alimentar* e passa a incluir arroz, milho e sorgo, que poderão também ser usados para atender a necessidades de ajuda alimentar humanitária.

A nova legislação protege os agricultores contra embargos unilaterais às exportações e coloca nova ênfase em produtos de alto valor no *Programa de Crédito à Exportação* sob a rubrica *GSM-102*.

Principais cláusulas ambientais

O *Programa de Reserva de Áreas para Conservação Ambiental* continua servindo de guarda-chuva para uma ação coerente dos programas conservacionistas. O *Programa de Reserva para Conservação (CRP)* poderá atingir até 36,4 milhões de acres. São permitidas saídas precoces do programa para áreas menos sensíveis do ponto de vista ambiental, desde que tenham estado fora de cultivo por um mínimo de cinco anos. A inclusão de novas áreas no programa é admitida para substituir áreas retiradas precocemente e contratos expirados. Foi criado um Programa de Incentivos à Qualidade do Meio Ambiente (EQIP) com dotação de US$1,3 bilhão ao longo de sete anos para fornecer assistência técnica, educacional e de participação nos custos, bem como para proporcionar incentivos monetários à implementação de práticas estruturais e administrativas por parte de agricultores e criadores na proteção do solo e da água. Pelo menos metade dos recursos se destinará às atividades pecuárias. O EQIP deverá maximizar os benefícios ambientais por dólar aplicado.

Foi também criado um fundo de US$200 milhões, com recursos do Tesouro, para restaurar, sob os auspícios da Secretaria do Interior, o ecossistema de Everglades. Outro fundo, com recursos federais de US$100 milhões será financiado pela venda ou troca de terras de propriedade federal na Flórida. Admite-se a compra de terras privadas pelo governo federal na área agrícola de Everglades.

Outras cláusulas importantes

A nova legislação agrícola abrange vários outros dispositivos. O Programa de Tíquetes de Alimentação (Food Stamp Program) foi estendido por mais dois anos, à espera de que o Congresso prossiga seu trabalho de ampla reforma das políticas de bem-estar. Foram reautorizados os programas de crédito rural, mas eliminada a possibilidade de financiamento para finalidades não-agrícolas, como pequenas empresas e atividades recreativas. Foi criado um Fundo para a América Rural, destinado a aumentar os recursos existentes para a pesquisa agrícola e o desenvolvimento rural. Os fundos serão repassados através do CCC, prevendo-se o dispêndio de US$50 milhões no

Glossário de definições de política agrícola norte-americana

Ano comercial (*marketing year*): Geralmente um período de 12 meses a partir do início de uma nova colheita.

Ano-safra: Período de aproximadamente 12 meses que se inicia com a colheita.

Área básica ou de contrato (*base or contract acreage*): Área média de um estabelecimento enquadrável em programas para trigo, cereais forrageiros, algodão ou arroz, mais qualquer área não destinada a essas lavouras devido a seu enquadramento em outros programas, como os de redução de área ou de diversificação, durante um período específico. A área básica é reduzida em função da terra incorporada ao CRP e aumentada no fim de sua participação naquele programa ou na saída antecipada do mesmo.

Área contratada (*contract acreage*): Área básica ou de contrato estabelecida sob as regras da nova legislação agrícola (Fair), menos áreas mantidas no programa CRP, mais as áreas liberadas pelo mesmo.

Área flexível compulsória (*normal flex acreage*): Uma das cláusulas da Lei Geral de Reconciliação Orçamentária de 1990. Exigia uma redução de 15% na área básica para cálculo de subsídios. Segundo este dispositivo, os agricultores sofreriam uma redução nos subsídios de diferença equivalente ao valor que coubesse a 15% de sua área básica (não se computando para isso as áreas retiradas de plantio em função de qualquer programa de ajuste de produção). Contudo, os produtores poderiam usar essa área para qualquer plantio, exceto de legumes e frutas ou outras lavouras proibidas. O dispositivo foi eliminado na nova lei.

Área flexível opcional (*optional flex acreage*): Dispositivo da Lei Agrícola de 1990 que possibilitava aos agricultores plantar em até 25% da área básica outras lavouras especificadas pela CCC, sem que isso fosse descontado da área utilizada no cálculo de incentivos, embora não pudessem receber subsídio de diferença sobre essa área. A Lei Geral de Reconciliação Orçamentária tornou obrigatória a redução de 15%, mas os 10% restantes poderiam ser considerados para o cálculo do subsídio de diferença se plantadas com a lavoura atendida pelo programa. Cláusula eliminada na nova lei agrícola.

Commodity Credit Corporation (CCC): Empresa federal, operada pelo USDA, criada para estabilizar, dar apoio e proteção à renda agrícola e aos preços através de empréstimos, aquisições, subsídios e outras operações. Todas as transações monetárias referentes à sustentação dos preços e da renda e programas correlatos são feitas através da CCC. Sob a legislação anterior a CCC também colaborava na manutenção de uma oferta adequada de commodities agrícolas e na sua distribuição organizada.

Contribuição de comercialização (*marketing assessments*): Taxa por unidade de produção para o mercado interno que os produtores, processadores ou o primeiro comprador têm que pagar como forma de contribuir ao custeio de um programa.

Cota de importação favorecida (*tariff-rate quota* — TRQ): Sistema através do qual parte da quantidade importada, chamada de quantidade-cota, paga uma tarifa menor do que as quantidades que excedem esse limite.

Cotas de comercialização (*marketing allotments*): Limites às vendas anuais de produtores rurais ou processadores de produtos especificados. São previstas penalidades para aqueles que excederam os limites.

Empréstimos com opção de venda (*nonrecourse loans*): Principal instrumento de sustentação de preços do governo, fornece capital de giro para produtores de trigo, cereais forrageiros, algodão, amendoim, fumo, arroz e oleaginosas. Podem também ser concedidos a usineiros. Os agricultores ou processadores que aderirem às cláusulas de cada programa podem oferecer produto como garantia e solicitar crédito à CCC. O mutuário pode liquidar o financiamento pagando os juros devidos, caso em que readquire o controle sobre o produto, ou pode entregar o produto ao governo, caso em que não paga os juros. No caso dos produtos beneficiados pelo programa, o mutuário pode liquidar o empréstimo ao valor dos preços mundiais (trigo e algodão médio) ou de um país específico (trigo, cereais forrageiros e oleaginosas).

Food, Agriculture, Conservation and Trade (Fact) Act of 1990 (P.L. 101-624): Lei agrícola promulgada em 28 de novembro de 1990. Forneceu o marco de referência para a administração dos vários programas de política agrícola nos cinco anos subseqüentes.

Food Security Act of 1985 (P.L. 99-198): Idem, promulgada em 23 de dezembro de 1985.

Lavouras amparadas (*program crops*): Os programas federais de apoio à agricultura contemplam os produtores de trigo, milho, aveia, cevada, centeio, sorgo granífero, algodão médio e de fibra longa, arroz, oleaginosas, fumo, amendoim e açúcar.

Lavouras atendidas (*contract crops*): São aquelas objeto dos programas de flexibilização da produção: trigo, milho, sorgo, aveia, cevada, arroz e algodão médio.

Legislação permanente (*permanent legislation*): Legislação que estaria em vigor na ausência de emendas feitas pelas leis agrícolas. As Leis Agrícolas de 1938 e de 1949 servem como lei básica que autoriza os principais programas agrícolas. Tecnicamente, cada nova lei agrícola emenda a legislação permanente durante um período específico.

Oleaginosas: Para os fins da legislação agrícola: grãos de soja, girassol, canola, linho, mostarda, colza e açafroa.

Pagamentos diretos (*direct payments*): Pagamentos monetários ou em certificados de mercadoria feitos diretamente aos produtores rurais para objetivos tais como pagamento por contratos de flexibilização de produção, subsídios de diferença, remuneração pela participação nos programas de diversificação ou de reserva para conservação.

Planos de comercialização (*marketing orders*): Planos federais de comercialização que permitem aos produtores organizar as vendas através da influência exercida sobre fatores como oferta e qualidade, bem como reunir recursos para promoção e pesquisa. Os planos de comercialização são propostos pela indústria e aprovados pelo secretário de Agricultura e por votação entre os agricultores. Uma vez aprovado, o plano de comercialização se torna obrigatório.

Preços de empréstimo (*commodity loan rates*): Preço de referência unitário ao qual a CCC fornece financiamentos com opção de venda aos produtores de trigo, cereais forrageiros, algodão e arroz com a finalidade de permitir sua estocagem até o momento da venda. Também fornece financiamentos sem opção de venda para produtores de leite e para a indústria de açúcar.

Preços de sustentação baseados na paridade (*parity-based support prices*): Medida do poder aquisitivo que uma unidade de produto agrícola teria no período-base 1910-14. Os preços usados para os cálculos são os preços médios dos 10 últimos anos. De acordo com as "cláusulas permanentes", a sustentação de preços deve garantir de 50 a 90% da paridade através de aquisições diretas do governo ou de financiamentos com opção de venda.

Preços-meta (*target prices*): Níveis de preços fixados em legislação anterior para trigo, milho, sorgo granífero, aveia, cevada, arroz e algodão de qualidade média. Antes de 1996, os agricultores participantes de programas federais recebiam subsídios com base na diferença entre os preços-meta e os preços de mercado médios (ou os preços de empréstimo, o que fosse o maior). A Lei de 1996 eliminou os preços-meta.

Programa de financiamento à comercialização (*marketing loan program*): Permite aos produtores liquidar financiamentos com opção de venda por um montante inferior ao preço de empréstimo fixado sempre que os preços mundiais ou os preços vigentes em países determinados forem inferiores ao preço de empréstimo.

Programa de Garantia aos Créditos de Exportação (Export Credit Guarantee Program, GSM-102): Principal programa norte-americano de promoção às exportações agrícolas, existente desde 1982. Garante a liquidação de créditos privados de curto prazo, de até três anos.

Programa de Incentivo às Exportações (Export Enhancement Program — EEP): Iniciado em maio de 1985, sob os auspícios da CCC, tem como finalidade ajudar os exportadores dos EUA a enfrentar os preços de seus concorrentes em mercados subsidiados. Os exportadores fazem jus a bônus que os habilitam a concorrer por vendas para países específicos.

Programa de Promoção de Mercado (Market Promotion Program — MPP): Passa a ser denominado, na nova legislação agrícola, Programa de Acesso ao Mercado. As organizações participantes incluem associações comerciais sem fins lucrativos, grupos comerciais regionais e empresas privadas. O recursos destinados ao programa estão limitados a US$90 milhões/ano para o período 1996-2002.

Programa de Reserva Para Conservação (Conservation Reserve Program — CRP): Uma das mais importantes medidas da Lei Agrícola de 1985 destinada a reduzir a erosão e proteger a qualidade da água em cerca de 45 milhões de acres de terras agricultáveis. Sob o programa, os proprietários de terra aceitam transferir terras ambientalmente sensíveis para usos permanentes adequados durante um período de 10 a 15 anos. Em troca o proprietário recebe um aluguel anual e pagamentos monetários ou em espécie, com a finalidade de cobrir até 50% do custo da implantação da cobertura vegetal permanente.

Programa Intermediário de Garantia aos Créditos de Exportação (Intermediate Export Credit Guarantee Program, GSM-103): Criado pela Lei Agrícola de 1985, complementa a GSM-102, ao garantir a liquidação dos financiamentos privados com períodos de três a 10 anos.

Public Law 480 (P.L. 480): Nome pelo qual é conhecida a Agricultural Trade Development and Assistance Act of 1954, legislação que procura expandir os mercados externos para a agricultura dos EUA, combater a fome e incentivar o desenvolvimento econômico em países subdesenvolvidos. O Título I do Programa de Alimentos para a Paz, como é chamada, oferece produtos agrícolas norte-americanos através de financiamentos de longo prazo (até 30 anos) e juros baixos. O Título II da lei trata de doações humanitárias e o Título III autoriza doações de "alimentos para o desenvolvimento".

Quantidade para pagamento (*payment quantity*): Quantidade total determinada pelos contratos de flexibilização da produção. Para o seu cálculo, multiplica-se o rendimento por acre do estabelecimento por 85% da área de contrato. O pagamento efetivo está sujeito aos tetos da lei.

Rendimento registrado (*program or payment yield*): Rendimento (por acre) em nível de fazenda, determinado de acordo com procedimentos detalhados na legislação. A legislação anterior permitia ao USDA atualizar os rendimentos registrados de acordo com a média verificada nos cinco anos anteriores (excluídos os anos de maior e de menor rendimento). Contudo, desde 1985 os rendimentos registrados têm sido mantidos congelados.

Subsídios à comercialização não-financiada (*loan deficiency payments*): Cláusula criada pela Lei Agrícola de 1985 que permitia ao secretário de Agricultura fazer pagamentos diretos aos agricultores que, embora aptos a obter empréstimos de comercialização para as lavouras de trigo, cereais forrageiros, arroz, algodão médio e oleaginosas, optaram por não fazê-lo.

Subsídios aos contratos de flexibilização da produção (*production flexibility contract payments*): Subsídios a serem concedidos até 2002 sob a nova legislação agrícola de 1996. Os subsídios serão alocados entre as várias lavouras atendidas com base na projeção anual do Departamento Orçamentário do Congresso à vista do que seriam os subsídios de diferença calculados sob a ótica da Lei Agrícola de 1990.

Subsídio de diferença (*deficiency payment*): Pagamento direto do governo aos produtores de trigo, cereais forrageiros, arroz ou algodão de qualidade média que participaram dos programas anteriores a 1966. O montante do subsídio tomava como base a diferença entre o preço-meta e o preço de empréstimo (ou o preço de mercado médio registrado durante um período definido, se este fosse superior ao preço de empréstimo). O subsídio total era equivalente ao subsídio de diferença unitário multiplicado pela área registrada no contrato e pelo rendimento registrado para o estabelecimento participante do programa.

Os agricultores podiam receber até a metade do subsídio projetado no momento do plantio. Se depois da colheita fosse verificado que o adiantamento havia sido maior do que o efetivamente devido, o agricultor tinha que devolver ao governo a diferença.

The Omnibus Budget Reconciliation Act of 1990 (PL. 101-508): Lei promulgada em 5 de novembro de 1990, emendando a Lei Agrícola do mesmo ano, para reduzir os subsídios à agricultura no período 1991-95. Além de exigir a redução de 15% na área para cálculo de pagamentos, incluía redução de incentivos e cotas de contribuição para certos financiamentos.

Valor para pagamento (*payment rate*): Montante pago, por unidade de produto, a cada agricultor participante de acordo com as regras da Lei Agrícola de 1996.

Cálculo dos contratos de flexibilização da produção: um exemplo

Para o ano fiscal de 1998, o total dos recursos destinados ao milho será equivalente a 46,22% do montante total de US$5,8 bilhões destinado ao programa de flexibilização da produção, ou seja, US$2,68 bilhões. O valor de pagamento anual será equivalente ao montante total destinado ao milho (US$2,68 bilhões) dividido pelo somatório do número total de quantidades para pagamentos registrados nesse ano. A quantidade de pagamento cabível a um dado estabelecimento produtor de milho é igual ao rendimento registrado para aquele estabelecimento multiplicado por 85% da área contratada de milho. A área contratada de um estabelecimento está limitada pelo total contratado em 1996 para aquela lavoura, mais qualquer extensão de terra excluída do CRP, menos qualquer extensão objeto de novo contrato de CRP. A determinação do rendimento registrado e da área contratada é feita da mesma forma que sob a legislação de 1990. Um subsídio por contrato de flexibilização da produção é, portanto, equivalente à quantidade de pagamento vezes a taxa de pagamento anual.

A Comissão de Agricultura, Nutrição e Florestas do Senado estimou que no ano fiscal de 1998 a taxa de pagamento para o milho será de US$0,41/bu, mas a taxa de pagamento efetiva depende de quantos produtores aderirem ao programa, bem como da adesão ao CRP. Supondo-se que aquela estimativa seja acurada, um agricultor que tiver uma área contratada de 500 acres para milho (425 acres para pagamento) e um rendimento registrado de 150bu/acre receberá, no ano fiscal de 1998, US$18.296 à conta de subsídio ao contrato de flexibilização da produção. O agricultor é livre para plantar qualquer lavoura (com as limitações relativas a legumes e frutas) nesses 500 acres.

Equivalência entre unidades usuais nos EUA e o sistema métrico

Produto	Unidade	Equivalência em kg
Soja e trigo	*bushel*	27,216
Arroz	cwt	45,359
Colza e girassol	cwt	45,359
Milho, sorgo e centeio	*bushel*	25,401
Cevada	*bushel*	21,772
Aveia	*bushel*	14,515
Açúcar	tonelada curta	907,185
Algodão	fardo de 480 lb-peso	217,72

Nota: 1 libra-peso = 0,454kg; 1 acre = 2,471ha.

ano fiscal de 1996, US$100 milhões em 1997 e US$150 milhões em 1998. Foram reautorizadas, por mais dois anos, dotações para os programas federais de pesquisa agrícola, extensão e educação rural administrados pelo Serviço de Pesquisa Agrícola e pelo Serviço Estadual Cooperativo de Pesquisa, Extensão e Educação. Admite-se a prorrogação destes programas nos anos de 1998 a 2002, desde que existam dotações orçamentárias para tanto.

Foi criada a Comissão para a Produção Agrícola do Século XXI que deverá conduzir uma profunda revisão das mudanças na agricultura norte-americana decorrentes da nova legislação. A comissão estudará também o futuro da produção agrícola norte-americana e o papel a ser desempenhado pelo governo federal. A comissão será composta por 11 membros, três dos quais indicados pelo presidente da República, quatro indicados pelo presidente da Comissão de Agricultura da Câmara dos Deputados e três pelo presidente da Comissão de Agricultura, Nutrição e Florestas do Senado. Pelo menos um dos indicados de cada categoria deve estar envolvido diretamente na produção agrícola. Todos os demais deverão ter conhecimento e experiência em produção, comercialização, finanças ou comércio exterior agrícola.

As chamadas *cláusulas permanentes* das Leis Agrícolas de 1938 e 1949 serão mantidas após 2002. Estas cláusulas autorizam cotas de comercialização, certificados de comercialização, restrição de área e sustentação de preços para trigo, cereais forrageiros, algodão e açúcar. Assim, a necessidade de impedir a volta de cláusulas permanentes de alto custo, como os *preços de paridade*, se constitui em incentivo a adotar novos programas, ou manter os existentes, a cada nova lei agrícola.

TRADUZIDO POR
MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Tendência de alta no arroz

A Conab está trabalhando com a hipótese de reduzir em 11% a safra do arroz em casca, em relação a 1994/95. Além disso, o prazo de vigência para as alíquotas de importação para terceiros países, de 20% para o produto em casca e 22% para o beneficiado, venceu dia 28 de abril e não foi prorrogado.

Há alguns anos o mercado do arroz vinha sendo pressionado por safras abundantes, preços internacionais favoráveis às importações e condições de financiamento muito vantajosas para as compras externas. A situação atual é diferente, sobretudo em função de três fatores: a safra nacional, reduzida em relação ao ano anterior; o mercado internacional em alta, que por ora inviabiliza as importações; a manutenção da obrigatoriedade do pagamento à vista nas operações comerciais com o exterior, inclusive com o Mercosul. Esta combinação de fatores resulta num panorama mais otimista com relação à comercialização este ano, dando novo alento ao setor primário, bastante ressentido das desestimulantes receitas obtidas com a lavoura nos últimos anos e também com o alto grau de endividamento junto às instituições bancárias e comerciais.

Em termos de produção, a Conab está trabalhando com a hipótese de reduzir em 11% o arroz em casca colhido, em relação à safra 1994/95, confirmando os prognósticos pessimistas dos desanimados produtores, por ocasião do plantio.

De acordo com o IBGE, a safra gaúcha, responsável por cerca de 45% da produção nacional em 1995, deve ser menor que a do ano passado. Em meados de abril, quando cerca de 45% da safra já estavam colhidos no estado, o Instituto Riograndense do Arroz (Irga) confirmou um decréscimo na produtividade das lavouras. Em primeiro lugar, a seca na época normal de plantio provocou atrasos na semeadura. A perda da época recomendada de plantio do arroz no Rio Grande do Sul sujeita a lavoura a frio no florescimento (mês de fevereiro), comprometendo a produtividade. As dificuldades com relação ao endividamento dos agricultores também restringiram a aplicação de insumos, reduzindo em conseqüência o potencial de produção das lavouras.

Produtividades excepcionais, apesar de tudo

Apesar da queda da produtividade média estadual em relação a 1995 (o IBGE calcula um declínio de 5%), alguns produtores gaúchos obtiveram este ano resultados excepcionais: atingiram entre 7,5 e 8t/ha, nível bem próximo ao potencial genético máximo observado nos principais cultivares do estado.[1] Esses casos, no entanto, foram isolados e não chegam a afetar a média, ocorrendo sobretudo nas regiões onde as chuvas foram escassas no mês de fevereiro. É bom mencionar também que, em linhas gerais, as condições climáticas para o arroz este ano foram muito favoráveis no Rio Grande do Sul, sobretudo em relação à luminosidade, o que provavelmente impediu uma queda maior na produtividade média estadual.

Esperam-se também reduções na área e na produção dos estados da região Centro-Oeste, principalmente em Goiás, onde o IBGE estima uma queda na safra de 24%, em comparação com a do ano passado. Dificuldades relativas a crédito de custeio e comercialização, além do tradicional entrave ao escoamento da produção de sequeiro, desestimulam a expansão da lavoura na região, exceto por algumas *ilhas* de arroz irrigado.

Um fato novo é a crescente penetração no mercado de misturas do arroz agulhinha tradicional com o agulhinha de sequeiro,[2] variedade desenvolvida pela Embrapa visando diminuir a rejeição do consumidor ao arroz de sequeiro. A mistura tem sido feita na proporção de 50% para cada variedade, resultando num *blend* tipo 2 de boa aceitação. Isso é vantajoso para os comerciantes, na medida em que o produto do cerrado é cerca de 20% mais barato em relação ao agulhinha tradicional, ou seja, há um ganho direto pelo resultado de um produto final de maior cotação.

[1] O potencial genotípico de uma determinada espécie vegetal é conhecido em condições controladas (no campo ou casa de vegetação), ou seja, oferece-se às variedades mais produtivas o máximo de fatores favoráveis ao seu desempenho. É um número dificilmente obtido em condições normais de campo.

[2] Arroz agulhinha é aquele grão cuja relação C/L é próxima de três (ou seja, o comprimento deve ser três vezes superior à largura). As variedades de sequeiro apresentam normalmente grãos mais curtos, entre outras características. O agulhinha de sequeiro é uma variedade de grãos longos de alto rendimento industrial, além de apresentar baixa taxa de grãos *gessados* (com centro branco), comparando-se, com restrições, ao agulhinha tradicional.

Brasil — arroz — renda agrícola bruta
1992-96 — R$

	1992	1993	1994	1995	1996
Preço médio/R$/t	240	230	230	190	210
Quantidade (mil t)	10.102,8	9.902,8	10.522,8	11.243,4	10.005,2
Renda bruta (mil R$)	2.424.672	2.277.644	2.420.244	2.136.246	2.101.092

Fonte: FGV, Conab, Safras e Mercado.
Nota: De 1992 até 1995, preços em R$/t corrigidos para janeiro de 1996 pelo IGP-DI. Os preços de 1996 são a média dos meses de janeiro e fevereiro.

Medidas governamentais e comercialização

Apesar do quadro mais favorável da comercialização (atualmente a cotação no nível do produtor está colada ao preço mínimo, R$10/saca de 50kg, enquanto no ano passado, em meados de abril, o produto alcançava cerca de R$8/saca de 50kg), alguns instrumentos da política comercial e agrícola serão importantes na definição mais consistente do mercado daqui para a frente.

Um diz respeito à alíquota de importação para terceiros países, que era de 20% para o produto em casca e 22% para o beneficiado, e cujo prazo de vigência venceu em 28 de abril e não foi prorrogado. A baixa proteção ao mercado interno resultante poderá ocorrer em plena safra, pressionando para baixo as cotações, caso não se mantenha a conjuntura de alta nos preços internacionais.

Outro importante parâmetro a influenciar a comercialização são os estoques de passagem. Na conta EGF, em 19 de março deste ano, havia 1 milhão de toneladas, e em 31 de janeiro, em AGF, 2 milhões. Esses 3 milhões de toneladas são estoques contábeis, superestimados em relação aos estoques físicos, devido ao desvio de produto vendido no mercado pelos tomadores de EGF e em seguida repostos como produto novo. Os estoques físicos ainda serão levantados pela Conab. De qualquer modo, o comportamento futuro dos preços do arroz estará fortemente condicionado ao tamanho dos estoques públicos, hoje estimados pela própria Conab em 1,8 milhão de toneladas.

Para contrabalançar, o governo iniciou um programa de compras através do Irga, com a intenção de sustentar as cotações em níveis pouco mais altos que o mínimo de garantia (R$10,02/50kg). Nas duas etapas iniciais, as compras deverão chegar a 100 mil toneladas, com um total previsto de 500 mil.

Alta dos preços internacionais

Os preços internacionais do grão mantiveram-se firmes no primeiro trimestre deste ano, em razão principalmente do baixo nível de excedentes exportáveis da Tailândia. O preço do arroz tailandês aumentou sensivelmente na primeira semana de janeiro, estabilizando-se até o começo de fevereiro, quando o arroz tipo 100% B foi cotado a US$380/t, ultrapassando em US$30/t a cotação de novembro de 1995, o que inviabilizava as importações dos países asiáticos, 24% mais caras em relação às cotações do mercado brasileiro.

Arroz — paridade de importação
1996

	Unidade	Tailândia 100% B	Vietnã 5% quebrados	EUA Tipo 2/4	Nacional LF tipo 1
Origem	US$/t	380,00	350,00	400,00	323,13
Atacado-SP	R$/30kg	19,91	17,30	19,90	18,50
Atacado-SP	R$/60kg	38,98	36,10	38,96	31,50
Produtor (R$)	R$/50kg	12,88	11,78	12,85	10,50

Fonte: Conab.
Nota: Preços de 25 de março de 1996.

Os números preliminares da Conab apontam que o nível das importações deverá se situar em torno de 1 milhão de toneladas de arroz em casca. Às cotações vigentes hoje nas principais praças do mercado internacional, chegaremos a um valor próximo a US$350 milhões, que seria a despesa em dólar com as importações, já que os preços internacionais deverão permanecer em níveis bem mais elevados que os do ano passado.

Brasil — arroz em casca — quadro de oferta e demanda
1994-96 — mil t

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Suprimento	Consumo	Exportação	Estoque final
1993/94	1.053	10.523	1.566	13.142	11.560	2	1.579
1994/95	1.579	11.243	900	13.723	11.829	2	1.892
1995/96	1.892	10.005	1.000	12.897	11.947	2	947

Fonte: Conab.
Notas: Os dados de importação da safra 1994/95 são preliminares; os dados de produção da safra 1995/96 são preliminares e os de importação são estimados; a data-base referente ao estoque inicial é 1-3 de cada safra.

As safras uruguaia e argentina estão sendo vendidas a preços mais altos que os praticados no mercado brasileiro: cerca de US$400/t beneficiado com 8-10% de grãos quebrados FOB fronteira Rio Grande do Sul. Isso corresponde aproximadamente a um custo 10% superior ao do mercado interno. Argentina e Uruguai devem totalizar um excedente exportável de cerca de 1 milhão de toneladas (430 mil da Argentina e 650 mil do Uruguai). Sabe-se que esses países estão buscando outros mercados para depender menos do mercado brasileiro. De qualquer modo, vendas para o Brasil não deverão deprimir os preços internos.

Até o momento, o setor varejista não está fazendo estoques e a indústria trabalha "da mão para a boca". Os produtores tentam reter a produção para evitar maior pressão sobre os preços. Agricultores gaúchos e atacadistas de São Paulo aguardam uma reação do mercado no segundo semestre, acreditando que a partir de junho-julho o preço ao produtor atinja o patamar de R$12/saca 50kg.

Pressupondo que os preços ao produtor este ano se mantenham pelo menos no patamar mínimo de R$10/50kg (pouco acima do preço de garantia), a renda agrícola bruta a ser obtida será a pior dos últimos cinco anos. Somente no final da comercialização, portanto, é que de fato se conhecerá o resultado econômico desta safra.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

FEIJÃO

Feijão — novidades nas safras

Vários fatores concorrem para a estabilidade da oferta do feijão de cores, cujos preços este ano superaram os do feijão-preto. No Paraná, a safra obtida de ambos é apenas convencional, embora tenha sido 26% superior à do ano passado. A grande quebra de Irecê não abalou o mercado, mas pode desestruturar o sistema produtivo local. No cômputo geral, vamos ter que importar 150 mil toneladas da leguminosa.

Três fatos têm chamado a atenção no mercado de feijão de cores nos últimos anos. A segunda safra vem superando os resultados da primeira (das águas), tradicionalmente considerada a mais importante. Em segundo lugar, os curtos períodos de entressafra, nos intervalos de plantio, praticamente desapareceram: as três safras foram se justapondo até eliminar os períodos sazonais de escassez.[1] Por último, as quebras de safra na prática não afetam mais o mercado; o produto não tem faltado, mesmo com uma quebra como a ocorrida este ano em Irecê.

A conjugação desses fatores tem resultado em maior estabilidade da oferta e dos preços. Mesmo as altas especulativas já não se sustentam como antes. Um bom termômetro é o mercado formador de preços, o centro atacadista de São Paulo, conhecido

[1] O feijão é cultura de ciclo curto; em pouco menos de três meses pode-se obter uma nova safra. Isso permite ao setor primário responder rapidamente a estímulos de preços. Muitos produtores da safra irrigada (terceira época), mais capitalizados, apostam em dois plantios por ano, o que já estaria resultando, *grosso modo*, numa quarta safra.

como *bolsinha*. Para lá converge boa parte da oferta nacional da leguminosa, que dali é redistribuída aos grandes centros consumidores do país. A oferta do dia é determinada pelo número de caminhões que para lá se dirigem, intermediários que compram a mercadoria no interior para negociar com os cerealistas a entrega para uma ponta no varejo. Este ano, por exemplo, a quebra de 90% da safra esperada para Irecê, que normalmente abastece o mercado em fevereiro-março, não causou grande impacto, embora o patamar de preços no atacado esteja bem mais elevado do que o observado em 1995. O produto continua chegando de outras regiões, e os preços se mantêm sustentados.

Ainda não somos auto-suficientes em feijão
Feijão — quadro de oferta e demanda — safras 1994-96 — mil t

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Consumo	Estoque final
1993/94	200	3.244	3.200	400
1994/95	400	3.192	3.350	431
1995/96	431	3.127	3.300	408

Fonte: Conab.
Nota: Os dados de produção da safra 1995/96 são preliminares e os de importações são estimados; a data-base referente ao estoque é 1-11 de cada safra.

Preços melhores que em 1995

Em linhas gerais, a comercialização em 1996 transcorre de modo mais favorável ao produtor rural. No Paraná, principal estado produtor da safra das águas e do feijão-preto no país, a safra total atingiu cerca de 403 mil toneladas. Houve uma perda de 7,2 mil hectares na área inicialmente plantada, e a área total colhida atingiu 497 mil hectares.

Do total da produção paranaense, 55% correspondem ao feijão-preto e 45% ao feijão de cores. A safra total obtida não chega a ser extraordinária, apenas 26% superior ao fraco desempenho do ano anterior. Preços pouco estimulantes, descapitalização do produtor e falta de chuvas na época ideal de plantio contribuíram para que a safra ficasse apenas dentro dos limites históricos do estado.

Instabilidade na produção paranaense
Paraná — feijão — produção em mil t — 1986-96

Ano	Produção
1986	185
1987	370
1988	432
1989	180
1990	247
1991	304
1992	402
1993	418
1994	456
1995	320
1996*	403

Fonte: Deral.
* Estimativa.

De produtor a atravessador

Pelo terceiro ano consecutivo, Irecê viu frustrada sua safra. O plantio chegou a ser realizado normalmente, de outubro a dezembro, quando o inverno nordestino transcorria com chuvas regulares. Entretanto, durante todo o mês de janeiro não choveu e as lavouras, em plena floração, tiveram alto índice de abortamento de flores, com perdas severas. Quem plantou mais cedo conseguiu obter alguma renda, mas praticamente todos os 21 municípios da microrregião sofreram com a estiagem e a quebra deverá ser, de acordo com a Conab, de 90% da safra normalmente esperada.

Em anos normais, a região costumava produzir cerca de 250 mil toneladas da leguminosa, sendo considerada o celeiro da Bahia. Esta crise crônica na agricultura regional provoca forte impacto social. A Cooperativa Agrícola Mista Regional de Irecê (Copirecê) anunciou que está praticamente falida. Os produtores, em sua maior parte pequenos proprietários que plantam com recursos próprios (apenas 5% da safra anual são financiados por terceiros), têm amargado grandes prejuízos, e, à medida que o agricultor deixa a atividade primária por outra qualquer, desestrutura-se o sistema produtivo local.

Abastecimento tranqüilo em 1996

Apesar do quadro de suprimento apontar para uma importação de 100 mil toneladas de feijão-preto este ano, os preços ao produtor dessa variedade estão abaixo das cotações do feijão de cores, o inverso do que acontece tradicionalmente. De acordo com o Deral, devido a problemas de qualidade e concentração de oferta, os preços oscilam entre R$18-22/saca 60kg, abaixo do mínimo de garantia (R$22,50 para ambas as variedades). Por sua vez, os preços do feijão de cores estão bem descolados do mínimo (R$32-40/saca 60kg, dependendo da qualidade). Como esta variedade é predominante no Brasil, a comercialização em níveis mais favoráveis (embora em um quadro geral de estabilidade) estimulou o plantio da segunda safra, que já está entrando no mercado. As perspectivas com relação à safra da seca são otimistas e, segundo a Conab, a safra total (águas, seca e irrigadas) deverá atingir um nível apenas ligeiramente inferior ao do ano passado. Os números divulgados, no entanto, deverão ser reavaliados para baixo, devido a problemas localizados na safra da seca ainda não dimensionados pela Conab. Se a comercialização permanecer favorável, deve ser satisfatório o desempenho da safra irrigada, mais importante a cada ano. Em termos gerais, espera-se um abastecimento tranqüilo em 1996.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

MILHO

Milho escasso, preços mais altos

Opiniões colhidas no mercado sugerem que as compras externas de milho neste ano podem eventualmente alcançar até 3 milhões de toneladas, para compensar uma conjugação de meteorologia adversa, baixos preços recebidos pelos produtores e parco crédito oficial de custeio, além da diminuição do preço mínimo para R$6,00/saca, que reduziu a oferta do grão.

No ano passado, dificilmente se imaginaria que o mercado do milho, tanto interna quanto externamente, passaria por tantas conturbações como agora.

De fato, em termos do abastecimento brasileiro, naquela época o quadro foi dos mais tranqüilos, com a oferta interna recorde de quase 44 milhões de toneladas ultrapassando com folga o consumo estimado em 36,5 milhões. Da mesma forma, pelo lado internacional, a oferta de 627 milhões de toneladas do grão na safra 1994/95 possibilitou a formação de estoque final da ordem de 91,7 milhões, ou 27% acima do precedente. Os EUA, especificamente, realizavam então colheita de 256,6 milhões de toneladas, participando com quase 80% das exportações mundiais, e fechando a temporada com estoque de passagem de praticamente 40 milhões de toneladas.

Pelo lado dos preços auferidos pelos produtores brasileiros, os valores refletiram fielmente a mencionada abundância: a média anual de R$5,90 contabilizada no Paraná para a saca de 60kg do cereal entre julho e dezembro de 1995 foi 16% menor, em termos reais, do que aquela referente ao mesmo período do exercício anterior.

Ao mesmo tempo, tanto a avicultura quanto a suinocultura tiravam proveito do baixo preço de seu principal insumo, investindo fortemente no aumento dos plantéis, estimuladas pela resposta positiva dos consumidores aos preços varejistas desses alimentos, mais compatíveis com seus orçamentos. Chegou-se assim à produção comercial interna de 5,6 milhões de toneladas das duas carnes no ano passado, quase 3% acima da produção de carne bovina contabilizada pelo Conselho Nacional de Pecuária de Corte.

Quando do plantio da nova safra de milho, a combinação de baixos preços recebidos pelos produtores, parco crédito oficial de custeio e diminuição (em termos nominais) do preço mínimo para R$6,00/saca levou o mercado a prever uma reversão desse quadro de tranqüilidade para a temporada 1995/96. Em *Agroanalysis* de março passado, a análise realizada a esse respeito informava a previsível contração da área plantada no Centro-Sul do país na primeira safra de milho 1995/96. No mesmo artigo, calculava-se que, com o estoque inicial então estimado em 7,6 milhões de toneladas e o consumo nacional previsto de 38,7

milhões, seria grande a responsabilidade da safrinha, sendo necessária colheita de quase 3 milhões de toneladas para fechar o balanço do ano com estoque de passagem de cerca de 3 milhões.

Brasil — milho
Total dos estoques vinculados a AGF e EGF (em mil t)

Unidades da Federação	EGF	AGF	Total geral	Participação percentual sobre o total
MG	326,60	13,00	339,60	6,07
SP	136,60	23,50	160,10	2,86
PR	362,10	403,60	765,70	13,70
RS	50,90	84,10	134,90	2,41
Subtotal	876,10	524,20	1.400,30	25,05
MS	156,90	287,00	443,90	7,94
MT	830,10	173,50	1.003,60	17,95
GO	2.387,40	247,60	2.635,10	47,13
Subtotal	3.374,50	708,20	4.082,60	73,03
Outros	106,90	0,70	107,60	1,92
Total	4.357,50	1.233,10	5.590,60	100,00

Fonte: Banco do Brasil.
Nota: Posição dos EGF: 9-4-1996; posição dos AGF: 29-2-1996.

Analisando o levantamento da lavoura realizado pelo IBGE em fevereiro último, observa-se que a resposta dos agricultores do Centro-Sul ao plantio de 1995/96 foi mais otimista do que se poderia esperar. Comparada à anterior, a retração da área total cultivada nessa região não ultrapassou 7%, porque aumentos ou retrações pouco acentuadas na outra metade da área destinada ao milho nessa região se contrapuseram às decisões de plantar menos nos três estados responsáveis por 50% da área total do Centro-Sul (-8% em Minas Gerais, -14% em São Paulo e -12% no Paraná).

Em outras palavras, caso a meteorologia no Centro-Sul tivesse sido favorável e se repetisse o rendimento físico de 3.400kg/ha observado um ano antes, a primeira safra poderia ter produzido 28,2 milhões de toneladas. A safra do Norte-Nordeste e a safrinha teriam que gerar um total de 3,6 milhões de toneladas para garantir o abastecimento e possibilitar a formação de estoque final equivalente a dois meses de consumo — algo plenamente factível à luz dos dados do passado.

A surpresa desagradável ficou por conta da forte estiagem que se verificou no Rio Grande do Sul no final de 1995, e que também atingiu parte de Santa Catarina e a Argentina.

As perdas gaúchas foram de grande monta, tendo o IBGE avaliado que o rendimento físico local deverá ser quase 40% inferior aos 3.151kg/ha observados na safra anterior. A adição desse fenômeno à retração da área semeada, ditada pelos baixos preços do ano passado, deverá acarretar diminuição de quase 50% na produção ante à da temporada 1994/95. Da mesma forma, a colheita catarinense, estimada em 3,2 milhões de toneladas, deverá ser 10% menor do que a precedente.

A frustração da safra norte-americana 1995/96 veio adicionar novos componentes especulativos a este quadro de menor oferta sul-americana, na medida em que os EUA tradicionalmente balizam as tendências das cotações do milho. A divulgação dos números do USDA, em abril último, dando conta de que os estoques finais daquele país na safra 1995/96 deverão ser de apenas 9,3 milhões de toneladas (menos de 1/4 da safra de um ano atrás) lançou um verdadeiro pânico no mercado. Sintomaticamente, as cotações do grão na Bolsa de Chicago passaram a atingir recordes históricos, com a volatilidade característica desse tipo de situação. Em meados de abril, o noticiário dava conta de que se repetiam diariamente as altas do preço do milho, acumulando valorização de cerca de 70% desde o início do ano ao alcançar US$4,31/*bushel*. Na mesma época, o preço médio ao produtor norte-americano de US$7,44/60kg revelava-se 40% maior do que um ano antes.

Enquanto isso, a situação brasileira começava a tornar-se mais preocupante por conta não só da concretização das perdas internas como também da consolidação dos números mais apertados no balanço de oferta e demanda do milho argentino (para 1995/96, o estoque final do país vizinho deverá ser de somente 50 mil toneladas, 10% do volume da temporada anterior). A falta do grão em algumas regiões brasileiras passou a se refletir no aumento do custo de produção das aves e dos suínos, revertendo o quadro de baixos preços varejistas que caracterizou a carne branca ao longo do ano passado. Ao mesmo tempo, os

avicultores, percebendo o perigo que se avizinhava e desejando alinhar o preço do produto aos custos de produção, optaram por contrair seus plantéis, conforme o comprova a redução acumulada de 5% da produção brasileira de carne de frango no primeiro trimestre do ano.

O nervosismo que tomou conta do mercado do grão passou a se refletir no aumento de suas cotações internas, em maior ou menor grau, dependendo da região geográfica. Obviamente, o extremo sul do país passou a ser a porção de maior sensibilidade ao aperto da oferta. No início de abril, os preços do grão ao produtor no oeste de Santa Catarina e no Rio Grande do Sul oscilavam entre R$7,20/sc e R$7,50/sc, sendo que, no atacado do mercado gaúcho, em meados do mesmo mês a cotação alcançava R$9,00/sc.

Os primeiros indicadores da avicultura comercial informam que sua expectativa de crescimento é de 10% ao longo de 1996.

Atento a esses movimentos do mercado e aos reflexos negativos da menor disponibilidade mundial do grão, o governo brasileiro decidiu antecipar, no final da primeira quinzena de abril, qual seria sua política de venda dos estoques de milho.

A estratégia escolhida baseou-se na aposta de que, já no meio do ano, as cotações do produto deverão diminuir tanto em nível nacional quanto internacional. Duas premissas concorrem para isso. Uma é a de que, nessa época, haverá maior segurança quanto aos estoques de passagem norte-americanos. A outra é a influência naturalmente baixista que terão as entradas tanto da safrinha quanto da colheita nordestina sobre os preços internos do grão.

Confiando na sinalização de queda das cotações do milho no mercado futuro da Bolsa de Chicago para o segundo semestre do ano e simultaneamente em maior folga interna no abastecimento, o governo fixou o PLE do grão em R$8,50/60kg (referência ao mercado atacadista de Ponta Grossa, PR). Além disso, decidiu que a distribuição do produto via leilões seria feita o mais fracionadamente possível. Dessa maneira, por meio de constante monitoração na sintonia fina desta comercialização, as autoridades esperam obter homogeneidade de atendimento às variadas necessidades regionais, sem que se atropele a simultânea possibilidade de comercialização do cereal recém-colhido em mãos dos produtores. Tal estratégia embute ainda a esperança de que, após cerca de dois meses do início da colocação dos estoques nas regiões mais deficitárias, se torne possível a integração dos preços do produto armazenado no Centro-Oeste (região que detém 70% do estoque total) aos da região meridional do país.

A preocupação governamental quanto à regularidade no abastecimento de milho é explicada pela necessidade de se evitarem movimentos especulativos nesse mercado, que redundem na valorização do preço da carne avícola acima do desejável. De fato, os



* Deflacionados pelo IGP-DI para dezembro de 1995.

primeiros indicadores da avicultura comercial informam que sua expectativa de crescimento é de 10% ao longo de 1996. Da mesma forma, o segmento produtor de rações prevê que o direcionamento do milho para a elaboração de rações destinadas às criações avícolas comerciais tanto de corte quanto de postura chegará a 11 milhões de toneladas no ano, ou 7,4% acima do verificado em 1995.

A esta altura, pode-se avaliar qual seria a real dimensão do déficit interno do cereal causado pelas perdas da safra ainda em curso. Com o estoque inicial (em 1º de março último) de 7,3 milhões de toneladas e a primeira colheita avaliada pelo IBGE em 27,7 milhões, chegar-se-ia a uma disponibilidade inicial de 35 milhões. Adicionada às 3,4 milhões de toneladas esperadas pela Conab para a safrinha, a oferta total chegaria a 38,4 milhões — ou seja, 500 mil acima do consumo estimado em 37,9 milhões de toneladas. Considerando-se a importação prevista de 1,5 milhão de toneladas, o país contaria com estoque de passagem de 2 milhões, ou seja, o equivalente a menos de um mês de consumo.

A prevalecerem esses números, é muito possível que venha a ocorrer uma revisão para cima das importações, sob pena de o estoque inicial para a temporada 1996/97 ficar aquém do necessário para a segurança do abastecimento interno. Possibilidade, por sinal, sustentada pelas opiniões colhidas no mercado de que as compras externas possam eventualmente alcançar até 3 milhões de toneladas.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

SOJA

Soja eleva cotações

As sucessivas altas na Bolsa de Chicago são provocadas pela apertada situação dos estoques de diversas commodities, notadamente o milho e o trigo, e a divulgação da situação de menores estoques de soja, plantio reduzido nos EUA e problemas climáticos nas Grandes Planícies norte-americanas. Isso traz cotações elevadas para a nova safra do Brasil.

A menor produção da safra brasileira foi assimilada pelo mercado internacional e a produção argentina poderá até ser maior do que se esperava. Mesmo assim, as cotações externas continuam subindo, em razão dos últimos relatórios divulgados pelo USDA. Tradicionalmente, a intenção do plantio de soja nos EUA é apresentada em fins de março e, este ano, ela exerceu imediato efeito altista. O departamento considera que os sojicultores norte-americanos praticamente repetirão a área plantada da safra passada, de 25,3 milhões de hectares.

A semeadura deve ser atentamente acompanhada, pois parece improvável que a produção da próxima safra dos EUA supere grandemente a de 1995, de 58,6 milhões de toneladas (10 milhões de toneladas abaixo de 1994). Contudo, o rendimento físico médio normal obtido naquele país permitiria colher algo em torno de 60 milhões de toneladas no segundo semestre, o que constituiria um fator baixista. A recuperação do estoque norte-americano exigiria um rendimento acima de 2.777kg/ha, que foi o recorde obtido em 1995. Atualmente, está sendo colhido o trigo na região das Grandes Planícies e começando-se a cultivar o milho e a soja. O primeiro passa por situação de maior aperto, pois é mais concentrado nos EUA.

Em termos de estoques finais, os norte-americanos foram reestimados, para 16,6 milhões de toneladas, ante os 22,7 milhões da safra anterior. Os estoques globais finais também diminuíram, de 27,8 milhões de toneladas, para 21,6 milhões, o que compõe o quadro de alta do momento. É uma queda de mais de 22%,

Soja: balanço mundial de oferta e demanda
1994/95 e 1995/96 — em milhões de toneladas

	Grão		Farelo		Óleo	
	1994/95	1995/96	1994/95	1995/96	1994/95	1995/96
Estoque inicial	17,16	22,78	3,61	4,17	1,74	1,71
Produção	137,28	123,21	87,48	87,21	19,87	19,78
Importações	32,69	31,36	31,01	31,74	6,14	5,22
Esmagamento	110,53	109,78	–	–	–	–
Exportações	31,82	30,90	31,53	31,66	6,11	5,21
Estoque final	22,78	16,57	4,17	3,55	1,71	2,04

Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA.

sendo que estão igualmente menores os estoques de farelo (-14%) e de óleo (-6%).

Também pesam sobre o mercado internacional da soja os comportamentos de insumos substitutos nas rações, como o milho e outros grãos forrageiros, além do trigo. Em fins de abril, trigo e milho registraram altas inéditas na Bolsa de Chicago, em razão da seca nas regiões tritícolas norte-americanas, que afetará as lavouras de inverno, e dos estoques finais baixos, que atingiram o menor patamar das últimas cinco décadas. Problemas climáticos no Canadá trazem apoio reforçado à alta, realimentada por informações quanto ao suprimento e à exportação do principal concorrente da soja em fonte de proteína para os rebanhos, que é o milho.

Esta situação vem atraindo o interesse dos gigantescos fundos de investimentos norte-americanos para as operações com commodities, provocando instabilidade e obrigando a Bolsa de Chicago a tomar medidas de acautelamento, como aumentar o depósito mínimo para a manutenção de posições nos futuros do trigo.

Como reflexo, chegou-se ao mais alto futuro para o mês de julho em sete anos, com o registro de US$301,86/t. No início de abril, era de US$5,82/bu.

Há ainda bastante preocupação quanto aos rumos dos mercados dos cereais e farelos proteínicos, em função do gravíssimo problema da encefalopatia espongiforme bovina, ou EEB, amplamente difundida pela imprensa mundial como "doença da vaca louca". Começam a surgir projeções de ampliação da demanda européia dos chamados grãos em 2%. Isso se deveria à necessidade de alimentar maiores quantidades de aves e suínos, substitutos imediatos da carne bovina.

A safra brasileira de soja teve seu cálculo mantido em abril em 23 milhões de toneladas, mas a da Argentina foi reduzida de 12,5 para 12,3 milhões. Na própria Argentina, porém, há estimativas de produção em torno de 13,1 milhões de toneladas, devido ao comportamento propício do clima.

A situação favorável permitirá ao Brasil ganhos com as vendas externas do complexo da soja, apesar de a safra deste ano ser inferior à precedente. Já circulam cálculos de vendas cerca de US$700 milhões maiores.

No mercado interno, os preços tiveram desempenho semelhante, subindo sobremaneira, justamente quando começava a entrar o produto novo. No Rio Grande do Sul, em meados de abril, segundo informações da Emater-RS, 39% da safra tinham sido colhidos. Apesar dos anúncios de geadas, não se tinha ainda certeza sobre sua ocorrência. Calculava-se que em 24% das plantações os grãos estavam na fase de enchimento, e qualquer problema com geada poderá levar à formação de grãos *leitosos*. As plantas estão com porte mais baixo devido à seca, que se manifestou até janeiro (por causa dela, o plantio foi prorrogado até 15 de janeiro) e em março. O mais recente levantamento da Secretaria da Agricultura foi feito em 8 de abril. Confirmou-se redução de 6% na área, que ficou em 2,83 milhões de hectares, e se espera produtividade física média de 1.550kg/ha. Isso resultaria numa safra de 4,38 milhões de toneladas, superior à prevista pelo IBGE, de 4,25 milhões. Ambas são bem melhores do

Rio Grande do Sul: produção de soja
Safras 1990/91 a 1995/96

Safra	Área cultivada (ha)	Rendimento (kg/ha)	Produção (t)
1990/91	3.115.577	713	2.220.502
1991/92	2.876.598	1.957	5.629.537
1992/93	3.078.313	1.971	6.067.494
1993/94	3.185.058	1.709	5.445.728
1994/95	3.006.505	1.945	5.848.016
1995/96	2.841.147	1.464	4.159.439

Fonte: Fecotrigo.

que o esperado pela Fecotrigo (4,16 milhões de toneladas).

Os preços do produto gaúcho são considerados bons, com o máximo de R$13,80/60kg em meados de abril e a média de R$13,23/60kg. No início do mês, a maior cotação era de R$12,79 e a média de R$12,36. No ano passado, o preço médio da comercialização foi de US$10,58/60kg, 9,4% inferior ao verificado em 1994.

No Paraná, que lidera a produção brasileira com mais de 5,7 milhões de toneladas, mesmo reduzindo sua área em 9%, foram colhidos aproximadamente 85% das lavouras, até a terceira semana de abril, em função de seu calendário agrícola mais adiantado. Segundo o Departamento de Economia Rural, da Secretaria de Agricultura do estado, a comercialização totalizava 30%, percentual tido como normal.

O Rio Grande do Sul é o grande destaque negativo da safra, passando à posição de terceiro maior produtor do país.

No que se refere ao rendimento físico médio, está sendo alcançado novo recorde de 2.720kg/ha. O anterior foi obtido na safra 1994/95, de 2.600kg/ha. Como não estão acontecendo dificuldades climáticas, espera-se que o desempenho seja mantido. A safrinha, em que são cultivados cerca de 50 mil hectares, com colheita de 90 mil toneladas, porém, poderá ser atingida pelo frio esperado para as próximas semanas.

O preço paranaense tem-se situado ao redor de R$12,80/saca. A Cotriguaçu acredita que caberia explorar bem a alta, vendendo logo, não só para saldar dívidas, mas igualmente para comprar fertilizantes. Seria interessante especular um pouco, mas, se o sojicultor segurar demais o produto, poderá vir a perder o melhor momento. Este é um temor que percorre todas as regiões produtoras e também se manifesta no Centro-Oeste, onde a safra, em geral, apresentou boa *performance*.

De acordo com a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove) o que existe hoje poderia ser denominado "prêmio climático", de duração incerta. As vendas pelos agricultores estão mais lentas, na média do país, ficando entre 35 e 40%. Na mesma época de 1995, já tinha sido vendida a metade da safra. Trata-se porém, de um atraso previsível, devido aos acontecimentos no Rio Grande do Sul.

Embora o "mercado de clima" não permita antecipar movimentos de cotações e se caracterize pelo nervosismo, a estimativa da receita de exportações do complexo precisa ser revista a cada instante. No ano passado, as vendas externas de soja e derivados renderam US$3,82 bilhões, sendo US$770 milhões provenientes do grão, US$1,99 bilhão do farelo e US$1,05 bilhão do óleo. Para este ano, estima-se que o ganho total chegue a US$4,5 bilhões, com o grão rendendo US$858 milhões, o farelo US$2,71 bilhões e o óleo US$931 milhões.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Oferta e demanda de soja

A Conab divulgou, em seu mais recente balanço de oferta e demanda, números que também apresentam redução dos estoques internos de soja em grão e farelo de soja. Para ambos, o estoque é o mais baixo desde 1992. No caso do óleo, porém, o estoque é o maior da série divulgada e se deve ao fato de que a produção do farelo resultará em maior oferta de óleo, cujo mercado não está sendo tão influenciado pela força da demanda. É interessante observar que a Conab preferiu considerar, em suas projeções, que a importação de soja em grão, em 1995/96, repetirá o milhão de toneladas de 1994/95. A projeção das importações de óleo também está repetida. Observe-se igualmente que o consumo interno da soja em grão está projetado a menor, o que significa que o ajustamento do mercado será feito via preço mais elevado. O do óleo foi mantido e o do farelo teve pequeno reajuste a maior.

Brasil: balanço de oferta e demanda de soja

1985/86 a 1995/96 — em mil toneladas

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Consumo	Exportação	Estoque final
Grão						
1985/86	849,0	13.997,0	340,0	13.210,0	1.193,0	783,0
1986/87	783,0	17.072,0	450,0	18.305,0	3.003,0	442,0
1987/88	442,0	18.127,0	62,0	15.545,0	2.611,0	475,0
1988/89	475,0	23.929,2	63,0	18.401,0	4.573,0	1.493,2
1989/90	1.493,2	20.101 3	16,3	16.667,1	4.140,6	803,1
1990/91	803,1	15.394,9	281,8	14.019,8	1.926,9	533,1
1991/92	533,1	19.418,6	594,4	16.121,1	3.733,3	691,7
1992/93	691,7	23.042,0	10,0	18.289,7	4.166,1	1.287,9
1993/94	1.287,9	25.059,1	900,0	20.461,1	5.366,7	1.419,2
1994/95*	1.419,2	25.934,1	1.000,0	23.037,0	4.100,0	1.216,3
1995/96**	1.216,3	22.982,2	1.000,0	21.200,0	3.200,0	798,0
Farelo						
1985/86	485,0	9.594,0	0,0	2.789,0	6.932,0	358,0
1986/87	358,0	10.777,0	0,0	2.782,0	8.056,0	297,0
1987/88	297,0	10.710,0	0,0	2.293,0	8.416,0	298,0
1988/89	298,0	12.666,0	0,0	2.720,0	10.060,1	183,9
1989/90	183,9	12.109,0	0,0	2.831,0	8.775,8	686,0
1990/91	686,0	10.267,0	0,0	3.281,1	7.341,9	330,0
1991/92	330,0	11.563,0	0,0	3.216,4	8.348,6	328,0
1992/93	328,0	13.249,1	0,0	3.520,0	9.571,2	485,9
1993/94	485,9	14.907,3	0,0	4.460,0	10.506,6	426,6
1994/95*	426,6	16.827,0	0,0	4.990,0	11.600,0	663,6
1995/96**	663,6	15.326,0	0,0	5.089,0	10.500,0	400,6
Óleo						
1985/86	192,0	2.319,0	159,0	2.001,0	439,0	230,0
1986/87	230,0	2.618,0	59,0	1.832,0	986,0	89,0
1987/88	89,0	2.576,0	55,0	1.933,0	653,0	134,0
1988/89	134,0	3.028,0	28,8	2.147,0	847,6	196,2
1989/90	196,2	2.927,0	10,8	2.114,9	872,1	137,0
1990/91	137,0	2.464,0	77,3	2.125,0	411,3	142,0
1991/92	142,0	2.772,0	80,0	2.156,4	699,6	138,0
1992/93	138,0	3.116,0	94,0	2.310,0	759,7	278,3
1993/94	278,3	3.585,3	310,0	2.400,0	1.544,2	229,4
1994/95*	229,4	4.047,0	300,0	2.600,0	1.750,0	226,4
1995/96**	226,4	3.686,0	300,0	2.600,0	1.320,0	292,4

Fonte: Conab.
* Dados preliminares.
** Projeção.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Mercado de carnes na China

A revista norte-americana *Feedstuffs* publicou, em seu número de novembro último,* uma análise da situação do mercado dos produtos pecuários na China. Considera o artigo que o crescimento econômico chinês na última década foi fenomenal e levou a aumentos substanciais no consumo *per capita* de carnes e derivados. Os autores defendem a idéia de que o real desafio à frente será a conciliação entre demanda projetada de produtos de alta qualidade e as mudanças nas preferências dos consumidores. Cabe destacar que outros trabalhos recentemente divulgados dão conta de que os chineses poderão necessitar, nos próximos 40 anos, de até 350 milhões de toneladas de cereais, o que supera a atual capacidade de resposta mundial. O país possui, hoje, cerca de 1,222 bilhão de habitantes, com uma estrutura político-econômica peculiar, em que um regime totalitário de esquerda convive com amplas áreas de economia capitalista. O efeito-demonstração sobre o interior do território é desconhecido, e os dados de produção continuam bastante precários. O impacto do aumento da demanda do país sobre os mercados externos é notável, podendo-se imaginá-los diante de dados como os da produção mundial de carne de boi, na faixa de 50 milhões de toneladas, e de suínos, ao redor de 65 milhões. A produção da avicultura fica perto de 40 milhões de toneladas, e a de leite de vaca atinge cerca de 450 milhões de litros por ano.

Nos últimos 15 anos, com a abertura parcial da China, grandes modificações ocorreram em sua economia. As técnicas estatísticas e econométricas são de difícil — se não impossível — aplicação àquele país. Isto se deve ao crescimento acelerado desses anos e à influência negativa que o período pré-1978 exerce sobre as séries históricas compiladas. A produção, total e *per capita*, de animais é o ponto de partida das projeções. O país exporta e importa alguma carne, mas em quantidades desprezíveis. Assim, a produção é essencialmente equivalente ao consumo. Quando se empregam os termos "produção *per capita*" e "produção total", está-se dizendo, igualmente, "consumo *per capita*" e "consumo total". O leite de vaca é exceção, pois cerca de 20% do consumo, em base líquida, são importados.

A tabela apresenta as produções totais e *per capita* de carnes, leite e ovos de 1979 a 1991. As médias trienais são usadas para mitigar o impacto das flutuações anuais. Os dados revelam que a produção *per capita* de carne bovina cresceu 19% ao ano durante a última década (1979-81 a 1989-91). Cresceu ainda mais rapidamente (25% ao ano) na segunda metade dos anos 80, quando a produção de carne de búfalo *per capita* aumentou 4% anualmente, a de cordeiro e ovelha 10% e a de cabra 9%. A carne avícola cresceu 6% nas duas metades da década. Foi uma expansão substancial, e a produção *per capita* chegou a 21,3kg em 1991. A produção *per capita* de todas as carnes, exceto de porco e búfalo, cresceu mais rápido na primeira do que na segunda metade dos anos 80. A produção *per capita* de ovos expandiu-se 11% por ano, durante aquela década. A produção de leite de vaca quase triplicou na década passada, quando seu indicador *per capita* cresceu 12% ao ano. A do leite de cabra cresceu 6% e a do leite de búfala 2%, na segunda metade dos anos 80.

As projeções da produção *per capita* estão baseadas nas elasticidades-renda das várias commodities. A expansão muito rápida da produção por habitante (o mesmo para o consumo por habitante, excetuando-se o leite de vaca) exige o uso de dados históricos nacionais, para que se derivem as estimativas das projeções de longo prazo. Conseqüentemente, o método usado é o de derivar as elasticidades de países com bases étnicas similares, como a China, Hong Kong, Japão, Malásia, Coréia, Cingapura, Formosa e Tailândia. O método estatístico TSP (*Time Series Processor*) foi usado para arrumar os dados. Discrepâncias perceptíveis indicaram que alguns países poderiam ser desconsiderados. Hong Kong por exemplo tem um consumo *per capita* de carne bovina muito elevado, devido a seu movimento turístico, e o Japão tem baixo consumo individual de carne suína, devido à ênfase dada à carne de peixe.

* Artigo de James R. Simpson e Ronald Ward, professores da Universidade da Flórida, em Gainesville.

China — produção e consumo *per capita*
Carne, leite e ovos

1979 a 1991

Anos	Carne: Porco Boi Búfalo[1]	Carne: Carneiro Ovelha Cabra[2]	China total	Leite: Vaca	Leite: Cabra	Leite: Búfalo	Avicultura: Carne	Avicultura: Ovos	Média anual pop. humana milhões[3]
1979-81	249	434	434	1.167	240	1.380	1.725	2.566	985
1982	266	526	524	1.618	341	1.450	nd	2.809	1.013
1983	315	574	545	1.845	374	1.500	nd	3.323	1.028
1984	373	627	586	2.186	410	1.560	nd	4.316	1.040
1985	467	594	593	2.499	395	1.620	2.336	5.347	1.054
1986	589	631	622	2.899	430	1.700	2.434	5.550	1.069
1987	792	701	719	3.301	487	1.800	2.536	5.902	1.087
1988	958	803	802	3.660	529	1.850	3.080	6.955	1.104
1989	1.072	962	962	3.813	545	1.870	3.177	7.198	1.121
1990	1.256	1.068	1.068	4.157	594	1.900	3.303	7.946	1.137
1991	1.535	1.122	1.181	4.647	596	1.950	3.463	9.220	1.152
1984-86	476	617	600	2.528	412	1.627	2.336	5.071	1.054
1989-91	1.288	1.051	1.070	4.206	578	1.907	3.314	8.121	1.137
				Produção *per capita* (kg)					
1979-81	0,253	0,441	0,441	1,185	0,244	1,401	1,751	2,605	
1982	0,263	0,519	0,517	1,597	0,337	1,431	nd	2,773	
1983	0,306	0,558	0,530	1,795	0,364	1,459	nd	3,232	
1984	0,359	0,603	0,563	2,102	0,394	1,500	nd	4,150	
1985	0,443	0,564	0,563	2,371	0,375	1,537	2,216	5,073	
1986	0,551	0,590	0,582	2,712	0,402	1,590	2,277	5,192	
1987	0,729	0,645	0,661	3,037	0,448	1,656	2,333	5,430	
1988	0,868	0,727	0,726	3,315	0,479	1,676	2,790	6,300	
1989	0,956	0,858	0,858	3,401	0,486	1,668	2,834	6,421	
1990	1,105	0,939	0,939	3,656	0,522	1,671	2,905	6,989	
1991	1,332	0,974	1,025	4,034	0,517	1,693	3,006	8,003	
1984-86	0,452	0,586	0,569	2,398	0,390	1,543	2,216	4,810	
1989-91	1,133	0,924	0,942	3,700	0,509	1,677	2,916	7,145	
				Percentual					
1979-81 até 1984-86	12,3	5,9	5,3	15,1	9,9	1,9	4,8	13,0	
1984-86 até 1989-91	20,2	9,6	10,6	9,1	5,4	1,7	5,6	8,2	
1979-81 até 1989-91	16,2	7,7	7,9	12,1	7,6	1,8	5,2	10,6	

Nota: Para búfalo, carneiro, ovelha, cabra, leite de búfalo e carne de ave, FAO. *Production Yearbook*.
[1] Total da China *Agriculture Yearbook*.
[2] O total é calculado para comparação das estatísticas totais da China.
[3] US Bureau of the Census, base de dados internacionais.
nd: não-disponível.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

ÍNDICE FGV/ABAG 1996

Resultados de março de 1996

Discriminação	Variação %	Ponderação	Influência em pontos de percentagem	
			Índice FGV/Abag	IGP-DI
Total do mês	0,15	100,00	0,15	0,05
Itens do IPA-DI	0,17	66,79	0,11	0,04
Alimentação	1,02	26,82	0,27	0,09
Matérias-primas brutas	-0,40	39,97	-0,16	-0,05
Algodão arbóreo	0,00	0,13	0,00	0,00
Algodão herbáceo	1,16	1,31	0,02	0,00
Amendoim	-3,76	0,09	0,00	0,00
Arroz em casca	-8,18	3,16	-0,26	-0,08
Aves	-0,69	2,28	-0,02	-0,01
Babaçu	16,58	0,09	0,01	0,00
Borracha hévea	0,00	0,18	0,00	0,00
Bovinos	-1,97	9,52	-0,19	-0,06
Cacau	0,50	0,80	0,00	0,00
Café em coco	10,15	2,79	0,28	0,09
Cana-de-açúcar	0,70	5,40	0,04	0,01
Cevada	8,43	0,11	0,01	0,00
Erva-mate (bruta)	10,23	0,04	0,00	0,00
Fumo em folha	2,58	0,74	0,02	0,01
Juta	1,82	0,03	0,00	0,00
Leite *in natura*	1,29	4,27	0,06	0,02
Malva	1,83	0,05	0,00	0,00
Soja	-5,97	3,21	-0,19	-0,06
Suínos	-3,81	1,84	-0,07	-0,02
Trigo	3,19	3,91	0,12	0,04
Itens do IPC-BR	1,66	33,21	0,04	0,01
Alimentação	-0,03	30,41	-0,01	0,00
Gêneros alimentícios	-0,11	26,07	-0,03	-0,01
Adoçantes	-0,13	0,60	0,00	0,00
Arroz e feijão	-2,48	1,12	-0,03	-0,01
Aves e ovos	1,54	1,16	0,02	0,01
Bebidas não-alcoólicas	2,26	1,49	0,03	0,01
Carne bovina	-2,60	2,21	-0,06	-0,02
Carne suína	-3,90	0,13	-0,01	0,00
Carnes e peixes industrializados	-1,40	1,34	-0,02	-0,01
Condimentos	1,23	0,86	0,01	0,00
Doces e chocolates	0,50	0,61	0,00	0,00
Frutas	-1,77	2,69	-0,05	-0,02
Hortaliças	1,18	3,86	0,05	-0,01
Laticínios	-0,18	3,45	-0,01	0,00
Massas e farinhas	1,03	0,89	0,01	0,00
Óleos e gorduras	0,65	0,82	0,01	0,00
Outros gêneros alimentícios	1,42	0,22	0,00	0,00
Panificados	0,50	3,15	0,02	0,01
Pescado	-1,07	0,96	-0,01	0,00
Enlatados e conservas	0,36	0,51	0,00	0,00
Alimentação fora	0,47	4,34	0,02	0,01
Bebidas alcoólicas e fumo	1,69	2,80	0,05	0,02

Um ponto de inflexão?

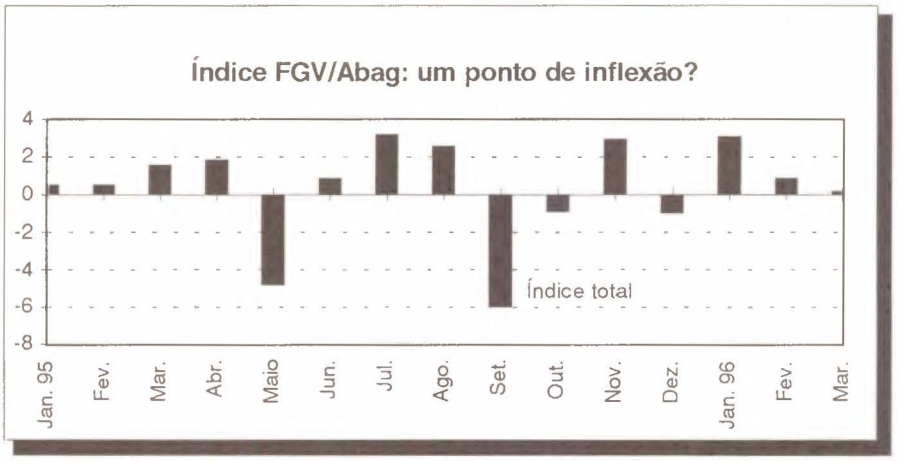
O índice FGV/Abag registrou, em março, uma elevação de apenas 0,15%, o que demonstra uma tendência de queda nos preços do segmento do agribusiness em função da colheita da safra 1995/96. Vale ressaltar que, embora em março do ano anterior, com uma safra recorde de grãos sendo colhida, o índice tenha registrado um resultado bem mais elevado, 1,56%, o grupo matérias-primas brutas apresentou no mês uma forte deflação de 2%. Já em abril, a deflação não foi tão pronunciada e os outros itens de alimentação, tanto no atacado como no varejo, apresentaram resultados também bem baixos, à exceção do grupo bebidas alcoólicas e fumo.

A forte elevação nas cotações das principais commodities internacionais, como o milho, o trigo e a soja, aliada ao fato da confirmada quebra da safra nacional em 12,87% (segundo o último levantamento do IBGE) criam um ambiente de incerteza com relação à evolução dos preços agrícolas para os próximos meses, e por conseguinte do próprio Índice FGV/Abag. Culturas como o arroz, o milho e a soja apresentaram drásticas reduções de produção, 12,93, 15,23 e 15,06% respectivamente. Sendo milho e soja insumos para rações animais, a chamada âncora vermelha (carnes bovina, suína e de frango) encontra-se ameaçada. No resultado do mês anterior, evidenciou-se a queda dos preços no atacado e no varejo da carne bovina. Os baixos preços, em conjunto com a manutenção do elevado percentual de descarte de matrizes bovinas (ver box em *Agroanalysis* de abril de 1996, p. 24), indicam que uma reversão desse quadro possivelmente ocorrerá mais adiante. No caso do frango, os aumentos já vêm ocorrendo desde novembro de 1995, pressionados pelo aumento do milho e pela queda no alojamento de pintos de um dia.

Estrutura

O índice FGV/ABG vem sendo calculado desde setembro de 1993 como resultado do convênio mantido entre a Fundação Getulio Vargas e a Associação Brasileira de Agribusiness. Seu objetivo é avaliar o impacto dos produtos semiprocessados, processados e *in natura* de origem agrícola, no atacado e no varejo, sobre a inflação. O índice é constituído por itens pertencentes ao índice de preços por atacado — disponibilidade interna (IPA-DI) — e ao índice de preços ao consumidor (IPC-BR). Em termos de grandes grupos, foram selecionados os integrantes do IPA-DI, classificados em alimentação e matérias-primas brutas, e produtos e serviços do IPC-BR, classificados em alimentação (gêneros alimentícios e alimentação fora) e bebidas alcoólicas e fumo.

A ponderação, ou seja, a importância relativa de cada componente do Índice FGV/Abag, e sua influência no índice, que resulta do peso e da variação de preço ocorrida no mês, constam da tabela.



Índice FGV/Abag — últimos resultados

	Índice FGV/Abag total	Itens do IPA-DI	Alimentação	Matéria-prima bruta	Itens do IPC-BR	Alimentação	Gêneros alimentícios
Out. 1995	(0,93)	(1,16)	(2,75)	0,59	(0,48)	(1,14)	(1,20)
Nov.	2,92	3,73	4,29	3,12	1,29	1,23	1,62
Dez.	(1,03)	(1,91)	(3,15)	(0,56)	0,73	0,84	0,88
Jan. 1996	3,07	3,27	7,31	0,52	3,42	2,89	3,36
Fev.	0,85	1,21	0,21	1,90	0,38	0,12	(0,15)
Mar.	0,15	0,17	1,02	(0,40)	1,66	(0,03)	(0,11)
Acum. 1995	0,56	(3,87)	(7,26)	(0,03)	10,21	8,40	6,39
Acum. 1996	4,11	4,70	8,62	2,03	5,54	2,98	3,09
Mar. 1996	1,56	0,78	3,06	(2,00)	3,24	3,45	3,48

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO
MARIA DAS GRAÇAS SOARES

Brasil — açúcar refinado

O avanço de quase 5% na produção brasileira de 1995/96 sobre a anterior deve-se ao maior direcionamento da cana para este fim, em detrimento da produção de álcool.

1992/93 a 1995/96[p] – em mil t

Item	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96[p]
Estoque inicial	950	880	455	732
Produção	9.800	9.930	12.400	13.000
Importação	55	6	55	30
Suprimento	10.805	10.816	12.910	13.762
Consumo interno	7.500	7.500	8.000	8.100
Exportação	2.425	2.861	4.178	4.800
Estoque final	880	455	732	862

Cuba — açúcar refinado

A despeito da recuperação de 21% registrada na produção cubana do último ano-safra sobre a anterior e da repetição do consumo interno, a disponibilidade para exportação ainda não conseguirá retornar aos elevados níveis atingidos no início da década.

1992/93 a 1995/96[p] – em mil t

Item	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96[p]
Estoque inicial	500	130	50	50
Produção	4.280	4.000	3.300	4.000
Importação	0	0	0	0
Suprimento	4.780	4.130	3.350	4.050
Consumo interno	850	780	700	700
Exportação	3.800	3.300	2.600	3.250
Estoque final	130	50	50	100

Índia — açúcar refinado

Maior consumidora mundial de açúcar, a Índia deverá sofrer retração de 7,3% em sua produção em 1995/96 ante o recorde da temporada anterior, por conta do atraso da estação das monções em regiões canavieiras, combinado à irregularidade das chuvas.

1992/93 a 1995/96[p] – em mil t

Item	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96[p]
Estoque inicial	5.245	3.501	2.731	5.176
Produção	12.456	11.660	16.345	15.150
Importação	0	1.500	600	0
Suprimento	17.701	16.661	19.676	20.326
Consumo interno	13.810	13.900	14.300	15.000
Exportação	390	30	200	600
Estoque final	3.501	2.731	5.176	5.726

China — açúcar refinado

Embora o governo chinês venha elevando os preços internos do açúcar, a produção do país deverá manter-se estável nos próximos anos devido ao aumento dos custos de produção e à maior lucratividade observada junto às lavouras de frutas e de vegetais.

1992/93 a 1995/96[p] – em mil t

Item	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96[p]
Estoque inicial	2.002	905	570	1.030
Produção	8.300	6.505	6.000	6.500
Importação	506	874	3.000	2.500
Suprimento	10.808	8.284	9.570	10.030
Consumo interno	7.800	6.600	8.000	8.200
Exportação	2.103	1.114	540	420
Estoque final	905	570	1.030	1.410

Países selecionados* — mel de abelhas

A queda de 2,7% no consumo interno de mel estimado para 1995 nos sete países em pauta deve-se primariamente aos preços mais elevados da commodity, em conseqüência da diminuição da disponibilidade nos países maiores exportadores.

1992 a 1995[e] – em t

Item	1992	1993	1994	1995[e]
Estoque inicial	73.347	61.772	66.291	52.489
Produção	489.923	494.335	480.052	456.150
Importação	141.875	143.816	144.728	129.850
Suprimento	705.145	699.927	691.071	638.489
Consumo interno	429.224	420.771	417.758	406.658
Exportação	214.149	212.865	220.824	202.342
Estoque final	61.772	66.291	52.489	29.489

China — mel de abelhas

Após o recorde da produção chinesa de 206 mil toneladas em 1991, o setor vem presenciando o paulatino afastamento de criadores de abelhas da atividade, em função do aumento dos custos de transporte e da diminuição dos preços definidos internamente para a commodity.

1992 a 1995[e] – em t

Item	1992	1993	1994	1995[e]
Estoque inicial	9.000	4.000	3.000	1.000
Produção	178.000	176.000	177.000	165.000
Importação	3	6	40	150
Suprimento	187.003	180.006	180.040	166.150
Consumo interno	91.258	80.468	76.755	75.208
Exportação	91.745	96.538	102.285	89.942
Estoque final	4.000	3.000	1.000	1.000

EUA — mel de abelhas

O contínuo declínio do número de colméias nos EUA, desde o seu recorde de 5,9 milhões de unidades observado em 1947 (reduzido para apenas 2,7 milhões de unidades no ano passado), é explicado pela retração das áreas florais, pelo maior uso de pesticidas e pelo aumento dos custos de produção.

1992 a 1995[e] – em t

Item	1992	1993	1994	1995[e]
Estoque inicial	49.562	46.964	53.202	42.674
Produção	100.055	104.620	98.500	98.000
Importação	51.995	60.617	55.896	42.000
Suprimento	201.612	212.205	207.598	182.674
Consumo interno	149.919	155.129	161.140	155.000
Exportação	4.729	3.874	3.784	4.200
Estoque final	46.964	53.202	42.674	23.474

Alemanha — mel de abelhas

Maior país importador da commodity, a Alemanha destina o produto basicamente à indústria de panificação e à confecção de doces e balas.

1992 a 1995[e] – em t

Item	1992	1993	1994	1995[e]
Estoque inicial	5.000	3.685	3.000	1.000
Produção	24.677	26.357	22.233	25.000
Importação	89.235	80.673	82.659	82.000
Suprimento	118.912	110.715	107.892	108.000
Consumo interno	102.000	93.910	93.266	93.000
Exportação	13.227	13.805	13.626	14.000
Estoque final	3.685	3.000	1.000	1.000

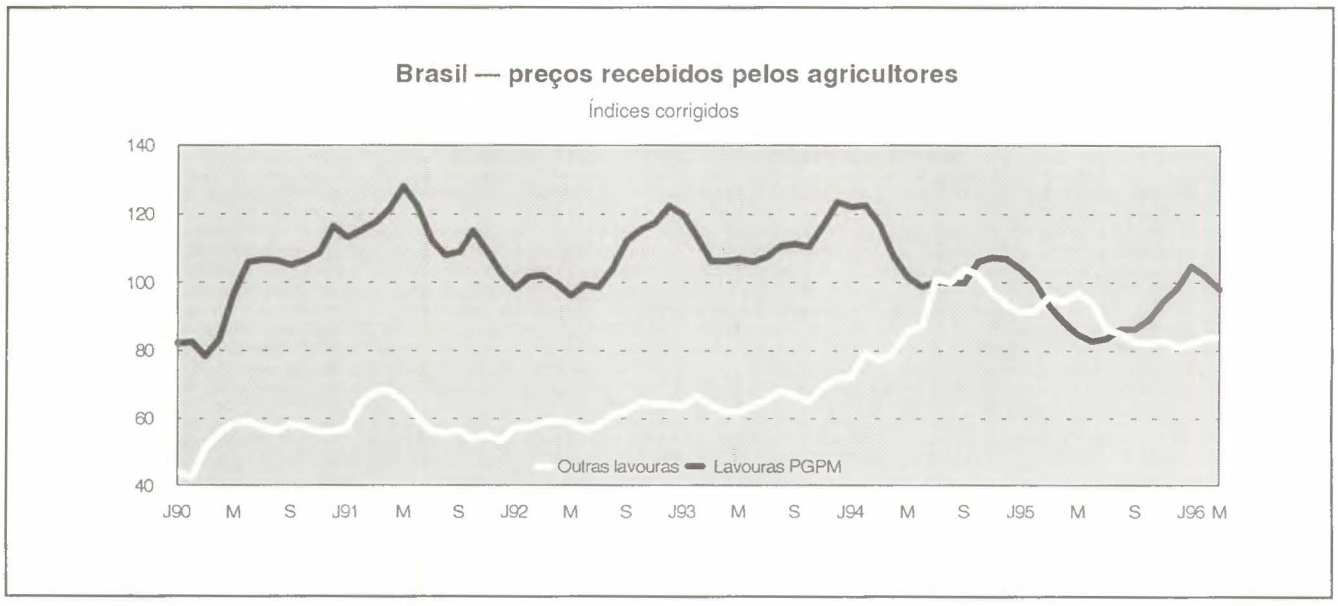
Fonte: USDA (novembro de 1995).
[e] Estimativa.
[P] Previsão.
* Alemanha, Argentina, Canadá, China, EUA, México e Rússia.

Brasil — índices de preços recebidos pelos agricultores — valores nominais (base: agosto de 1994 = 100)

Anos/Produtos	Lavoura	Produtos - PGPM[1]	Demais lavouras	Produto animal	IPR
1990	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002
1991	0,010	0,013	0,007	0,012	0,010
1992	0,112	0,141	0,079	0,121	0,114
1993	2,602	3,215	1,903	2,829	2,670
1994	70,490	73,192	66,860	70,140	70,348
1995	106,133	106,894	104,206	102,881	105,057
Mar. 94	26,103	30,876	20,382	23,581	25,174
Abr.	35,845	40,526	29,942	33,022	34,806
Maio	50,354	53,874	45,587	46,378	48,890
Jun.	72,980	76,818	67,744	73,149	73,035
Jul.	97,452	97,111	97,989	96,121	96,984
Ago.	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Set.	103,089	101,389	105,745	101,000	102,362
Out.	109,073	110,509	106,613	108,407	108,848
Nov.	110,429	114,424	104,110	115,871	112,339
Dez.	109,175	114,836	100,499	115,512	111,387
Jan. 95	107,853	113,183	99,639	112,682	109,557
Fev.	106,896	110,407	101,215	107,540	107,190
Mar.	106,082	104,652	107,549	103,853	105,383
Abr.	104,519	101,611	108,367	102,424	103,866
Maio	103,289	97,682	111,640	100,989	102,563
Jun.	103,287	97,938	111,177	99,683	102,100
Jul.	102,833	101,049	104,418	101,294	102,382
Ago.	105,654	105,750	104,173	104,275	105,261
Set.	103,395	104,694	100,093	102,094	103,028
Out.	105,390	108,154	99,878	99,754	103,503
Nov.	111,026	116,162	102,015	101,119	107,605
Dez.	113,373	121,439	100,306	98,861	108,251
Jan.96	120,377	131,544	103,150	97,590	112,128
Fev.	120,190	128,810	106,130	96,640	111,640
Mar.	117,800	124,310	106,540	97,030	110,340

[1] Lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos.

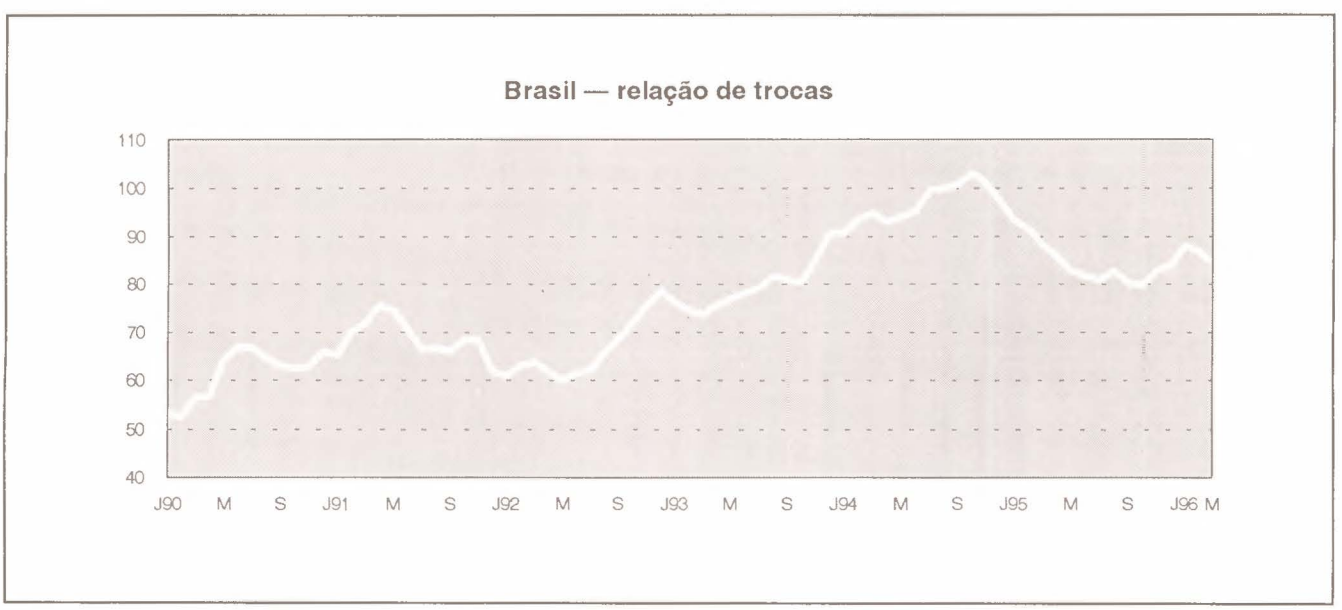
A entrada de uma nova safra reverteu a tendência dos preços recebidos pelos agricultores. A comercialização da safra exige cuidados redobrados.



Brasil — índices de preços pagos pelos agricultores — valores nominais (base: agosto de 1994 = 100)

Anos/Produtos	Sementes	Fertilizantes	Agrotóxicos	Serviços	Combustíveis	Mão-de-obra	IPP-Brasil
1990	0,002	0,004	0,003	0,003	0,002	0,003	0,003
1991	0,014	0,017	0,015	0,014	0,011	0,016	0,015
1992	0,144	0,170	0,163	0,182	0,153	0,147	0,159
1993	2,914	3,062	3,184	3,380	3,260	3,012	3,113
1994	70,358	69,590	69,556	70,490	69,377	78,287	71,441
1995	107,525	111,208	105,203	118,388	101,834	193,854	125,843
Mar. 94	28,745	27,081	27,860	27,645	26,890	27,251	27,504
Abr.	39,992	37,386	39,050	39,161	38,679	38,204	38,562
Maio	54,840	53,979	55,321	51,496	52,750	52,730	53,512
Jun.	76,375	78,219	79,235	72,629	79,833	73,444	76,666
Jul.	97,496	98,627	99,945	96,465	99,932	95,074	97,841
Ago.	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Set.	99,641	99,996	99,178	102,264	100,000	111,166	102,312
Out.	102,530	100,780	99,950	105,580	100,000	122,930	105,700
Nov.	104,794	103,058	100,304	108,168	100,000	134,784	109,203
Dez.	106,705	102,540	100,300	106,988	100,000	149,653	112,025
Jan. 95	106,309	103,892	100,812	108,949	100,000	112,025	115,412
Fev.	105,949	104,451	102,151	110,674	100,000	169,459	116,800
Mar.	106,465	106,425	102,645	114,138	100,000	181,424	120,150
Abr.	106,137	108,584	104,105	115,115	100,000	186,274	121,854
Maio	105,837	108,301	104,061	118,547	100,000	199,198	124,695
Jun.	106,078	108,852	104,211	119,210	100,000	206,690	126,297
Jul.	107,753	108,726	105,509	121,694	100,000	208,647	127,354
Ago.	108,083	110,113	105,743	121,743	100,000	208,023	127,667
Set.	108,690	113,447	106,736	122,312	100,000	209,282	129,069
Out.	109,066	118,036	107,876	121,906	107,336	211,619	131,988
Nov.	109,612	120,981	108,744	122,746	107,336	215,833	133,840
Dez.	110,327	122,683	109,843	123,622	107,336	217,780	134,994
Jan. 96	111,230	124,795	110,551	124,575	107,336	222,214	136,724
Fev.	111,978	125,908	111,491	125,145	107,336	227,798	138,358
Mar.	113,230	127,160	111,590	126,210	107,340	230,690	139,580

Aumentos nos preços dos fertilizantes e agrotóxicos contribuem para a reversão da relação de trocas, reduzindo a rentabilidade da atividade agrícola.



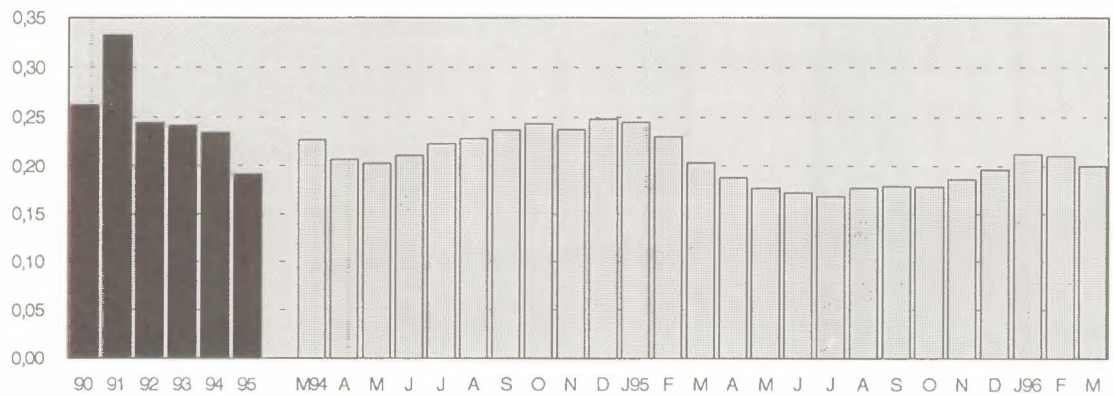
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de março de 1996/unidade)

Anos/Produtos	Algodão em caroço (kg)	Amendoim em casca (kg)	Arroz em casca (kg)	Banana (dúzia)	Batata-inglesa (kg)	Cacau (15kg)	Café em coco (kg)	Cana-de-açúcar (t)
1990	0,50	0,44	0,26	0,34	0,40	16,87	0,67	14,66
1991	0,52	0,52	0,33	0,35	0,43	19,11	0,64	15,67
1992	0,46	0,36	0,24	0,25	0,27	18,93	0,55	16,26
1993	0,51	0,46	0,24	0,27	0,30	16,72	0,70	14,53
1994	0,52	0,41	0,23	0,34	0,47	17,58	1,24	14,98
1995	0,46	0,37	0,19	0,51	0,35	16,26	1,12	13,47
Mar. 94	0,55	0,36	0,23	0,29	0,45	18,23	0,80	15,24
Abril	0,55	0,33	0,21	0,29	0,57	17,27	0,85	15,63
Maio	0,57	0,35	0,20	0,30	0,49	19,42	1,10	15,47
Jun.	0,54	0,37	0,21	0,31	0,35	20,42	1,23	15,40
Jul.	0,54	0,41	0,22	0,34	0,41	19,21	1,81	15,19
Ago.	0,51	0,42	0,23	0,39	0,43	18,37	1,65	14,71
Set.	0,50	0,42	0,24	0,40	0,61	16,63	1,68	14,55
Out.	0,50	0,51	0,24	0,41	0,58	15,06	1,58	14,41
Nov.	0,50	0,52	0,24	0,43	0,53	15,09	1,41	13,88
Dez.	0,50	0,51	0,25	0,44	0,46	14,80	1,24	13,96
Jan. 95	0,50	0,48	0,24	0,47	0,47	15,70	1,16	13,56
Fev.	0,49	0,44	0,23	0,45	0,44	16,23	1,20	13,46
Mar.	0,50	0,34	0,20	0,49	0,41	18,42	1,29	13,22
Abr.	0,50	0,38	0,19	0,55	0,36	18,25	1,25	12,82
Maio	0,46	0,36	0,18	0,56	0,47	18,92	1,27	13,14
Jun.	0,43	0,36	0,17	0,59	0,58	17,41	1,15	13,08
Jul.	0,41	0,36	0,17	0,59	0,41	14,45	1,04	13,02
Ago.	0,40	0,32	0,18	0,57	0,26	14,80	1,08	13,32
Set.	0,41	0,32	0,18	0,48	0,22	14,63	1,05	13,37
Out.	0,44	0,34	0,18	0,47	0,19	14,67	1,01	14,09
Nov.	0,45	0,36	0,19	0,46	0,18	16,11	1,01	14,20
Dez.	0,47	0,36	0,20	0,44	0,16	15,53	0,96	14,32
Jan. 96	0,47	0,34	0,21	0,42	0,19	14,76	0,98	14,17
Fev.	0,47	0,33	0,21	0,43	0,17	14,43	1,08	14,13
Mar.	0,47	0,30	0,20	0,37	0,21	14,20	1,08	13,98

Apesar da redução na quantidade colhida, a existência de estoques e a contenção da demanda impedem uma reação dos preços.

Brasil — arroz — preços recebidos pelos agricultores

(em R$ de março de 1996/kg)



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de março de 1996/unidade)

Anos/Produtos	Feijão (kg)	Fumo em folha (kg)	Laranja (cento)	Milho (kg)	Mandioca (raiz — t)	Soja (kg)	Tomate (kg)	Trigo (grão — kg)
1990	0,78	1,73	3,60	0,18	52,12	0,21	0,47	0,17
1991	0,77	1,79	2,77	0,19	62,42	0,26	0,40	0,17
1992	0,60	2,49	2,72	0,17	70,55	0,27	0,38	0,20
1993	0,75	2,23	2,15	0,17	70,01	0,26	0,35	0,18
1994	0,91	1,91	2,91	0,15	50,29	0,23	0,45	0,15
1995	0,54	1,77	2,78	0,12	70,93	0,17	0,42	0,15
Mar. 94	1,52	1,91	3,05	0,14	55,98	0,25	0,41	0,14
Abr.	1,26	1,86	2,89	0,14	46,51	0,23	0,37	0,14
Maio	0,86	2,00	2,37	0,14	39,98	0,23	0,29	0,15
Jun.	0,66	2,03	2,28	0,13	38,39	0,25	0,22	0,15
Jul.	0,72	1,98	2,46	0,14	36,64	0,22	0,26	0,16
Ago.	0,66	1,91	2,42	0,14	46,98	0,22	0,44	0,15
Set.	0,65	1,85	2,72	0,14	48,27	0,21	0,74	0,15
Out.	0,84	1,80	3,02	0,15	47,78	0,21	0,74	0,16
Nov.	0,81	1,82	3,31	0,15	56,40	0,20	0,57	0,15
Dez.	0,72	1,81	3,65	0,15	59,54	0,20	0,46	0,17
Jan. 95	0,65	1,85	3,95	0,14	67,40	0,20	0,31	0,16
Fev.	0,64	1,84	3,31	0,13	69,84	0,20	0,41	0,16
Mar.	0,64	1,81	3,68	0,11	72,13	0,17	0,54	0,16
Abr.	0,61	1,78	3,66	0,11	69,76	0,15	0,64	0,15
Maio	0,56	1,78	3,29	0,11	73,00	0,14	0,65	0,15
Jun.	0,49	1,77	2,70	0,12	73,68	0,14	0,64	0,14
Jul.	0,47	1,73	2,36	0,12	71,76	0,16	0,34	0,14
Ago.	0,47	1,71	2,10	0,11	71,36	0,18	0,30	0,14
Set.	0,46	1,74	2,10	0,12	66,73	0,18	0,26	0,15
Out.	0,47	1,72	2,18	0,13	70,38	0,18	0,22	0,15
Nov.	0,48	1,71	2,12	0,13	69,88	0,20	0,29	0,16
Dez.	0,52	1,83	1,91	0,13	75,24	0,21	0,38	0,16
Jan. 96	0,59	1,98	1,77	0,14	76,17	0,22	0,42	0,16
Fev.	0,57	2,05	1,66	0,14	68,75	0,21	0,38	0,17
Mar.	0,56	1,99	1,64	0,13	68,37	0,20	0,43	0,18

A elevação das cotações internacionais, o baixo nível dos estoques mundiais e o surgimento de pragas em países produtores contribuíram para a reação do mercado interno, o que deverá estimular o plantio da nova safra.

Brasil — trigo em grão — preços recebidos pelos agricultores

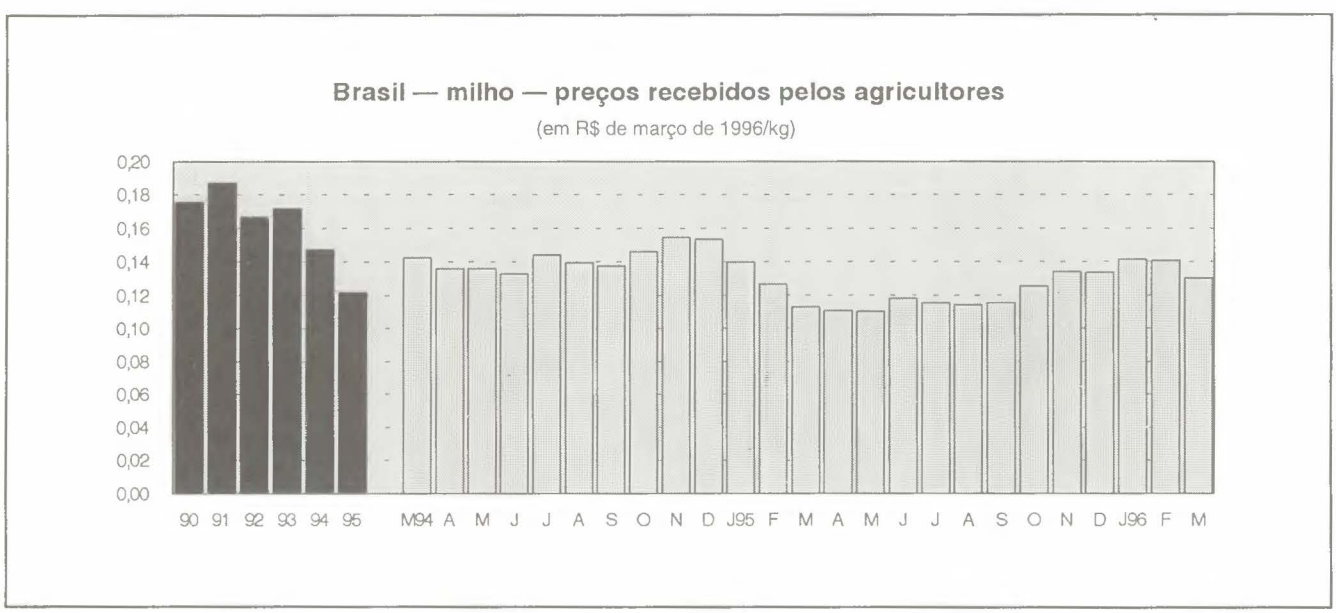
(em R$ de março de 1996/kg)



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de março de 1996/unidade)

Anos/Produtos	Cebola (kg)	Mamona (kg)	Pimenta-do-reino (kg)	Sisal (kg)	Uva (kg)	Bezerro (até 1 ano — cab.)	Boi gordo p/ corte (1@)	Vaca leiteira de raça (cab.)
1990	0,68	0,25	1,21	0,18	0,33	166,33	33,89	815,99
1991	0,40	0,21	1,00	0,18	0,28	147,33	31,23	657,97
1992	0,43	0,22	0,82	0,17	0,24	134,27	29,80	563,13
1993	0,43	0,25	0,89	0,18	0,49	144,73	31,59	601,04
1994	0,34	0,25	1,43	0,21	0,32	166,86	30,66	752,10
1995	0,47	0,25	1,69	0,26	0,18	147,60	24,94	828,50
Mar. 94	0,36	0,30	0,89	0,24	0,29	146,86	29,68	580,21
Abr.	0,31	0,30	1,33	0,24	0,30	148,21	29,01	597,75
Maio	0,36	0,27	1,60	0,24		149,48	25,77	641,68
Jun.	0,29	0,25	1,18	0,19		165,08	31,21	716,92
Jul.	0,38	0,22	1,61	0,18		172,73	28,89	764,19
Ago.	0,34	0,23	1,71	0,16		179,81	29,76	810,41
Set.	0,32	0,24	1,68	0,20		182,30	29,44	848,07
Out.	0,43	0,24	1,81	0,23		190,81	33,81	914,21
Nov.	0,40	0,24	1,84	0,25		190,08	35,58	956,51
Dez.	0,42	0,25	1,76	0,25		187,01	33,30	1.001,15
Jan. 95	0,42	0,26	1,63	0,24	0,61	177,20	29,36	946,83
Fev.	0,47	0,25	1,68	0,26	0,44	176,11	28,43	935,44
Mar.	0,45	0,26	1,75	0,28	0,51	168,94	27,13	905,74
Abr.	0,48	0,27	1,88	0,28	0,00	159,80	25,44	858,49
Maio	0,51	0,25	1,77	0,25	0,62	152,07	24,10	837,39
Jun.	0,73	0,26	1,76	0,25	0,00	140,93	22,83	805,87
Jul.	0,81	0,25	1,67	0,24	0,00	134,85	23,45	798,57
Ago.	0,58	0,24	1,63	0,24	0,00	135,02	24,24	786,96
Set.	0,48	0,24	1,67	0,25	0,00	134,61	23,66	779,77
Out.	0,32	0,25	1,64	0,27	0,00	133,46	23,78	780,02
Nov.	0,22	0,25	1,62	0,26	0,00	131,30	24,05	758,34
Dez.	0,19	0,26	1,55	0,25	0,00	126,96	22,76	748,56
Jan. 96	0,23	0,26	1,52	0,23	0,59	120,61	21,46	716,33
Fev.	0,27	0,27	1,54	0,22	0,42	117,22	21,30	705,41
Mar.	0,30	0,25	1,49	0,23	0,42	117,71	21,08	698,87

A entrada da safra sustou a recuperação de preços que se delineava. Embora a safra seja reduzida, a demanda contida (preços baixos de aves e suínos desestimulam os criadores) permite prever ausência de pressões.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de março de 1996/unidade)

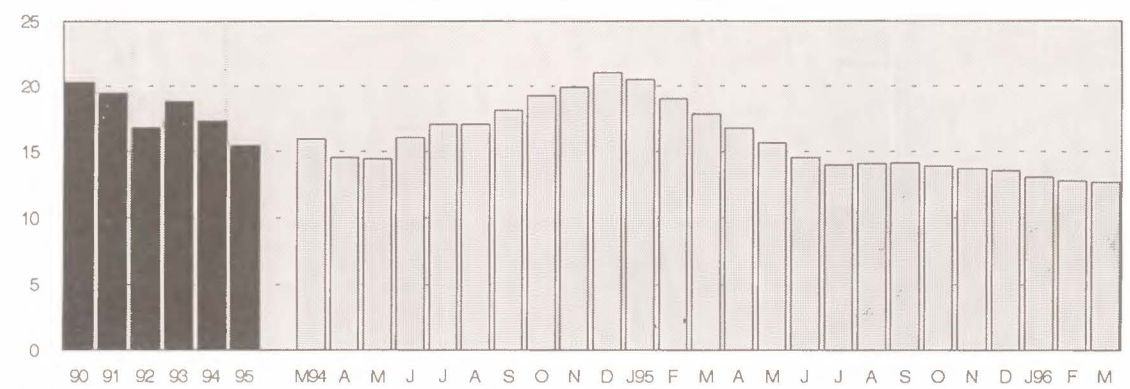
Anos/Produtos	Vaca leiteira comum (cab.)	Suíno para corte (15kg)	Frango/galinha corte (kg)	Leite (l)	Lã (15kg)	Ovos (dúzia)	Mel de abelha (l)	Boi magro (cab.)
1990	500,69	20,26	1,47	0,34	30,31	0,91	3,41	311,51
1991	411,40	19,38	1,25	0,32	17,89	0,80	3,99	269,29
1992	351,18	16,79	1,10	0,30	28,34	0,77	2,57	250,75
1993	373,88	18,76	1,11	0,31	23,54	0,87	2,68	262,89
1994	457,11	17,26	1,06	0,28	27,92	0,81	3,11	294,03
1995	464,13	15,64	0,86	0,29	34,59	0,66	5,28	259,50
Mar. 94	368,96	15,92	1,01	0,24	22,83	0,79	2,48	267,87
Abr.	369,26	14,54	1,00	0,25	24,31	0,81	2,52	270,68
Maio	400,61	14,45	1,00	0,27	25,31	0,81	2,74	253,52
Jun.	432,15	16,02	0,99	0,27	25,73	0,82	2,93	286,91
Jul.	465,84	17,06	1,10	0,30	28,97	0,96	3,21	298,35
Ago.	498,91	17,04	1,08	0,30	28,67	0,92	3,38	308,97
Set.	511,60	18,12	1,00	0,31	31,04	0,84	3,47	312,06
Out.	543,06	19,26	1,03	0,30	34,40	0,74	3,67	327,81
Nov.	559,05	19,95	1,13	0,31	33,22	0,77	3,76	339,43
Dez.	578,66	21,02	1,17	0,31	34,44	0,78	4,04	334,56
Jan. 95	541,25	20,50	1,13	0,31	36,40	0,79	4,62	308,02
Fev.	527,40	19,00	1,00	0,30	34,65	0,75	4,81	307,63
Mar.	507,32	17,85	0,88	0,29	35,57	0,70	4,94	293,24
Abr.	522,81	16,76	0,83	0,30	35,13	0,67	5,04	274,79
Maio	475,89	15,66	0,83	0,31	35,82	0,66	5,32	261,48
Jun.	442,18	14,52	0,80	0,30	34,43	0,66	5,57	245,08
Jul.	437,24	13,99	0,81	0,29	34,82	0,63	5,57	239,89
Ago.	432,57	14,09	0,85	0,29	35,37	0,63	5,52	239,17
Set.	428,60	14,14	0,84	0,29	36,51	0,60	5,62	236,85
Out.	425,24	13,91	0,77	0,28	37,60	0,58	5,59	238,79
Nov.	417,79	13,73	0,78	0,28	30,86	0,60	5,51	236,59
Dez.	411,32	13,56	0,81	0,27	27,92	0,61	5,20	232,53
Jan. 96	396,92	13,09	0,80	0,26	26,81	0,62	5,26	219,09
Fev.	383,93	12,79	0,79	0,25	26,90	0,64	5,17	216,48
Mar.	377,54	12,69	0,79	0,25	27,06	0,70	5,22	215,60

Fonte dos dados primários, brutos: empresas estaduais de assistência técnica e extensão rural, Instituto de Economia Agrícola (SP), Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais, Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira e prefeituras municipais.
Elaboração: Centro de Estudos Agrícolas — IBRE/FGV.

A fraca demanda, influenciada em parte por temperaturas elevadas, deprime os preços. Por outro lado os custos de produção em ascensão reduzem ainda mais a lucratividade da atividade. Espera-se redução do rebanho.

Brasil — suíno para corte — preços recebidos pelos criadores

(em R$ de março de 1996/15kg)



MARIA JOSÉ C. MONTEIRO

Mercado externo

As previsões do mercado foram realizadas no dia 23 de abril e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de maio de 1996.

Produtos / Preços	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Abril 1995	Março 1996	1 a 22 abril 1996	16 a 22 abril 1996	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A		
Açúcar raw US¢/lb-peso	13,34	12,01	11,55	11,28	11,55		10,99			10,86				10,58				Preços pressionados para baixo. A safra cubana poderá superar as expectativas e alcançar 4,5 milhões de toneladas (40% acima da anterior). A demanda chinesa este ano por açúcar importado deverá ser bem menor, uma vez que detém volumosos estoques, acumulados durante o ano passado.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	107,65	83,92	83,35	83,82	85,35		86,57			82,90		80,75			81,45			As cotações devem acompanhar o desenvolvimento do plantio da safra 96/97 na região do Texas e as condições climáticas da região.
Cacau Bahia US$/ tonelada	1.347,24	1.239,00	1.331,00	1.333,00	1.331,00		1.350,00		1.367,00			1.382,00			1.396,00			Anunciada a primeira estimativa de excedente mundial de cacau pelo USDA, em 93 mil toneladas as cotações devem ceder após a forte alta de abril. A decisão da UE com relação ao uso de outras gorduras vegetais no fabrico de chocolate deve gerar fortes especulações acerca da demanda européia por cacau.
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	168,24	116,80	117,00	120,02	117,00		117,04		116,37			115,74			114,46			Aproxima-se o período de colheita no Brasil, com boas perspectivas de recuperação da produção. Muita especulação em torno do megaleilão dos estoques oficiais brasileiros. A chegada do inverno no hemisfério Sul sempre traz temores quanto à ocorrência de geadas no Brasil.

Fonte dos dados brutos: bolsas de Nova York e Chicago.

Mercado externo

Produtos / Preços	Média dos 1os Iuturos				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Abril 1995	Março 1996	1 a 22 abril 1996	16 a 22 abril 1996	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A		
Milho two yellow US¢/ bushel	248,87	389,50	441,95	456,30	441,95		427,63		366,75			332,98			340,02		↗	Os estoques norte-americanos foram reavaliados para 9,3 milhões de toneladas pelo USDA, e as condições meteorológicas previstas para o *corn-belt* mantêm-se desfavoráveis para o andamento da safra.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	575,78	729,71	783,97	796,70	783,97		792,82	793,38	780,08		773,70		780,32		785,72		↗	Além das avaliações do USDA sobre o próprio complexo da soja, as altas das cotações dos cereais mantêm a pressão altista.
Soja-farelo US$/ tonelada	167,42	230,76	248,03	251,94	248,03		251,81	252,05	249,57	246,47		246,23					↗	A demanda firme e a posição dos estoques mundiais permanecem atuantes.
Suco de laranja US¢/lb-peso	107,91	132,09	130,41	130,21	130,41		128,85		127,57		124,59		122,52		124,54		↘	A informação por parte do Florida Agricultural Statistics Service de que as fortes chuvas ocorridas na Flórida no início de abril não afetaram os pomares vem causando perda de fôlego neste mercado.
Trigo soft red U$¢/ bushel	351,29	488,80	558,58	594,85	558,58		525,92		525,90			533,40			526,23		↗	As cotações continuam batendo recordes de alta, em função do apertado balanço de oferta e demanda.

Mercado interno

Os preços nominais foram corrigidos pelo IGP-DI até junho de 1994 e convertidos em R$ mediante a divisão pelo valor da URV média de junho de 1994. Posteriormente, foram corrigidos pelo IGP-DI (da nova base, após a implantação do real) para março de 1996. Os valores de abril são nominais.

Produtos / Preços	Abril 1995	Março 1996	1 a 22 abril 1996	16 a 22 abril 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	26,94	26,08	23,46	23,39	→	A tendência continua sendo de baixa, uma vez que não há perspectiva de ser fechado um acordo com a indústria, e a colheita desta safra deverá ter atingido o seu pico. Alguns *traders* afirmam que poucos negócios têm sido fechados a 69¢/lb, para pagamento em 30 dias.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	25,96	28,19	30,25	34,50	↗	As previsões mais otimistas aguardam uma leve alta no mercado, em função da recusa dos produtores em aceitar as ofertas pouco atraentes das indústrias na compra de grandes volumes do produto. As compras através do Irga ajudam a sustentar os preços.
Boi gordo R$/arroba	25,69	21,88	22,00	22,00	↘	Há uma leve tendência de queda nas cotações, em função do pico de safra (abril/maio). A concorrência com a carne de frango continua limitando um melhor desempenho dos preços. Entretanto, as cotações não deverão cair abaixo do patamar de R$ 21,00, porque quando os frigoríficos forçam os preços para baixo os pecuaristas não fecham negócio.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	186,33	147,09	141,92	146,02	→	São grandes as incertezas quanto à retomada dos leilões dos estoques oficiais. Aproxima-se o período da colheita no Brasil. Chegada do inverno sempre traz o medo de que ocorram geadas nas regiões produtoras brasileiras.

Fontes dos dados brutos: algodão e café — BM&F; arroz, feijão, milho e soja — Bolsa de Cereais de São Paulo; boi gordo — IEA-SP; e frango vivo — APA-SP.
Nota: Todos os preços referem-se ao mercado de São Paulo, capital, exceto os do boi gordo, que são de Presidente Prudente, SP.

Mercado interno

Produtos / Preços	Abril 1995	Março 1996	1 a 22 abril 1996	16 a 22 abril 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	34,93	42,50	43,22	50,90	→	A entrada da segunda safra é regular e o mercado deverá prosseguir estabilizado em alta. A demanda é firme e o produtor vende apenas o necessário para quitar dívidas imediatas. O frio nas principais regiões produtoras é também um fator de sustentação do mercado.
Frango vivo R$/kg	0,56	0,67	0,59	0,59	↗	Os avicultores prosseguem diminuindo sua produção de pintos de corte ao mesmo tempo em que o preço do milho vem aumentando o suporte à tendência altista do preço do frango.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	7,63	7,85	7,87	8,69	↗	As perdas localizadas na lavoura do Sul do país, a menor safra esperada no Centro-Sul devido à retração da área plantada e a localização dos estoques em pontos distantes dos centros de consumo são fatores que deverão manter a tendência altista neste mercado.
Soja-grão industrial R$/60kg	10,73	13,20	13,26	14,85	↗	As cotações permanecem elevadas, no início da comercialização, em razão da forte influência dos acontecimentos no mercado externo.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

Agricultura de precisão

NÃO CIRCULA



ADRIANO J. B. V. AZEVEDO FILHO

Uma nova filosofia de controle da produção na agricultura está começando a tomar corpo em algumas regiões do Primeiro Mundo. Essa filosofia, chamada *agricultura de precisão*, é inspirada pela crescente disponibilidade de tecnologias ultramodernas de sensoriamento local e posicionamento geográfico através de satélites, as mesmas tecnologias que possibilitam que mísseis intercontinentais atinjam alvos situados a milhares de quilômetros de distância.

As pragas e ervas daninhas freqüentemente ocorrem em *reboleiras*, pontos específicos da área, e não em toda a superfície. Em 10ha de solo aparentemente homogêneo, é surpreendente a desigualdade de concentração de nutrientes como fósforo ou nitrogênio.

A tecnologia convencional utilizada na agricultura para a aplicação de fertilizantes, inseticidas, herbicidas e outros defensivos não dispõe de recursos que considerem essa variabilidade local na definição das quantidades de insumos necessárias para o controle da produção. A título de exemplo, a aplicação de fertilizantes em dada gleba considera uma dose fixa distribuída homogeneamente sobre o terreno — quase sempre em linhas — definida em função do teor médio de fertilidade indicado por uma análise de solo que considera uma amostra composta de subamostras tomadas aleatoriamente em vários pontos na gleba em questão. A aplicação de inseticidas segue o mesmo princípio: uma dose fixa do defensivo é distribuída em toda a gleba atingida pelo ataque de pragas. O ideal seria que esses produtos pudessem ser aplicados sobre o terreno em doses ótimas definidas em função da fertilidade existente em cada ponto da gleba, no caso de fertilizantes, ou da incidência de pragas existente em cada ponto da gleba, no caso de inseticidas. Esse é exatamente o ideal das técnicas utilizadas na agricultura de precisão. Em contraste com as técnicas convencionais, consideram-se informações de natureza local para definir quantidades ótimas de fertilizantes, inseticidas e congêneres.

Dois procedimentos distintos são utilizados para operacionalização dos princípios da agricultura de precisão. O primeiro é o princípio do controle autônomo. Nesse caso, o equipamento aplicador de insumos dispõe de sensores locais que alimentam com informações relevantes um computador de bordo, que por sua vez controla mecanismos de aplicação do produto. O controle autônomo depende da existência desses sensores. Um sensor para detecção automática do teor de matéria orgânica do solo em tempo real possibilitou o desenvolvimento de um sistema para aplicação de herbicidas cuja eficiência depende da concentração de matéria orgânica. À medida que o equipamento aplicador de herbicida se desloca no terreno, um sensor mede instantaneamente o teor de matéria orgânica no solo. Essa informação é processada por um computador de bordo que decide, a partir de um programa que internaliza conhecimentos especializados, a dosagem ideal de herbicida a ser aplicada no ponto em questão. Um outro sistema semelhante, também baseado em controle autônomo, consegue detectar os níveis de infestação de ervas daninhas e, com essa informação, aplicar doses de herbicida suficientes para controle.

No momento ainda não estão disponíveis em escala comercial todos os sensores necessários para um desenvolvimento mais expressivo da agricultura de precisão através do controle autônomo. Essa limitação induz a utilização de um procedimento alternativo chamado controle por posicionamento geográfico, o qual vem sendo utilizado com relativo sucesso na aplicação de fertilizantes. Realiza-se um levantamento detalhado dos nutrientes do solo na área considerada, usualmente desenvolvido com o auxílio de técnicas geoestatísticas. Constrói-se um mapa da área de interesse que especifica o teor de macro e micronutrientes para cada ponto da área, que é digitalizado e colocado no computador de bordo de um equipamento móvel (em geral um caminhão) que pode aplicar simultaneamente diversos fertilizantes. O equipamento desloca-se na área manejado por um operador e recebe sinais provenientes de satélites que possibilitam que o computador de bordo conheça a posição do equipamento no terreno a qualquer momento. O conhecimento da posição e o uso do mapa computadorizado da disponibilidade de nutrientes em cada posição possibilitam ao computador determinar uma dose adequada de cada fertilizante disponível. Essas doses são determinadas em *tempo real* a partir de sistemas inteligentes internalizados no computador de bordo para dar suporte à decisão.

Os custos envolvidos e o *know-how* necessário são obstáculos para a utilização dessa tecnologia diretamente pelos agricultores. Sua utilização se faz sob forma de terceirização, pela compra de serviços especializados na aplicação de fertilizantes pelo produtor. A extensão do uso dessa tecnologia em larga escala é ainda pouco conhecida. Há indicações, contudo, de que há produtores interessados por ela em algumas regiões praticantes de agricultura mais avançada. Uma empresa que oferece essa tecnologia através de venda de serviços ao produtor no estado de Minnesotta, EUA, já contava, no final de 1994, com mais de 250 mil hectares de culturas utilizando seus serviços. Essa mesma empresa estima que os ganhos líquidos diretos obtidos pela substituição das tecnologias convencionais de aplicação de fertilizantes pela aplicação posicionada por satélites estão na faixa de US$10-30 por hectare.

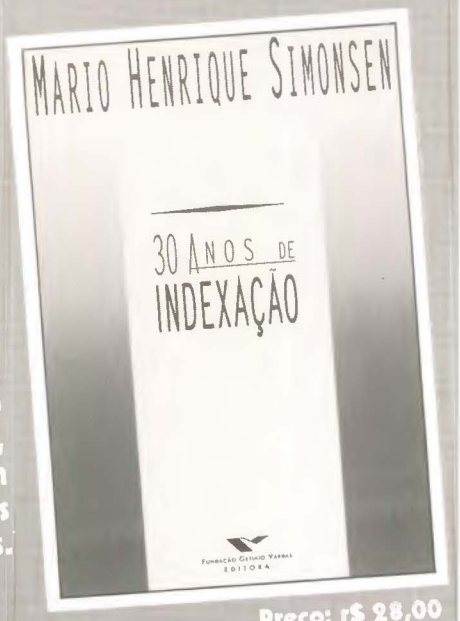
Adriano J. B. V. Azevedo Filho é professor do Departamento de Economia e Sociologia Rural/Esalq da Universidade de São Paulo.

30 ANOS DE INDEXAÇÃO

"Nenhum país desenvolveu um sistema de indexação tão sofisticado quanto o adotado pelo Brasil até recentemente. Isso em parte se explica pelo fato de o Brasil se ter tornado um dos campeões mundiais da alta crônica de preços: desde 1950 o país não experimenta um único ano com taxa de inflação inferior a dois dígitos.

(...) O remédio não é proibir, mas desregulamentar a indexação, ou seja, a indexação que transforma a ortodoxia antiinflacionária numa luta inglória não é a que espontaneamente se desenvolve nos mercados, mas a determinada pelo governo."

Mario Henrique Simonsen faz do tema o fio condutor para uma narrativa histórica e uma avaliação crítica dos erros e acertos das políticas de estabilização brasileiras. Com seu rigor analítico e a coerência conceitual, mostra que foram muitos os erros e poucos os acertos.



Preço: r$ 28,00

À Editora da FGV
Praia de Botafogo, 190 - 6° andar - 22253-900 - Rio de Janeiro - R.J.
✆(021) 536-9196 e 551-0698 - Fax: (021) 551-1596

Desejo adquirir ..... exemplar(es) do livro 30 ANOS DE INDEXAÇÃO, ao preço de R$ 28,00 cada exemplar, escolhendo a seguinte forma de pagamento:
❑ cheque nominal à Fundação Getulio Vargas, anexo;
❑ cartão de crédito ..... nº .....
válido até ____ / ____

Nome: .....

Endereço: .....

CEP: ..... Cidade: ..... Estado: .....

Telefone: ..... Fax: .....

Assinatura: ..... Data: ____ / ____ / ____

GU A DO EMPRESÁRIO MODERNO



A nova realidade econômica mundial exige do empreendedor muita criatividade, uma pitada de ousadia e um ótimo nível de informação

Assine

MERCOSUL

REVISTA DE NEGÓCIOS • MERCADO DO CONE SUL

editada pela

FCESP

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DE SÃO PAULO

Preencha o cupom, escolha uma das formas de pagamento, recorte na linha pontilhada e envie pelo correio para a revista MERCOSUL,
Av. Paulista, 119 - 5º andar
01311-000
São Paulo - SP - Brasil

SIM, desejo receber a revista **MERCOSUL** durante um ano (**12** edições)

NOME: _____

EMPRESA: _____

CARGO: _____

ENDEREÇO: _____

BAIRRO: _____ CEP: _____

CIDADE: _____ ESTADO: _____

TEL.: _____ FAX: _____

BRASIL

☐ Anexo a este cupom, estou enviando para a revista MERCOSUL cheque nominal à Federação do Comércio do Estado de São Paulo no valor de R$ 50,00 (cinqüenta reais).

☐ Anexa a este cupom, estou enviando para a revista MERCOSUL cópia xerox do comprovante de depósito no valor de R$ 50,00 (cinqüenta reais) no BANESPA - Agência 228 - Conta nº 13.01900-0 ou no BANCO DO BRASIL - Agência 1189-4 - Conta nº 20.000-X

☐ VISA

Autorizo o débito de R$ 50,00 (cinquenta reais), em 1 pagamento, em meu Cartão de Crédito VISA

nº _____

Validade (não deixe de preencher) _____ mês / ano

Data _____ Assinatura (igual à do cartão) _____

AG