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

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

EAESP/FGV
Biblioteca Karl A. Boedecker
PERIODICOS



Laranja: redescobrindo o mercado interno

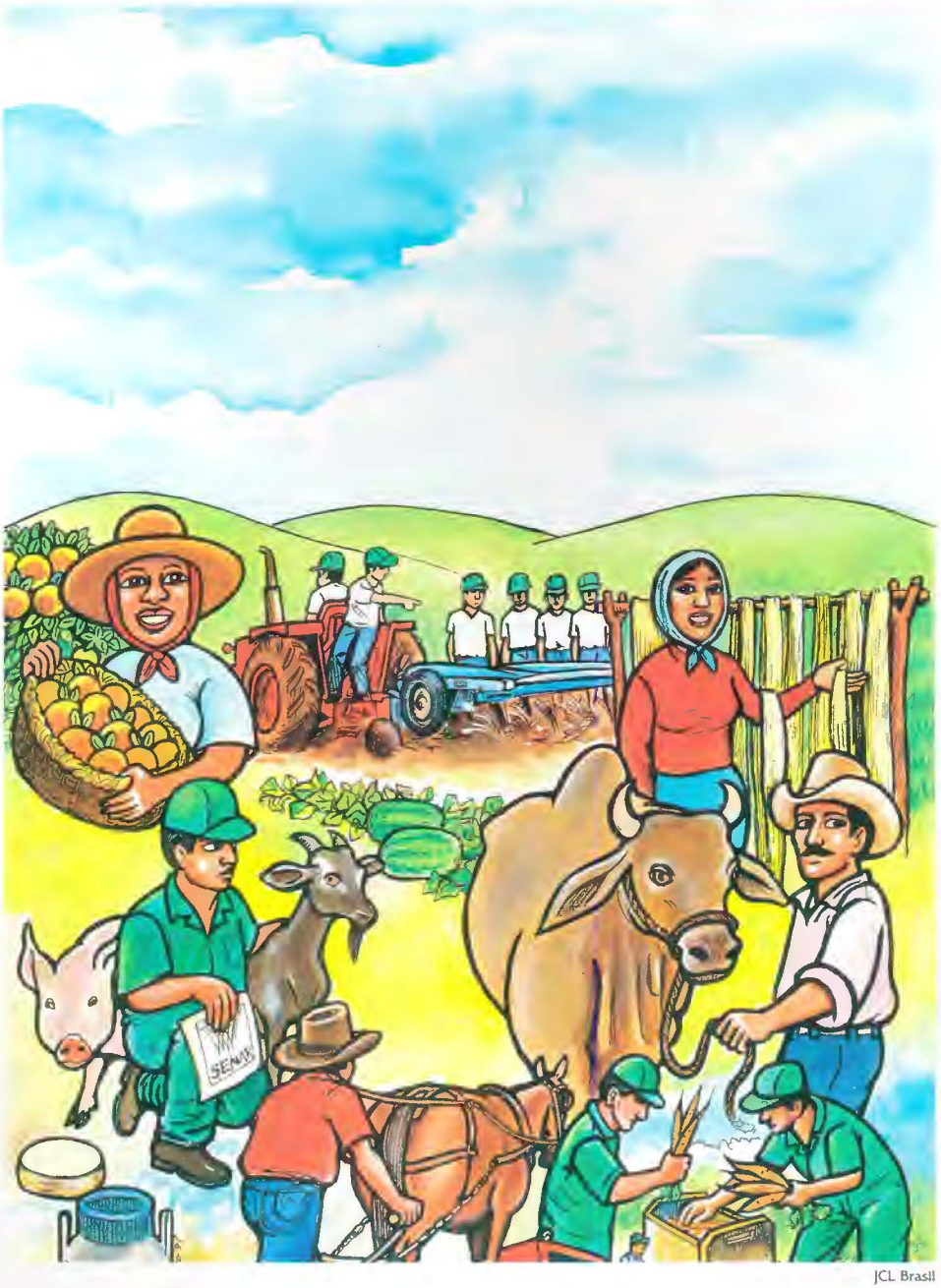
Papel e celulose: espaço para crescer

Grãos em alta – por quanto tempo? Os casos do milho e do trigo

ISSN 0100-4298

Fundação Getulio Vargas
IBRE

SENAR
FORMANDO E PROMOVENDO O HOMEM DO CAMPO



JCL Brasil

Saber como plantar.
Saber como colher.
Nada é tão sagrado como a terra da gente, e tão importante como a gente que trabalha na nossa terra.
É para essa gente que o SENAR está em campo, treinando e profissionalizando o pequeno produtor e o trabalhador rural.
150 mil pessoas já passaram pelos cursos do SENAR.
Mais 400 mil serão formados ainda este ano.
Com o SENAR está nascendo um novo homem do campo. Um novo cidadão brasileiro que produz mais e melhor.
Um profissional realizado, que não troca a vida do interior pela incerteza da cidade grande.
O SENAR é uma instituição privada que melhora a vida de quem produz para alimentar o nosso país.
A sua qualidade de vida começa no campo companheiro.

Serviço Nacional de Aprendizagem Rural

SENAR

CAESP/FGV
BIBLIOTECA PROF. A. DELFIM NETTO DE PERIÓDICOS

Aprender é preciso



Jorgino Pompeu Júnior

Formado pela Escola de Agronomia de Piracicaba, São Paulo, em 1965, Jorgino Pompeu Júnior, 59, há 30 anos desenvolve pesquisas na área de melhoramento de citros. Hoje ele é presidente da comissão técnica de citricultura da Secretaria de Agricultura de São Paulo e presta consultoria a inúmeras instituições, entre elas a Fundação de Amparo à Pesquisa, o Conselho Nacional de Pesquisa e a Embrapa. O trabalho mais importante ele faz no Centro de Citricultura Sylvio Moreira, o único do país especializado em citros. Jorgino é chefe de pesquisa e desenvolvimento. "Trabalhar com pesquisa neste país é uma arte", afirma.

Administrando os recursos do centro, que segundo ele não são muitos, Jorgino enfrenta os problemas da citricultura com otimismo. Acredita que trabalhar com citros continuará sendo um excelente negócio para quem o fizer bem. "O maior desafio não cabe só aos pesquisadores, mas aos produtores, que precisam de mais profissionalismo nas lavouras", acrescenta. O país, que já ganhou dinheiro fácil com a citricultura dos anos 80, precisa agora correr contra o tempo para administrar os prejuízos decorrentes da falta de investimento na pesquisa. Nesta entrevista a Agroanalysis, *Jorgino Pompeu fala sobre os caminhos da pesquisa em citros no Brasil, sobre as pragas que desafiam os pesquisadores e sobre as tendências de mercado.*

■ *Como se deu a criação do Centro de Citricultura Sylvio Moreira?*

— O centro é o resultado da fusão ocorrida em 1993 dentro do Instituto Agronômico de Campinas entre uma estação experimental e uma seção técnica de citricultura. A vantagem disso foi concentrar num local só todos os pesquisadores de citros, o que representou agilidade e economia para a pesquisa.

■ *E a criação do Fundecitrus (Fundo Paulista de Defesa da Citricultura)?*

— Com a chegada do cancro cítrico a São Paulo em 1957, a Secretaria da Agricultura achou que a melhor maneira de controle era arrancar as plantas doentes, mas não tinha recursos para isso. Em 1977, citricultores e industriais se uniram e criaram um fundo que deveria financiar a secretaria para a campanha de erradicação e prevenção. O Fundecitrus, portanto, nasceu de uma necessidade de apoio financeiro à Secretaria de Agricultura. Hoje ele se expandiu e presta outros serviços ao produtor, como cursos de reconhecimento de doenças, de pragas, cursos de adubação. O dinheiro para isso vem de uma contribuição de R$0,005 do citricultor e do industrial por caixa de laranja processada na indústria.

■ *Quais as fontes de financiamento de que a pesquisa em citricultura dispõe hoje no Brasil?*

— O maior financiador ainda é o Estado, porque paga a maioria dos salários. Mas existem recursos que vêm de outras entidades que financiam a pesquisa: a Fundação de Amparo à Pesquisa, o Conselho Nacional de Pesquisa, que é do governo federal, o Banco do Brasil, o Fundecitrus e outros.

■ *Qual seria a previsão de orçamento destinado à pesquisa em citricultura este ano?*

— O Fundecitrus deve destinar algo em torno de R$700 mil; dos outros é difícil dizer.

■ *Até que ponto e de que forma, os institutos de pesquisa fitossanitária contribuíram para a consolidação do setor?*

— Quase toda a tecnologia hoje usada pelo produtor em termos de variedades, adubação, controle de pragas é gerada por um centro de pes-

quisa. Podemos dizer que a citricultura existe praticamente porque existiram os centros de pesquisa. O maior deles sem dúvida somos nós. Outro também muito bom na parte de doenças é o Instituto Biológico de São Paulo, também da secretaria.

■ *Quais as três principais doenças cítricas hoje em dia e em que ponto se encontram as respectivas pesquisas?*

— A mais séria é a clorose variegada dos citros (CVC), conhecida por *amarelinha*. Importantes também são a leprose e o cancro cítrico. A *amarelinha* está sendo estudada principalmente em termos de resistência de variedades, a maneira mais barata de controlar a doença. Temos uma coleção de citros que é uma das maiores do mundo, quase 2 mil tipos de laranjas, tangerinas e limões; uma parte está plantada na região mais afetada pela doença, e estamos avaliando o prejuízo causado a essas variedades. É provável que se consiga maior resistência de algumas delas. O controle que vem sendo usado é a poda dos ramos doentes. Já o cancro cítrico nós temos sob controle, através da erradicação das plantas doentes. O produtor é que está falhando na prevenção, que se faz percorrendo o pomar e descobrindo a primeira planta doente. A leprose é mais fácil de controlar, porque é transmitida por um ácaro bem conhecido contra o qual existem eficientes inseticidas.

■ *Por que a* amarelinha *preocupa tanto?*

— Porque essa bactéria afeta todas as laranjas que temos plantadas, circula dentro da planta. É difícil de controlar e, o que é mais complicado, tem o inseto vetor, a cigarrinha, que passa a bactéria de uma planta para outra. O controle para essa doença ainda não existe, porque não temos informações sobre que variedades resistem a ela. Um levantamento do Fundecitrus registrou a doença em cerca de 82% dos pomares. A coisa é séria.

■ *O clima pode ter alguma influência?*

— Provavelmente sim, porque na região mais quente do estado o problema é muito mais grave do que aqui na região de Limeira. Ou o clima favorece a reação da planta, ou dificulta a ação do vetor, a cigarrinha.

Durante 10 ou 15 anos o citricultor ganhou muito dinheiro com laranja e não tinha preocupação com a pesquisa. Por que teria? O produtor nem precisava colher: a indústria colhia, transportava e depois pagava. Agora o produtor tem que arcar com a colheita e o transporte.

■ *Nos EUA, os institutos de pesquisa fitossanitária pertencem às universidades. O senhor acredita que, se isso acontecesse no Brasil, haveria maior benefício à citricultura?*

— Não só para a citricultura como para a agricultura em geral. O esquema que conhecemos melhor é o da Universidade da Flórida, ensino, pesquisa e extensão. Todo o pessoal envolvido com a agricultura da Flórida pertence à universidade. São três níveis — o professor, o pesquisador e o extensionista — em igualdade de condições com o produtor, dentro do mesmo padrão salarial, do mesmo grupo de pessoas. Não existe divisão entre eles. Os contatos são mais fáceis. Se isso acontecesse no Brasil, certamente as pesquisas estariam mais avançadas. Haveria mais integração, mais troca de informações. As respostas para as doenças poderiam ser encontradas muito mais rapidamente.

■ *De julho de 1995 a janeiro último, as exportações brasileiras de suco de laranja arrecadaram US$678 milhões, o que mostra a pujança deste setor. Por outro lado, não são poucas as pessoas que se preocupam em apontar um verdadeiro calcanhar-de-aquiles da citricultura brasileira no atraso da pesquisa fitossanitária. Qual a sua opinião a respeito?*

— Isso é uma realidade. Estamos vivendo o exemplo da CVC e de outras doenças. O grupo de pesquisadores envolvidos com pesquisa agrícola, não só em citros, é muito pequeno. Para formar e treinar um pesquisador são precisos no mínimo cinco anos. No caso da CVC, por exemplo, se quisermos estudar a fisiologia de uma planta doente, o que acontece com uma planta doente, não temos fisiologistas em citros. Para formar um, temos que mandar alguém para o exterior, onde terá que ficar dois, três ou mais anos. Temos poucos bacteriologistas específicos. Portanto, nosso calcanhar-de-aquiles é mesmo a pesquisa.

■ *E como reverter esse quadro? É possível?*

— Sim, mas precisamos de recursos, de preferência na forma de convênios, de acesso rápido. Uma conta de que se pudesse retirar dinheiro quando preciso. As contratações que dependem do Estado também são muito lentas, sem contar que através de convênios é possível dispensar o pesquisador que não apresenta um bom trabalho. Pelo menos nós, do Centro Sylvio Moreira, conseguimos credibilidade junto aos produtores. Passamos de quatro para 13 profissionais num período de três anos, graças aos convênios, como Fundecitrus, CNPq etc. Mas os recursos não resolveriam todos os problemas. A exemplo do que acontece aqui, os demais centros de pesquisa têm que definir prioridades. Nunca vai haver dinheiro para tudo, e a grande falha das outras instituições é depender quase exclusivamente do Estado, sem priorizar as culturas.

■ *Esse atraso na pesquisa já estaria comprometendo a produção brasileira?*

— Já está comprometendo, porque causa perda de pomares, perda de produção, aliada ao receio por parte do produtor de aplicar numa cultura que tem problemas sérios de controle. Isso diminui produtividade, aumenta custos e não vamos esquecer que a Flórida, que considerávamos derrotada devido às geadas, hoje é novamente o segundo produtor de citros no mundo, e talvez daqui a um ou dois anos passe a exportadora de suco, com uma produtividade duas vezes maior que a nossa.

Produzimos suco e esquecemos que existem 120 milhões de brasileiros que devem consumir laranja. Existe um mercado fantástico aqui dentro sem barreiras alfandegárias e, em conseqüência disso, podemos ter um povo mais saudável.

■ *Diz-se que o rápido crescimento da citricultura paulista nos anos 80 foi em parte prejudicial para o setor, na medida em que os altos lucros gerados levaram a um descaso em relação à necessidade de se manter em dia a pesquisa fitossanitária em citros. O senhor concorda com esta afirmação?*

— Sim. Durante 10 ou 15 anos o citricultor ganhou muito dinheiro com laranja e não tinha preocupação com a pesquisa. Por que teria? Além disso, a maneira de comercializar a fruta era muito favorável, o produtor nem precisava colher: a indústria colhia, transportava e depois pagava. Isso agora mudou, o produtor tem que arcar com a colheita e o transporte. Então, os produtores que nunca se preocuparam em usar o mínimo de tecnologia estão ficando para trás. E não há perspectiva de melhora de preço a curto prazo. A realidade hoje é que apenas 10% dos citricultores utilizam toda a tecnologia disponível, 40% fazem as coisas razoavelmente bem e existem 50% que, eu acredito, vão desaparecer. Estes produtores só produziram até hoje porque a indústria pagava muito bem e não se preocupava muito com a qualidade da fruta. Não são muitos os citricultores que vêm até aqui em busca de informações. Falta profissionalismo a pelo menos metade dos produtores. A informação existe, só é preciso procurar.

■ *À medida que aumentam as dificuldades para a exportação do suco de laranja, surgem vozes apontando a oportunidade de se explorar o nicho representado pela exportação da fruta* in natura. *Aí se esbarra na baixa qualidade de nossa laranja, conseqüência do mencionado descaso para com a pesquisa. O senhor acha que este atraso ainda é recuperável?*

— Sempre vamos pagar o preço de estarmos atrasados. Nossa fruta *in natura* é boa, mas faltam condições favoráveis de clima. Poderíamos resolver isso a longo prazo, 30 ou 40 anos talvez. Por causa do clima, a nossa fruta nunca será tão boa quanto a produzida no hemisfério norte, e isso nos deixa em segundo plano no mercado de fruta fresca. Aproveitamos a falta da fruta nos países produtores e entramos na entressafra. Por outro lado, esquecemos um mercado fantástico que é o mercado interno. Produzimos suco e esquecemos que existem 120 milhões de brasileiros que devem consumir laranja. Começamos a descobrir isso praticamente no ano passado, quando a laranja esteve mais barata do que nunca e o consumo da fruta foi também mais alto do que nunca. Tomara que os preços continuem baratos, porque haverá contínuo abastecimento pelo menos durante o ano de 1996 para esse povo que começou a sentir o gosto da laranja. Ele precisa ficar viciado em laranja. Hoje existe nas estradas uma quantidade de garrafas de plástico e de maquininhas de extrair suco que não se viam há dois anos. Existe um mercado fantástico aqui dentro sem barreiras alfandegárias e, em conseqüência disso, podemos ter um povo mais saudável.

Entrevista de
Tatiana Nascimento

Difusão da clorose variegada dos citros de São Paulo para outros estados



Fonte: *Laranja: Revista Técnico-Científica de Citricultura.*

CARTAS

Agroanalysis

Gostei muito de conhecer o trabalho de toda a equipe da revista *Agroanalysis* e de saber que existem ótimos profissionais no mercado interessados em divulgar a cultura econômica agrícola. É um assunto de grande importância na economia de um país, mas que poucas pessoas julgam necessário.

A *Agroanalysis* poderia ser mais divulgada, para que as pessoas pudessem conscientizar-se de alguns dos problemas agrícolas que assombram o país.

Parabéns à Fundação Getulio Vargas pela iniciativa de contribuir significativamente para o desenvolvimento da cultura agrícola brasileira.

Elaine Ximenes Nava
Gerente do Banco CCF Brasil S.A.

Papel e celulose

Com referência à matéria "Papel e celulose — certificações ambientais", publicada na *Agroanalysis* de abril de 1996, p. 8, esclarecemos que, diferentemente do que está mencionado, a primeira empresa do setor de celulose e papel na América do Sul a obter a certificação ambiental foi a Riocell S.A., em 15 de janeiro de 1993.

Permanecemos à disposição, para quaisquer esclarecimentos.

Atenciosamente,

Lauro D'Ávila
Relações Institucionais da Riocell S.A.
Guaíba, RS

Nota da redação:

Na matéria "Papel e celulose — certificações ambientais", edição de 15-4-1996, o autor afirmou que a Bahia Sul Celulose S.A. tinha sido a primeira empresa brasileira a conquistar a certificação ISO 9002. Na verdade, o pioneirismo é da Riocell S.A., que obteve esta certificação, em janeiro de 1993, enquanto a Bahia Sul somente seria certificada em fevereiro de 1995.

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), Tito B. B. Ryff (meio ambiente).

Redação
536-9213, 551-7995 e 536-9475

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, Maria Cecília Barbosa, Antonio Gelúlio Corrêa de Oliveira.

Gerente comercial:
Carlos Henrique Tibiriçá Miranda

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; Rio de Janeiro — RJ: Tels.: (021) 252-8720, 252-9074 e 536-9269 — Fax: (021) 221-5984; Salvador — BA: Tel. e fax: (071) 351-1784; São Paulo — SP: Tel. e fax: (011) 524-1174.

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, Fatima Caroni.
Produção gráfica: Helio Lourenço Netto, Joel Alves.
Gerente comercial: Carlos Hamilton Rocha.
Assinaturas: José Milton Gondim
Livrarias — Rio de Janeiro: Livraria J. Carneiro Felipe — Praia de Botafogo, 188 — Tel.: (021) 536-9105
São Paulo: Livraria Faria Lima — Av. Nove de Julho, 2.029 — 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 Quintella, 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

Assine a Revista Indústria de Laticínios.



Você não precisa ordenhar o mercado todo para ter qualidade de informação.

HCA

Assinatura Anual - 6 Edições (R$ 35,00)

(X) Sim, desejo receber no endereço abaixo relacionado, 6 edições da Revista Indústria de Laticínios.

Forma de Pagamento:
( ) depósito bancário - Bradesco, conta n-º 9833-7 - Agência 1992-5*
** enviar cópia do comprovante*
( ) cheque anexo nominal à Editora Calçadão Ltda. Remeter para Rua Osires M. Almeida, 652 cj. 81 B - CEP 05634-020 - São Paulo - SP

Nome: _____

Endereço: _____

CEP _____ *Cidade* _____ *UF* _____

Fone _____ *Fax* _____

Empresa _____

Cargo _____

Ramo de Atividade _____

Fone _____ *Fax* _____

Atendimento ao Assinante - Fone (011) 846-5405 - Fax (011) 844-0121



Revista Indústria de Laticínios.
Qualidade em informação.

Nesta edição

1 **Entrevista com Jorgino Pompeu Júnior**

4 **Cartas**

8 **Especial: Papel e celulose — espaço para crescer**
Márcio Bueno

12 **Estudo: O novo cenário da agricultura**
Luiz Antonio Pinazza

16 **Capa: O ano em que a citricultura mudou**
Ademerval Garcia

20 **Capa: Suco de laranja — guerra de gigantes**
Evaristo Marzabal Neves

25 **Capa: Os novos caminhos da citricultura**
Antonio Ambrosio Amaro e Maria Lúcia Maia

28 **Conjuntura do agribusiness:**

28 **Milho**
Irene Raguenet Troccoli

30 **Arroz**
Eliana C. B. L. Viglio

33 **Trigo**
Fernando Roberto de Freitas Almeida

35 **Soja**
Fernando Roberto de Freitas Almeida

37 **Índice FGV/ABAG**

38 **Estatísticas agropecuárias**

44 **Legislação agrícola**

46 **Panorama agropecuário**

50 **Panorama internacional**

52 **Janela aberta**

Carta verde

Novos tempos

A verdadeira explosão das cotações de commodities agrícolas no mercado internacional divide opiniões e já preocupa a todos. No primeiro momento, um bom número de respeitáveis analistas procurou minimizar a importância da questão. A fase altista seria, tão-somente, um fenômeno conjuntural decorrente da queda dos estoques norte-americanos de grãos, a ser revertido logo que surgissem as primeiras informações sobre intenções de plantio nos EUA.

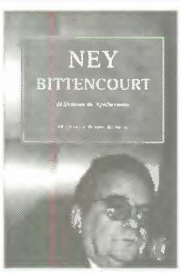
Logo a seguir, porém, percebeu-se que a elevação dos preços das commodities não era apenas um fenômeno de oferta apertada no curto prazo. O problema é muito mais grave e promete conseqüências duradouras. Alguns estudos sugerem que há a possibilidade nada desprezível de que o crescimento da demanda supere o da oferta durante alguns anos. Em conseqüência, os preços agrícolas estariam sofrendo uma mudança de patamar. Serão, durante os próximos anos, mais altos e mais voláteis.

São várias as razões desse crescimento mais acelerado da demanda. O próprio aumento da população mundial, embora concentrado nos países pobres, é a primeira delas. Nos próximos 20 anos, terão sido acrescidos 2 billhões de habitantes à população atual. Não se pode desprezar a pressão de demanda daí resultante. Além disso, uma parcela, percentualmente pequena mas significativa em termos absolutos, das populações de países pobres tende a migrar para nações mais ricas ou emergentes.

Outro fator é o crescimento da renda e da demanda de alimentos, principalmente os mais nobres, como carnes, frutas e hortaliças, nos países asiáticos. O consumo mundial de carnes está próximo dos 33kg *per capita*, contra os 26kg de 1970. Na China, a criação de suínos deverá alcançar 510 milhões de cabeças até o ano 2000, ou 66% a mais do que as 307 milhões de 10 anos atrás. No Brasil, o consumo de frango cresceu 20% apenas no ano passado, e calcula-se que, durante os próximos anos, a demanda de alimentos poderá crescer algo próximo a 3,4% ao ano.

De outro lado, diversos fatores atuam no sentido de dificultar o crescimento da oferta agrícola. São exemplos a redução dos subsídios e a reformulação das políticas agrícolas nos países desenvolvidos. Por mais recomendáveis que sejam, é inegável que, no curto prazo, essas alterações tendem a se materializar em menor produção. Da mesma forma, as restrições ambientais certamente serão mais efetivas nos próximos anos, em um mundo cada vez mais ciente de que os recursos naturais são apenas um empréstimo que cada geração toma às gerações seguintes. Nesse contexto, surpreende constatar que os países ricos, notórios supridores de tecnologias, estão reduzindo os recursos aplicados à pesquisa agrícola. Todos esses fatores ganham dimensão ainda maior neste momento, em que os estoques mundiais de grãos estão especialmente baixos. Em 1986, esses estoques eram capazes de assegurar o consumo de 100 dias. Em 1996, correspondem a 50 dias e são os menores dos últimos 35 anos.

Os recentes aumentos dos preços das commodities não passam de um sinal da forte mudança que advirá no mercado de alimentos. Apontam para um cenário onde haverá transferências importantes de riquezas entre consumidores e produtores. Se o Brasil permanecer na direção de se tornar um importador maciço de alimentos, logo estará entre os países aos quais caberá pagar a conta.



Por iniciativa de Roberto Rodrigues, um grupo de amigos produziu o livro *Ney Bittencourt — o dínamo do agribusiness*, que reúne depoimentos sobre o ex-presidente da Agroceres. Três membros da equipe de *Agroanalysis* integram esse grupo, assim como a própria revista o integra, já que nossa homenagem ao Ney, publicada na edição de fevereiro, foi simpaticamente reproduzida no livro. Podem ser adquiridos exemplares na Abag, através do telefone (011) 221-1060.

Já nas bancas



Os segredos e as idéias dos sem-terra
Sedução: sexo aos doze anos?
Ilusões: os intelectuais e FHC

Papel e celulose — espaço para crescer

MÁRCIO BUENO*

Altos e baixos nos preços do papel desafiam a criatividade dos produtores. As saídas parecem estar na diversificação dentro do setor e na reivindicação de melhores condições de financiamento para os negócios. Mas enquanto a madeira escasseia em todo o mundo, no Brasil ainda se pode contar com um excedente capaz de fortalecer e ampliar o mercado.

O setor de papel e celulose possui uma característica muito particular, necessariamente levada em conta pelos dirigentes das empresas no momento de planejar o futuro: a alternância de períodos de alta e baixa de preços. A oscilação é permanente. Para sobreviver é preciso aprender a cavalgar na inevitável curva senoidal, sem perder as rédeas da situação. A principal dificuldade é prever a duração de um período, de baixa ou de alta, e qual o ponto mínimo ou máximo que atingirá.

Ultimamente, as curvas têm sido bastante inclinadas, causando vertigens de montanha russa nos empresários e executivos. No final de 1993, por exemplo, depois de ter chegado algum tempo antes ao pico de US$790 a tonelada, o preço da celulose de fibra curta no mercado internacional caía a inacreditáveis US$350 (o Brasil não exporta fibra longa). Em 1994, e muito lentamente, a curva dos preços voltou a subir, e no ano passado empinou como nunca, com a tonelada atingindo US$976 no mês de outubro. Mas a euforia mais uma vez durou pouco. A partir de novembro, os preços entraram em queda livre e contínua: em abril deste ano, o mercado não pagava mais que US$390 a tonelada, o que corresponde a uma queda brusca de 60% no espaço de apenas cinco meses.

Um dos fatores que ajudaram a empurrar os preços para baixo, na avaliação de Ludwig Moldan, secretário executivo da Associação Brasileira de Exportadores de Celulose (Abecel), foi o desempenho da economia alemã: no primeiro semestre de 1995, a Alemanha cresceu 6%; no terceiro trimestre, o crescimento foi nulo e no quarto, negativo. "Os demais países da Europa seguem a Alemanha, porque a maioria gravita em torno de sua economia", diz Ludwig, acrescentando que o Japão está mal desde 1991, com crescimento zero, e este ano deve crescer em torno de 2%. De maneira geral, avalia o secretário executivo da Abecel, as economias ocidentais não têm previsão de crescimento acelerado e as asiáticas prometem um crescimento razoável, apesar de terem reduzido o ritmo.

Celulose de fibra curta

Preços no mercado internacional — em US$/t

Ano				
1995	Jan.	722	Fev.	727
	Mar.	838	Abr.	854
	Maio	833	Jun.	913
	Jul.	928	Ago.	909
	Set.	891	Out.	976
	Nov.	960	Dez.	911
1996	Jan.	811	Fev.	627
	Mar.	488*	Abr.	390*

Fonte: Gerência de Papel e Celulose do BNDES, à exceção de março e abril de 1996.
* Dados da *This Week*, PPI.

Comparando os custos de produção da celulose de fibra curta no Brasil e outros sete países, nossas empresas perdem principalmente nos juros e transportes.

Este ano, segundo representantes do setor, os preços já caíram a um nível abaixo dos custos de produção, o que só não produziu conseqüências mais graves porque as empresas estão com os caixas reforçados, devido aos resultados surpreendentemente positivos do ano passado. Mesmo assim, empresas do exterior estão interrompendo a produção — algumas dão férias coletivas para fazer manutenção ou revisão dos equipamentos. O que se costuma fazer de dois em dois anos, faz-se mais amiúde. "Todo mundo colabora" — diz Ludwig —, "inclusive porque começa a faltar espaço para armazenar os estoques." Adianta, no entanto, que a fase de baixa já está passando. As empresas estão anunciando aumentos para junho, o que significa que os estoques diminuíram.

Em busca de soluções

Nos EUA, uma queda de preços, mesmo uma queda brusca, não costuma causar muito impacto, porque as empresas se constituem como indústrias florestais; fabricam produtos de madeira e os restos, as pontas, os refugos são usados na produção de celulose. Algumas, tanto nos EUA como em outros países, atuam também em outros setores. Basta verificar o resultado das vendas das quatro maiores empresas de papel e celulose do mundo (tabela). As vendas de papel e celulose da Georgia-Pacific, por exemplo, representam menos da metade da receita total da empresa.

* Jornalista.

Vendas das quatro maiores do *ranking* mundial
1993 — US$ milhões

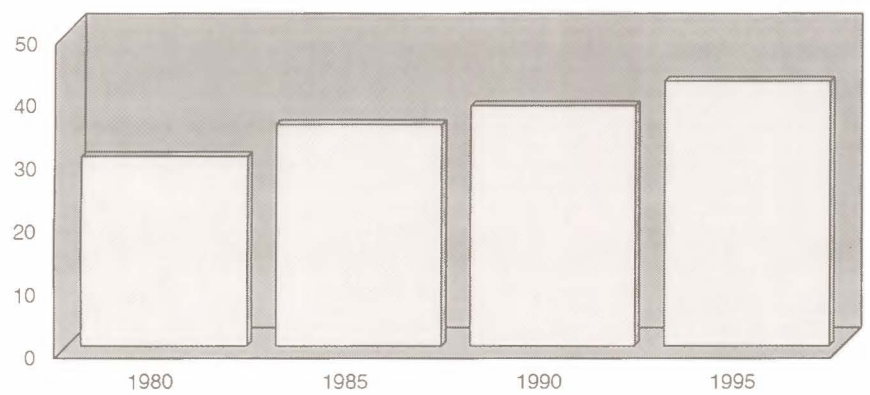
	Papel e celulose	Todos os produtos
International Paper (EUA)	10.146	13.685
Nippon Paper Ind. (Japão)	6.953	8.647
Georgia-Pacific (EUA)	5.231	12.330
KNP BT (Holanda)	4.788	6.018

Fonte: PPI. *BNDES Setorial*, n. 2, nov. 1995.

Esta é uma tendência que as empresas brasileiras já estão planejando seguir, segundo Ludwig Moldan. A produtividade da madeira cresceu muito no Brasil (gráficos), o que permite dispor de um excedente que poderá ser trabalhado, produzindo-se chapas para outras empresas finalizarem a produção de móveis. Atualmente, a Aracruz, a Riocell e a Bahia Sul estão exportando madeira em toras para Portugal, Espanha e Escandinávia. A madeira está escasseando em todo o mundo, o que aponta para o fortalecimento e ampliação do mercado.

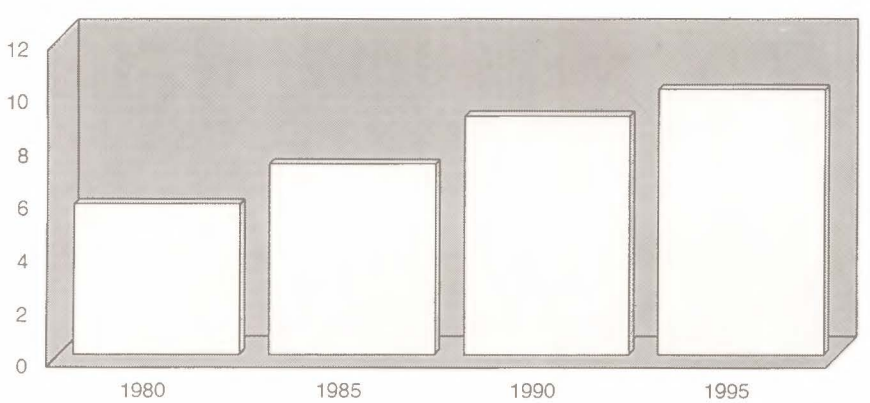
Enquanto as empresas buscam alternativas, suas entidades continuam atuando junto ao governo federal para desobstruir os gargalos que ameaçam anular a competitividade brasileira no exterior. No ano passado, a direção da Associação Nacional de Fabricantes de Papel e Celulose (ANFPC) reuniu-se com o presidente Fernando Henrique Cardoso para encaminhar o estudo "A Política de Desenvolvimento do Complexo Celulose-Papel: 1995-2005", sobre as perspectivas de investimento de US$13,2 bilhões nos 10 anos seguintes. As reivindicações do setor são, entre outras, o equacionamento das condições de financiamento, com redução dos juros, apoio à implantação da base florestal, oferta adequada de infra-estrutura de transportes, portos, energia e telecomunicações, estímulo às exportações e tratamento tributário adequado.

Brasil: produtividade média anual florestal
(metros cúbicos de madeira por hectare)



Fonte: Abecel.

Brasil: produtividade média anual florestal
(toneladas de celulose por hectare)



Fonte: Abecel.

Para estudar as reivindicações, foi criado um grupo interministerial com representantes do BNDES, Banco Central, Ministério do Meio Ambiente e Ministério da Indústria e Comércio. O grupo se reuniu várias vezes sob a coordenação da então ministra Dorothéa Werneck. Quando esta matéria foi concluída, a saída da minis-

tra era recente, não havendo até então definição de como ficaria o grupo interministerial.

Principais empresas por receita operacional líquida
(US$ milhões)

Empresas	1994	1995[a]
Indústrias Klabin de Papel e Celulose[b]	1.048	951[c]
Cia. Suzano de Papel e Celulose[b]	895	817[c]
Votarantim Celulose e Papel S.A.[b]	754	592[c]
Aracruz Celulose S.A.	504	767
Bahia Sul Celulose S.A.	289	400
Ripasa S.A. Celulose e Papel[b]	328	355
Champion Papel e Celulose S.A.	258	412
Cenibra S.A.	180	241

Fonte: Gerência de Papel e Celulose do BNDES.
[a] Dados preliminares.
[b] Balanços consolidados.
[c] Janeiro a setembro.

Uma das principais reivindicações que estão em estudos é a redução dos juros. Segundo Antônio Carlos Valença, engenheiro da Gerência de Papel e Celulose do BNDES, a instituição cobra entre 8 e 9% ao ano, enquanto o setor privado cobra em média 19%. O problema, segundo o técnico do BNDES, é que os empresários "não comparam as taxas com o mercado e sim com o exterior, onde estão seus concorrentes, que desfrutam de taxas menores com prazos de pagamento muito maiores". Bancos japoneses, por exemplo, emprestam a 2 ou 3% ao ano com vencimentos em 2030, 2037. O Banco Europeu de Investimento empresta a 30 anos para investimentos em meio ambiente. No Brasil, o prazo máximo é de 10 anos, enquanto um pinhal leva 15 anos para ficar no ponto de corte.

Tabela da *Risi Pulp and Paper Review* mostra que, comparando os custos de produção da celulose de fibra curta no Brasil e em outros sete países, nossas empresas perdem principalmente nos juros e transportes, itens que constam com muita razão do documento reivindicatório encaminhado ao governo federal.

Diante de tantas adversidades, é de se perguntar como nossas empresas continuam mantendo a competitividade. A explicação está principalmente na extraordinária produtividade da madeira e no baixo custo da mão-de-obra. O Brasil é o país que produz madeira com o custo mais baixo de todos: US$93 por tonelada de celulose posta na Europa. Para efeito de comparação, esse custo é de US$225 para a Suécia e de US$230 para a Finlândia. Quanto ao item trabalho, o Brasil é o que remunera em níveis mais baixos. Enquanto as empresas de Portugal gastam US$39 com o trabalho por tonelada de celulose e as do Canadá US$53, as empresas brasileiras gastam apenas US$18.

Custos de produção de celulose de fibra curta — 3º trimestre de 1994
(custo em US$/t posta na Europa)

	Brasil	EUA Sul	Canadá	Finlândia	Suécia	Portugal	Chile
Madeira	93	108	136	230	225	185	136
Energia	10	18	25	4	11	16	9
Químicos	34	53	42	39	39	40	51
Trabalho	18	36	53	37	37	39	23
Transporte	72	67	59	40	35	40	60
Outros	41	49	43	21	37	58	29
Custo variável	268	331	358	371	384	378	308
Administração	33	38	45	38	40	57	34
Depreciação	85	67	48	57	42	60	87
Juros	67	44	48	60	44	55	50
Custo total	453	480	499	526	510	550	479

Fonte: *Risi Pulp and Paper Review*. A política de desenvolvimento do complexo celulose-papel: 1995-2005. ANFPC, 25 ago. 1995.

As soluções encontradas pelas maiores

Quais as estratégias de crescimento adotadas pelas principais empresas brasileiras? O que estão planejando nesta fase de globalização da economia, de aquisições, fusões, associações, de acirramento da concorrência? Com base em estudo de Ângela Regina Pires Macedo e René Luiz Grion Mattos, respectivamente gerente e engenheiro da Gerência Setorial de Papel e Celulose do BNDES, podemos destacar os seguintes itens:

Grupo Klabin

• Concentração de atividades no mercado interno de papel e celulose.

• Modelo de fábricas integradas — produzem celulose para caixas de papelão ondulado, sacos, todos os tipos de papel, bem como celulose de mercado para papel e para dissolução, usada na fabricação de fio de viscose empregado na indústria têxtil.

• Direcionamento de investimentos para produtos de maior valor agregado.

• Reestruturação administrativa para *enxugar* a máquina e reduzir custos.

• Emissão de eurobônus, num total de US$120 milhões, saindo da dependência exclusiva de financiamentos centrados em créditos do BNDES e IFC.

• *Para o futuro* — a estratégia do grupo está dirigida para a reestruturação industrial, associada à modernização de fábricas já existentes; para a consolidação dos projetos em conclusão (Bacell e PCC) e para a aquisição de empresas de pequeno porte do setor. A expansão da Riocell e a instalação da Norcell dependem da entrada de novos sócios. O grupo estuda também o projeto de nova fábrica de papel de imprensa na unidade de Telêmaco Borba/PR.

Grupo Suzano

• Associações, sendo o único grupo nacional com origem papeleira a diversificar para a área petroquímica, entre outras.

• Lançamento de novos papéis para uso em escritórios, buscando diferenciação de produto e agregação de valor.

• Esgotada a capacidade de expansão em São Paulo, compra de 55% do capital da Bahia Sul e de 49,99% do capital da Igaras.

• Nas fábricas de São Paulo, direcionamento para produtos de maior valor agregado, cabendo a produção de commodities às modernas instalações da Bahia Sul e aos novos investimentos com a Igaras.

• Internacionalização do grupo, através da associação com a empresa norte-americana Boise Cascade, 36ª colocada no *ranking* mundial de vendas do setor.

• Formação de *joint venture* com 50% do capital, tendo como incumbência operar e expandir para 420 mil t/ano a produção da unidade de Jackson, Alabama, EUA.

• Na área petroquímica, atuação nos leilões de privatização para reforçar sua participação acionária como produtor de resinas termoplásticas e borracha sintética.

• *Para o futuro* — aumento da produção da linha de cartões, com incremento do uso de fibras recicladas.

Grupo Votorantim

• Aquisição da Celpav (antiga Companhia Guatapará) e do controle acionário das empresas do grupo Simão, tornando-se um dos grupos mais atuantes na chamada "linha branca" de papéis.

• Reorganização societária, formando uma *holding* operacional, a Votorantim Celulose e Papel S.A. (VCP), que detém o controle de todas as operações e empresas de papel e celulose do grupo.

• Abertura do capital — ao contrário das demais controladas do grupo, que são de capital fechado — com a participação acionária de 20,7% do BNDESPAR, além de 16,7% das ações no mercado.

• *Para o futuro* — ampliação da capacidade produtiva da fábrica de celulose de Jacareí, o que permitirá ao grupo colocar 320 mil t/ano de celulose de eucalipto no mercado; direcionamento dos investimentos para produtos de maior valor agregado, como o aumento de 25 para 175 mil t/ano da produção de papéis revestidos e expansão de 28 mil t/ano dos autocopiativos e térmicos; inovação na área de revestimento de papel, com a introdução da tecnologia de colagem alcalina.

Aracruz

• Implantação de moderna tecnologia florestal, tornando-se a precursora no Brasil.

• Investimentos no mais alto grau de profissionalização dos funcionários, por estar estruturada desde o início para competir no mercado internacional.

• Garantir a liderança por volume e por custo de produção.

• Lançamento de ações, em 1992, na Bolsa de Valores de Nova York.

• Eliminação do uso de produtos clorados (processo TCF — totally chlorine free) no processo de branqueamento da celulose, exigência surgida no mercado mundial nos últimos cinco anos.

• Reestruturação administrativa, em 1992, buscando a redução dos custos e a agilização das decisões.

• *Para o futuro* — aproveitamento da madeira de eucalipto para outras finalidades; aquisição das ações da Cenibra e da Bahia Sul que pertencem à Companhia Vale do Rio Doce, desde que seja efetivada a privatização desta empresa.

O novo cenário da agricultura

LUIZ ANTONIO PINAZZA

Uma nova história começa a ser desenhada na agricultura a partir deste final de século. O cenário futuro parte das premissas ditadas pela globalização da economia, estabilização da moeda, regras acordadas na Organização Mundial do Comércio (OMC), rearranjo institucional no Centro e no Leste da Europa, emergência dos países asiáticos, equilíbrio ambiental e consciência ecológica, dentre outras.
Neste quadro, o Brasil precisa olhar com carinho as oportunidades que se apresentam, considerando que a reestruturação em curso se desdobra com rapidez e transforma as políticas clássicas de segurança alimentar prevalecentes nas últimas décadas.

Nos países desenvolvidos, particularmente EUA, Europa Ocidental e Japão, implementa-se cada vez mais o *food safety*, de caráter qualitativo, cujo enfoque é a defesa do consumidor em termos de nutrição e saúde; a dieta é baseada em produtos de maior valor agregado, com maior equilíbrio entre alimentos energéticos, protéicos e vitamínicos; nos países em desenvolvimento, prevalece o conceito de *food security*, segundo o qual as políticas devem ser muito mais orientadas para a produção, com a finalidade de expandir a oferta de bens agrícolas e garantir principalmente o suprimento de alimentos energéticos à população.

Para a temporada 1996/97, o governo norte-americano já liberou para plantio 60% da área do programa de conservação e preservação de solos, que totaliza quase 15 milhões de hectares.

Mudanças estruturais na oferta e demanda

Essa revolução conceitual provoca alterações nas estruturas de oferta e demanda no sistema de alimentos, fibras e biomassa. O resultado aparece na menor produção e queda nos estoques de grãos dos últimos anos. Em conseqüência, os preços sobem e pressionam o custo da proteína animal. As perspectivas reascendem até mesmo para mercados que estiveram muito deprimidos no começo dos anos 90, como os de borracha, papel e celulose, café, açúcar etc.

No círculo dos países desenvolvidos, onde era tão comum o carregamento de grandes estoques excedentes, assiste-se, muito mais por questões orçamentárias internas do que pelo acerto da Rodada Uruguai, da Organização Mundial do Comércio, a uma redução nos subsídios praticados nas políticas agrícolas.

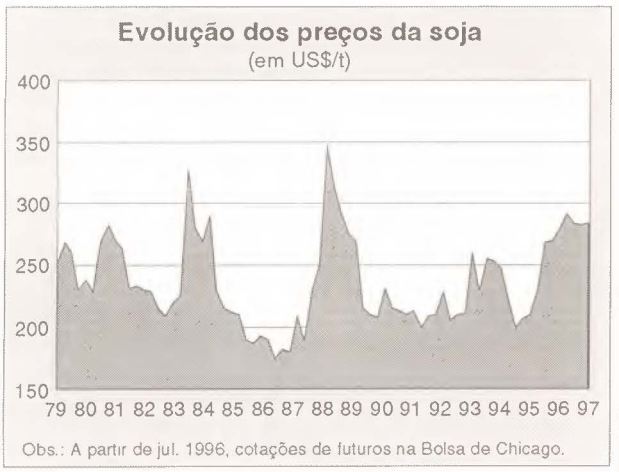
O ano de 1986 é o ponto de inflexão do descalabro das políticas de subsídios e proteção praticadas pelos países desenvolvidos na agricultura. Criaram-se artificialmente lagos de leite e montanhas de grãos, carnes e manteiga, jogando os preços das commodities agrícolas na bacia das almas. Agora, a situação muda de figura. Os países da União Européia taxam as exportações de trigo, diante da temeridade da falta do produto e dos altos preços do cereal no mercado internacional.

Do lado do Centro e no Leste da Europa, vê-se uma dramática mudança no regime institucional, e as economias socializadas e de planejamento central passam a orientar-se pelo sistema capitalista e de mercado. Enquanto perdurar esse processo, que certamente levará alguns anos, fica difícil imaginar um ambiente propício para engendrar políticas agrícolas visando aumentar a produção e sustentar a renda no campo. A questão é complexa e envolve outra forma de gestão e trabalho.

Paralelamente, um aumento significativo na demanda acontece, em particular, no Leste asiático. Os capitais internacionais estão fluindo para lá, onde o surto de crescimento das economias é intenso, como é o caso da Coréia, Tailândia, Malásia e outros. Enquanto isso, o Japão, que produz pouco mais de 30% dos alimentos que consome, vai paulatinamente abrindo o seu rico mercado, onde a renda *per capita* supera US$30 mil anuais.

Nesse contexto, o *peso pesado* em cena chama-se China. Com 1,2 bilhão de habitantes, dos quais 1/3 ainda morando na zona rural, a produção de grãos chinesa, de 460 milhões de toneladas, terá de crescer no mínimo 10 milhões anualmente. É um desafio praticamente impossível para um país que aumenta vegetativamente 13,5 milhões de pessoas ao ano e tem um hectare agricultável para 14 habitantes. As terras ocupadas com grãos — arroz, milho e trigo — diminuíram de 120 milhões de hectares, em 1978, para 110 milhões atualmente. Para modernizar os sistemas de produção, tornando-os mais produtivos, será neces-







sária toda uma reorganização fundiária, cujos resultados não aparecerão a curto prazo.

O aquecimento dos preços nas commodities agrícolas

A grande realidade é que somente os EUA poderão aumentar a oferta de alimentos com alguma significância nos próximos anos. Mas eles também têm limite. Para a temporada 1996/97, o governo norte-americano já liberou para plantio 60% da área do programa de conservação e preservação de solos, que totaliza quase 15 milhões de hectares. Foi uma mudança de estratégia ante a política qüinqüenal (Farm Bill) para 1996-2000, aprovada pelo Congresso em fevereiro último.

Ásia: evolução das importações de grãos
(milhões de toneladas)

Ano	Importação
1970	10
1972	15
1974	17
1976	18
1978	23
1980	27
1982	28
1984	26
1986	35
1988	33
1990	34
1992	38
1994	48
1996	46

Fonte: USDA.

Neste ano, os meses de maio, junho e julho, quando ocorre o grosso do plantio de grãos no Meio-Oeste dos EUA, prometem ser dos mais turbulentos da história. Este período, chamado de *wheater climatic* (mercado de clima) na centenária Bolsa de Chicago, a grande formadora mundial dos preços de cereais e oleaginosas, tradicionalmente já é bem nervoso. Agora, com os seguidos recordes de altas que estouraram nas cotações das commodities agrícolas,

Evolução dos estoques mundiais de grãos
(milhões de toneladas)

Produtos	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97
Trigo	146,17	143,36	113,91	101,15	114,76
Arroz beneficiado	51,37	48,37	48,53	49,94	50,03
Milho	101,42	69,15	92,11	56,97	65,85
Grãos forrageiros*	162,55	125,06	134,50	82,52	97,46
Soja-grãos	20,44	17,28	21,39	16,89	ND
Farelo de soja	3,72	3,26	4,00	3,60	ND
Óleo de soja	1,86	1,46	1,78	1,92	ND
Algodão**	38,45	30,14	29,18	31,73	33,67

Fonte: USDA (maio 1996).
* Milho, sorgo, cevada, aveia, centeio e arroz beneficiado.
** Milhões de fardos de 480 libras-peso.
ND = não-disponível.

qualquer adversidade climática provocará ruidosa especulação.

De qualquer modo, é muito importante frisar que a quebra dos patamares de preços nos mercados agrícolas decorre muito mais das alternâncias no quadro de oferta e demanda dos países. A situação difere das estiagens de 1983 e 1988 nos EUA, ou das enchentes do Mississipi em 1992. Em outras palavras, não se trata de problema de natureza meramente conjuntural, ou seja, da ocorrência de fatores imprevistos que promovam temporária redução na colheita e oscilação nos níveis dos estoques.

Com efeito, o comportamento atual do mercado de cereais e oleaginosas reflete um crescimento maior na demanda em relação à oferta nos países em desenvolvimento. Ao mesmo tempo, os países desenvolvidos administram o custo das suas políticas agrícolas, através do controle da oferta e redução dos estoques de passagem, que são os menores dos últimos 35 anos. O interessante é que as elevações dos preços e a queda dos estoques das commodities agrícolas deixam sem efeito prático o acerto da Rodada Uruguai, no que tange à redução de preço e produção.

Caso nesta temporada ocorra alguma adversidade climática nos EUA, é difícil imaginar o que acontecerá com os preços. A última vez em que se configurou um quadro mais problemático de escassez mundial foi em 1973, às vésperas do primeiro choque do petróleo. O quadro político ficou bem delicado; os EUA embargaram as exportações para a então União Soviética, cuja safra tinha sofrido severa quebra devido à seca, episódio que continua vivo na memória da diplomacia internacional.

A situação no Brasil

Nos últimos 40 anos, a população mundial dobrou e a oferta de alimentos acompanhou o ritmo da demanda. Os efeitos da Revolução Verde sobre a produtividade agrícola foram notórios. Tanto assim, que os preços dos alimentos permaneceram em queda contínua.

Pelo menos do ponto de vista técnico, esse desempenho ajudou a exorcizar em boa medida o fantasma da fome. Hoje, a questão ganha um tratamento bem diferente do que recebeu no século XVIII, quando Thomas Malthus dizia ser inevitável que o crescimento populacional humano fosse maior do que o da população de alimentos. Ou até mesmo nos anos 70, quando o sueco Gunnar Myrdal, laureado com o prêmio Nobel, publicou o livro *Fome 1975*, divulgando as previsões malthusianas em proporções de *best-seller*.

A geração de alimentos ainda está longe de ser considerada uma obra completa e uma página virada da história. Os números continuam sendo bem desafiadores. A cada ano, a população dos países em desenvolvimento aumenta em torno de 90 milhões — um México. De acordo com estimativa da ONU, a população mundial deve exceder a 8 bilhões de pessoas, em 2020, 45% a mais do que a população atual. Cerca de 90% deste crescimento dar-se-ão nos países não desenvolvidos. A demanda de alimentos crescerá ainda mais rapidamente se for acompanhada de crescimento da renda: alguém já disse que quando as pessoas se libertam da pobreza, comem mais.

Evolução do estoque de grãos no mundo e EUA
(em % do consumo)

Ano	Mundo	EUA
1960	22	14
1962	20	11
1964	21	8
1966	19	4
1968	24	5
1970	17	4
1972	14	3
1974	16	2
1976	22	5
1978	23	5
1980	20	4
1982	24	9
1984	22	11
1986	28	12
1988	19	4
1990	20	3
1992	19	3
1994	18	2
1996	13	3

Fonte: USDA.

Existe consenso de que o verdadeiro problema não será a falta de alimentos no próximo século, mas sim a fome real que áreas e classes específicas poderão continuar sofrendo no mundo. As soluções passam pela tecnologia agrícola, e também por políticas macro e micro, econômicas e sociais, que conduzam ao crescimento econômico global.

Nos países desenvolvidos, a agricultura sempre foi administrada sob a ótica prioritária da segurança alimentar; na prática, a alocação de recursos se faz via subsídios. Nesta direção, o Brasil tem uma grande lição de casa a fazer, que se justifica em todos os sentidos pelo seu quadro de pobreza interno. O país tem um agribusiness forte, gerador de empregos e divisas, cujo desenvolvimento sofre negativamente com a instabilidade da renda e da produção na agricultura.

Existe outra variável que não pode ser esquecida, de que a nova fase de expansão da agricultura virá sob a onda do desenvolvimento sustentável. Depois da ISO 9000 que trata da gestão da qualidade e produtividade, está se consolidando a ISO 14000, que trata da gestão ambiental. O problema não se restringe somente à produção agropecuária, mas a toda a cadeia do agribusiness, começando pelos bens e serviços utilizados no processo produtivo, passando pelos tratos culturais e a colheita, até a industrialização e distribuição, sempre exigindo investimentos cada vez maiores na preservação do meio ambiente. Na era da globalização, todos os países terão de levar em conta essa exigência. O Brasil não será exceção.

Para 1996, por exemplo, as importações nacionais de cereais e oleaginosas baterão recordes históricos, em função da queda da produção e da maior demanda interna. É a contramão do quadro de baixo estoque e preços altos das commodities no mercado internacional. As conseqüências são nefastas. As criações sofrerão pressão de custo. Preciosas divisas serão despendidas para internalizar alimentos, enquanto a inflação não terá a contribuição da âncora verde, como no ano passado.

Neste rodamoinho, a agricultura brasileira continua sendo gerenciada com um enfoque conjuntural, com uma visão de curto prazo de abastecimento. É preciso considerar a sua importância para o posicionamento estratégico do país na oferta global de alimentos, fibras e biomassa, diante das mudanças estruturais em curso no agribusiness internacional.

Luiz Antônio Pinazza é gerente administrativo de negócios da Agroceres.

O ano em que a citricultura mudou

ADEMERVAL GARCIA

Nas últimas quatro décadas, a citricultura brasileira conheceu várias formas de organização institucional. Até meados dos anos 80, o governo intermediava as relações entre produtores e industriais, definindo preços, quantidades etc. Experimentou, em seguida, a autogestão, quando os dois lados se entenderam diretamente. Hoje, época de preços baixos no mercado externo de suco, as relações estão tensas. E os citricultores descobriram o grande filão do mercado interno.

O ano agrícola de 1995/96 foi talvez o que trouxe o maior conjunto de mudanças, desde que a produção de suco concentrado se iniciou, em 1961, transformando uma citricultura tímida e confinada ao mercado interno num extraordinário setor econômico, competente, ágil e moderno, capaz de sustentar décadas seguidas de crescimento, no mesmo período histórico em que a estrutura econômica e social do país sofria distorções terríveis decorrentes de elevadíssimas taxas inflacionárias, sucessivas trocas de moeda, congelamentos, confiscos, choques, planos, deterioração dos serviços públicos, trocas de governos nem sempre à altura das necessidades da nação. Enquanto isso, e apesar disso, construiu-se no interior do estado de São Paulo o maior parque citrícola e a agroindústria mais avançada do planeta, responsáveis pela metade do suco de laranja produzido no mundo e por 80% do suco comercializado nos cinco continentes. Orgulhemo-nos todos, citricultores e industriais, por essa competência, apesar dos tributos em toda a cadeia de produção, da falta de financiamento e das barreiras tarifárias e não-tarifárias impostas pelos países compradores, as quais não foram jamais objeto de troca pela abertura do mercado brasileiro aos produtos estrangeiros que se verificou nesta década.

A renda no campo caiu, caiu o faturamento das empresas processadoras, realizando ambos os segmentos monumentais prejuízos que, naturalmente, se refletem num esfriamento geral da atividade.

Mas a safra 1995/96 começou diferente, e acabou se constituindo no maior conjunto de alterações nas relações entre os diversos agentes econômicos que atuam no setor desde a década de 60. Muitas dessas mudanças foram conseqüência de fatores recentes. Outras foram causadas pelo acúmulo de tensões conhecidas ou previsíveis, como nos abalos sísmicos, mas que, como no caso destes, não se sabe direito quando vão ocorrer.

O engessamento do câmbio

Começou com o problema cambial. Em 30 de junho de 1994, US$1 era equivalente a R$1,00 e a URV 1. Dali em diante, a URV desapareceu e a paridade real/dólar desabou, chegando até a R$0,82 por dólar, enquanto a inflação remanescente continuava alta para um país de moeda estável e o custo, especialmente dos serviços, disparava em face do crescimento da demanda, resultante da transferência de renda para as camadas mais carentes da população e do conseqüente crescimento da produção de bens de consumo. Subiram os salários reais com a abolição do efeito inflacionário e, pela maior demanda de mão-de-obra, especialmente a não-qualificada que concorre com a mão-de-obra rural, aumentou o frete de mercadorias, aumentaram todos os custos para os citricultores e para as indústrias, que exerciam uma relação negocial historicamente dolarizada e agora engessada abaixo da paridade e sem repassar a inflação residual do período. A renda no campo caiu, caiu o faturamento das empresas processadoras, realizando ambos os segmentos monumentais prejuízos que, naturalmente, se refletem em maior cuidado e até na suspensão de investimentos, redução dos tratos culturais e da pesquisa agrícola, num esfriamento geral da atividade e conseqüente comprometimento na competitividade externa, já que os concorrentes desfrutam de incentivos, proteções alfandegárias, maior estrutura pública na oferta de ciência e tecnologia para o setor privado, melhor estrutura de transporte interno, portos mais eficientes e baratos.

Não dispondo de mercado interno onde pudesse compensar a defasagem cambial, o setor citrícola amargou a queda de renda e aumento de custos sem ter a quem recorrer. E o que se viu foi a redu-

ção das atividades, dos projetos de investimentos e a eliminação dos postos de trabalho em atividades não-essenciais, e até nas essenciais, em muitos casos.

Atraso da safra e concentração da colheita

No ano de 1994 ocorreram na região citrícola desequilíbrios climáticos sérios, como impensáveis geadas na região de Bebedouro, seguidas de uma seca como não se registrava desde 1963; árvores retorcidas, desfolhadas, muitas mortas, perda de frutas quando a chuva retornou no fim do ano resultaram em atraso de dois meses para o início da safra 1995/96 e concentração do período de colheita — que normalmente vai de junho a janeiro — de agosto a janeiro, com aumento de custos derivado da maior demanda de serviços de colheita e transporte em um período mais curto. Mas por um capricho da natureza, as árvores sujeitas ao chamado "estresse hídrico", causado pela seca, tendem a produzir mais no ano seguinte, e São Paulo colheu a maior safra de sua história, 357,3 milhões de caixas. Mais laranja em menos tempo para colher, transportar, processar e vender.

A produção excessiva de 1994/95 deu notável impulso ao mercado de fruta fresca, que passou de 65 milhões de caixas de 40,8kg na safra 1994/95, para 95 milhões na safra 1995/96.

Com o Plano Real, desabrocha o mercado interno

As alterações no cenário em 1995/96 não foram apenas negativas. A distribuição da renda originada pela queda da inflação aliada ao preço baixo da laranja, subproduto da produção excessiva, deu um extraordinário empuxo no mercado de fruta fresca, que passou de 65 milhões de caixas de 40,8kg na safra 1994/95, para 95 milhões de caixas na safra 1995/96, um aumento de consumo apenas de laranja paulista de 46%. Na próxima estação, isto é, 1996/97, estima-se crescimento mais moderado, de 10%, elevando a demanda para 105 milhões de caixas. Mesmo tendo chegado ao consumidor a R$1,00/5kg, custo baixíssimo para um alimento nobre como a laranja, ainda assim o produtor recebia cerca de R$4,00/caixa na distribuição direta, mais que o dobro do que a indústria poderia lhe pagar.

Em paralelo, seguindo a trilha aberta pela Parmalat, a Danone e mais 15 pequenos produtores invadiram o mercado de suco pasteurizado pronto para o consumo, em embalagem cartonada, vendendo 15 milhões de litros estimados onde não se vendia nada, e criando condições para que outros gigantes da indústria de alimentos, como Nestlé e Santista, acordassem para as potencialidades de um mercado que pode atingir este ano surpreendentes 65 milhões de litros, faturando mais de R$100 milhões.

É nossa opinião que a distribuição de suco pasteurizado para o consumo interno — e para exportações ao Mercosul — deve derivar de acordos operacionais entre empresas produtoras de suco concentrado, detentoras de instalações e tecnologia sofisticadas, e grandes distribuidores de produtos frescos, refrigerados, com marcas consagradas no mercado, que, ampliando suas linhas de produtos e com o peso de suas eficientes estruturas de *marketing*, possam também oferecer suco pasteurizado de excelente qualidade e padrão internacional o ano todo. Esse mercado ainda vai crescer muito, e poderá, criado o volume econômico, derivar para embalagens menores e realizar o grande sonho de introduzir-se na merenda escolar de nossas escolas públicas, outro filão de extraordinário potencial e enorme importância social, além de inigualável meio de criação de futuros consumidores.

A defesa dos pomares fica mais cara e difícil

O fantasma da *amarelinha* inferniza o sono dos citricultores, atacando especialmente os pomares novos, e colocando em sério risco o futuro da citricultura paulista. A *amarelinha*, ou clorose variegada dos citros — CVC —, foi detectada inicialmente em 1987. É uma bactéria que ataca os vasos por onde circula a alimentação da árvore, esclerosando-os como ocorre nos vasos humanos, apressando a maturação de uma fruta pequena e inservível para o consumo ou produção de suco (daí o nome *amarelinha*), e que, em casos mais severos, mata a planta. A doença é registrada apenas no Brasil e em parte da Argentina, o que dificulta as pesquisas de identificação, transmissão e combate que estão sendo feitas por cientistas brasileiros, com o apoio de colegas em outros países onde inexiste a doença mas se executam pesquisas avançadas em biologia, fitopatologia, biotecnologia e genética. O Fundecitrus, entidade mantida por citricultores e indústrias para a defesa da citricultura, está concentrando a maioria de seus recursos e esforços sobre essa doença. Já a identificou, descobriu seus vetores e agora trabalha em desenvolvimento de técnicas de convivência, procurando formas adequadas a seu combate químico ou biológico e pesquisando variedades resistentes ou tolerantes, classificação de mudas *limpas* e outras técnicas agrícolas adequadas. Mas o avanço do

CVC nesta safra foi mais uma das grandes modificações de comportamento com que o setor terá que conviver por muitos anos, especialmente porque ataca plantas jovens, comprometendo a renovação de pomares.

A par disso, doenças como o *bicho furão*, a *podridão floral* e mesmo algumas inesperadas ocorrências de cancro cítrico aumentaram os custos de manutenção dos pomares e continuam tirando o sono dos citricultores que devem, doravante, deixar de lado a curiosidade e não trazer para o Brasil, de volta de suas viagens ao exterior, frutos, mudas ou qualquer parte da planta citrícola que possam infestar seus pomares com pragas e doenças novas, como acaba de ocorrer com o *bicho minador de citros* (*leaf miner*), que em alguns meses se espalhou por quase todos os pomares paulistas.

Dispondo da colheita e não tendo compromisso prévio com as indústrias, os citricultores descobriram o mercado interno, mais remunerador, embora mais trabalhoso.

Da regulamentação à auto-regulamentação

A presença da laranja no Brasil remonta a 1540, quando se registraram as primeiras árvores trazidas da Europa pelos colonizadores, santo remédio contra o escorbuto que dizimava as tripulações das naus portuguesas e espanholas que por aqui trafegavam. Já em 1911, ocorriam as primeiras exportações de laranja fresca para a Argentina, exportações que se estenderam à Europa e a países do Oriente Médio até a década de 40, quando o *vírus da tristeza* encerrou uma fase da citricultura brasileira, que teve que ser completamente renovada com porta-enxertos resistentes.

A indústria de suco concentrado surgiu em 1961, como alternativa de suprimento do mercado norte-americano, sucessivamente carente de produto em razão das geadas na Flórida. Mil toneladas de concentrado foram exportadas em 1962, mais de 1 milhão de toneladas em 1994. Essa estatística, sozinha, é suficiente para demonstrar a capacidade de realização de agricultores e industriais paulistas — estes, aliás, produtores que diversificaram suas atividades visando à industrialização.

Esse período histórico coincidiu, no entanto, com o momento de maior interferência do poder público sobre a economia em geral, onde tudo era regulado, controlado e previsto. A citricultura não escapou desse comportamento do governo. As relações produtor-indústria foram, até 1985, intermediadas pela extinta Cacex, que fixava, através de seus famosos comunicados, preços, volumes de produção, quotas de exportação, chegando isso a ser feito até por ministros de Estado.

A pedido das lideranças de produtores, que desejavam participar das alterações bruscas de preços causadas por geadas na Flórida, e do próprio governo, cuja postura intervencionista agonizava, em 1985/86 foi montado a seis mãos um contrato padrão, estabelecendo o preço da fruta em função da média anual do mercado registrado pela Bolsa de Nova York (New York Cotton Exchange). Esse documento — que constituía, de fato, a auto-regulamentação do setor, com a exclusão da participação do governo — dispunha sobre as condições gerais mínimas aplicáveis a todos os contratos individuais de compras de frutas, e era negociado pelas respectivas associações e pela Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp) com as associações da indústria. Estabelecia essencialmente os mecanismos de formação de preços, de colheita, de adiantamentos por conta de entrega futura, mas não impedia que outras negociações ocorressem diretamente entre citricultores e industriais, fixando condições mais vantajosas àqueles. Na verdade, era um contrato mínimo e não um contrato padrão.

Safra 1995/96: a desregulamentação

A auto-regulamentação funcionou muito bem enquanto os preços do suco no mercado internacional estavam altos, refletindo-se no valor da laranja para industrialização, que chegou a atingir US$3,73 na safra 1988/89 com base na estrutura do contrato padrão. Mas o preço alto valia também para o produtor da Flórida — mais ainda, protegido pela tarifa de importação de US$492/t. Plantou-se indiscriminadamente no Brasil — até em reservas indígenas do Rio Grande do Sul. Refizeram-se os pomares da Flórida. Na safra 1990/91, os preços do suco desabaram, puxando para baixo a cotação da fruta, que não passou de US$1,11/caixa.

Contestado na Justiça, sem sucesso, o contrato foi levado pelos produtores ao Cade. Este entendeu que o contrato era anticoncorrencial, pois, ao fixar preço mínimo, inseria na livre negociação um mecanismo de proteção ao agricultor ineficiente à custa do produtor eficiente. Estabeleceu-se, pela primeira vez desde 1961, através do primeiro compromisso de cessação assinado pelo Cade, a total liberdade do setor citrícola.

Evidente que, depois de três décadas de regulamentação, o ajuste à liberdade seria difícil e dolorido para os principais personagens — o produtor e a indústria. As negociações, que sempre haviam sido individuais, mas tinham padrões mínimos, ficaram sem esses padrões e passaram a obedecer apenas às leis de mercado. A colheita, na maioria dos casos, passou a ser feita pelo produtor — como ocorre em qualquer outro produto agrícola —, e os adiantamentos, até então automáticos, passaram a ser negociados caso a caso. Dispondo da colheita e não tendo compromisso prévio com as indústrias, os citricultores descobriram o mercado interno, mais remunerador, embora mais trabalhoso. O planejamento do setor industrial passou a ser feito baseado na fruta que lhe fosse oferecida quando madura, pelo preço do dia, e não mais contratada pela safra inteira. O Plano Real deu uma mãozinha e o mercado interno explodiu, consumindo 95 milhões de caixas e iniciando uma corrida pelas prateleiras de suco pronto para beber nos supermercados.

O planejamento do setor industrial passou a ser feito baseado na fruta que lhe fosse oferecida quando madura, pelo preço do dia, e não mais contratada pela safra inteira.

Apontamos algumas conclusões de todo esse processo. São meramente exemplificativas, de vez que se trata de reflexos no setor como um todo. Na realidade, os seus efeitos são diferentes para cada um dos agricultores, cada uma das indústrias e cada um dos demais agentes econômicos envolvidos.

1. Acabou o paternalismo na relação entre agricultores e indústrias. Os produtores terão que ser mais ativos em suas representações políticas para obter linhas de financiamento apropriadas, reduzir os impostos que pagam nos seus insumos, controlar portos, aeroportos e fronteiras para evitar a entrada de pragas e doenças que aumentam os seus custos e reduzem a produtividade, obter do governo a assistência técnica de que necessitam para aumentar sua eficiência produtiva, combater barreiras tarifárias no exterior e impostos sobre a exportação.

2. Com a colheita por sua conta, os produtores dispõem de maior flexibilidade no momento da venda da laranja e podem optar pelo mercado interno de fruta fresca e pelas empresas nascentes dedicadas ao segmento de suco pasteurizado para consumo.

3. Essa liberdade compromete a capacidade de planejamento das empresas processadoras de suco concentrado que não mais contam com contratos antecipados, a não ser que os negociem diretamente com seus fornecedores, caso a caso, não havendo mais negociações coletivas.

4. As processadoras terão que ser muito mais cautelosas na contratação de matéria-prima, já que não dispõem mais do mecanismo de preços médios da Bolsa de Nova York e assumem sozinhas todo o risco das oscilações de preços numa fruta que compram durante seis meses e num suco que vendem durante 12 meses.

5. O mercado doméstico de fruta fresca e suco tende a expandir-se de forma acentuada nos próximos anos, constituindo colocação alternativa da fruta para o produtor e concorrente de peso na disputa de matéria-prima pelas indústrias. É também para estas últimas uma oportunidade, seja na distribuição de fruta de boa qualidade, seja na associação com outras empresas de produtos frescos, como já ocorre, para participar do mercado de suco fresco.

6. A pesquisa agrícola deverá tomar grande impulso, tanto para o desenvolvimento de variedades mais resistentes às pragas e doenças novas e antigas, como para melhoria da produtividade.

7. Os tratos culturais terão que ser intensificados se os agricultores desejarem produzir fruta mais adequada ao mercado interno, pois a aparência ante o consumidor é essencial.

8. Novas oportunidades de investimentos surgem com a necessidade de instalações frigoríficas para conservação da laranja nos centros de consumo, como mecanismo regulador da oferta.

9. Apesar das dificuldades do ano anterior, a nova safra certamente será menos turbulenta, na medida em que todos os agentes econômicos envolvidos se adaptem ao novo perfil do setor.

10. As mudanças, embora doloridas como todas as mudanças, vieram para beneficiar o setor com maior liberdade, criatividade e rentabilidade daqueles que realmente se dedicam às coisas da citricultura.

Ademerval Garcia é presidente da Associação Brasileira de Empresas Exportadoras de Cítricos (Abecitrus) e do Fundo Paulista de Defesa da Citricultura (Fundecitrus).

Suco de laranja — guerra de gigantes

EVARISTO MARZABAL NEVES

São Paulo e Flórida vêm direcionando a variabilidade na oferta e os EUA e a Europa as variações na demanda. As projeções são de que os EUA alcançarão a auto-suficiência e um equilíbrio doméstico entre oferta e demanda de suco de laranja, já a partir da safra 1997/98, e a competitividade internacional entre Brasil e EUA estará bem acirrada no final da década, o que vem impondo novas estratégias e negociações comerciais intensas, custos promocionais e de propaganda crescentes nos últimos anos.

O Brasil é o maior produtor mundial de citros, particularmente de laranja. Segundo a Food and Agriculture Organization (FAO), das Nações Unidas, em 1994, o país deteve 31,7% (18,6 milhões de toneladas) da produção mundial dessa fruta (58,73 milhões de toneladas). E o estado de São Paulo respondeu por 79,3% da produção total do país, tornando-se o maior produtor mundial de laranja e superando, inclusive, a produção dos EUA, que ocupou o segundo lugar (9,5 milhões de toneladas) em 1994.

Cerca de 75% da produção paulista de laranja são destinados ao processamento de suco concentrado, de que o estado é também o maior produtor e exportador mundial. Como 97% da produção do suco concentrado paulista são exportados, a receita do setor é fortemente dependente da demanda externa, e como está sendo esperado um acirramento da competitividade internacional, abre-se espaço para breve discussão sobre a sua demanda futura.

Estas notas apresentam informações recentes sobre estatísticas e comentam algumas pesquisas que tratam de previsões e indicadores econômicos da demanda de suco concentrado de laranja.

Estatísticas recentes

O Brasil e os EUA são os dois maiores produtores mundiais de suco de laranja. Na safra 1994/95, a produção estimada de suco dos dois países chegou a 1,898 milhão de toneladas métricas, correspondendo a 89,6% da produção mundial. A produção brasileira é estimada em 46,5% de um total de 2,117 milhões de toneladas. Os 10,4% restantes da produção mundial de suco couberam ao México, Itália, Espanha, Austrália, Israel e outros pequenos produtores, num total estimado em 220 mil toneladas. As exportações brasileiras estão avaliadas em mais de 85% do suco negociado mundialmente, uma vez que alguns países importadores reexportam o suco brasileiro.

Em 1993 e 1994, os quatro principais importadores mundiais foram a Holanda, os EUA, a França e a Alemanha. A Holanda, o maior importador, se posiciona também como um dos maiores reexportadores de suco (concentrado ou reconstituído) para a União Européia, enquanto a Alemanha se constitui no maior consumidor *per capita* de suco concentrado da Europa.

Em termos de consumo, os EUA absorvem mais de 60% do total mundial, vindo a seguir a Alemanha (cerca de 12%) e o Japão (ao redor de 8%).

Suco de laranja — principais países produtores

Safras 1992/93 a 1994/95 — em toneladas métricas, 65° Brix

País	1992/93	1993/94	1994/95
Brasil	1.118.000	1.126.000	986.000
EUA	858.537	800.211	911.495
México	25.000	36.000	73.000
Itália	38.475	24.628	30.780
Espanha	24.000	25.000	30.000
Austrália	24.742	24.596	17.683
Israel	19.014	16.799	14.399
Outros	69.361	70.134	54.197
Total	2.177.129	2.133.368	2.117.554

Fonte: *World horticultural trade and U.S. export opportunities*. USDA, Feb.1996. p. 28-31.

Obs.: Inclui toda a produção de suco de laranja, concentrado ou não.

Além de maior produtor mundial de suco, o Brasil é também o maior exportador. De uma produção total ao redor de 1 milhão de toneladas de suco concentrado congelado a 65° Brix, são retidos ape-

nas 3% de sua produção para o mercado interno. Atualmente, a região mais importante nas importações do suco brasileiro é a Comunidade Européia. Na safra 1994/95, 62% das exportações brasileiras foram destinados à União Européia. Vêm a seguir os EUA com 20,5% e o Japão com 9,2%, importando essas regiões 91,7% de suco brasileiro (safra 1994/95).

Os EUA, segundo maior produtor mundial (cerca de 43% da produção mundial de suco na safra 1994/95) e segundo importador mundial, ficam logo após a Holanda. Não se trata de um grande exportador, uma vez que na safra 1994/95 exportaram cerca de 85 mil toneladas. Ocorre que os EUA têm o maior consumo *per capita* que, na média, em 10 anos (1985-94), foi de 4,9 galões (18,5 litros) para um consumo doméstico, na safra 1994/95, estimado em 975 mil toneladas métricas de suco concentrado congelado. Após os EUA, a Alemanha e o Japão foram os maiores consumidores, com cerca de 200 e 120 mil toneladas, respectivamente.

Demanda: previsões e indicadores econômicos

O desempenho de um setor é, prioritariamente, regulado pelo balanço de oferta e demanda. Análises da situação atual e de suas tendências se tornam sinalizadores importantes para o planejamento estratégico e a competitividade de qualquer cadeia agroalimentar.

Preços e previsões — Na balança oferta *versus* demanda, o preço é um determinante importante. No caso do suco cítrico, seu estabelecimento para o curto e médio prazos é tarefa difícil. A imprevisibilidade de tempo e clima e seus impactos na oferta mundial têm provocado enorme volatilidade no preço do suco, sobretudo considerando que a sua produção está fortemente concentrada em apenas duas regiões geográficas (Flórida nos EUA e São Paulo no Brasil) relativamente pequenas em relação ao mapa-múndi.

Ante as dificuldades de obter e dispor de estatísticas mundiais precisas, poucas instituições (FAO

Regiões/países importadores do suco cítrico concentrado congelado do Brasil

Safras 1992/93 a 1994/95 — em toneladas

País/regiões	1992/93		1993/94		1994/95	
	Toneladas	%	Toneladas	%	Toneladas	%
União Européia	607.567	58,1	540.881	52,0	643.600	62,0
EUA	298.997	28,6	357.559	34,4	213.561	20,5
Japão	52.209	5,0	63.797	6,1	95.639	9,2
Coréia do Sul	31.747	3,0	35.871	3,5	47.556	4,6
Outros	54.718	5,3	41.518	4,0	38.109	3,7
Total	1.045.238	100,0	1.039.626	100,0	1.038.465	100,0

Fonte: Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos — Abecitrus, ago. 1995.

Consumo de suco de laranja: principais países produtores

Safras 1993/94 a 1995/96 — em toneladas métricas, 65° Brix

País	1993/94	1994/95	1995/96
EUA	996.676	1.015.000	975.000
Alemanha	192.767	195.000	200.000
Japão	108.300	119.550	128.150
Canadá	74.849	69.850	74.850
Coréia do Sul	66.118	60.000	64.000
Outros	149.302	152.453	157.135
Total	1.588.012	1.611.853	1.599.135

Fonte: World horticultural trade and U.S. export opportunities. USDA. Feb. 1996. p. 28-30.
Obs.: Inclui todo o suco de laranja, concentrado ou não. Para 1995/96, estimativa.

principalmente) têm efetuado estudos previsionais. O estudo mais recente da FAO efetua as projeções de produção baseadas na análise de tendências lineares usando as taxas de crescimento entre 1977-79 a 1987-89, bem como incorpora ajustamentos do início dos anos 90 a informações sobre plantios, produtividade e políticas agrícolas/econômicas internacionais que podem alterar taxas de crescimento passadas. Nesse sentido, projeta que a produção mundial de citros crescerá 2,5% ao ano nos anos 90, levando a produção a 82,9 milhões de toneladas. Nos anos 80, a taxa de crescimento foi de 2,2% ao ano. No caso da laranja, para os anos 90, a projeção de crescimento é de 2,9% ao ano, chegando aos 59,6 milhões de toneladas no ano 2000.

As projeções de consumo foram baseadas numa análise de regressão usando como variáveis o crescimento populacional e mudanças na renda. Os preços foram mantidos constantes a níveis de 1987-89. As estimativas foram refinadas considerando tendências e políticas agrícolas e econômicas recentes, consumo alternativo de sucos e outras bebidas. O consumo total de frutas cítricas (em equivalente-fruta fresca) é projetado para crescer 2,4% ao ano, aproximando-se de 78,7 milhões de toneladas no ano 2000. O crescimento do consumo de laranja fresca é estimado em 2,8% ao ano, chegando a 33,9 milhões de toneladas na virada da década, enquanto o consumo de citros destinado ao processamento de suco crescerá 2,2% ao ano, absorvendo um total de 26,9 milhões de toneladas no ano 2000, cerca de 34% da demanda total de citros. As projeções da FAO mostram um excedente de cerca de 4,2 milhões de toneladas de frutas cítricas no ano 2000.

Já os estudos realizados na Flórida para o balanço oferta-demanda do suco de laranja centram a atenção nos principais países produtores e consumidores. Morris e Morris enfatizam que "há um número de países que produzem e consomem suco de laranja. Porém, Brasil e Flórida direcionam a variabilidade na oferta, enquanto EUA e Europa, prioritariamente, dirigem as variações na demanda". Assim, projeções de oferta, demanda e preços estão centradas nessas regiões.

Os estudos realizados pela Florida Dept. of Citrus projetam para um período de 10 anos (safras 1994/95 a 2003/04) que a produção de suco de laranja estaria crescendo 30% na Flórida, passando de 1,159 milhão de galões equivalentes SS (*single-strength*), da safra 1994/95, para 1,505 milhão, safra 2003/04, enquanto o Brasil experimentaria uma evolução de 10%, saltando de 1,527 para 1,652 milhão de galões equivalentes SS. No total, adicionando produtores menores como México, Itália, Israel e outros, a produção crescerá 17%, passando de 2,769 para 3,245 milhões de galões equivalentes no período 1994/95 a 2003/04 (1 tonelada métrica 65° Brix = 1.405,88 galões SSE (*single-strength equivalent*).

No que concerne às projeções de demanda para as ofertas brasileiras e norte-americanas, a pesquisa revela que no período considerado (1994/95 a 2003/04), a União Européia demandaria mais 252 milhões de galões SSE, os EUA mais 110 milhões, o Canadá apenas 10 milhões e o resto do mundo (principalmente, Japão, Coréia do Sul, Europa Oriental e Austrália) mais 104 milhões de galões SS. Para os anos 90, esses estudos previsionais mostram taxa de expansão na demanda de 1,5% ao ano para os EUA e o Canadá, 3% ao ano para a Europa Ocidental e 4% ao ano para o resto do mundo, incluindo o Japão e os Tigres asiáticos.

No caso particular dos EUA, a pesquisa revela que na safra 1997/98 o balanço de vendas internas, produção de suco de laranja e necessidades de importações estaria estabelecendo um equilíbrio entre oferta e demanda domésticas, havendo sobras de 24 milhões de galões. Para a safra 2003/04, o excedente seria de 89 milhões de galões SS, tornando-se os EUA um exportador líquido e forte competidor do Brasil no mercado internacional. Deixam claro, porém, que a auto-suficiência poderá ser retardada (final da década), caso situações adversas (manutenção de preços baixos, grandes infestações de pragas e/ou moléstias, vendavais ou furacões) afetem a produtividade dos pomares e o rendimento em sólidos solúveis, ou mesmo se os preços de suco compatíveis ao orçamento familiar deslocarem a curva da demanda.

Nos últimos anos, as exportações brasileiras cada vez mais se direcionam para a União Européia (62% na última safra) e o Japão.

Chamam a atenção, ainda, para um elemento-chave para os futuros ciclos de preços e que confere validade às estimativas: cada vez mais, as ofertas de suco estarão se estabelecendo em regiões menos sujeitas às geadas, responsáveis pela enorme volatibilidade dos preços nas décadas de 70 e 80.

Os anos 90 vêm-se configurando com flutuações de preços pouco acentuadas, influenciadas mais por fatores acidentais (veranico, vendavais) ou infestações de pragas e moléstias (declínio, clorose variegada de citros, estrelinha etc.) que provocam variações menos acentuadas na oferta do que as ocasionadas pelas geadas na Flórida nos anos 70 e 80.

Outros indicadores — O preço, porém, não é o único fator a afetar a demanda. Do ponto de vista teórico, a curva da demanda é a apresentação de diferentes posições de equilíbrio do consumidor, quando os preços relativos se alteram, mantidas constantes as demais variáveis. No mercado, a demanda incorpora explicitamente os efeitos de outras causas determinantes de consumo, que atuam no sentido de deslocar a própria curva da demanda: preços de bens substitutos e/ou complementares, renda

monetária, população, urbanização, gostos e preferências do consumidor, mudanças nos hábitos e outras variáveis ambientais. No caso do suco cítrico, são incluídos ainda no deslocamento da demanda as políticas comerciais como barreiras tarifárias e não-tarifárias, taxas de câmbio, controles, subsídios, protecionismos, adotados pelo importador ou exportador.

Para este autor, a definição e tendências da demanda no mercado são importantes para se conhecer a estrutura de consumo de laranja *in natura* e processada, porém o conhecimento da sensibilidade e reação aos estímulos provocados por variáveis como elasticidade-preço ou renda, ou ainda, preços dos produtos competitivos e/ou complementares (elasticidade-cruzada) é fundamental para avaliar e projetar, com certa confiabilidade, o comportamento da própria demanda, atual e futura.

Há evidências de que o suco de laranja, commodity que não apresenta bons substitutos, apresenta uma elasticidade-preço da demanda relativamente inelástica, de tal forma que pequenas alterações na oferta podem levar a oscilações consideráveis no preço. O comportamento deste é resultante de flutuações de curto prazo (variáveis estacionais) e variações cíclicas. As primeiras são explicadas, preferencialmente, por flutuações na produção (perdas e erradicações) e/ou na demanda criadas pelos impactos de mudanças no tempo e clima, nas taxas de câmbio, modismos e hábitos do consumidor, estágio da economia doméstica e/ou internacional etc. Já as cíclicas são mudanças nos níveis e/ou tendências de preços, prioritariamente associados a um desbalanço na capacidade de produção e demanda potencial, com remotas possibilidades de ajustes rápidos no curto prazo. Não se pode ignorar que a citricultura é uma exploração perene, capital intensiva e de investimentos com maturação tardia, cujos ciclos são mais longos do que o de cultura anuais, o que induz um tempo maior para o alinhamento da oferta e demanda. No Brasil, a primeira colheita, ainda pequena, se realiza após três a quatro anos do plantio das mudas. No início dos anos 90, Behr e Brown determinaram a elasticidade-preço da demanda no varejo para o suco de laranja nos EUA e obtiveram o coeficiente -1,1 mostrando que variações nos preços provocam variações no sentido inverso, levemente mais do que proporcionais na quantidade procurada, contrariando a expectativa de que por ser uma commodity e por não apresentar bons substitutos, o suco de laranja vinha apresentando coeficientes de elasticidade-preço relativamente inelásticos.

Como vários países importadores reexportam o suco concentrado brasileiro, estima-se que 85% das transações mundiais sejam de suco brasileiro.

Durante os anos 80, assistimos a mudanças no comportamento do consumidor, incluindo uma apreciação dos benefícios para a saúde com o consumo de citros e outras frutas e seus sucos, a disponibilidade de produtos alternativos a preços competitivos e a preferência do consumidor por alimentos de conveniência. Nas 16 primeiras semanas de 1989 e 1990, a elevação nos preços do suco cítrico, após a forte geada de dezembro de 1989, provocou uma retração de 14% na quantidade demandada de suco cítrico. Por sua vez, cresceu o consumo de suco concentrado de maçã (11,3%), de uva (4,2%) e de *cramberry* (15,9%). Portanto, a manutenção de preços elevados do suco de laranja no varejo provocou queda considerável na quantidade demandada. O declínio observado nas vendas é consistente com as expectativas do nível de preços praticados e que o consumidor norte-americano responde mais rapidamente diminuindo o consumo quando os preços são altos, devido à existência de sucos alternativos, substitutos próximos ou mesmo grosseiros.

O consumo médio *per capita* de suco de laranja concentrado, que foi de 5 galões SSE no período 1986-89, caiu para 4,3 galões no período 1990-92 e se recuperou para 5,1 galões nos anos 1993/94, quando a produção na Flórida se elevou e os preços se retraíram nas prateleiras e gôndolas dos pontos de venda. Por sua vez, os sucos concentrados não-cítricos (maçã, uva, abacaxi e ameixa) tiveram, no agregado, um consumo médio *per capita* de 2,3 galões SSE no período 1986-89; de 2,4 galões em 1990-92 e de 2,5 galões SSE em 1993/94, sempre crescente. Para esses sucos, o consumo médio *per capita*, no período 1980-83, era de 1,8 galão SSE.

As elasticidades-preço da demanda estimadas para a Europa Ocidental foram de -0,5 (nível FOB Santos) e -0,4 para o Canadá e o resto do mundo (inclui Japão e Coréia do Sul), mostrando serem relativamente inelásticas; isto é, as variações nos preços são acompanhadas por variações menos que proporcionais na quantidade demandada. Como o consumo *per capita* nesses países, na média, está aquém do norte-americano (menos da metade, exceção feita ao Canadá), são mercados a serem ampliados e mesmo conquistados.

Em estudo recente, Santana e outros desenham um modelo para o Brasil, constituído de quatro equações fundamentais: uma equação de oferta de laranja, uma equação de demanda industrial, uma de demanda do consumidor e uma identidade que estabelece o equilíbrio de mercado.

No lado da demanda, a equação da agroindústria revela que a quantidade de laranja para processamento varia positivamente com o preço do suco

(elasticidade-preço de 0,28) e negativamente com o preço da laranja (elasticidade-custo de -0,012). No primeiro coeficiente, pode-se interpretar que, para uma variação positiva de 10% no preço do suco, a quantidade de laranja processada tende a aumentar em 2,8%, o que vale para casos idênticos. Já a equação de demanda do consumidor brasileiro resulta que o consumo aparente da laranja varia inversamente em relação ao preço da laranja (elasticidade-preço de -0,04, quase perfeitamente inelástica) e positivamente em relação à renda real *per capita* (elasticidade-renda = 0,21).

A demanda industrial responde, em primeiro lugar, aos preços reais permanentes do suco de laranja, seguidos da capacidade de esmagamento agroindustrial, das geadas e do preço da matéria-prima (abundante e barata).

Nos países com renda média elevada, um aumento na renda global e *per capita* produz um crescimento na demanda de qualidade e de produtos processados que apresentem alto valor adicionado. É o caso de frutas frescas e sucos no Reino Unido, que apresentaram uma elasticidade-renda de 0,48 e 0,94, respectivamente (bens exóticos e nobres), enquanto produtos essenciais têm coeficientes com valores menores (caso das carnes e queijos, com elasticidade de 0,08 e 0,22, respectivamente). Para bens considerados inferiores, um aumento da renda provoca uma diminuição na quantidade demandada. Exemplos como pão e batata fresca, de coeficientes -0,25 e -0,48 respectivamente, mostram que um aumento de 10% na renda provoca uma retração na quantidade demandada de 2,5% para o pão e 4,8% para batata fresca. Em parte, o recente crescimento da economia mundial fortalecendo a renda, principalmente nos países desenvolvidos, provocou um aumento no consumo de frutas, de sucos e néctares.

Os anos 90 deverão chegar ao fim com um excedente de oferta que no ano 2000 estaria em 4,2 milhões de toneladas de frutas cítricas.

Outros fatores funcionam como condicionantes da demanda. Realçando a importância das mudanças nos hábitos, gostos e preferências dos consumidores, os mercados de sucos de laranja estão mudando em termos de concorrência. Nos países desenvolvidos, principalmente nos EUA, aumenta a preferência dos consumidores por sucos de laranja de alto valor, respondendo menos a preços e mais às inovações de *marketing* e diferenciação do produto. Típico é o caso dos sucos prontos para servir (*ready-to-serve*, RTS), consistindo de concentrado reconstituído (*recon*) e de sucos pasteurizados (*not-from-concentrate*, NFC). Em 1980, tais sucos representavam 35% do mercado americano de suco de laranja; em 1986, ultrapassavam os 50%, e em 1994 representavam 2/3 do consumo de sucos cítricos, mesmo a preços mais elevados que o concentrado. O suco pasteurizado experimentou um crescimento de 9% para 25% do mercado total norte-americano de suco de laranja, no período compreendido entre 1987 e 1994. Além dessa concorrência, o suco concentrado vem experimentando uma diminuição na participação de mercado (*market-share*), devido ao crescimento de bebidas populares de baixo valor (*lower-value*), como refrescos e refrigerantes, que apresentam variedade de sabores e aromas, além de oferecer maiores variações de uso e de ocasiões.

Essa tendência no mercado norte-americano em termos de diferenciação de produto e as possibilidades de auto-suficiência, ainda nesta década, sinalizam que os esforços promocionais e de *marketing* para o suco concentrado brasileiro, bem como o estabelecimento de alianças estratégicas e *joint ventures* se voltam, prioritariamente, para a União Européia, com extensões para o Leste europeu, e, para o Leste asiático, visando outros mercados, além de Japão e Coréia do Sul.

Bibliografia

Behr, R. M. & Brown, M. G. *Florida Citrus Outlook Update*. 1989-90 Season. Gainesville, Florida Dept. of Citrus, University of Florida, 1990. 14p. (Working Paper Series, June 20, 1990.)

——— & ———. *Florida citrus production trends 1995-96 through 2004-05*. Gainesville, Florida Dept. of Citrus, University of Florida, 1994. 27p. (Circ 94-1.)

FAO. *Citrus production, demand and trade projections to 2000*. Albufeira, 10ª Reunião do Grupo Intergovernamental, Portugal, 11-15-10-1993. 35p.

———. *Situación y perspectivas de los produtos básicos*. Roma, 1995. 172p.

Lobato, L. B. Perspectivas de consumo de carnes na América Latina. *Anais da XII Reunião da Ass. Latino-americana de Produção Animal — Soc. Brasileira de Zootecnia*. Campinas, 1990. v. I, p. 321-33.

Morris, A. & Morris, K. Economic aspects of the orange juice industry. *Citrus Industry*. Assoc. Publ. Corp. Bartow, *8*(76):42-9, 1995.

Neves, E. M. A competitividade da agroindústria citrícola brasileira: vantagens comparativas e o dilema das barreiras comerciais. *Relatório de Pesquisa CNPq*. Piracicaba, Esalq, 1996. 125p.

———.; Zen, S. de & Neves, M. F. *Perspectivas econômicas da citricultura brasileira*, Piracicaba, A. E. Ceres/Esalq, 1991. p.1-19.

Rabobank Nederland. *The international food industry*. Cutemborg, Rabobank Nederland, 1995. 75p.

Santana, A. C.; Mattar, P. N.; Costa, R. M. O. & Alencar, M. I. R. A dinâmica do complexo agroindustrial da laranja no Brasil e na Amazônia. *Anais do XXXIII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural*. Curitiba, Sober, 1995. v. 98-117.

USDA. *Agricultural outlook; world horticultural trade and U.S. export opportunities*. Fruit and Tree Nuts: Situation and Outlook (diversos boletins), 1994 a 1996.

Evaristo M. Neves é professor titular e diretor da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz"/USP — Piracicaba, São Paulo.

Os novos caminhos da citricultura*

ANTONIO AMBROSIO AMARO
MARIA LÚCIA MAIA

Uma análise das mudanças recentes no mercado mundial da laranja e seus reflexos na atividade no Brasil, que hoje tende a redescobrir um mercado doméstico promissor até agora negligenciado pelos produtores e pelo aparato legal.

Os EUA permaneceram como país líder na produção de laranja durante toda a década de 70, seguidos de perto pelo Brasil. Contudo, no início dos anos 80, essa situação inverteu-se, e hoje a participação brasileira no total mundial é de aproximadamente 35%, enquanto a dos EUA é de cerca de 23%. Ou seja, a soma da produção de laranja nesses dois países atinge 60% da produção mundial.

As estatísticas de produção de laranja indicam: tendência crescente na Flórida na década de 70, atingindo o recorde de 206,7 milhões de caixas na safra 1979/80; mudanças drásticas em toda a década de 80, com decréscimo da produção (103,9 milhões de caixas na safra 1984/85) decorrente sobretudo de fortes e sucessivas geadas até 1987 e, nos anos 90, cenário de nova tendência de aumento, voltando a produção a atingir patamares bastante elevados, como na safra 1994/95 (da ordem de 205,4 milhões de caixas).

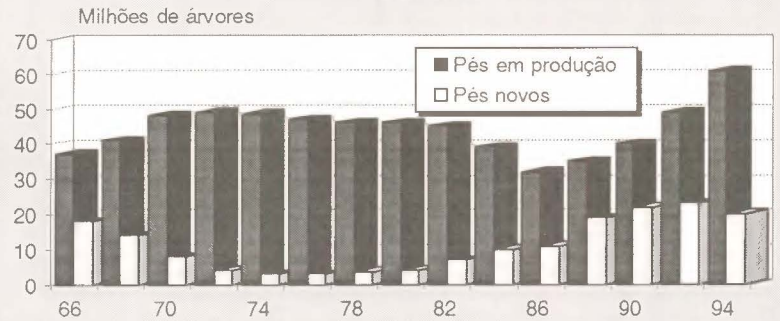
Pode-se atribuir essa mudança à elevação dos preços recebidos pelos produtores e à migração da cultura para áreas ao sul, mais quentes e menos suscetíveis aos efeitos da geada. No entanto, recentemente esse deslocamento tem sido mais lento, em virtude da produtividade e dos custos não serem tão atrativos quanto os da região localizada mais ao norte da Flórida. A atual proporção do número de pés novos é a mesma nas duas regiões. A última previsão da safra agrícola 1995/96 divulgada pelo USDA indica produção de 202 milhões de caixas de laranja na Flórida, um pouco menos que na safra anterior.

No estado de São Paulo, observam-se nestas três décadas persistentes e significativas elevações na produção de laranja. A segunda previsão do Instituto de Economia Agrícola para a safra 1995/96 em São Paulo aponta 338,8 milhões de caixas, ou seja, acréscimo de 5% em relação a 1994/95. A erradicação de pés deve ter-se acentuado após a colheita da fruta temporã, em função dos baixos preços recebidos pelos produtores e dos problemas da CVC (clorose variegada dos citros), o que poderá alterar para menos os dados das próximas previsões da safra 1995/96.

Apesar do número de pés novos em São Paulo estar ainda por volta de 20% do total de 180 milhões plantados, a taxa de crescimento da produção nos próximos cinco anos deverá ser menor do que a verificada até agora. Dificilmente no entanto os preços da caixa de laranja voltarão a ser iguais aos verificados na década de 80, a menos que ocorra um desastre climático de fortes proporções, pois hoje a situação do mercado internacional do suco é diferente, e a demanda cresce anualmente menos que a oferta.

Na Flórida, do total de 81 milhões de pés de laranja, 25% são pés novos, de modo que deverá haver aumentos significativos na produção nos próximos anos.

Pés em produção *versus* pés novos — estado da Flórida 1966 a 1994



Fonte: USDA.

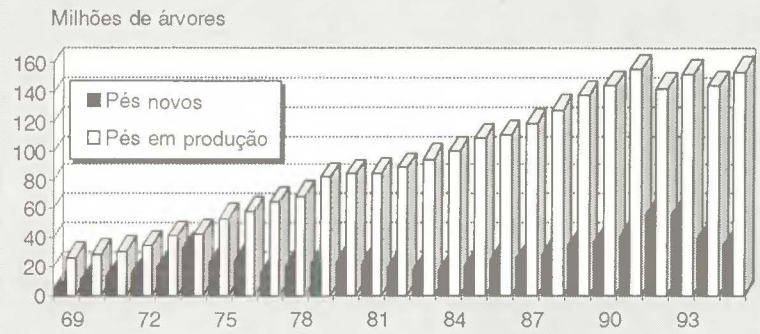
Cerca de 80% da produção de laranja, na Flórida como em São Paulo, destinam-se ao processamento industrial para transformação em suco de laranja concentrado. Em São Paulo, o produto é direcionado em sua quase

* Este artigo faz parte de estudo sobre a citricultura paulista, a ser publicado em *Informações Econômicas*, revista técnica do Instituto de Economia Agrícola, São Paulo.

totalidade para o mercado externo.

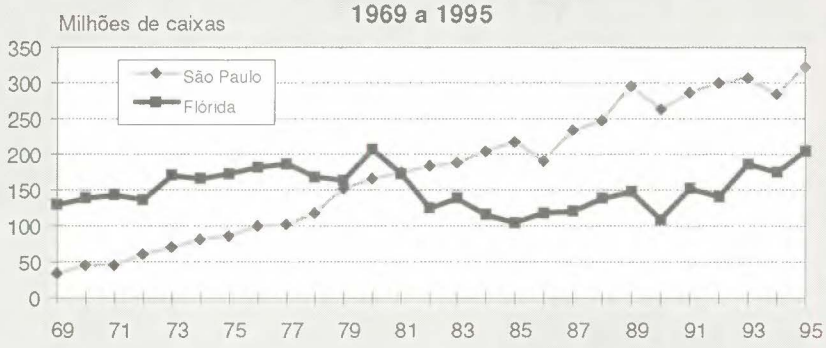
Esse fato não ocorre nos demais países produtores de laranja, onde a maior parte da produção é dirigida ao mercado da fruta fresca, com destaque para Espanha, Marrocos, Grécia, Egito, Israel e Itália, que participam com aproximadamente 70% das exportações mundiais, enquanto os países do hemisfério sul (Austrália, África do Sul, Argentina, Brasil e Uruguai) representam apenas 15%.

Pés em produção *versus* pés novos — estado de São Paulo 1969 a 1995



Fonte: IEA/Cati.

Produção de laranja: Flórida e São Paulo 1969 a 1995



Fonte: USDA, IEA/Cati.

Mudanças no mercado externo

Estimativas sobre o destino da produção de laranja em São Paulo revelam que apenas cerca de 1% da produção é exportada na forma de fruta fresca. A maior parte (80%) vai para o processamento de suco concentrado, ficando o restante para ser consumido no mercado interno como fruta fresca ou transformada em suco pronto para beber (pasteurizado, reconstituído ou preparado à vista do consumidor). De 1993 a 1995, os dados indicam estabilidade no número de laranjas paulistas processadas para suco concentrado (entre 240 e 245 milhões de caixas). Mas não ocorre o mesmo com a produção, que de 307 milhões de caixas em 1993 passou a 322,3 milhões em 1995, acarretando aumento significativo da fruta destinada ao mercado interno.

Na primeira metade da década de 90, o setor de suco concentrado no Brasil procurou evitar aumento nas quantidades ofertadas, já que, apesar de novos mercados asiáticos estarem sendo explorados, o crescimento da demanda se mostrava bem mais lento que na década de 80. Devido a seus hábitos de consumo, esses mercados não são fáceis

Estimativa do destino da produção de laranja

São Paulo, 1990 a 1995 — em milhões de caixas

Destino	1990		1991		1992		1993		1994		1995	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
Produção	268,7	100,0	285,5	100,0	300,0	100,0	307,0	100,0	285,0	100,0	322,3	100,0
Exportação de fruta fresca	1,9	1,0	2,7	1,0	2,0	1,0	1,8	0,6	3,0	1,1	3,4	1,0
Industrialização	210,0	80,0	225,0	81,0	265,0	88,0	240,0	78,2	245,0	86,0	240,0	74,0
Consumo interno[1]	56,8	19,0	57,8	18,0	33,0	11,0	65,2	21,2	37,0	13,0	78,9	25,0

Fonte: IEA/Cati e Secex.

[1] Inclui perdas.

Brasil — exportação de suco concentrado congelado de laranja

(%)

	EUA	Canadá	Europa	Japão	Outros
1980/89	47,0	5,0	38,0		10,0
1989/90	40,0	5,9	45,9	3,6	4,6
1990/91	32,1	6,4	50,8	5,4	5,3
1991/92	33,2	2,4	52,2	4,8	7,4
1992/93	28,6	2,5	58,1	5,0	5,8
1993/94	34,0	0,6	52,0	6,1	6,9
1994/95	20,9	0,2	61,6	9,2	8,1

Fonte: Secex.

de ser desenvolvidos, havendo necessidade de deslocar outros produtos. Além disso, as exigências de qualidade são absolutas, e as oscilações de preços e de quantidades disponíveis não devem prejudicar a regularidade das vendas. De outra parte, os EUA e o Canadá vêm importando cada vez menos suco do Brasil, que tem procurado expandir suas vendas para os países europeus.

As grandes mudanças no período analisado, porém, ocorreram nas relações entre produtores e industriais, uma vez que, em virtude de processo movido pelos primeiros junto ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), foi determinado que cessasse o uso do contrato padrão para compra e venda de laranja a partir de 1995. Outra importante alteração foi que a colheita e o transporte da fruta dos pomares até as fábricas ficaram por conta dos citricultores.

Nesse novo cenário, além de perderem a grande conquista da década de 80 — participação das oscilações de preços do suco no mercado internacional tendo como referencial transparente a Bolsa de Nova York —, os citricultores viram-se às voltas com a necessidade de contratar mão-de-obra para a colheita, uma prática com a qual não estavam absolutamente acostumados. Por sua vez, o frete passou a representar um diferencial que antes não existia para o produtor.

Nesse período surgiram as cooperativas de trabalhadores rurais eventuais (Lei nº 8.949 de 9-12-1994), em forte competição com os turmeiros ou empreiteiros (*gatos*, na gíria do campo), para realizar essas tarefas. Como era esperado, várias delas têm tido grande sucesso, enquanto outras são apontadas como exemplos de ineficiência de que se valem os sindicatos de trabalhadores na agricultura para contestar tal sistema. Como ainda persistem problemas de caráter jurídico (férias, 13º, INSS), a experiência de uma ou duas safras é insuficiente para poder avaliar de modo preciso quais as suas implicações econômicas e sociais, não só para produtores e trabalhadores como para a competitividade desse setor agroindustrial brasileiro.

De sua parte, consciente de que os custos de embarque de suco concentrado pelo porto de Santos tornavam-se um ônus cada vez maior para a indústria cítrica paulista, o governo do estado tem apoiado a iniciativa privada, que se empenha em procurar, junto à Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp) e ao poder público federal, a adoção de medidas que possam reduzi-los.

Mercado interno no pós-Real

Quanto ao mercado interno, a estabilidade da moeda contribuiu muito para o aumento do consumo de fruta fresca e de suco. Agora, no entanto, esse mesmo consumo está ameaçado pela grave crise de desemprego que assola o país e poderá inibir a expansão de um grande mercado interno a ser conquistado nos próximos anos, conferindo mais segurança à citricultura.

É verdade que, para desenvolver o mercado brasileiro de suco pronto, precisaremos de uma ampla campanha apoiada em legislação atualizada quanto à qualidade do produto, embora a estrutura de fiscalização das empresas fabricantes (*suqueiros*) por parte do Ministério da Agricultura, como se sabe, seja muito precária.

Alguns laranjeiros ainda sonham e até defendem a volta da intervenção do governo nos negócios. Mas os verdadeiros citricultores paulistas, acostumados a grandes desafios e cientes da liberalização da economia, mundial e brasileira, estão procurando tornar-se cada vez mais eficientes e propugnar junto com a indústria pela defesa de metas que ampliem a competitividade do setor e os lucros a repartir.

Antonio Ambrosio Amaro e Maria Lúcia Maia são pesquisadores científicos do Instituto de Economia Agrícola, São Paulo.

Milho — equilíbrio por um fio

Ao longo do mês de abril, o mercado brasileiro de milho passou por uma situação anômala. Ao mesmo tempo em que se consolidava a tendência de alta dos preços por conta da menor colheita da primeira safra 1995/96, reinava uma certa tranqüilidade do lado da demanda.

A aparente contradição existente no mercado brasileiro do milho encontra explicação em três fatores. O primeiro foi o andamento da colheita, que, no caso do Paraná, por exemplo, desenrolou-se sem problemas e até no tradicional ritmo intenso dessa época do ano. Em outras palavras, à exceção do mercado gaúcho e, em menor escala, do mercado catarinense, o abastecimento nas outras áreas do Centro-Sul desenvolveu-se bem, com o fluxo do grão dentro da normalidade sazonal.

O segundo fator explicativo foi a desaceleração da demanda por parte das aviculturas comerciais, tanto de corte quanto de postura, responsáveis pelo consumo de quase 70% da produção de rações no país. No trimestre janeiro-março último, a produtividade do segmento de pintos de corte foi 11% menor do que o seu potencial, enquanto, no mesmo período do ano passado, essa diferença ficou pouco abaixo de 5%. Isso se refletiu numa retração semelhante por parte da produção de frangos, *vis-à-vis* seu potencial.

Da mesma forma, desde dezembro último, o alojamento brasileiro de matrizes de postura vem registrando queda, por conta do desestímulo representado pelos preços recebidos pelos produtores em 1995. Ao longo desse ano, o preço médio dos ovos, recebido pelos produtores paulistas, registrou queda acumulada de 28%, refletindo o aumento de 19% na oferta do produto, ante 13,5 bilhões de unidades registradas em 1994. Sintomaticamente, o preço médio de R$1,00/dúzia no varejo da cidade de São Paulo em 1995 foi 42% menor, em termos reais, do que o alcançado em 1994. O pessimismo dos criadores foi reforçado pelo fato de, no primeiro bimestre do presente exercício, o preço médio recebido ter sido 16% menor, em termos reais, do que no mesmo período do ano passado.

O terceiro fator a sustentar a mencionada tranqüilidade no mercado do milho foi o sentimento, desenhado desde o final do ano passado, de que seria inevitável uma recuperação dos preços do cereal após os patamares muito baixos causados pela oferta recorde do ano-safra 1994/95, e que ocasionaram a retração da área semeada na atual temporada. Ou seja, as perdas registradas nas lavouras do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina ao final do ano passado apenas acentuaram a inevitável tendência altista das cotações do grão para o presente exercício.

Mas esse quadro relativamente ameno não deverá ser duradouro. Pela lógica, à medida que termine a colheita da primeira safra, acentua-se o nervosismo dos preços, assim como os reclamos por parte do segmento avícola quanto ao custo de seu principal insumo, com o conseqüente repasse dos aumentos aos preços varejistas da carne de frango. Afinal de contas, segundo dados divulgados pela Conab ao início de maio, a colheita prevista de 25,7 milhões de toneladas no Centro-Sul deverá ser 16% menor do que a de um ano antes.

Milho — segunda safra

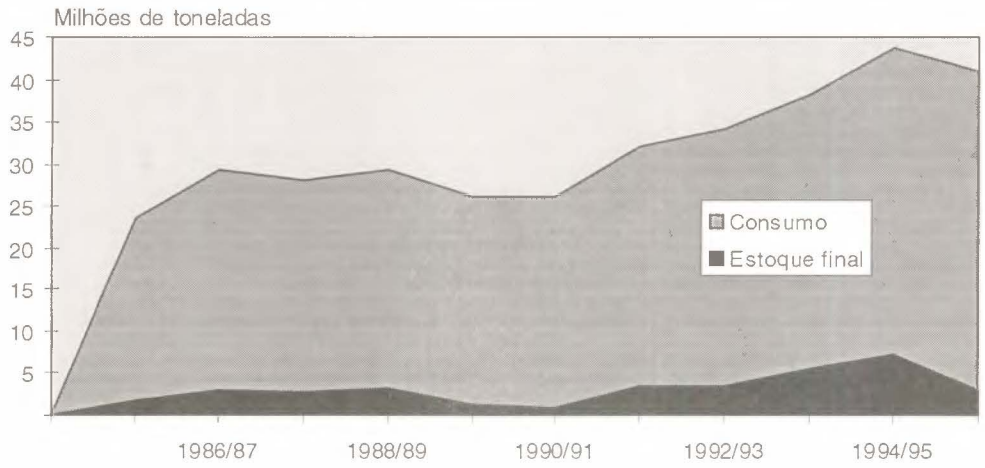
Área, produção e produtividade por regiões e total Brasil

Região	Área		Produção		Rendimento físico	
	1994/95	1995/96	1994/95	1995/96	1994/95	1995/96
Sul	603,30	573,30	1.448,30	1.376,30	2.401,00	2.401,00
Sudeste	350,00	371,00	812,00	964,60	2.320,00	2.600,00
Centro-Oeste	456,50	529,80	915,70	1.213,70	2.008,00	2.291,00
Centro-Sul	1.409,80	1.474,10	3.176,00	3.554,60	2.253,00	2.411,00
Brasil	1.409,80	1.474,10	3.176,00	3.554,60	2.253,00	2.411,00

Fonte: Conab (maio de 1996).

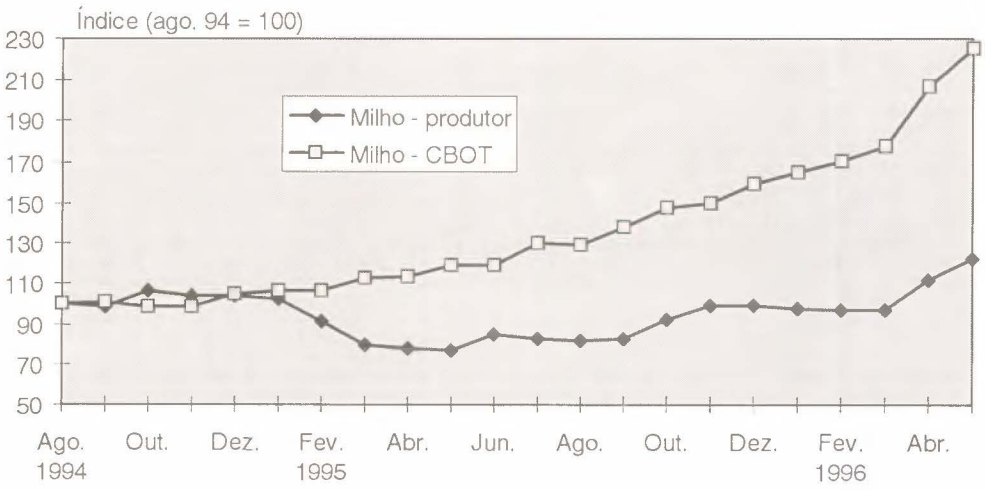
Milho — Brasil

Anos-safra 1985/86 a 1995/96 — estoque final *versus* consumo



Milho

Evolução comparativa das cotações nacionais e internacionais



Isso significa que o controle das reações do mercado do grão a curto e médio prazos dependerá tanto da sintonia fina aplicada à distribuição governamental dos estoques, como do desempenho da safrinha e do ritmo da produção avícola.

Leilões em ritmo discreto

Até o momento, a atuação das autoridades no que tange aos leilões do milho estocado tem sido discreta, até porque a falta do grão tem sido muito localizada no extremo sul do país: prevê-se que o déficit gaúcho ultrapasse os 2 milhões de toneladas, enquanto Santa Catarina terá que adquirir quase 1 milhão para atender sua demanda interna.

O primeiro leilão de milho na atual temporada foi realizado pela Conab no dia 2 de maio, dentro do calendário que prevê a realização de 14 leilões ao longo do mês, cinco dos quais a serem direcionados

especificamente para o Norte/Nordeste. Aos preços médios de R$7,77/60kg na abertura e de R$8,16/60kg no fechamento, foram vendidas 58,8 mil toneladas do grão depositado em Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Paraná e São Paulo. Particularmente para o Centro-Sul, a programação de desova dos estoques prevê dois leilões semanais, detonados toda vez que o preço do grão no atacado da praça paranaense de Ponta Grossa atingir R$8,50/60kg. Essa modalidade de abastecimento será complementada pelas chamadas "vendas de balcão" (sinônimo de vendas diretas aos criadores de aves e suínos), específicas para as praças gaúchas e catarinenses, para as quais foi reservada parte do produto em EGF a ser transformado em AGF.

Safrinha deve crescer

Quanto à safrinha, este ano ela deverá sofrer a concorrência do trigo, cuja atratividade tem crescido na mesma proporção em que se divulgam os números relativos ao seu déficit interno. Além do mais, o risco do plantio do milho fora da época recomendada pela extensão rural sempre depôs contra essa segunda semeadura, muito embora a amenidade dos últimos invernos tenha facultado colheitas encorajadoras. No triênio 1993-95, por exemplo, a área colhida com a safrinha no Centro-Sul avançou 32% em termos acumulados, enquanto o rendimento físico médio de 2.100kg/ha equivaleu a 70% do rendimento da primeira safra.

De qualquer forma, a referida avaliação de safra realizada pela Conab informou que a colheita da safrinha no Centro-Sul deverá ser de 3,6 milhões de toneladas, 12% acima do resultado de um ano antes. Se esse número se concretizar, teremos um novo recorde na colheita complementar, resultado tanto do crescimento de 5% estimado para a área plantada quanto do avanço de 7% esperado para o rendimento físico. É de ressaltar o expressivo aumento de 16% na superfície destinada ao grão na segunda safra do Centro-Oeste, tendo em vista o pouco interesse que a região manifestara no primeiro plantio.

Finalmente, no que diz respeito ao desempenho avícola e sua conseqüente pressão sobre a demanda de milho, a previsão da Associação Paulista de Avicultura (APA) é de que a produção de carne cresça 10% sobre os 4,1 milhões de toneladas registrados em 1995, acompanhada por 8% de avanço no segmento de postura. Esses números significam uma desaceleração do aperto sobre o mercado do grão relativamente ao ocorrido no ano passado — quando ambas as atividades cresceram 19% —, mas não deixam de ser um fator importante a ser considerado no quadro de abastecimento da atual temporada.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

ARROZ

Preços internos permitem importações

Redução da alíquota de importação e ligeiro crescimento dos preços internos aproximam as cotações nacionais e internacionais, viabilizando as importações, estimadas atualmente em 1 milhão de toneladas.

Ao contrário do que ocorre com grande parte das cadeias agroindustriais existentes no Brasil, a agroindústria do arroz é estruturalmente pulverizada, tanto em termos espaciais quanto em relação ao grande número de empresas trabalhando na atividade. Não há uma clara definição das fatias de mercado pertencentes a cada segmento, como acontece nos grandes grupos empresariais que atuam na área de alimentos. Estes, em geral, apresentam estrutura fortemente concentrada, com empresas líderes atuando em nível nacional e empresas menores em mercados regionais. No caso do arroz, o grau de elaboração do produto é muito baixo, resultando numa limitada adição de valor. Além disso, a dispersão espacial dos engenhos resulta numa estrutura relativamente mais competitiva em termos comerciais, com grande número de marcas que surgem e desaparecem com igual rapidez. O grande número de marcas disponíveis nos grandes centros (alguns estudos recentes apontam em torno de 3 mil marcas registradas no país) torna a competição entre as agroindústrias mais acirrada e favorece o setor varejista, que pode impor condições e prazos para a compra do produto beneficiado.

O Rio Grande do Sul é responsável por cerca de 45% da produção nacional. Nos últimos anos, a Fearroz vem acusando um processo de concentração no setor, com as 11 maiores indústrias respondendo por mais de 30% do total beneficiado no Rio

Grande do Sul. Segundo a Agriplan, o parque industrial gaúcho tem elevada ociosidade, excessivo número de marcas e reduzido capital de giro. De um total de 867 engenhos existentes no estado, apenas 493 são ativos e só 168 atuam em escala comercial (empresas que beneficiam pelo menos 5 mil sacas de arroz por mês).

Em termos gerais, no entanto, a estrutura comercial passa por transformações. A figura do grande atacadista, que faz a ponte entre o fornecedor e o varejo, vai perdendo aos poucos sua importância na comercialização, onde três ou quatro grandes cerealistas controlavam a intermediação, com grande influência no tocante a preços e até às informações sobre o mercado. O que vem ocorrendo nos últimos anos, com o amadurecimento das lavouras irrigadas no que se refere à qualidade e regularidade de oferta, é o fortalecimento das relações indústria-varejo, ou seja, o mercado passa a suprimir uma etapa da comercialização, estabelecendo vínculos diretos entre grandes fornecedores e grandes compradores. A concentração ou verticalização do varejo (quando uma grande rede se instala em uma determinada região, eliminando pequenos pontos finais de venda) também favorece os grandes fornecedores. Em outras palavras, quando pequenos mercados quebram, os pequenos fornecedores quebram junto.

Em termos conjunturais, o advento do Plano Real e os baixos preços do arroz em todos os níveis de comercialização nos últimos anos também contribuíram para o fortalecimento das marcas maiores. O diferencial entre os preços de marcas famosas e os de outras menos conhecidas passou a ser inexpressivo, levando o consumidor a se tornar mais exigente. Os grandes supermercados por sua vez demandam marcas fortes, exigindo regularidade quanto ao atendimento e à qualidade do produto.

Consumo no pós-Real: quadro confuso

Muito se tem especulado sobre o comportamento do consumo de alimentos básicos no período pós-Real. No caso do arroz, a informação não pode ser obtida em termos absolutos; ela é estimada nos balanços de suprimento divulgados pela Conab, de onde se pode extrair o consumo aparente. Segundo os últimos números divulgados, a produção deverá declinar, atingindo 10,18 milhões de toneladas, 9,4% menos do que em 1995. O consumo deve crescer apenas 1% sobre o do ano passado, totalizando 11,73 milhões de toneladas.

Daí decorrem duas indagações básicas: houve de fato incremento no consumo, por causa da manutenção do poder aquisitivo da população combinada ao baixo preço praticado no varejo? (Em termos clássicos, esse delta deveria mesmo ocorrer, só que dentro de um estreito limite, determinado pela baixa elasticidade-renda da demanda do produto.) Em segundo lugar, a incorporação de segmentos populacionais antes excluídos do mercado, ou o aumento do poder de compra das classes mais baixas, terá aumentado o consumo de modo efetivo? Para esta pergunta não há resposta consistente.

Brasil — arroz
Quadro de suprimento — mil t — 1994-96

	Anos-safra		
	1993/94	1994/95	1995/96
Estoque inicial	1.048,90	1.573,30	2.142,80
Produção	10.522,80	11.243,40	10.185,10
Importação	1.565,50	978,60	1.000,00
Suprimento	13.137,20	13.795,30	13.734,00
Consumo	11.560,00	11.617,80	11.734,00
Excedente	1.677,20	2.177,50	1.593,90
Exportação	3,90	34,70	5,00
Estoque final	1.573,30	2.142,80	1.588,90

Fonte: Conab.

Alguns estudos para um prazo mais longo indicam empobrecimento da população como um todo, com redução na capacidade de compra de alimentos. De acordo com a Target Pesquisas e Serviços de Marketing, em 1983 o brasileiro destinava 17,3% do orçamento familiar para alimentos e bebidas. Hoje, este dispêndio está calculado em média em 22,7%.

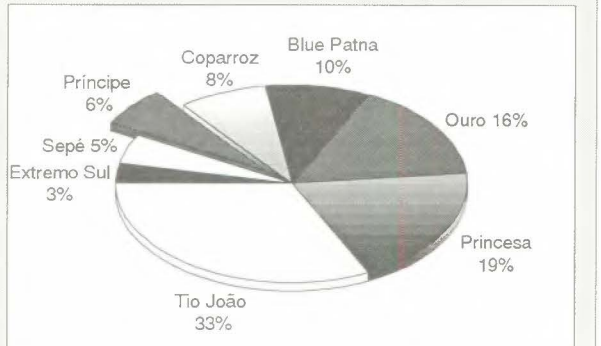
Uma importante informação é a fornecida pela Associação Brasileira de Supermercados (Abras), segundo a qual houve acréscimo de 14% em geral nas vendas totais do varejo em 1995 em relação a 1994. Observou-se também um aumento de 10% no consumo físico de arroz para o mesmo período. Os empresários do setor informam ainda uma recuperação bastante perceptível do poder aquisitivo da população, dado o real crescimento da venda física *per capita* e também no faturamento.

São Paulo forma preços

Apesar da dispersão da atividade arrozeira, o mercado composto pela cidade de São Paulo ainda é a praça formadora de preços no país. A Bolsa de Cereais de São Paulo desempenha um importante papel na distribuição para os principais centros de consumo do produto. Entretanto, o sistema de leilões, com sustentação técnica e jurídica da bolsa, foi substituído por outra estrutura composta por repre-

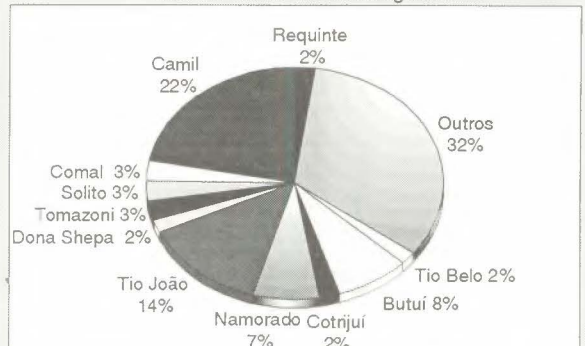
Arroz

Ranking das principais marcas vendidas na cidade do Rio de Janeiro em fardos de 30kg/mês



Arroz

Ranking de marcas na cidade de São Paulo e venda média mensal em fardos de 30kg/mês



sentantes de indústrias e cerealistas, concentrada ao redor do prédio da bolsa. Os leilões, em sua forma tradicional, são realizados apenas por ocasião da desova de estoques do governo.

Segundo fontes empresariais, na cidade de São Paulo predomina o consumo de arroz branco (90% arroz branco e 10% parboilizado), enquanto no Grande Rio o consumo do parboilizado é predominante (65% parboilizado e 35% arroz branco). Se considerarmos o estado do Rio de Janeiro como um todo, esta proporção se modifica para 55% arroz parboilizado e 45% arroz branco. O consumo médio mensal estimado para o estado do Rio de Janeiro é de 36 mil toneladas.

Arroz

Composição do preço no atacado de São Paulo a partir das cotações FOB Bangcoc

Itens	US$/unidade
Beneficiado FOB Bangcoc — US$/t — THAY 100 B	345,00
Despesas de comercialização	129,00
Impostos	94,00
Subtotal US$/t	568,00
Subtotal — US$/fardo de 30kg	17,05
Outras despesas (empacotamento, PIS, Cofins)	0,94
Preço posto no atacado SP — US$/30kg	17,98

Fonte: Conab/Dipla/Depae/Dival.

Paridade viabiliza importações

Em 29 de abril, o arroz saiu da lista de exceção da tarifa externa comum, e as alíquotas de importação desceram de 20 e 22% (para o produto em casca e beneficiado, respectivamente) para 10 e 12%, tornando os preços internacionais mais competitivos (ver tabela de paridade). O arroz tailandês 100% B e o vietnamita, 5% quebrados, equivalem, respectivamente, ao longo fino brasileiro tipo 1 e longo fino tipo 2.

Arroz

Paridade de importação

Origem	Unidade	Tailândia 100% B	Nacional LF tipo 1	Vietnã 5% quebrados	Nacional LF tipo 2
FOB	US$/t	345,00	530,00	297,00	471,00
Atacado SP(CIF)	R$/30kg	17,98	17,30	15,81	15,35

Fonte: Conab.
Obs.: Cotações em 15 de maio de 1996.

Por sua vez, os preços internos têm se sustentado pouco acima do mínimo de garantia (R$10,02/50kg), oscilando no mês de maio, em torno de R$10,50-10,80/50kg no Rio Grande do Sul, o que aproximou ainda mais os preços CIF nacional e importado.

Apesar de os preços internacionais terem subido ligeiramente em maio, se comparados aos de abril, a perspectiva é de que se mantenham estabilizados em 1996, na ausência de fatos novos que possam justificar uma alta mais acentuada. Não se deve perder de vista, no entanto, que os preços mundiais estão em fase altista devido à redução dos estoques mundiais do cereal. O mercado interno trabalha com a expectativa de que os preços continuem firmes tanto no nível do produtor quando no atacado, podendo chegar até a R$13,00/50kg no produtor a partir do segundo semestre. A perspectiva de elevação interna é condicionada ao comportamento dos preços internacionais, pois há disponibilidade do produto, ainda que moderada, no mercado externo.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

TRIGO

Alta dos preços assusta importadores

A pressão altista sobre as cotações do cereal se explica pela redução a 37 milhões de toneladas da produção de inverno norte-americana. A forte alta dos preços tem levado a sucessivos aumentos no preço interno da farinha de trigo, no Brasil, e acarretará maior dispêndio com as pesadas importações do cereal. A produção porém deve aumentar, prevendo-se uma safra total da época de até 3,3 milhões de toneladas, das quais 2,6 milhões serão de trigo.

A quebra da safra de inverno dos EUA, responsável por cerca de 2/3 da produção total do país, tem sido responsável pela mais recente pressão altista sobre as cotações do cereal. Com efeito, toda a imprensa mundial divulgou que, em abril, os preços futuros do milho e do trigo atingiram o valor mais alto em 119 anos, na Bolsa de Chicago, em razão da redução a 37 milhões de toneladas da produção de inverno norte-americana, 12% abaixo daquela da mesma época do ano passado. Os relatórios referentes à colheita dão conta de que cerca de metade do produto é considerada "ruim e muito ruim". No estado de Kansas, maior produtor do país, esse percentual chega a 62%.

Esta retração foi mais um dos fatores de alta atuantes no mercado internacional, que vem acompanhando com ansiedade a situação dos estoques globais, considerada preocupante. De fato, a safra 1995/96 iniciou-se com estocagem de 117,38 milhões de toneladas, já tida como apertada, pois o consumo total é da ordem de 551 milhões e se encerra com estoques de 101 milhões. Afinal, além da diminuição das reservas mundiais, provocada por quebras de safra em alguns dos principais produtores mundiais, a demanda continua crescendo.

Isso traz de volta as dúvidas sobre se a tecnologia aplicada à agricultura (ver *Agroanalysis*, *16*(1), jan. 1996) será capaz de evitar uma crise planetária de alimentação diante da expansão da humanidade. O Worldwatch Institute, organização ambientalista norte-americana,[1] tem ganhado destaque nesse particular com suas análises neomalthusianas, em que mostra o crescimento lento na produtividade física dos arrozais e trigais asiáticos, com declínio mundial no uso de fertilizantes na agricultura. O instituto tem trabalhado com a hipótese de que o aumento da renda disponível na China levará a um desequilíbrio econômico e ambiental global, com aquele país necessitando adquirir cerca de 350 milhões de toneladas de cereais por ano, nas primeiras décadas do século XXI.

Nessa área polêmica e delicada, posicionam-se contra suas idéias a FAO e entidades como o Instituto Internacional de Pesquisa de Políticas Alimentares, de Washington, também defensor da necessidade de maiores investimentos na pesquisa agrícola, mas que não acredita na iminência de uma crise

Os otimistas alegam, por exemplo, que na África usa-se tão-somente 1/4 do total dos fertilizantes empregados no território indiano. Assim, pode-se esperar que a consecução de melhores padrões tecnológicos aumente a produção em áreas críticas. Obviamente, se isso ainda não foi feito, é porque persistem problemas de outra ordem. Segundo a ONU, não deve causar preocupação a falta de comida no século XXI — que, segundo ela, será tratada a seu tempo pela biotecnologia — e sim a situação atual de miséria de cerca de 700 milhões de pessoas afetadas apenas pela subnutrição e por carências absolutas.

No momento, porém, assiste-se a uma escalada nos preços que lembra o ocorrido no início dos anos 70. Em um ano, desde abril de 1995, os preços do trigo pularam de US$140/t para até US$230/t no mercado de futuros. A forte alta dos preços tem levado a sucessivos aumentos no preço interno da farinha de trigo, no Brasil, e acarretará maior dispêndio com as pesadas importações do cereal. Recentemente, porém, os preços cederam, em função de relatórios divulgados pelo Departamento de Agricultura dos EUA, no início de maio, em que as exportações norte-americanas apareciam reduzidas e a nova safra era apresentada em condições piores do que o esperado. Em meados do mês, a expectativa de chuvas fracas no Meio-Oeste veio arrefecer um pouco mais os preços, que se situaram em US$214/t para o mês de julho.

Produção brasileira

Em termos da produção brasileira de inverno, agora em fase de plantio, confirmam-se as inten-

[1] O instituto é presidido pelo conhecido pesquisador Lester R. Brown, autor do livro *O vigésimo-nono dia*, lançado em 1980, que há vários anos tenta convencer os governos a atentarem para a possibilidade de uma crise global a partir da escassez de alimentos e de energia.

Trigo — balanço mundial de oferta e demanda
Safra 1995/96 — em mil

Região	Estoque inicial	Produção	Importação	Consumo p/ração	Consumo total	Exportação	Estoque final
Mundo	117,38	534,68	111,00	94,32	550,91	110,92	101,15
EUA	13,79	59,48	1,77	4,76	31,35	35,38	8,30
Outros	103,60	475,20	109,24	89,55	519,56	75,54	92,85
Maiores exportadores*	20,88	137,25	18,66	41,79	93,23	64,26	19,29
Argentina	0,15	8,60	0,03	0,10	4,33	4,30	0,15
Austrália	2,37	16,62	0,02	1,70	3,97	13,00	2,04
Canadá	5,94	25,43	0,13	4,00	7,73	17,90	5,87
UE-15	12,42	86,59	18,48	35,99	77,19	29,06	11,24
Maiores importadores **	34,25	145,07	40,21	14,84	183,55	4,28	31,71
China	21,72	100,00	13,00	3,20	113,00	0,02	21,70
Europa Oriental	6,47	34,99	1,06	10,95	32,08	3,86	6,58
Norte África	4,05	8,13	13,85	0,16	24,11	0,00	1,92
Bálticos	0,46	0,86	0,15	0,55	1,24	0,00	0,23
Ex-URSS	18,93	59,16	9,44	27,87	73,58	4,10	9,85
Rússia	7,37	30,10	4,80	17,92	40,12	0,10	2,05
Casaquistão	3,50	6,50	0,00	1,65	5,60	3,00	1,40

Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA.
Obs.: Os totais de importações e exportações não coincidem, devido a diferenças nas informações de alguns países.
* Argentina, Austrália, Canadá e União Européia-15 (inclui o comércio interno da União).
** Argélia, Brasil, China, Egito, Europa Oriental, Japão, Líbia, Marrocos e Tunísia.

ções de aumentar a produção, e a Conab considera que a safra total da época (composta pelos cereais de inverno — aveia, centeio, cevada, trigo e triticale — e pelo feijão da terceira safra) poderá totalizar até 3,3 milhões de toneladas, das quais 2,6 milhões serão de trigo, que teria um acréscimo de quase 72,5% na produção. Observe-se que a pequena produção dos demais cereais persiste, em razão de seus mercados peculiares. A cevada só será interessante se for comprada pelas cervejarias e, para tanto, precisará ter germinação mínima de 96% e teor de proteína abaixo de 12%. Se não se enquadrar nesses limites, seu destino é a fabricação de ração, por preço aviltado. O centeio mantém-se preso ao mercado dos pães integrais e a aveia tem como seus maiores compradores as indústrias de rações, embora o consumo humano esteja crescendo. Quanto ao feijão, o único que não é cereal, suas lavouras são irrigadas e conseguem boa remuneração, devido à oferta na entressafra da leguminosa.

No Paraná, o Departamento de Economia Rural — Deral-PR —, da Secretaria da Agricultura, atualizou em 15 de maio suas estimativas de safra (as anteriores eram de 24 de abril). Considerava que a área cultivada com trigo seria de 953 mil hectares e a de triticale de 47 mil (no ano passado, somaram, respectivamente, 579 mil e 49 mil hectares). A produção foi estimada entre 1,705 milhão e 1,895 milhão de toneladas para o trigo e entre 95 mil e 105 mil toneladas para o triticale. No relatório de 15 de maio, viu-se que a elevação dos preços mundiais continuou repercutindo, pois se passou a considerar a área de cultivo em 48 mil hectares para o triticale, com produção entre 96,8 mil e 106,5 mil toneladas. Para o trigo, os números passaram a ser 929,6 mil hectares e produção entre 1,695 milhão e 1,897 milhão de toneladas. Em meados de maio, estavam plantados 6,4% da área do triticale e 34,1% da área do trigo.

Brasil — produção da safra de inverno
1994/95 e 1995/96 — em mil t

Cultura	1994/95	1995/96	Var. %	Var. absoluta
Aveia	191,2	230,8	20,7	39,6
Centeio	3,2	3,2	0,0	0,0
Cevada	146,2	159,2	8,9	13,0
Feijão 3ª safra	279,0	279,0	0,0	0,0
Trigo	1.524,3	2.629,6	72,5	1.105,3
Total	2.143,9	3.301,8	54,0	1.157,9

Fonte: Conab.

No Rio Grande do Sul, segundo a Emater-RS, cogita-se de plantio da ordem de 500 mil hectares, mas a Fecotrigo acredita ser possível atingirem-se 600 mil. No ano passado, plantaram-se apenas 270.247ha. A produção poderá alcançar 675 mil toneladas, segundo a Conab (em 1995, foram colhidas 330 mil toneladas).

Os primeiros levantamentos das regiões produtoras só terão sido tabulados em fins de maio, mas acredita-se que o único problema colocado à grande expansão prevista é a pouca disponibilidade das sementes de variedades superiores.

Nos dois estados, a novidade da safra é o zoneamento agroclimático feito pela Embrapa. O Rio Grande do Sul, por exemplo, foi dividido em 35 zonas agroclimáticas e a adesão dos triticultores ao zoneamento dá-lhes um abatimento na taxa do Proagro, que passa de 11,7% para 4%, empréstimo de custeio e sustentação pela Conab. O Banco do Brasil, principal financiador, anunciou que suas agências dispõem de recursos para assegurar o crédito ao plantio.

É interessante registrar que prossegue o esforço de lançamento de novas variedades adaptadas às condições do país. Antes da desregulamentação do mercado, tais variedades deveriam ser resistentes. Hoje, precisam atender também às necessidades das indústrias. Duas das novas variedades lançadas, Embrapa 48 e Embrapa 49, renderam nos ensaios dos três últimos anos 2.883kg/ha e 2.704kg/ha, no Rio Grande do Sul, e não tardam a estar disponíveis. Espera-se que possam agradar ao setor agroindustrial, auxiliando no processo de recuperação da produção tritícola brasileira.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

SOJA

Preços continuam elevados

As estimativas de maio para a produção de soja mantêm os números anteriores para os EUA e o Brasil, e alteram os de todos os demais produtores; a da Argentina, em um movimento pendular, voltou a ser calculada a maior. Os estoques mundiais da soja em grão continuam sendo considerados muito baixos, o que mantém a pressão altista sobre a Bolsa de Chicago.

O relatório do Departamento de Agricultura dos EUA, de 10 de maio, aumentou a estimativa dos estoques iniciais da safra 1995/96, de 22,78 milhões de toneladas, para 23,29 milhões. Também reajustou a produção de 600 mil toneladas, passando-a a 123,81 milhões. Deste modo, foi descontada a redução feita no mês anterior, quando diminuiu a estimativa da produção chinesa, de 14,5 milhões de toneladas para 14 milhões. Embora tenham aumentado também, os estoques finais continuam baixos (16,89 milhões de toneladas), ajudando a compor o atual quadro do mercado mundial de commodities.

A estimativa de maio não alterou os números dos EUA, mas sim os de todos os demais participantes do mercado. A produção brasileira, no entanto, foi mantida em 23 milhões de toneladas e a da Argentina, em um movimento pendular, voltou a ser calculada a maior, desta feita em 12,6 milhões de toneladas, mais do que as 12,5 milhões de março.

A safra mundial continua sendo considerada cerca de 10% abaixo da de 1994/95, o que já foi assimilado pelo mercado. No que se refere à próxima safra dos EUA, acredita-se que possa chegar a 61,7 milhões de toneladas, 5,7% acima da produção obtida em 1995/96, que ficou em 59,56 milhões. O resultado da Argentina é agora apenas 0,4% menor do que o do ano passado, e o do Brasil, que colheu 25,9 milhões de toneladas em 1994/95, é 11,2% menor.

No que se refere aos derivados, o USDA considera que a produção do óleo nos EUA, em 1996/97, chegará a 419 mil toneladas (1,5% a mais), mas os estoques finais crescerão 13,7%, atingindo 49,7 mil toneladas. O farelo, segundo a mesma fonte, deverá ter produção 0,4% maior, totalizando 885 mil toneladas, com estoque final igual ao do ano-safra anterior, de 6,1 milhões.

Situação no Brasil

Encerrada a colheita gaúcha, confirmou-se que as perdas somaram 25%, relativamente ao conseguido no ano passado. A Fecotrigo registrou 2,81 milhões de hectares cultivados, 4,39 milhões de toneladas produzidas e rendimento físico médio de 1.561kg/ha.

Soja em grão: balanço mundial de oferta e demanda

1995/96 — em mil t

Região	Estoque inicial	Produção	Importação	Consumo total	Exportação	Estoque final
Mundo (abril)	22,78	123,21	31,36	129,88	30,90	16,57
Mundo (maio)	23,29	123,81	31,73	130,23	31,71	16,89
EUA (abril)	9,11	58,56	0,14	40,19	22,45	5,17
EUA (maio)	9,11	58,56	0,14	40,19	22,45	5,17
Outros (abril)	13,67	64,64	31,23	89,69	8,44	11,40
Outros (maio)	14,18	65,25	31,60	90,04	9,26	11,73
Maiores exportadores (abril)	11,28	37,30	0,20	32,76	6,90	9,12
Maiores exportadores (maio)	11,67	37,90	0,50	32,96	7,70	9,41
Argentina (abril)	4,69	12,30	0,00	10,18	2,60	4,21
Argentina (maio)	4,79	12,60	0,00	10,18	2,80	4,41
Brasil (abril)	6,59	23,00	0,20	21,78	3,10	4,91
Brasil (maio)	6,88	23,00	0,50	21,98	3,40	5,00
Maiores importadores (abril)	1,23	1,08	19,33	20,22	0,32	1,09
Maiores importadores (maio)	1,39	1,08	19,22	20,16	0,33	1,20
UE-15 (abril)	0,61	0,96	14,53	15,24	0,32	0,53
UE-15 (maio)	0,77	0,96	14,42	15,18	0,33	0,63
Japão (abril)	0,62	0,12	4,80	4,98	0,00	0,56
Japão (maio)	0,62	0,12	4,80	4,98	0,00	0,56

Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA.
Obs.: Os principais exportadores considerados foram a Argentina, o Brasil e o Paraguai e os principais importadores foram o Japão e a União Européia.

Soja — cotações no Brasil

Abril de 1995 e janeiro-abril de 1996 — em US$/t e R$/60kg

Cotação	Abr. 95	Jan. 96	Fev. 96	Mar. 96	Abr. 96	Variação anual
Chicago	211,21	273,66	268,96	267,39	291,37	37,95
Prêmio	4,78	11,57	8,75	7,17	9,55	100,00
FOB-p. Paranaguá	215,99	285,24	277,70	274,56	300,92	39,32
Maringá-PR, R$/sc	9,01	15,33	13,67	12,38	14,04	55,83
Mogiana-SP R$/sc	8,86	14,17	13,94	13,06	14,04	58,47
Passo Fundo RS R$/sc	8,61	15,02	13,64	13,38	14,33	66,43
Rondonópolis MT R$/sc	7,35	12,53	11,57	10,25	11,68	58,91

Fonte: Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais.

Um ano antes, foram colhidas 5,85 milhões de toneladas, em 3 milhões de hectares, com produtividade física de 1.945kg/ha.

Os preços pagos ao produtor elevaram-se e, mesmo com a maior circulação do produto, continuam favoráveis, situando-se em torno de R$14,50/60kg. No Paraná, a média do mês de maio, segundo o Deral-PR, foi de R$13,66, até meados do mês.

De acordo com informações da Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove), o mercado da soja evoluiu de maneira positiva no período de um ano.

No mercado internacional, as cotações da soja apresentaram, em maio, movimentos contrários aos dos mercados do trigo e do milho. Estes dois foram afetados pelas chuvas fracas em suas zonas de produção norte-americanas, mas a soja teve seus preços inflados, em Chicago, em razão de a força das chuvas na sua área produtora estar impedindo o prosseguimento do plantio. Nos principais estados produtores, o cultivo deveria estar avançado (média qüinqüenal de 22% da área plantados em Ohio e 18% em Illinois), mas plantou-se apenas 4% em Illinois e nada em Ohio, até meados de maio. Desse modo, os futuros para julho continuam sendo cotados acima de US$300/t.

As incertezas quanto ao clima dos EUA, portanto, continuam dando cartas no mercado mundial.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Rações animais: tendência de alta

O índice do agribusiness, o FGV/Abag, começa a ser pressionado pelo fim da safra nacional, reduzida em quase 8%, e pela alta das commodities internacionais. No mês de abril, o resultado foi 0,47 ponto percentual superior ao de março. Os itens no atacado, como o trigo e a soja responderam por mais da metade do resultado do índice. Do lado do consumidor, a alta dos itens que compõem o grupo de alimentação foi mais que compensada pela desaceleração dos aumentos de preços de gêneros não-alimentícios, como bebidas alcoólicas e fumo. Tiveram destaque, acima do FGV/Abag do mês, os aumentos em aves e ovos (2,14%), laticínios (4,14%), hortaliças (5,20%) e massas e farinhas (1,33%).

No atacado, o milho, a soja e o trigo têm sido as maiores preocupações. Os dois primeiros produtos são utilizados na alimentação animal, o que significa que fortes oscilações impactam diretamente o setor de produção de carnes e derivados. Para o consumidor, o conjunto de produtos que compõem os subitens carnes e derivados e laticínios chega a representar quase 8% do índice de preços ao consumidor (IPC-BR). Este ambiente de incerteza no setor de carnes, somado à alta do trigo — 75,48% no acumulado de 12 meses —, representa uma constante pressão sobre quase 12% do IPC-BR.

Como boa parte da produção de milho é voltada para o mercado interno, a alta das cotações internacionais de milho ainda não se refletiu com a mesma intensidade sobre as cotações internas (no acumulado dos últimos 12 meses, enquanto o milho acumula alta de 82% no mercado internacional, no mercado interno não passa de 40%). Já o inverso ocorre com a soja, cujo acumulado dos últimos 12 meses é bem superior à alta verificada no mercado externo: 52,41% contra 37,25%.

O reflexo sobre as rações, no entanto, deverá ser observado apenas mais adiante. Em função da safra, as rações balanceadas para aves, bovinos e outros animais vêm apresentando deflações desde março. Mas o início da entressafra deverá começar a impactar os custos dessas rações, como de fato já se pode constatar pelas planilhas de custo da Associação Brasileira dos Abatedouros Avícolas (Anab). Dependendo do volume necessário de importações e da manutenção dos elevados patamares das cotações internacionais (fato intrinsecamente ligado às condições climáticas observadas ao longo do plantio da safra americana de 1996/97), a elevação dos preços das rações poderá ser mais ou menos intensa.

Estrutura

O índice FGV/Abag 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.

Índice FGV/Abag: rações para animais tendem a acompanhar o movimento de alta dos grãos no mercado interno

(%)

	Dez. 95	Jan. 96	Abr. 96	Acum. 12 m.	Acum. ano
Milho (interno)	0,45	5,61	0,91	39,77	1,85
Soja (interno)	3,73	8,85	5,06	52,41	2,07
Trigo (interno)	3,09	4,92	4,93	75,48	22,14
Rações p/outros	0,06	0,48	(0,80)	14,37	(0,94)
Rações p/aves	0,08	4,85	(1,41)	14,15	0,31
Rações p/bovinos	0,70	2,85	(1,34)	22,01	0,48

Fonte: FGV.

Cotações internacionais atreladas às condições climáticas do plantio da safra americana de 1996/97

(%)

	Dez. 95	Jan. 96	Abr. 96	Acum. 12 m	Acum. ano
Milho (interno)	6,82	3,40	16,60	82,49	29,62
Soja (interno)	5,10	3,13	8,30	37,25	10,02
Trigo (interno)	2,04	(1,31)	20,95	68,29	17,47

Fonte: CBOT e N.Y.

Mês de maio: custo de rações para aves aumenta mais de 5%

(%)

	Dez. 95	Jan. 96	Abr. 96	Acum. 12 m	Acum. ano
Ração p/aves	1,49	7,95	(0,49)	6,08	2,51

Fonte: Anab (ração total — inclui fases inicial, de crescimento e final).

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO
MARIA DAS GRAÇAS SOARES

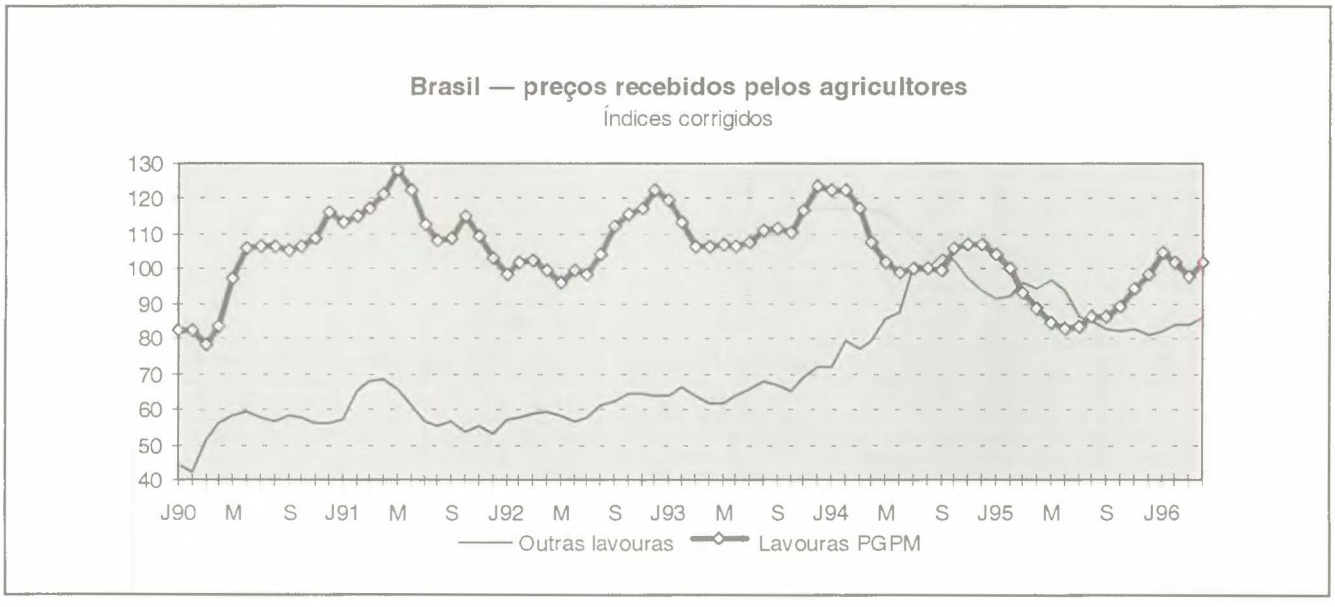
BIBLIOTECA KARL A. BOEDECKER

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
Abr. 94	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
Abr.	122,420	129,680	110,040	98,410	113,710

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

A alta das cotações no mercado internacional e a menor safra nacional repercutiram nos preços internos, elevando a rentabilidade da atividade agrícola.



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
Abr. 94	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
Abr.	114,578	128,126	111,983	126,237	111,430	234,578	141,470

A liberalização dos preços dos combustíveis e os aumentos na mão-de-obra contribuíram para a elevação do IPP no mês de abril. Mesmo assim, a relação de trocas foi mais favorável ao agricultor em função da alta das cotações internas.

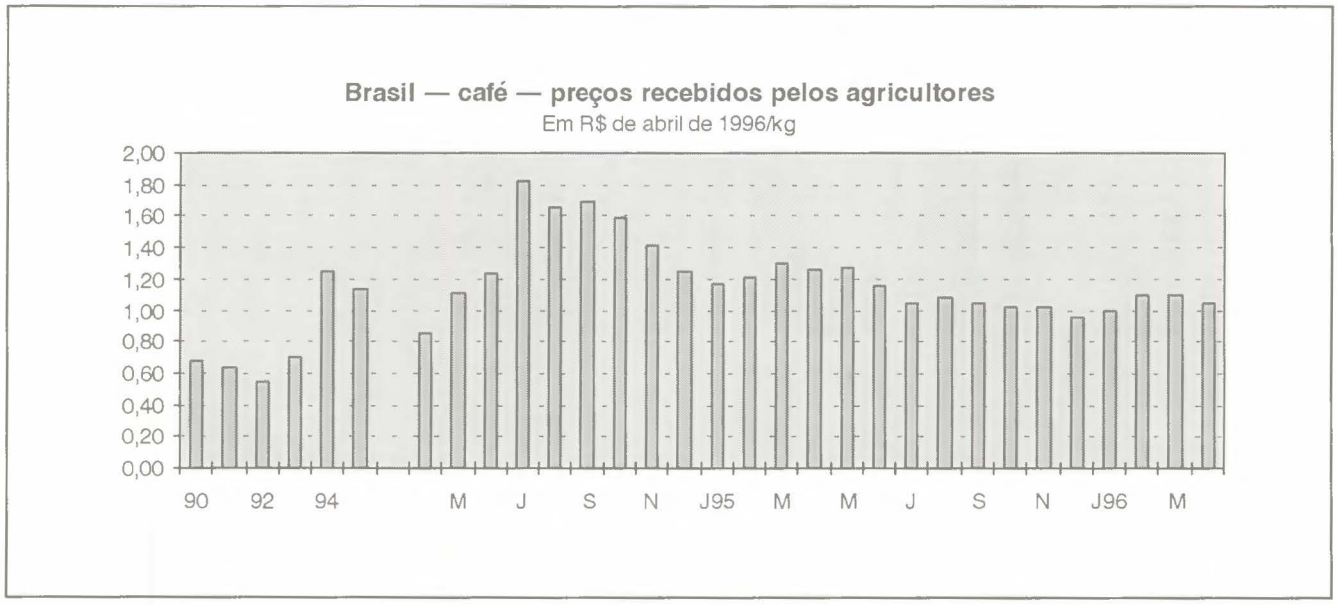
Brasil — relação de trocas na agricultura
Índices corrigidos (IPR/IPP)



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	0,51	0,44	0,26	0,35	0,40	16,99	0,68	14,76
1991	0,52	0,52	0,33	0,35	0,43	19,24	0,64	15,78
1992	0,46	0,36	0,25	0,26	0,28	19,06	0,55	16,38
1993	0,52	0,46	0,24	0,27	0,30	16,84	0,70	14,63
1994	0,52	0,41	0,24	0,34	0,47	17,70	1,25	15,09
1995	0,46	0,37	0,19	0,51	0,35	16,37	1,13	13,56
Abr. 94	0,56	0,33	0,21	0,29	0,58	17,39	0,85	15,74
Maio	0,58	0,35	0,20	0,30	0,49	19,56	1,11	15,58
Jun.	0,55	0,37	0,21	0,32	0,36	20,56	1,24	15,50
Jul.	0,54	0,41	0,22	0,34	0,41	19,34	1,82	15,30
Ago.	0,51	0,42	0,23	0,40	0,43	18,50	1,66	14,82
Set.	0,50	0,43	0,24	0,40	0,62	16,75	1,70	14,65
Out.	0,50	0,51	0,24	0,42	0,59	15,17	1,59	14,51
Nov.	0,50	0,53	0,24	0,43	0,54	15,20	1,42	13,98
Dez.	0,50	0,51	0,25	0,44	0,46	14,90	1,25	14,05
Jan. 95	0,50	0,48	0,25	0,47	0,47	15,81	1,17	13,66
Fev.	0,50	0,44	0,23	0,45	0,44	16,34	1,21	13,56
Mar.	0,50	0,34	0,20	0,49	0,41	18,55	1,30	13,32
Abr.	0,50	0,38	0,19	0,56	0,37	18,38	1,26	12,91
Maio	0,47	0,37	0,18	0,57	0,48	19,05	1,27	13,23
Jun.	0,43	0,37	0,17	0,59	0,58	17,54	1,16	13,17
Jul.	0,41	0,36	0,17	0,59	0,41	14,55	1,05	13,11
Ago.	0,41	0,32	0,18	0,57	0,26	14,90	1,08	13,41
Set.	0,41	0,33	0,18	0,48	0,22	14,74	1,05	13,46
Out.	0,44	0,35	0,18	0,47	0,19	14,78	1,02	14,19
Nov.	0,46	0,36	0,19	0,47	0,18	16,22	1,02	14,30
Dez.	0,48	0,36	0,20	0,45	0,17	15,64	0,96	14,42
Jan. 96	0,48	0,35	0,21	0,43	0,19	14,87	0,99	14,27
Fev.	0,47	0,33	0,21	0,43	0,17	14,53	1,09	14,23
Mar.	0,47	0,30	0,20	0,37	0,21	14,30	1,09	14,08
Abr.	0,46	0,32	0,20	0,40	0,26	14,73	1,04	14,80

Segundo estimativas do IBGE, espera-se um aumento de quase 28% da produção de café em coco, em relação a 1995. Com essas perspectivas, os preços ao produtor seguem estáveis.



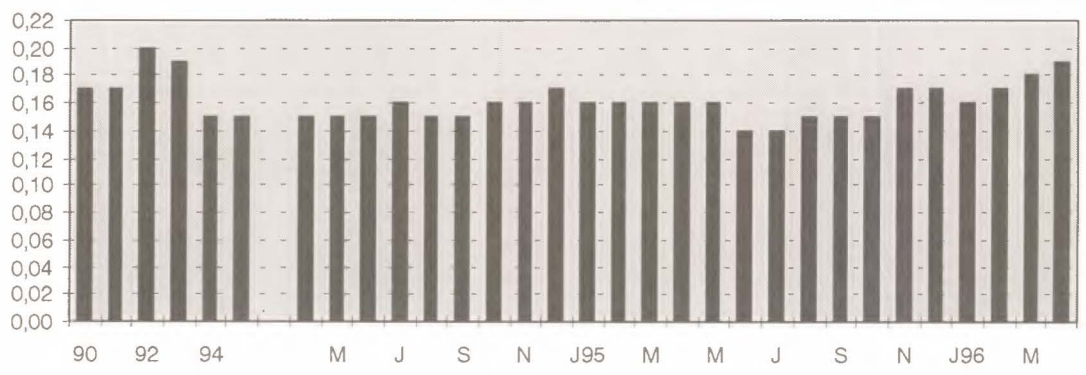
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de março de 1996/unidade)

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	1,74	3,62	0,18	52,48	0,21	0,47	0,17
1991	0,78	1,81	2,79	0,19	62,85	0,26	0,41	0,17
1992	0,60	2,50	2,74	0,17	71,04	0,27	0,38	0,20
1993	0,76	2,24	2,17	0,17	70,50	0,27	0,36	0,19
1994	0,91	1,93	2,93	0,15	50,64	0,23	0,45	0,15
1995	0,54	1,79	2,80	0,12	71,43	0,18	0,42	0,15
Abr. 94	1,27	1,88	2,91	0,14	46,84	0,23	0,37	0,15
Maio	0,86	2,01	2,39	0,14	40,26	0,24	0,29	0,15
Jun.	0,66	2,04	2,30	0,13	38,66	0,25	0,22	0,15
Jul.	0,72	1,99	2,48	0,14	36,89	0,22	0,26	0,16
Ago.	0,66	1,93	2,44	0,14	47,31	0,22	0,45	0,15
Set.	0,65	1,86	2,74	0,14	48,61	0,21	0,74	0,15
Out.	0,84	1,81	3,04	0,15	48,12	0,21	0,75	0,16
Nov.	0,81	1,83	3,33	0,16	56,79	0,20	0,57	0,16
Dez.	0,72	1,82	3,67	0,15	59,95	0,20	0,46	0,17
Jan. 95	0,66	1,86	3,97	0,14	67,87	0,20	0,32	0,16
Fev.	0,65	1,85	3,34	0,13	70,33	0,20	0,42	0,16
Mar.	0,65	1,82	3,71	0,11	72,63	0,17	0,55	0,16
Abr.	0,61	1,79	3,68	0,11	70,24	0,16	0,65	0,16
Maio	0,57	1,80	3,31	0,11	73,51	0,14	0,65	0,16
Jun.	0,50	1,78	2,72	0,12	74,19	0,14	0,65	0,14
Jul.	0,48	1,74	2,38	0,12	72,26	0,16	0,34	0,14
Ago.	0,47	1,72	2,12	0,11	71,86	0,18	0,30	0,15
Set.	0,46	1,75	2,12	0,12	67,20	0,18	0,26	0,15
Out.	0,47	1,74	2,20	0,13	70,87	0,18	0,22	0,15
Nov.	0,49	1,72	2,14	0,13	70,37	0,20	0,29	0,17
Dez.	0,53	1,84	1,93	0,13	75,77	0,21	0,38	0,17
Jan. 96	0,59	1,99	1,78	0,14	76,70	0,22	0,43	0,16
Fev.	0,58	2,07	1,68	0,14	69,23	0,21	0,38	0,17
Mar.	0,56	2,00	1,65	0,13	68,85	0,20	0,43	0,18
Abr.	0,58	1,98	1,89	0,14	71,40	0,21	0,35	0,19

Diante de preços mais remuneradores, a produção da safra 1996 deverá ser, segundo o IBGE, 80,5% maior que a de 1995. Diante destas expectativas e de uma retração nas cotações internacionais, os preços poderão cessar a tendência de alta.

Brasil — trigo em grão — preços recebidos pelos agricultores

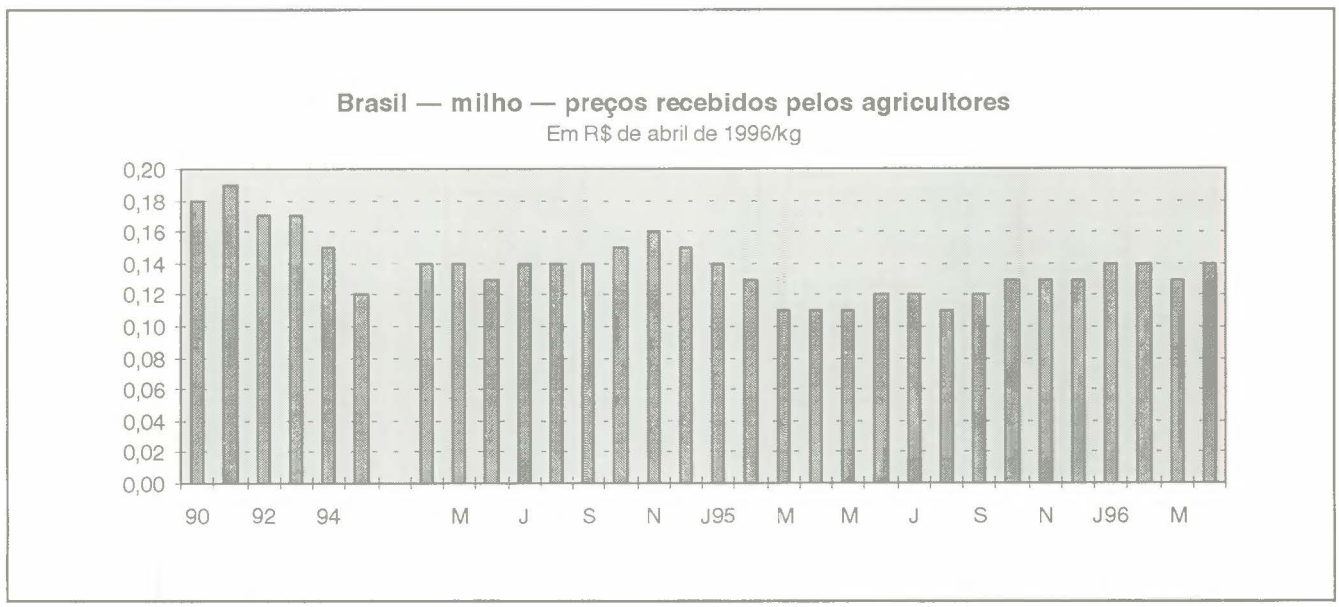
Em R$ de abril de 1996/kg



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	0,69	0,25	1,22	0,18	0,33	167,48	34,12	821,67
1991	0,40	0,21	1,00	0,18	0,29	148,35	31,45	662,56
1992	0,43	0,22	0,83	0,17	0,24	135,21	30,01	567,05
1993	0,44	0,25	0,89	0,18	0,50	145,73	31,81	605,22
1994	0,34	0,26	1,44	0,21	0,32	168,03	30,87	757,34
1995	0,47	0,25	1,70	0,26	0,18	148,63	25,11	834,27
Abr. 94	0,31	0,30	1,34	0,24	0,30	149,24	29,21	601,91
Maio	0,36	0,27	1,61	0,24		150,52	25,95	646,15
Jun.	0,29	0,25	1,19	0,19		166,23	31,43	721,91
Jul.	0,38	0,22	1,62	0,18		173,93	29,09	769,51
Ago.	0,34	0,23	1,72	0,17		181,06	29,96	816,06
Set.	0,33	0,24	1,70	0,20		183,57	29,65	853,97
Out.	0,43	0,24	1,82	0,23		192,14	34,05	920,58
Nov.	0,41	0,24	1,85	0,25		191,41	35,83	963,18
Dez.	0,43	0,25	1,77	0,25		188,31	33,53	1.008,12
Jan. 95	0,42	0,26	1,64	0,25	0,61	178,43	29,56	953,43
Fev.	0,48	0,25	1,69	0,27	0,44	177,34	28,63	941,96
Mar.	0,48	0,26	1,76	0,28	0,51	170,11	27,31	912,05
Abr.	0,48	0,27	1,89	0,28	0,00	160,91	25,62	864,47
Maio	0,51	0,25	1,78	0,25	0,62	153,13	24,27	843,22
Jun.	0,73	0,26	1,77	0,25	0,00	141,91	22,99	811,48
Jul.	0,81	0,25	1,68	0,24	0,00	135,79	23,61	804,13
Ago.	0,58	0,24	1,64	0,24	0,00	135,96	24,41	792,44
Set.	0,48	0,24	1,69	0,25	0,00	135,54	23,82	785,21
Out.	0,33	0,25	1,65	0,27	0,00	134,39	23,95	785,45
Nov.	0,22	0,25	1,63	0,26	0,00	132,21	24,21	763,62
Dez.	0,19	0,26	1,56	0,25	0,00	127,84	22,92	753,77
Jan. 96	0,23	0,26	1,54	0,23	0,59	121,45	21,61	721,32
Fev.	0,27	0,27	1,55	0,22	0,42	118,04	21,44	710,32
Mar.	0,30	0,25	1,50	0,23	0,42	118,53	21,23	703,74
Abr.	0,31	0,26	1,48	0,25	0,55	116,17	21,06	690,29

Após o pico de safra em março, os preços ao produtor seguem a tendência de alta das cotações internacionais, embora com menor intensidade.

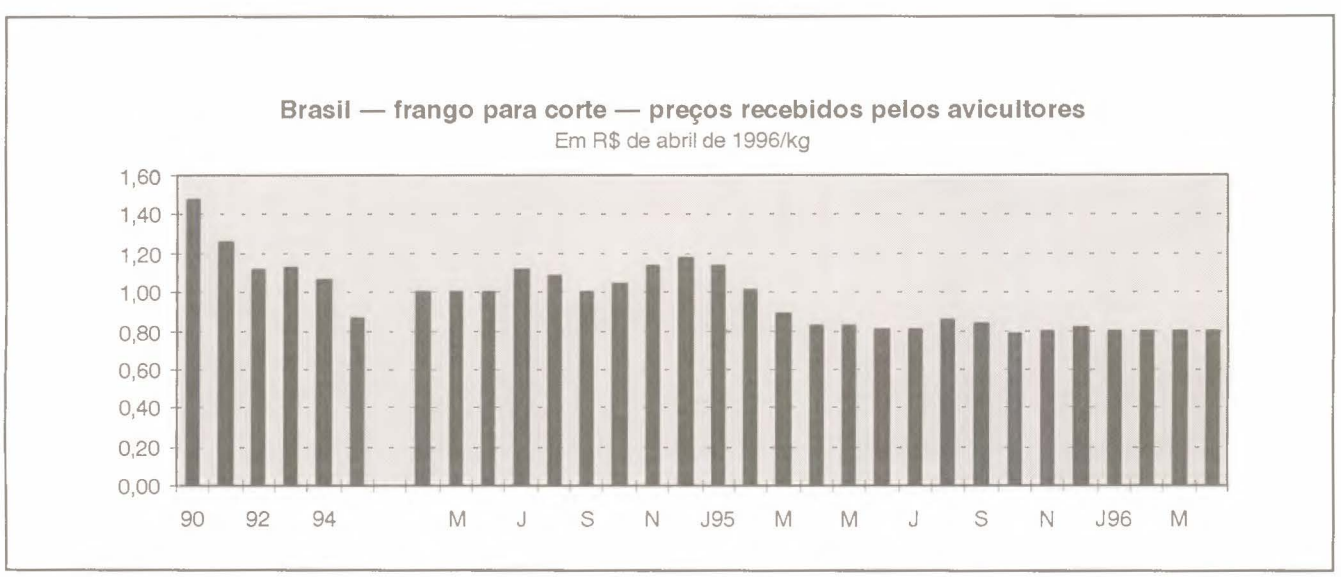


Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de março de 1996/unidade)

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	504,18	20,40	1,48	0,35	30,52	0,92	3,43	313,68
1991	414,26	19,51	1,26	0,32	18,02	0,80	4,02	271,17
1992	353,62	16,91	1,11	0,31	28,53	0,78	2,59	252,50
1993	376,49	18,89	1,12	0,32	23,71	0,87	2,69	264,72
1994	460,29	17,38	1,06	0,28	28,12	0,82	3,13	296,07
1995	467,37	15,75	0,87	0,30	34,83	0,66	5,31	261,31
Abr. 94	371,83	14,64	1,00	0,25	24,48	0,81	2,54	272,56
Maio	403,40	14,55	1,00	0,28	25,48	0,81	2,76	255,29
Jun.	435,16	16,14	1,00	0,27	25,91	0,83	2,95	288,91
Jul.	469,09	17,18	1,11	0,30	29,17	0,96	3,23	300,43
Ago.	502,39	17,16	1,08	0,31	28,87	0,93	3,40	311,12
Set.	515,16	18,24	1,00	0,31	31,25	0,84	3,49	314,24
Out.	546,84	19,39	1,04	0,31	34,64	0,75	3,70	330,09
Nov.	562,94	20,08	1,14	0,31	33,45	0,78	3,79	341,80
Dez.	582,69	21,17	1,18	0,31	34,68	0,78	4,06	336,89
Jan. 95	545,02	20,64	1,14	0,32	36,65	0,80	4,65	310,17
Fev.	531,07	19,13	1,01	0,30	34,89	0,75	4,84	309,77
Mar.	510,86	17,97	0,89	0,30	35,82	0,71	4,97	295,28
Abr.	526,45	16,88	0,83	0,30	35,38	0,68	5,07	276,70
Maio	479,20	15,77	0,83	0,31	36,07	0,66	5,35	263,30
Jun.	445,26	14,62	0,81	0,30	34,67	0,67	5,60	246,79
Jul.	440,29	14,09	0,81	0,30	35,06	0,63	5,61	241,56
Ago.	435,58	14,19	0,86	0,29	35,62	0,64	5,56	240,84
Set.	431,58	14,24	0,84	0,30	36,77	0,60	5,66	238,50
Out.	428,20	14,01	0,78	0,28	37,86	0,59	5,63	240,45
Nov.	420,70	13,83	0,79	0,28	31,08	0,60	5,55	238,23
Dez.	414,19	13,65	0,82	0,27	28,11	0,61	5,24	234,15
Jan. 96	399,68	13,18	0,80	0,26	27,00	0,62	5,30	220,61
Fev.	386,60	12,88	0,80	0,25	27,09	0,65	5,21	217,99
Mar.	380,17	12,78	0,80	0,25	27,25	0,70	5,26	217,10
Abr.	367,20	12,49	0,79	0,26	27,36	0,74	5,34	215,94

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.

Apesar da elevação do custo do principal insumo para a produção de aves, o milho, o repasse dos custos vem sendo coibido na ponta final da cadeia pelo consumidor.



MARIA JOSÉ C. MONTEIRO

Mercosul provoca adaptação de normas

Várias das normas divulgadas pelo Ministério da Agricultura têm por objetivo adaptar a regulamentação das atividades de fiscalização e normatização fitossanitárias, em vista de acordos firmados no âmbito do Mercosul.

Também merecem destaque as resoluções do Banco Central relativas ao plantio do trigo e ao apoio a agricultores atingidos pela estiagem nos estados do sul.

Portaria nº 180, de 21-3-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária: adota as Resoluções nºs 1, 2 e 3, da VI Reunião do Conselho de Ministros do Comitê de Sanidade Vegetal do Cone Sul (Cosave) (DOU: 25-3-1996).

Portaria nº 183, de 21-3-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária: adota Regulamento Técnico Mercosul sobre Limites Máximos de Aflatoxinas Admissíveis no Leite, Amendoim e Milho, aprovado pela Resolução do Grupo Mercado Comum do Sul de 1-1-1995, e dá outras providências (DOU: 25-3-1996).

Portaria nº 186, de 21-3-1995, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária: divulga o Sumário da Reunião entre o Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária/DDIV e o USDA/Aphis/PPQ, realizada em Riverdale, Maryland, no período de 7 a 9 de fevereiro de 1998, e o acordo sobre os requisitos brasileiros para importação de trigo norte-americano (DOU: 25-3-1996).

O ministro de Estado da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária, no uso da atribuição que lhe confere o art. 87, II, da Constituição da República, e nos termos do disposto no Capítulo I e II do Regulamento da Defesa Sanitária Vegetal, aprovado pelo Decreto nº 24.114, de 12 de abril de 1934.

Resolve:

Art. 1º Divulgar o Sumário da Reunião entre o Maara/DDIV e o USDA/Aphis/PPQ, em Riverdale, Maryland, no período de 7 a 9 de fevereiro de 1998, e o acordo sobre os requisitos brasileiros para importação de trigo norte-americano.

Art. 2º Os acordos citados nesta portaria abrangem as culturas de: maçã, pêra, papaia, uva, limão, pêssego, cítrus, trigo, alho, tomate, cebola, pimentão, fumo, ervilha, *Lotus corniculatus, Brassica napus, Phaseolus vulgaris, Medicago sativa, Sorghum vulgare* e *Trifolium spp.*

Anexo

Acordo entre o Serviço de Inspeção Sanitária e Vegetal (Aphis) do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos da América (USDA) e o Departamento de Defesa e Inspeção Vegetal do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária do Brasil sobre requisitos brasileiros para a importação de trigo.

Considerando o Memorando de Cooperação assinado em 14 de novembro de 1995, entre o Serviço de Inspeção Sanitária Animal e Vegetal (Aphis/USDA) e o Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária (Maara) e as discussões técnicas levadas a efeito de 7 a 8 de fevereiro de 1996, em Washington D.C., as partes concordam em estender a derrogação (das exigências) para o trigo norte-americano até 30 de setembro de 1998.

O trigo norte-americano certificado pela Aphis terá sua entrada permitida em todos os portos brasileiros.

Os pedidos de uma extensão da prorrogação até 31 de dezembro de 1998, feita em 31 de janeiro de 1986, serão respondidos pelo Ministério da Agricultura do Brasil.

Este acordo foi assinado em 9 de fevereiro de 1996, por

Jorge Salim Waquim,
Diretor, DDIV/USDA, Maara
Alejandro Thiemmam,
Deputy Administrator,
International Services,USDA/Aphis

Resolução nº 2.263, de 28-3-1996, do Banco Central do Brasil: dispõe sobre crédito rural ao amparo de recursos controlados, destinado ao financiamento de custeio de lavouras irrigadas. Admite a concessão de novo financiamento, independentemente do montante de crédito já utilizado pelo tomador na safra de verão 1995/96 (DOU: 29-3-1996).

Decreto (sem número), de 28-3-1996: cria o Comitê Nacional para a preparação da participação do Brasil na Cúpula Mundial da Alimentação a ser realizada em Roma, de 13 a 17 de novembro de 1996 (DOU: 29-3-1996).

Portaria nº 62, de 29-3-1996, do Ministério da Fazenda: fixa os preços-base da tonelada de cana-de-açúcar e os preços de faturamento do açúcar cristal *standard*, bem como os valores de paridade e preços de faturamento do álcool carburante e o preço básico do mel residual (DOU: 1-4-1996).

Resolução nº 2.266, de 29-3-1996, do Banco Central do Brasil: faculta a concessão de empréstimos ou financiamentos, ao amparo de recursos captados no mercado externo com base na Resolução nº 2.148, de 16-3-1996, para os complexos industriais de fertilizantes e defensivos utilizados na agropecuária (DOU: 1-4-1996).

Portaria nº 58, de 29-3-1996, do Ministério da Fazenda: libera os preços do leite pasteurizado, tipo C, reconstituído ou não; leite pasteurizado tipo B e leite esterilizado (DOU: 2-4-1996).

Resolução nº 2.272, de 19-4-1996, do Banco Central do Brasil: altera as disposições especiais para concessão de Empréstimo do Governo Federal (EGF) de produtos da safra 1995/96, de que trata a Resolução nº 2.241, de 5-2-1996 (DOU: 19-4-1996).

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31-12-1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 28-3-1996, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada lei, e 49 e 14 da Lei nº 4.829, de 5-11-1965, resolveu:

Art. 1º A alínea *c* do inciso VIII do art. 1º da Resolução nº 2.241, de 5-2-1996, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 1º .....

VIII — .....

c) os produtos vinculados a EGF/Cov, depositados em armazéns que vierem a ser excluídos pela Conab da relação dos cadastrados, deverão ser imediatamente destinados à venda, inclusive mediante equalização de preços. O volume de produto que não for assim comercializado, e desde que atenda aos padrões oficiais de classificação, será logo adquirido pelo governo federal e removido para armazém credenciado indicado pela Conab, levando em conta proximidade, disponibilidade de espaço e interesse do abastecimento."

Art. 2º Quando constatada a falta de produto vinculado à operação de EGF, formalizada sob as condições da Resolução nº 2.241/96, devem ser adotadas as seguintes providências:

I — armazéns do próprio mutuário: desclassificar a operação do crédito rural, com elevação dos encargos financeiros, incidência do imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro, ou relativa a títulos e valores mobiliários — IOF e registro da ocorrência no cadastro do tomador;

II — armazéns de terceiros, inclusive de cooperativas: desde que a operação tenha sido formalizada com observância da regulamentação em vigor, a instituição financeira disporá do prazo de 75 (setenta e cinco) dias para acionar judicialmente o armazenador como infiel depositário, mantendo o empréstimo em situação de normalidade. Caso não satisfeitas essas condições, a operação deve ser desclassificada do crédito rural.

Parágrafo único. Em qualquer hipótese, a falta de produto implica a cessação de pagamento de remuneração ao armazenador sobre o produto faltante.

Art. 3º Ficam a Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária e a Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda autorizadas a adotar as providências complementares que se fizerem necessárias ao cumprimento do disposto nesta resolução.

Art. 4º Esta resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Portaria nº 304, de 22-4-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária: dispõe que carnes de bovinos e bubalinos somente poderão ser distribuídas em cortes padronizados, devidamente embaladas e identificadas, e dá outras providências (DOU: 23-4-1996).

Resolução nº 2.273, de 23-4-1996, do Banco Central do Brasil: dispõe sobre zoneamento agrícola para plantio de trigo, safra de inverno 1996, redução da alíquota de adicional do Proagro e ajuste nas condições de financiamento do custeio da lavoura (DOU: 25-4-1996).

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31-12-1964, torna público que o presidente do Conselho Monetário Nacional, por ato de 23-4-1996, com base no art. 8º, §1º, da Lei nº 9.069, de 29-6-1995, *ad referendum* daquele conselho, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei nº 4.595, 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 5-11-1965, e 4º do Decreto nº 175, de 10-7-1991, resolveu:

Art. 1º Adotar as seguintes condições especiais, para efeitos de enquadramento no Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro) de operações de custeio de trigo, safra de inverno 1996, conduzidas por produtores que optem, mediante cláusula contratual, por aplicar as recomendações técnicas referentes a cronograma de plantio combinado com variedades de sementes e grau de aptidão dos solos, nos municípios dos estados do Mato Grosso do Sul, Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina, considerados aptos pelo Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária:

I — reduzir a alíquota de adicional do Proagro (MCR 7-3-2-"d") de 11,7% (onze inteiros e sete décimos por cento) para 4% (quatro por cento);

II — considerar causas de coberturas do Proagro (MCR 7-5-2) somente os seguintes eventos adversos:

a) geada; b) granizo; c) tromba d'água; d) vendaval.

§1º A inobservância da cláusula relativa às recomendações técnicas sujeita o beneficiário às condições atuais do Proagro, em especial as definidas no MCR 7-3-12 e 7-3-13, ressalvado o disposto no parágrafo seguinte.

§2º Admite-se regularizar o adicional do Proagro mediante simples elevação da alíquota para 11,7% (onze inteiros e sete décimos por cento), no prazo máximo de 60 (sessenta) dias, contados do enquadramento da operação.

§3º Cabe ao Banco Central do Brasil divulgar a relação dos municípios com os respectivos cronogramas de plantio e variedades de sementes recomendadas.

Art. 2º Determinar que, no caso de perdas decorrentes do fenômeno geada, os relatórios conclusos de comprovação de perdas relativos à lavoura de trigo (MCR 7-4-14-"c" e 7-4-16-"b") sejam elaborados somente no período previsto para colheita, quando efetivamente devem ser constatadas e dimensionadas as perdas, independentemente da safra, da localização do empreendimento e do período de ocorrência do evento.

Art 3º Estabelecer que, nos financiamentos de custeio de trigo, safra de inverno 1996, a parcela de crédito destinada a aquisição, transporte e aplicação de calcário, de que trata o art. 2º, da Resolução nº 2.256, de 11-3-1996, deve ser excluída:

I — da sistemática de equivalência em produto;

II — do limite de financiamento de R$30.000,00 (trinta mil reais), ao amparo dos recursos controlados do crédito rural, previsto no art. 2º, inciso III, da Resolução nº 2.164, de 19-6-1995.

Art. 4º Fica o Banco Central do Brasil autorizado a baixar as normas e adotar as medidas julgadas necessárias à execução do disposto nesta resolução.

Art. 5º Esta resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 6º Fica revogada a Resolução nº 2.259, de 15-3-1996.

Alkimar Ribeiro Moura,
Presidente em exercício

Portaria nº 301, de 19-4-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária: aprova as normas complementares a serem observadas pelos estabelecimentos que fabriquem ou comerciem produtos de uso veterinário (DOU: 25-4-1996).

Portaria nº 14, de 25-4-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária/SDR: cria a Comissão de Desenvolvimento Tecnológico e Fomento da Produção Leiteira (DOU: 26-4-1996).

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Mercado externo

As previsões do mercado foram realizadas no dia 20 de maio e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de junho de 1996.

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Maio 1995	Abril 1996	1 a 17 maio 1996	13 a 17 maio 1996	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A		
Açúcar raw US¢/lb-peso	11,62	11,33	10,80	11,02			10,80			10,65					10,67			Apesar de mantidas as estimativas do excedente mundial de oferta, o mercado deve se manter firme. A perspectiva de escassez de açúcar branco no curto prazo pressiona as cotações (a safra européia de beterraba começa apenas em out./nov.).
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	99,66	84,70	83,66	82,11	83,66		84,03			83,25		83,06			83,66			O mercado também vem sendo influenciado pelas altas nas cotações de milho e soja. No entanto, as estimativas mundiais continuam apontando para recuperação dos níveis de estoques e da produção.
Cacau Bahia US$/ tonelada	1.324,27	1.342,14	1.396,00	1.409,00	1.396,00		1.404,00		1.414,00			1.425,00			1.436,00			Estruturalmente não há fundamentos para a alta no mercado externo. A razão estoques finais/consumo encontra-se em torno de 48%, o que é bastante elevado. A pressão é de origem especulativa, acompanhando a alta das commodities no mercado internacional.
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	166,29	119,58	128,15	128,18	128,15		127,15		126,08			124,05			122,56			Colheita em bom ritmo nas regiões brasileiras que colhem mais cedo. Proximidade do inverno no hemisfério sul traz nervosismo ao mercado. No longo prazo, a recuperação da produção brasileira tende a reduzir ainda mais as cotações externas.

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

Mercado externo

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Maio 1995	Abril 1996	1 a 17 maio 1996	13 a 17 maio 1996	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A		
Milho two yellow US¢/ bushel	260,76	454,17	498,90	513,30	498,90		478,35		400,67			346,06			351,48		↗	A manutenção das sofríveis condições climáticas na área do *corn belt* norte-americano sugerem a continuidade da tendência altista dos preços.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	582,73	790,29	810,13	811,75	810,13		817,50	816,48	795,19		783,94		789,42		794,94		↗	Os estoques internacionais permanecem baixos e a nova safra norte-americana vem sendo afetada por chuvas.
Soja-farelo US$/ tonelada	170,65	248,93	248,35	249,68	248,35		251,93	251,53	248,33	244,55		244,45					↗	A produção mundial caiu de 87,48 milhões de toneladas, para 87,21 milhões em 1995/96, levando à redução de 14% nos estoques finais, hoje em 3,55 milhões de toneladas.
Suco de laranja US¢/lb-peso	107,28	132,05	124,21	119,60	124,21		124,63		123,13		120,31		120,01		121,75		↗	A observância de estiagem em áreas de cultivo da laranja na Flórida poderá induzir o aumento moderado das cotações do suco.
Trigo soft red U$¢/ bushel	364,41	591,18	652,02	667,60	652,02		581,25		547,27			581,75			573,31		↗	Os danos provocados pelo clima na safra do *hard red winter* foram elevados e a safra dos EUA apresenta sérios problemas de quantidade e qualidade.

Mercado interno

As previsões de mercado foram realizadas no dia 21 de maio e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de junho de 1996. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para abril de 1996. Os preços de maio de 1996 são nominais.

Produtos \ Preços	Maio 1995	Abril 1996	1 a 17 maio 1996	13 a 17 maio 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	25,08	23,51	24,50	24,81		Com o fim da colheita nas principais regiões produtoras (PR e SP), as cotações devem começar a reagir, embora boa parte dos produtores não irá se beneficiar desta alta. As importações, por sua vez, continuam a entrar no país, participando em igual volume ao movimentado pelo nacional. Desde o início da colheita em março, foram registradas 183 mil toneladas de algodão, sendo 52% importado e 48% nacional.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	25,76	31,41	34,42	34,00		Mais tranqüilos financeiramente, por terem renegociado dívidas junto ao Banco do Brasil, os produtores só negociam na medida da sua necessidade, mantendo o mercado firme com suave tendência altista. A safra menor e a precaução das *tradings* em efetuar importações neste momento ajudam a sustentar os preços.
Boi gordo R$/arroba	24,67	21,78	21,09	21,00		O quadro de comercialização está um tanto indefinido, em função de não se conhecer de forma mais consistente qual o real nível de oferta, após o pique de safra ocorrido em maio. As importações da Argentina estão menores que no ano passado, uma vez que aquele país tenta fortalecer sua posição nos mercados europeu e americano, o que dá maior sustentação ao mercado brasileiro.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	180,51	144,89	155,08	156,40		Colheita já avançada no Espírito Santo e em regiões que colhem mais cedo. Os estoques das torrefadoras estão em nível crítico. Exportações em ritmo lento. Inverno brasileiro sempre empresta nervosismo adicional ao mercado.

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	Maio 1995	Abril 1996	1 a 17 maio 1996	13 a 17 maio 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	30,83	45,11	47,17	46,70		O mercado deverá permanecer firme em função das perdas na segunda safra do Sul/Sudeste. A queda na safra paulista aquece o mercado na capital, termômetro de preços no país. Ainda que sejam esperadas boas remessas de Rondônia e Goiás a partir de junho a distância destes estados até a cidade de São Paulo eleva os preços finais, o que deverá continuar dando sustentação ao mercado.
Frango vivo R$/kg	0,55	0,60	0,68	0,69		Os criadores prosseguem na redução dos plantéis visando a recuperar suas margens de lucro, que vêm sendo apertadas por força do aumento dos preços dos insumos.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	7,62	8,23	9,57	9,45		A política governamental de desova dos estoques de milho não tem sido suficiente para estancar o aumento dos preços do grão novo, oriundo da primeira safra colhido no Centro-Sul em volume 13,7% inferior ao de um ano antes.
Soja-grão industrial R$/60kg	10,64	13,86	15,44	15,33		Os exportadores têm-se aproveitado da conjuntura externa favorável e as vendas externas apresentam excelente movimentação.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

Primeira estimativa da safra 1996/97

No dia 10 de maio último, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos da América divulgou sua primeira projeção da safra 1996/97. Os números vieram confirmar as expectativas do mercado, em uma conjuntura altista, com os preços das principais commodities, como o trigo e o milho, quebrando sucessivos recordes na Bolsa de Chicago.

A produção mundial de grãos foi estimada em 1,834 bilhão de toneladas, 8,1% superior à estimativa da safra 1995. Tal aumento será possível em razão de a forte elevação das cotações mundiais sem dúvida conduzir a um aumento da área plantada de produtos como trigo, soja e milho, secundados por grãos forrageiros de menor importância.

As projeções para os principais grãos foram as seguintes:

Milho — balanço mundial de oferta e demanda*

1996/97 — em mil t

Região	Estoque inicial	Produção	Importação	Consumo p/ração	Consumo total	Exportação	Estoque final
Mundo	56,97	567,16	70,89	385,76	558,28	72,34	65,85
EUA	8,05	238,14	0,25	130,82	173,74	53,34	19,35
Maiores exportadores	2,01	25,60	0,40	11,95	17,50	8,05	2,46
Argentina	0,50	12,50	0,00	4,00	5,50	6,50	1,00
África do Sul	1,10	9,50	0,00	3,85	7,85	1,50	1,25
Tailândia	0,41	3,60	0,40	4,10	4,15	0,05	0,21
Maiores importadores	9,25	74,37	43,78	76,13	109,09	9,28	9,04
UE-15	2,34	30,83	8,82	24,35	32,80	6,70	2,49
Japão	1,09	0,00	16,25	12,60	16,40	0,00	0,94
China	29,00	110,00	2,00	86,00	113,00	0,50	27,50
Países Bálticos	0,05	0,00	0,14	0,16	0,16	0,00	0,03
Ex-URSS**	1,64	7,52	0,44	5,54	7,52	0,40	1,68
Rússia	0,16	2,00	0,20	1,37	2,20	0,00	0,16

* Inclui importações e exportações entre os países da ex-URSS.
** Exclui os Estados do Mar Báltico.

Arroz — balanço mundial de oferta e demanda

1996/97 — em mil t

Região	Estoque inicial	Produção	Importação	Consumo	Exportação	Estoque final
Mundo	49,94	378,58	18,10	378,50	18,40	50,03
EUA	0,93	5,59	0,25	3,49	2,45	0,83
Outros	49,01	373,00	17,85	375,01	15,95	49,20

Trigo — balanço mundial de oferta e demanda

1996/97 — em mil t

Região	Estoque inicial	Produção	Importação	Consumo p/ração	Consumo total	Exportação	Estoque final
Mundo	101,15	578,54	105,32	97,24	564,93	108,32	114,76
EUA	8,30	56,44	2,31	4,76	31,57	26,54	8,95
Maiores exportadores	19,29	154,88	16,87	43,81	95,72	69,20	26,12
Argentina	0,15	13,00	0,03	0,15	4,43	8,60	0,15
Austrália	2,04	18,00	0,02	1,90	4,20	13,00	2,86
Canadá	5,87	29,00	0,13	4,50	8,30	18,50	8,19
UE-15	11,24	94,88	16,70	37,26	78,79	29,10	14,92
Maiores importadores	31,71	152,93	37,38	14,99	184,59	3,69	33,74
China	21,70	103,00	12,00	4,00	114,00	0,03	22,67
Europa oriental	6,58	32,66	1,43	10,10	31,36	3,26	6,04
África do Norte	1,92	14,33	12,15	0,36	24,88	0,00	3,52
Países Bálticos	0,23	0,88	0,29	0,46	1,16	0,00	0,23
ex-URSS	9,85	77,76	7,30	28,40	74,43	5,00	15,48
Rússia	2,05	39,00	2,50	18,00	40, 20	0,50	2,85
Casaquistão	1,40	11,00	0,00	2,00	6,10	3,00	3,30

Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA.
Obs.: As importações e exportações mundiais não coincidem devido a diferenças nas informações fornecidas por alguns países.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

NÃO CIRCULA

Janela Aberta

A volta dos contratos

MARCOS FAVA NEVES

O sistema agroindustrial citrícola brasileiro (seqüência de transformações desde os insumos até o consumidor final) sempre foi um dos poucos motivos de orgulho para nós, pesquisadores no agribusiness, em debates internacionais. Primeiro porque somos líderes, o que já nos possibilita um certo *ar superior*, e depois, por ser um sistema eficientemente coordenado, o que nos deixa mais *superiores* ainda. Numa análise sistêmica, porém, certos pontos ainda dificultam a adequada coordenação do sistema citrícola. O principal, sem dúvida, é a relação conflituosa entre produtores de frutas e indústrias.

De maneira resumida, essa relação pode se dar das seguintes formas: venda à indústria sem qualquer tipo de arranjo contratual (o que observamos na safra passada, devido ao impasse — uma solução ineficiente para todos); venda à indústria através do contrato padrão (eliminado na última safra); venda à indústria através de contratos especiais de maior prazo e melhores condições (os "martelinhos de ouro"); contratos de *toll processing* (arrendamento de capacidade industrial por produtores, vendendo suco) e verticalização através de construção de indústria própria. Vou me concentrar nas duas últimas.

Pesquisando sobre o *toll processing*, encontrei os seguintes resultados: trata-se de uma relação que ocorre há mais de 10 anos no setor, e, do lado dos produtores, o principal motivo levantado para a ocorrência desse tipo de relação seria o desejo de incorporar margens da indústria, fuga do contrato padrão, possuir grande volume de frutas, insatisfação na administração de colheita e frete pela indústria, utilizar facilidades de que possa dispor no comércio externo, efetivo controle de qualidade de sua fruta e aprendizado, já que é um estágio obrigatório para quem quer se integrar verticalmente montando uma indústria.

Já para as indústrias, os motivos de ceder capacidade produtiva seriam: reduzir ociosidade, obter receita adicional (US$1,00 por caixa processada), menor necessidade de capital de giro (dispensando adiantamentos na compra de frutas), possibilitar melhor planejamento industrial e obtenção de escala para operar eficientemente o transporte e a comercialização de suco. Além disso, demonstrar ao produtor e ao mercado as vantagens do estreitamento de relações.

O que temos observado recentemente é que, devido à elevada especificidade dos ativos (o ativo é específico para a atividade e sua realocação é custosa para outra atividade) e à elevada incerteza envolvida nessa relação, percebe-se uma forte tendência de verticalização, nos dois sentidos: tanto nas indústrias em adquirir pomares próprios, já chegando próximo a 50% da fruta necessária em alguns casos, quanto dos produtores, montando novas indústrias, ignorando a já elevada capacidade ociosa do setor (estimada em 30%).

A teoria contudo nos diz que esta pode não ser a solução mais eficiente para o sistema. A especialização diz que seria melhor as indústrias concentrarem suas atividades no que sabem fazer melhor, processar as frutas e comercializar o suco e outros derivados, principalmente na Europa, e investir pesadamente no desenvolvimento dos novos mercados asiáticos. Para isso contam com executivos extremamente capacitados e o apoio de uma associação não menos capacitada. Imobilizar grande quantidade de recursos em terras e pomares pode não ser o melhor uso. Outro investimento necessário seria o de estimular o consumo no promissor mercado brasileiro e melhorar ainda mais a questão do sabor do pasteurizado (caixinha *tetrapack*), ainda não resolvida. Esses investimentos já estão ocorrendo, com destaque para as parcerias indústria-distribuição (Citrovita-Danone, Cargill-Nestlé, CTM-Santista e Parmalat). Nesta linha, há a ameaça dos sucos prontos frescos (não passam pelas indústrias), que estão literalmente invadindo nossas padarias, esquinas e praias, com sabor de suco fresco mas qualidade suspeita quanto à higiene no processamento, o frescor etc.

Os produtores de frutas, por sua vez, deveriam estar buscando economias de escala e especialização cada vez maiores na atividade em que são os especialistas. Eles têm pouco conhecimento das normas de funcionamento do mercado internacional de suco. Sua entrada nesses mercados pode trazer problemas a médio prazo para o sistema citrícola brasileiro como um todo. Além do que, se considerarmos a produção da Montecitrus em conjunto com a Cambuhy (recente *joint venture*), teríamos um quadro onde as cinco maiores empresas — Cutrale (28,9% das exportações de suco em 1995), Citrosuco (24,7%), Coinbra (13,3%), Cargill (9,4%) e Cambuhy-MG (9,4%) — teriam perto de 86% do total exportado. As barreiras à entrada são grandes, e em princípio as chances de sucesso para novas e pequenas empresas dependeriam sobretudo de um produto fortemente diferenciado, que considero de difícil consecução.

Talvez a solução mais eficiente para o sistema agroindustrial citrícola brasileiro a médio e a longo prazos seja o estabelecimento de contratos entre indústrias e produtores (ou mesmo *pools*), com prazos maiores, sem atitudes oportunistas, visando uma parceria de longo prazo onde todos ganham, coisa que nós, brasileiros, por nossos problemas peculiares, só recentemente estamos começando a aprender.

Pesquisador do Pensa/FEA/USP e professor na área de marketing *na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP, Campus de Ribeirão Preto.*



Estudo inédito mostra que produção de leite longa vida, che

Editoria de Arte/Folha Imagem

CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL DE ALIMENTOS

Em milhares de toneladas

Produtos	1980	1990	1992	1993	1994	Variação (em %)
Leite longa vida (milhões de litros)	101	149	197	466	720	613
Chocolate em barras ou tabletes	24	63	90	98	100	317
Iogurtes	91	185	227	225	251	176
Chocolate em pó	31	58	67	74	79	155
	10	15	19	[illegible]	4	140
	[illegible]	1.617	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	47	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Fonte: ABIA - Associação Brasileira de Industrias da Alimentação

ELVI

Seis pr
sofisticado
do maior c
industrial de
nos últimos 14
de 1994, acel

NOS ÚLTIMOS ANOS, O LEITE NA CAIXINHA LONGA VIDA FOI O PRODUTO QUE REGISTROU MAIOR CRESCIMENTO DE VENDAS NO SETOR DE ALIMENTOS. A PRODUÇÃO SALTOU DE 101 MILHÕES DE LITROS EM 1980 PARA 720 MILHÕES EM 1994, UM AUMENTO DE 613%. E TEM CRESCIDO TANTO PORQUE OS CONSUMIDORES ENTENDERAM QUE, ALÉM DE CONSERVAR O LEITE POR MESES FORA DA GELADEIRA, A CAIXINHA LONGA VIDA É A MAIOR GARANTIA DE QUE ELES ESTÃO LEVANDO PARA CASA UM ALIMENTO PURO, SAUDÁVEL E GOSTOSO. NÃO DEIXE FALTAR LEITE NA CAIXINHA LONGA VIDA NA SUA CASA. AFINAL, ESTE LEITE JÁ FOI APROVADO POR QUEM MAIS ENTENDE DE CRESCIMETO: OS SEUS FILHOS.

Tetra Pak

Rua Cenno Sbrighi, 170 - 1º And - São Paulo - SP
Tel (011) 861-2226 - Fax (011) 861-1920

A PROVA DE QUE LEITE É BOM PARA O CRESCIMENTO.

A Itambé começou pequena, há 48 anos, com a certeza de um crescimento constante, garantido pelo fornecimento diário de leite da melhor qualidade, feito à Cooperativa Central dos Produtores Rurais de Minas Gerais - CCPR.

De lá para cá, é cada vez maior o número de produtos Itambé que fazem parte do dia a dia de milhares de consumidores: leite longa vida, leite C vitaminado, iogurtes, bebidas lácteas, requeijão cremoso, manteiga, leite em pó integral, leite em pó desnatado, queijos e doce de leite.

Mais de 2 milhões de litros de leite são industrializados por dia nas oito fábricas localizadas em Minas Gerais, Goiás e Distrito Federal, gerando um faturamento anual de mais de 500 milhões de dólares.

Com a inauguração da unidade industrial de Pará de Minas, prevista ainda para 96, a Itambé vai lançar novos produtos, entre eles a linha de queijos Petit Suisse. Sempre crescendo. Para levar aos seus consumidores o melhor do leite.



itambé®
Cooperativa Central dos Produtores Rurais de Minas Gerais Ltda.

Rua Itambé, 40 - Fone (031) 201-6411 - CEP 30150-150 - Belo Horizonte - MG.