INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA – CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL. 16 – Nº 7 – 15 DE JULHO DE 1996 – R$ 6,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

EAESP/FGV
Biblioteca Karl A. Boedecker
PERIODICOS

Leite: produção recorde, apesar das importações subsidiadas



Grãos: tempos de vacas magras

Açúcar: protecionismo resiste

Futuros agrícolas em foco

ISSN 0010-4298

INDÚSTRIA DE

LATICÍNIOS

ANO I - Nº 2 - JUNHO DE 1996 - R$ 6,00

O brasileiro poderia consumir mais lácteos?



TECNOLOGIA
Cuidados no sistema de refrigeração

PERFIL
Coonaí: qualidade conquista o mercado

ESPECIAL
O desconforto da oferta, por Almir J. Meireles

Assine a Revista Indústria de Laticínios.



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

BIBLIOTECA DA ESCOLA DE COMUNICAÇÃO GETÚLIO VARGAS

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.

BIBLIOTECA FGV EBAPE/FGV PERCOLOGI DECKER

O jeito mineiro de competir



José Pereira Campos Filho

Maior empresa de capital nacional no setor de laticínios do país e terceira no ranking, *atrás somente das grandes multinacionais, a Cooperativa Central dos Produtores Rurais de Minas Gerais — ou Itambé, como é mais conhecida — parece andar à margem das oscilações da economia brasileira.*

Com uma história de crescimento regular, em 1995, quando o Brasil inteiro se equilibrava no Plano Real, ela continuou investindo alto: foram US$15 milhões em modernização e outros US$40 milhões na construção de uma nova unidade industrial no município de Pará de Minas (MG). Em 1996 não está sendo diferente: US$45 milhões irão instalar um anexo na fábrica de Sete Lagoas (MG), que será a maior unidade de produção industrial de leite do país.

Atenta aos desafios da globalização e da competição representada pelo Mercosul, a Itambé aposta na diversificação de produtos como estratégia de ganhar novas fatias de mercado. "Vamos vender o que o mercado estiver comprando", determina o presidente da empresa, José Pereira Campos Filho.

Em entrevista concedida à Agroanalysis, *Pereira Campos fala sobre a atuação da Itambé, suas estratégias, seus planos, e conta a receita de sucesso que transformou uma estatal numa empresa competitiva, líder nacional do mercado de laticínios. Há 29 anos à frente da Itambé, o empresário mostra que frutos pode dar a união do jeito mineiro de administrar com o jeito americano de ganhar dinheiro.*

■ *Quando o Plano Real chegou, apesar de se falar muito no aumento do poder aquisitivo do brasileiro, o que vimos foi uma inadimplência generalizada, empresas fechando o ano de 1995 com um rastro de rombos e entrando em 1996 com a difícil tarefa de tapar esses buracos. Ao contrário da maioria, a Itambé não só alargou seus investimentos como fechou o ano passado com um crescimento de 12% no faturamento. A crise não passou por aqui?*

— Aqueles que viam a inflação como um meio de crescimento, um meio de ganhar dinheiro, saíram perdendo. Se endividaram e não conseguiram pagar, se endividaram mais do que podiam. Não foi o caso da Itambé que, justamente por ser uma cooperativa, trabalha como uma empresa mas com a prudência de uma cooperativa. Ela não se preocupa muito com exibicionismo, com aparecimentos bombásticos. Seu endividamento não vai além do que realmente precisa e do que pode pagar. É um endividamento que obedece a planejamentos. Para se ter uma idéia, nossa expansão tem se dado sem problemas de liquidez. Somos uma empresa de vida regular.

■ *Dentro do espírito do devagar e sempre?*

— Devagar e sempre, não. É a velocidade possível.

■ *E esta velocidade parece estar a todo vapor agora. Todos os investimentos que vêm sendo feitos mostram um espírito mais agressivo por parte da empresa. Ao contrário do conceito que se tem de cooperativa e diferente mesmo da estratégia da empresa de outros tempos, a Itambé tem se mostrado mais ousada no mercado. Por que a empresa resolveu atuar dessa forma?*

— A economia está muito mudada. E a Itambé se preparou para a liberalização. A empresa acreditou que a política industrial brasileira e a globalização da economia eram para valer. E entrou nessa para competir. O que fizemos foi acionar mecanismos que nos preparassem para a modernidade. Nos modernizamos, investimos no crescimento. Crescemos no ano passado e vamos crescer mais este ano.

■ *Mais que em 1995?*

— Mais. Pretendemos crescer 16% este ano.

■ *Mesmo dentro dessa perspectiva de mudança, o domínio das multinacionais é praticamente intocável. Isso nunca intimidou a Itambé?*

— As multinacionais são as empresas de maior participação no mercado, mas são empresas de alimentos. Não são exclusivas de

laticínios. A Nestlé, por exemplo, é a maior do mundo. A Parmalat mostra um crescimento fantástico no Brasil. São empresas de grande diversificação. A Itambé atua mais especificamente e dá assistência aos produtores de leite.

■ *Mas a Itambé também está pensando em partir para outros tipos de produtos. Fala-se de suco de fruta e chá. É verdade?*

— Sim. Já temos um técnico no Chile para pesquisar tecnologias de fabricação de suco de frutas. Em maio, fizemos uma alteração no nosso estatuto, autorizando a trabalhar com sucos e produtos alimentares.

■ *A diversificação é o caminho?*

— Estamos perseguindo os nichos de mercado em que ainda há espaço.

■ *E existe alguma fatia específica do mercado que a Itambé esteja perseguindo?*

— Buscamos a área de maior concentração de consumidores e o momento propício para um produto novo preencher os espaços. Vamos vender o que o mercado estiver comprando.

■ *Este é o momento de que produto?*

— Estamos com produtos da linha de iogurtes e leites flavorizados já testados em escala de laboratório, apenas aguardando o melhor momento de entrar no mercado. Pode ter certeza de que muitos dos produtos à venda, que a Itambé ainda não fabrica, serão produzidos em breve.

■ *E o Mercosul? O setor de laticínios, principalmente, se mostrou várias vezes preocupado com a concorrência dos vizinhos no mercado interno. Decorrido um ano e meio da vigência do Mercosul, como se revelou essa concorrência?*

— Até aqui se comportou de maneira suportável. Mas acredito que daqui em diante os estrangeiros sem dúvida vão ficar mais agressivos. Do universo de 250 milhões de consumidores que compõem o Mercosul, o Brasil reúne 150 milhões. Para eles, principalmente argentinos e uruguaios, o mercado brasileiro é muito importante.

■ *Essa concorrência assusta? Como competir com produtores, como os argentinos por exemplo, que apresentam uma média superior a 600 litros/fazenda/dia, contra a média mineira de 96 litros? Eles simplesmente conseguem colocar leite longa vida no mercado brasileiro a R$0,45.*

— A tecnologia que eles têm é a mesma que temos por aqui. É a que está disponível no mundo. A grande vantagem deles é que o seu custo de produção na fazenda é muito mais baixo que o nosso.

■ *Por que isso?*

— Por causa das terras férteis, por causa do clima. Quando nós ficamos sem chuva, gasta-se muito com forragens, com rações.

■ *E como enfrentar esse tipo de concorrência?*

— É preciso muito esforço para agüentar essa competição.

■ *Investir em produtos refrigerados é uma solução?*

— Pode ser. Mas é evidente que nós não temos condição de fazer toda a nossa produção em produtos refrigerados. Processamos em média 2 milhões de litros de leite por dia. Por certo os produtos refrigerados são uma alternativa, mas o grande esforço hoje é fazer com que nossos produtores baixem seus custos de produção pela busca da maior produtividade. Estamos desenvolvendo programas nesse sentido.

■ *Quais são esses programas?*

— São programas de assistência ao produtor, de estímulo via preços e para que ele melhore a qualidade do seu produto. Se, por exemplo, resfria o leite na fazenda, tem bonificação de preço. Inseminação artificial no rebanho representa outra bonificação. Tentamos dizer a ele que queremos premiá-lo para que busque sua própria salvação. Estamos dizendo: se você quer ser um vencedor, sobreviver à competição dos vizinhos argentinos e uruguaios, corra atrás. Estamos oferecendo aos produtores a oportunidade de prosperar. Mas não te-

Exemplo pioneiro de privatização bem-sucedida

A história da Itambé começou em 1944, quando foi fundada a Usina Central de Leite, uma estatal ligada à Secretaria da Agricultura do Estado de Minas Gerais. Na época, a Usina recebia 22 mil litros de leite por dia e funcionava em Belo Horizonte, onde hoje está a sede administrativa da Itambé. A distribuição era feita em carroças, que transportavam o leite em tonéis para colocá-lo em embalagens dos próprios consumidores.

Em 1948, representantes de seis cooperativas associadas, da região de Belo Horizonte, e seis produtores individuais formaram a Cooperativa Central dos Produtores Rurais de Leite Ltda. — CCPL. No ano seguinte, a usina foi entregue pelo governo a eles, em regime de arrendamento.

Em 1956, o nome foi mudado para Cooperativa Central dos Produtores Rurais — CCPR. Um ano depois, começava a funcionar uma nova fábrica em Sete Lagoas, destinada à fabricação de leite em pó, manteiga, queijos e doce de leite. A unidade atual de Belo Horizonte surgiu em 1972.

De lá para cá, a Itambé seguiu seu processo de expansão. Hoje são oito unidades que processam em média 2 milhões de litros de leite por dia, localizadas nos municípios mineiros de Pará de Minas, Conselheiro Lafaiete, Guanhães, Sete Lagoas e Belo Horizonte, em Brasília e nas cidades goianas de Piracanjuba e Goiânia. Outras duas fábricas, em Contagem e Abaeté (MG), fabricam rações.

A Itambé processa hoje 6 linhas de produtos — leite fluido, iogurtes e bebidas lácteas, leite em pó, doce de leite, queijos e manteiga —, somando 47 produtos diferentes. Ocupa, no país, o primeiro lugar do mercado de doce de leite, o segundo de leite em pó e requeijão cremoso e disputa a liderança do mercado de manteiga. É ainda a maior fornecedora de leite fluido pasteurizado para os mercados de Belo Horizonte, Brasília e Goiânia.

mos como entrar na propriedade de cada um. Cada um decide o seu risco, cada um é dono do seu negócio, cada um decide se quer ou não colocar para dentro da sua porteira a assistência técnica, a orientação que estamos oferecendo. Quem ficar parado vai retroceder, independente de ser fornecedor de multinacional ou de cooperativa.

■ *Uma pesquisa mineira recente, coordenada pelo Sebrae/MG, diagnosticou que a tendência dos pequenos produtores é desaparecer, engolidos pela globalização. A mesma pesquisa apontou as grandes centrais cooperativas, como a Paulista e a Itambé, como as responsáveis por uma parcela desse quadro. A pesquisa acusa as grandes de captar o leite dos pequenos produtores, processá-lo em escala, inibindo a modernização tecnológica deles. Como o senhor vê esse diagnóstico?*

— Completamente equivocado. Itambé e Paulista são as duas empresas cooperativas que seguram o produtor de leite do Brasil. São as que procuram dar a ele maior assistência.

■ *O senhor citou esses programas de assistência ao produtor. A Itambé também está atrás da qualidade, não é? Está buscando a certificação pela ISO 9000?*

— A pretensão de melhorar a qualidade do leite dos produtores é exatamente para nos permitir a certificação da ISO 9000. Não porque pretendamos exportar. Mas para competir com os produtos que estão chegando de fora com o selo de qualidade.

■ *E, dentro desse conceito, modernizar e crescer também é importante?*

— Claro. Temos buscado o que há de melhor no mundo em termos de tecnologia e equipamentos. Este ano, já estamos recebendo parte dos equipamentos para produção de leite condensado. Vamos ampliar a capacidade de produção de leite em pó também em Sete Lagoas. Hoje, estamos processando nesta unidade 600 mil litros/dia. Até a próxima safra, em outubro do ano que vem, já estaremos preparados para processar 1,4 milhão de litros/dia. Será a maior unidade industrial do país. A fábrica de Pará de Minas, prevista para processar 300 mil, vai processar até o final do ano 800 mil. E ainda vemos uma grande possibilidade de crescer: afinal, o Brasil ainda importa mais de 10% da sua necessidade de produtos lácteos.

■ *E como a Itambé pretende escoar essa produção toda?*

— Temos adotado os centros de distribuição como uma estratégia de *marketing*. Em São Paulo, já temos um depósito de 6 mil metros quadrados. Também estamos operando outros em diversas regiões, para escoar essa produção que está crescendo e atender a mercados como o Rio de Janeiro, São Paulo, Salvador e outros, também com produtos perecíveis.

São programas de assistência ao produtor, de estímulo via preços e para que ele melhore a qualidade do seu produto. Estamos dizendo: se você quer ser um vencedor, sobreviver à competição dos vizinhos argentinos e uruguaios, corra atrás. Estamos oferecendo aos produtores a oportunidade de prosperar.

■ *Já que o senhor falou em marketing, o público também pôde acompanhar, recentemente, outra estratégia da empresa: a mudança da logomarca e no* design *das embalagens. Qual o motivo disso?*

— Justamente pela mudança do mercado, pelo aumento da competitividade, decidimos mudar nossa roupa, nossa cara. Foi uma coisa necessária e deu certo. Estamos progredindo.

■ *Todo o mundo sabe que publicidade é um instrumento muito útil e forte. A Nestlé, por exemplo, investiu nada menos que US$30 milhões numa megacampanha publicitária. E a Itambé, como estão seus investimentos em propaganda?*

— Não dá para comparar com a Nestlé. São empresas de porte diferente. Uma é a maior empresa de alimentos do mundo, a outra é uma cooperativa.

■ *Mas o mercado é o mesmo, o consumidor é o mesmo para as duas...*

— É verdade. A Itambé, na sua medida, também está investindo em *marketing* e propaganda. Cerca de 3% do seu faturamento, o equivalente a US$18 milhões por ano.

■ *E quando a empresa percebeu que a publicidade era algo importante?*

— Sempre soubemos, só que antes não precisávamos. Todos os nossos produtos eram vendidos sem propaganda nenhuma. Não havia competição. Não havia importação. Hoje o mercado está muito competitivo e nós temos de correr atrás.

■ *Qual a linha da propaganda adotada pela Itambé?*

— São dois princípios básicos: qualidade e tradição. Traduzidos pelo *slogan* "o melhor do leite para você".

■ *Para concluir, temos uma imagem preconcebida da forma de gestão das cooperativas como sendo uma administração mais tímida e arcaica. A Itambé, ao contrário, parece aliar uma administração conservadora, sem afinidade com penduras bancárias, a um espírito extremamente competitivo. Qual a receita de sucesso da Itambé?*

— Fizemos uma privatização, com sucesso, há 49 anos. E há outros 30 anos terceirizamos atividades, levando a sério esse conceito tão em moda hoje. Na administração, somos uma cooperativa apenas no momento em que estamos reunidos e quando distribuímos os resultados. Fora disso, somos uma empresa competitiva como outra qualquer. Essa é a responsabilidade que as nossas bases nos transferiram: ser o agente da competitividade, administrando para dar lucro e, nisso, nos guiamos pelo mercado. Administrando como uma empresa capitalista mesmo, que está aí para tomar mercado e ganhar dinheiro.

Entrevista de
Christina Castilho

CARTAS

Frutas tropicais

A Maisa, localizada no município de Mossoró, estado do Rio Grande do Norte, é uma empresa agroindustrial atuante no segmento de frutos tropicais. A empresa possui uma fazenda de aproximadamente 30 mil hectares, com vários cultivos agrícolas, pecuária e *packing houses*, como também unidade industrial de processamento de frutas e de beneficiamento de castanha-de-caju. Os produtos obtidos são destinados aos mercados internacional e doméstico. Os principais produtos agrícolas são melão (líder nacional na produção desta frutLa), acerola, uva, manga, maracujá. Os principais produtos industrializados/beneficiados são castanha-de-caju e seu óleo (L.C.C.), sucos naturais e concentrados de acerola e caju, preparados líquidos para refrescos de abacaxi, acerola, caju, maracujá e uva, polpas congeladas (líder nacional na produção de polpas) de abacaxi, acerola, cacau, cajá, caju, goiaba, limão, mamão, manga, maracujá, melão, morango, pitanga, uva, tangerina etc.

Visando manter-nos atualizados sobre informações diversas e avaliando possibilidades de futuros negócios, gostaríamos de receber proposta de assinatura da publicação *Agroanalysis*.

Agradecemos a atenção dispensada e aguardamos resposta.

Atenciosamente,

Eduardo Boechat Junger Laurentino
Gerente de Planejamento e Controle
Mossoró, Rio Grande do Norte

Errata: Na seção Legislação Agrícola, publicada no número de junho de *Agroanalysis*, v. 16, citou-se erradamente a Portaria nº 186. Sua data correta é o dia 21-3-1996 e a reunião apresentada realizou-se em Riverdale, Maryland, no período de 7 a 9 de fevereiro de 1996.

Separatas Agroanalysis

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

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

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

AGROANALYSIS

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

Fundador:
Julian M. Chacel

EXPEDIENTE

Chefe do CEA/IBRE:
Ignez Vidigal Lopes

Redator-chefe:
Regis Alimandro

Equipe de redatores:
Eliana C. B. L. Viglio (arroz, feijão, meio ambiente, tomate, mandioca, caju), Fernando R. de Freitas Almeida (cereais de inverno, oleaginosas, frutas, vinho), Guilherme Sonia Bastos Filho (cacau, açúcar, algodão e índice FGV/Abag), Irene Raguenet 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 Getúlio 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; Região Sul (RS, SC, PR): Tel.: (048) 234-5083 ; 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 Grello, 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

Nesta edição

2 **Entrevista com José Pereira Campos Filho**

5 **Cartas**

7 **Capa: Pecuária leiteira: a ameaça das importações subsidiadas**
Vicente da Silva Nogueira Netto

10 **Especial: Futuros e opções agrícolas: alternativas de mercado para programas governamentais**
Adriano J. B. V. Azevedo Filho, João G. Martines Filho e Paulo F. Cidade de Araújo

14 **Ponto de vista: Questão agrária — não basta criticar**
Fernando S. Jank

16 **Estudo: Açúcar — resistindo à liberalização**
Pedro de Camargo Neto

19 **Pesquisa: Agricultura mundial: o tempo das vacas magras?**
Tito Ryff

22 **Conjuntura do agribusiness:**
- 22 **Frango** — Irene Raguenet Troccoli
- 24 **Soja** — Fernando Roberto de Freitas Almeida
- 26 **Trigo** — Fernando Roberto de Freitas Almeida

28 **Estatísticas agropecuárias**

34 **Oferta e demanda**

36 **Índice FGV/ABAG**

38 **Legislação agrícola**

40 **Panorama agropecuário**

44 **Panorama internacional**

48 **Janela aberta**

Carta verde

Um novo modelo

O novo modelo da agricultura vai se delineando aos poucos, menos por uma ação intencional e mais pela imposição da própria realidade. Grande parcela do setor já absorveu a falta do crédito oficial, hoje existente apenas em áreas localizadas, como no Centro-Oeste, ou para os pequenos agricultores espalhados por toda a região Sudeste e Sul. Outras fontes de financiamento vão se impondo. Produtores de porte têm conseguido gerar o autofinanciamento, beneficiando-se da redução do custo unitário propiciado por tecnologias que garantem a elevação de suas margens. Produtores participantes de cadeias mais organizadas, como a soja, têm conseguido se financiar junto ao segmento agroindustrial. Práticas de mercado como a venda antecipada da produção voltam a ser instrumentos amplamente utilizados, sobretudo com o retorno dos preços elevados das commodities agrícolas, das quais o país é grande exportador. Novos instrumentos de crédito, como a CPR (Cédula de Produto Rural), têm alavancado recursos no mercado financeiro para o financiamento da produção, embora ainda de forma tímida, mas, de qualquer maneira, sinalizando na mesma direção. A conjuntura do mercado externo também concorreu para facilitar o financiamento dos segmentos exportadores, ao elevar o patamar dos preços.

A situação fica mais delicada para os segmentos de produtos voltados para o abastecimento do mercado interno, ou para aqueles desvinculados de cadeias agroindustriais organizadas, como o arroz e o milho. Estes produtos ainda carecem de instrumentos capazes de viabilizar o financiamento da produção. O caso do arroz é o mais grave. O sistema irrigado de produção, apesar de moderno e de altos rendimentos físicos, tem custos elevados, decorrentes sobretudo da falta de alternativas de cultivo de inverno, sem as quais não há como ratear os custos de manutenção da cara infra-estrutura de irrigação. O sistema, que combina o arroz com a pecuária de baixíssima produtividade, entrou em franco declínio após o corte do crédito oficial.

Com relação ao milho, dois tipos de sistemas emergem: o pequeno produtor pode se perpetuar enquanto for atendido pelo crédito oficial; os demais produtores não contam com outra fonte além do autofinanciamento. Muitos são os fatores que concorrem para que o produto exerça pouco atrativo sobre as fontes financiadoras. O mercado é pouco transparente e sua cadeia não está organizada. O mercado externo tinha, até bem pouco tempo, pouca ou nenhuma influência sobre o setor. Este era mais afetado pela intervenção governamental, marcada por forte presença nas compras e vendas de estoques do produto, o que acabava inserindo risco adicional ao mercado e afastando o interesse dos agentes financeiros privados.

Uma grande novidade para o milho pode contribuir para reverter esse quadro. A Bolsa de Mercadorias e Futuros deve lançar ainda este ano um contrato futuro de milho. Este contrato vem ao encontro de um grande anseio do setor de ter seu produto cotado diariamente em um mercado transparente, o que viabilizaria as compras e vendas antecipadas, em um mercado onde existem compradores e vendedores de porte, como as grandes cooperativas do Paraná, do Rio Grande do Sul e de Goiás, e grandes compradores, como as poderosas integrações de suínos e aves.

O milho merece maior integração no mercado privado (sem maiores interferências do Estado nos mercados de estoques). Foi um setor que, com a abertura, apresentou melhorias tecnológicas importantes, com áreas produzindo entre 7 e 8 mil quilos por hectare; iniciou um processo de alinhamento com os preços internacionais; estimulou os produtores a utilizarem recursos próprios no esmero de seus cultivos e na busca de tecnologias redutoras de custos — como o plantio direto. O milho é um exemplo de produto que acabou se beneficiando da abertura comercial; um caso raro no Brasil. Merece uma chance.

O lançamento do contrato de futuro de milho, juntamente com o anúncio recente feito pelo secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Guilherme Dias, de que o governo pretende se afastar das vendas de estoques são indícios de uma nova perspectiva para o mercado de milho e de que um novo modelo está enfim se delineando de forma nítida, prometendo uma grande transformação no mercado de grãos.

Pecuária leiteira
A ameaça das importações subsidiadas

VICENTE DA SILVA NOGUEIRA NETTO*

A análise da influência dos preços internacionais na economia leiteira doméstica indica que os problemas estruturais do setor só serão equacionados, permitindo a modernização da atividade produtiva, quando se reduzir ou neutralizar a vulnerabilidade do setor diante dos vieses do mercado internacional. Para isso, é necessário que se alcance auto-suficiência da produção, estancando as perdas de divisas, organizando o mercado e remunerando melhor o produtor, para que possa se fixar no campo.

A liberação das importações com alíquotas diferenciadas — e instáveis — para os produtos lácteos constitui constante ameaça ao setor produtivo nacional, uma vez que ainda são marcantes as distorções do mercado externo, especialmente para o caso dos lácteos comercializados pela União Européia (UE). Mesmo assim, o balanço da influência das mudanças ocorridas nos últimos cinco anos na produção leiteira pode ser considerado positivo, sobretudo no período de vigência do Plano Real, quando houve sensível aumento da produção.

Desregulamentação, abertura comercial, Plano Real, consolidação do Mercosul e aumento da demanda nos países asiáticos, entre outros fatores, afetaram o setor leiteiro do Brasil nos anos 90.

Não foi apenas a desregulamentação do setor leiteiro que alterou o quadro da produção leiteira no Brasil. Ocorreram importantes mudanças na economia interna e mundial, nessa primeira metade da década de 90, que também influenciaram diretamente o setor: a abertura comercial, o advento do Plano Real, a consolidação do Mercosul, a incorporação da agricultura nas regras de comércio mundial pela Rodada Uruguai do Gatt, a queda da produção nos países que constituíam a União Soviética e o aumento da demanda nos países asiáticos.

* Engenheiro agrônomo, mestre em economia rural pela UFV e assessor da Comissão Nacional de Pecuária de Leite da Confederação Nacional da Agricultura.

Tabelamento

Se avaliarmos os resultados obtidos pela intervenção governamental no setor, de abril de 1945 até setembro de 1991, chegaremos à conclusão de que não foram beneficiados nem o consumidor, nem o produtor. O tabelamento do preço não atendeu ao consumidor no que diz respeito a qualidade, preço e disponibilidade do produto no mercado. Ao mesmo tempo, freou a modernização da pecuária leiteira.

O resultado dessa política do governo para o setor lácteo não poderia ser outro: criou um setor deficiente e marcado por crises recorrentes de abastecimento. A sociedade brasileira só não percebeu esse prejuízo porque foi abastecida, maciçamente, por importações de leite e derivados altamente subsidiados nos países de origem. A médio e longo prazos, os efeitos dessa política, desestimulante para o nosso produtor, poderão alcançar também o consumidor nacional, pois a tendência dos preços internacionais é altista e fatalmente as importações se tornarão proibitivas.

Plano Real

A evolução recente da produção de leite no país, nos anos de 1994 e 1995, mostra que, apesar de tudo, o setor respondeu positivamente ao incremento da demanda ocasionado pelo Plano Real. A produção cresceu 11,9% em 1995, contra um crescimento histórico de aproximadamente 3%.

É importante ressaltar que, em 1995, o aumento da produção nos meses de seca para a região Centro-Sul (maio a setembro) foi, em média, 13,9% superior ao mesmo período em 1994. O incremento da produção no período da seca foi possível graças ao produtor especializado, que providenciou reservas alimentares para o rebanho e alcançou alta produtividade. Conhecendo esses fatos, pode-se dizer que o crescimento da produção nacional de leite teve importância decisiva na variável produtividade.

O crescimento do consumo *per capita*, em 1995, foi praticamente o dobro do crescimento da produção

Brasil — produção, importação e consumo de leite
1980 - 95

Anos	Produção (milhões de litros)	Var. (%)	Importação (milhões de litros)	Consumo *per capita* aparente (litros/hab.)	Var. (%)
1980	11.162	9,57	774,0	100,67	
1981	11.324	1,45	56,1	93,89	-6,74
1982	11.461	1,21	79,3	93,15	-0,78
1983	11.463	0,02	192,8	92,09	-1,14
1984	11.933	4,10	206,9	93,91	1,98
1985	12.078	1,22	331,0	94,02	0,12
1986	12.492	3,43	2.319,0	109,99	16,99
1987	12.996	4,03	813,0	100,60	-8,54
1988	13.522	4,05	214,0	98,24	-2,34
1989	14.095	4,24	1.357,0	108,58	10,53
1990	14.484	2,76	906,0	106,34	-2,06
1991	15.079	4,11	1.313,0	111,45	4,81
1992	15.784	4,68	276,0	107,53	-3,52
1993	15.591	-1,22	632,0	107,03	-0,46
1994*	16.090	3,20	1.250,0	112,80	5,39
1995*	18.005	11,90	3.200,0	136,08	20,64

Fontes: IBGE, Maara, MF.
Elaboração: CNA/Detec.
* Estimativa a partir das taxas de crescimento da produção de leite sob inspeção federal.

(20,64%). Dessa forma, o abastecimento foi possível em função das importações.

Diversos fatores contribuíram para o significativo crescimento da produção de leite em 1995: o aumento da demanda com o fim do imposto inflacionário (em decorrência do Plano Real); os baixos preços dos grãos; o aumento da produtividade; os preços internacionais superiores às médias históricas; a taxação das importações (principalmente leite em pó) e a maior organização dos produtores. Da combinação desses fatores, resultaram preços mais estáveis pagos ao produtor brasileiro, o que certamente estimulou a produção.

Outra mudança significativa no comportamento do setor produtivo foi motivada pela importância assumida em todo o processo pela maior organização dos produtores e a ação de suas entidades de representação. Tal fato ficou evidente em pelo menos três situações: na manutenção do leite em pó na lista básica de exceções do Mercosul com alíquota de 30%; na inclusão de outros derivados na *lista Dallari*; e nas negociações para a formação do preço pago pela indústria.

Instabilidade das alíquotas

A maior importação de produtos lácteos da história do país ocorreu em 1995, quando chegou a 389 mil toneladas, ocasionando gastos de divisas da ordem de US$640 milhões. Além do aumento da demanda provocado pelo Plano Real, outros três fatores possibilitaram a efetivação desse volume de importações: os prazos dilatados de pagamento das importações com encargos financeiros baixos tornaram-se muito atrativos, diante do arrocho de crédito instalado pelo programa de estabilização econômica; os subsídios praticados pela UE nas exportações para o Brasil, caracterizando concorrência desleal; e a *dança* das tarifas de importação, facilitando a internalização de vários derivados lácteos, especialmente queijos.

Nunca se alteraram tanto as alíquotas do imposto de importação dos produtos lácteos como no período de 1992 a 1996. Somente no caso do queijo, ocorreram oito mudanças nas tarifas, variando de 2 a 30%. Essa instabilidade dificulta extremamente o planejamento nos diversos segmentos do setor relativamente a terceiros mercados.

Brasil – importações efetivas de leite e derivados
1995

Código NCM País de origem	Valor FOB (US$1.000)	Valor CIF (US$1.000)	Peso líquido (t)
401 – Leite e creme de leite, não concentrado	30.394	32.645	59.169
402 – Leite e creme de leite, concentrado	371.968	390.277	210.412
403 – Leitelho, leite e creme de leite, conc.	76	92	51
404 – Soro de leite, mesmo conc. ou adic.	6.801	7.900	9.732
405 – Manteiga e outras mat. gordas prov. leite	38.074	40.700	20.874
406 – Queijos e requeijão	159.575	168.664	89.281
Total	606.887	640.278	389.519

Fontes: Secretaria da Receita Federal/MF e Confederação Nacional da Agricultura.
Elaboração: CNA/Detec.
Obs.: Dados preliminares.

Sob os argumentos de combater a inflação e garantir o abastecimento que, ironicamente, se repetem há décadas, o governo penalizou duramente o segmento de queijos com o rebaixamento tarifário. As importações foram da ordem de 89 mil toneladas, o equivalente a aproximadamente 25% da produção formal de queijos no Brasil.

Ao analisar a origem das importações de leite em pó e queijos, observa-se que a quantidade de produtos oriundos da UE foi significativamente superior à daqueles provenientes do Mercosul. Essa constatação indica, sobretudo no caso dos queijos (Mercosul: 14 mil toneladas; UE: 63 mil toneladas), que as distorções no comércio internacional criaram um desvio de comércio entre os países-membros do Mercosul. Apesar de Argentina e Uruguai estarem entre os países de menor custo de produção e gozarem de total preferência tarifária no comércio de lácteos com o Brasil, na realidade, essas vantagens comparativas não se traduziram em vantagens competitivas.

As vantagens competitivas artificiais no mercado internacional de produtos lácteos, criadas por subsídios e ou *dumping*, possibilitaram, no passado, a manutenção de políticas governamentais intervencionistas e, hoje, representam uma constante ameaça de desequilíbrio no relacionamento entre a indústria e o produtor. Com um poder de barganha exagerado, a indústria tende a pressionar para baixo os preços pagos ao produtor, deixando de remunerar adequadamente a atividade. Diante desse quadro, é incontestável a relação existente entre o comércio desleal de produtos lácteos em nível internacional e o fato de o Brasil não ser auto-suficiente na produção de leite. Essa afirmação fica ainda mais clara quando buscamos as razões do grande crescimento da produção em 1995. Apesar de ter ocorrido no ano passado a maior importação de produtos lácteos de todos os tempos, a combinação entre preços internacionais relativamente altos e a taxação dos produtos internalizados, principalmente do leite em pó, impediu que os preços ao produtor fossem excessivamente comprimidos e instáveis.

A análise e a compreensão das influências dos preços internacionais na economia leiteira doméstica indicam que os problemas estruturais do setor só serão equacionados, permitindo a modernização da atividade produtiva, quando se reduzir ou neutralizar sua vulnerabilidade diante dos vieses do mercado internacional. Essa constatação deveria nortear as reivindicações das entidades representativas dos produtores e a ação dos políticos realmente preocupados com o alcance da auto-suficiência da produção, com o estancamento das perdas de divisas, com a organização do mercado e com a melhor remuneração do produtor, permitindo a sua fixação no campo.

Brasil — importações de queijos e leite em pó
1995 — em toneladas

País de origem / NCM	406 - Queijos e requeijão	402 - Leite e creme de leite, conc.
Mercosul	14.516,0	75.259,8
Argentina	6.808,7	61.690,5
Paraguai	0,0	-
Uruguai	7.707,3	13.569,3
União Européia	63.305,6	102.789,4
Alemanha	51.098,9	3.557,4
Bélgica	2.355,6	44.423,0
Dinamarca	1.917,2	2.514,5
Espanha	-	1,1
França	460,9	6.958,5
Irlanda	20,0	1.423,5
Itália	528,6	1,1
Países Baixos	4.970,6	39.905,6
Portugal	0,3	0,5
Reino Unido	1.953,6	4.004,2
Outros países	11.459,2	32.362,5

Fonte: Secretaria da Receita Federal/MF.
Elaboração: CNA/Detec.
Obs.: Dados preliminares.

Futuros e opções agrícolas
Alternativas de mercado para programas governamentais

ADRIANO J. B. V. AZEVEDO FILHO
JOÃO G. MARTINES FILHO
PAULO F. CIDADE DE ARAÚJO

Em 1995, a CBOT lançou nos EUA o contrato futuro de índices de produtividade, um instrumento alternativo para o seguro da produção. Para a comercialização da safra 1995/96, o Conselho Monetário Nacional aprovou o lançamento de opções de venda de algumas commodities agrícolas pelo governo, como alternativa à política de preços mínimos.

Os mercados de futuros para commodities agrícolas são comumente apresentados com alternativas de mercado para os tradicionais programas públicos de proteção ao risco na agricultura. Tais programas são carros-chefes da política agrícola, cuja administração é reconhecidamente onerosa e ineficiente. Ainda que a possibilidade de utilização dos mercados de futuros em estratégias para minimizar riscos na agricultura seja realmente concreta do ponto de vista operacional, a evidência disponível mostra que são poucos os produtores que utilizam esses mercados no Brasil.

Entender o porquê desse fato poderia tornar mais eficazes os esforços empreendidos pelas bolsas de futuros no desenho de seus contratos e na implementação de programas para estimular a utilização de seus serviços na agricultura. Esse entendimento contudo ainda depende dos resultados de um amplo programa de pesquisa nessa área, até agora pouco desenvolvido no Brasil.

O papel dos contratos de futuros convencionais na gestão de riscos em agricultura talvez possa ser complementado por novas propostas que estendam o escopo de proteção contra riscos oferecido pelos contratos convencionais. Isso incentivaria sua utilização na agricultura, complementando e até substituindo programas públicos de eficácia duvidosa. Uma alternativa é o contrato de futuros para índices de produtividade agrícola regional, que pode ser interpretado como uma proposta de complementação aos programas públicos de seguro agrícola. Outra alternativa é a utilização do mercado de opções de venda, em conjunto com mecanismos de incentivo, para substituir programas convencionais de garantia de preços mínimos.

Os autores são professores do Departamento de Economia e Sociologia Rural/Esalq, da Universidade de São Paulo. O trabalho se beneficiou de discussões com Noênio Spínola, da BM&F, e Claudinei Rolim Peres, do Banco do Brasil, os quais estão isentos de responsabilidade pelos erros eventuais e opiniões emitidas. Para contatos, os e-mails dos autores são, respectivamente, adriano@moomix.esalq.usp.br, martines@usp.br e pfcdarau@pacu.esalq.usp.br. Uma versão atualizada deste trabalho está disponível na Internet na URL: http://am.esalq.usp.br/desr/papers.html.

Seguro agrícola, contratos de futuros e opções em índices de produtividade

A capacidade limitada dos contratos futuros convencionais para eliminar os riscos do produtor rural deve-se, fundamentalmente, ao fato de que parte significativa desses riscos está associada ao condicionamento da produção a fatores aleatórios e não de todo controláveis. Os contratos de futuros convencionais oferecem proteção contra riscos associados às variações de preços, mas não contra os riscos associados à produção.

A teoria mais utilizada para justificar as operações de *hedging* considera o caso em que quantidade e preço envolvidos em uma operação não estão correlacionados (a quantidade considerada é conhecida *a priori*). Esse caso é comum para industriais adquirindo matéria-prima (*hedging* antecipatório) e/ou intermediários comprando, armazenando e vendendo produtos (*hedging* de armazenamento e/ou operacional).[1] Nessas situações, a fixação de preços através de uma operação de *hedging* é uma forma absolutamente clara de eliminar riscos associados à operação.

Na agricultura, em contraste, o *hedging* antecipatório, visando a proteção da receita recebida através da fixação de preços futuros, pode não ser uma estratégia totalmente efetiva para eliminar os riscos de um produtor, dado que a quantidade produzida não pode ser conhecida com certeza, pois depende de fatores climáticos não totalmente controláveis. Um caso interessante é ilustrado pelo produtor que está situado em uma região importante para a formação do preço do produto. Nesse caso, a fixação do preço futuro através de um contrato pode ser, de fato, uma forma de aumentar os riscos associados à receita e não de diminuí-los. Uma seca forte que atinja a região produtora reduzindo a produção poderá resultar em preços mais elevados, contribuindo para um equilíbrio da receita dos produtores na região. Nessa si-

[1] Os conceitos de *hedging* antecipatório, de armazenamento e operacional são descritos em Working (1962) ao lado de uma sistematização das diferentes motivações para as transações no mercado futuro.

tuação, é possível que fixar o preço futuro venha, até mesmo, aumentar o risco associado à receita futura.[2]

Programas públicos de seguro agrícola, como o Proagro no Brasil e programas similares em outros países, são desenhados para proteger o produtor contra riscos associados às perdas de produção. Esses programas têm sido altamente deficitários e relativamente onerosos para a sociedade. No final da safra 1994/95, os recursos devidos pelo Banco Central do Brasil para pagamentos de indenizações do Proagro somavam cerca de US$500 milhões, segundo informações do Ministério da Fazenda. Em países como os EUA e o Canadá, estima-se que os agricultores recebam em média duas vezes mais recursos a título de indenização que o montante arrecadado através dos prêmios[3] pagos às seguradoras.

Duas são as razões principais que contribuem, de um lado, para as dificuldades observadas na administração pública desses programas e, de outro, para a falta de interesse das seguradoras por essas operações. A primeira é a dificuldade que tem o gestor do programa de seguros para observar adequadamente o esforço que o produtor faz para atingir metas de produtividade (pode ser difícil distinguir um produtor que *planta Proagro* de um que planta adequadamente e é afetado por fatores climáticos desfavoráveis). A segunda é o desconhecimento local do risco relativo associado a um produtor em particular: em média, os produtores que procuram o seguro têm um risco relativo de sinistro mais elevado que o da população de produtores em geral. Esses dois problemas (risco moral e seleção adversa) são amplamente conhecidos pelas áreas de seguros e teoria dos jogos como exemplos clássicos de assimetria de informação entre a seguradora e o segurado, com desvantagem clara para a seguradora.

Uma alternativa de mercado proposta para minimizar o problema é a negociação de índices de produtividade média regional em bolsas de futuros. Esses índices podem ser estimados por instituições idôneas para as principais culturas de uma dada região agrícola. Nos meses que precedem o plantio, a cotação desse contrato estará possivelmente próxima da produtividade média esperada para a região. À medida que se aproxima a data de vencimento do contrato, que é definida para os meses de colheita, essa cotação se aproximará do valor esperado para a produtividade média regional no ano agrícola considerado. Esse valor de cotação pode ser superior ou inferior ao valor esperado para o ano agrícola em questão, em função da dinâmica dos fatores climáticos no processo produtivo. Isso possibilita que um agricultor dessa região possa se proteger contra parte do risco de produção condicionado por fatores aleatórios de natureza regional.

Os resultados da experiência desenvolvida nos EUA atingiram as expectativas da CBOT a ponto de ela anunciar o lançamento de um conjunto de contratos denominado *corn yield futures and options complex*. Este conjunto de contratos envolve futuros e opções para diversos meses e considera a estimativa da produtividade média do milho realizada pelo

[2] Essa situação não será a mais freqüente mas, se medirmos o risco pela variância da receita, ocorrerá quando $\rho < \frac{1}{2}\frac{cv(P)}{cv(Q)}$

onde P é o coeficiente de correlação entre preço e quantidade produzida, $cv(P)$ é o coeficiente de variação do preço recebido e $cv(Q)$ é o coeficiente de variação da quantidade produzida. Quando essa relação for verdadeira, a variância da receita será maior se o preço for fixado por um mecanismo qualquer.

[3] Veja Huethe & Furtan (1994) para mais detalhes sobre problemas associados ao seguro agrícola.

Como funciona o contrato de produtividade? Um exemplo hipotético

A implementação prática dessa idéia foi operacionalizada pela Chicago Board of Trade (CBOT), no início de 1995, a título experimental. O contrato, definido inicialmente para a cultura de milho no estado de Iowa, é baseado na estimativa do USDA para a produtividade do milho em mês previamente definido. A unidade de negociação é a produtividade média estimada em *bushels* por acre vezes US$100. Se a cotação da estimativa de produtividade do milho colhido em Iowa em setembro de 1996 for de 133 *bushels* por acre, o valor do contrato será de US$13.300. A liquidação do contrato por entrega se faz em dinheiro à vista após a liberação das estimativas de produtividades para Iowa, elaboradas pelo USDA.

A título de exemplo, considere-se a situação hipotética de um produtor de milho da região de Iowa que tenha plantado 100 acres de milho e que tenha fixado o preço futuro desse produto através de um mecanismo qualquer. Suponha que esse produtor tenha adquirido pelo valor total de US$2.000, na época do plantio, 10 contratos de opção[1] de venda no índice de produtividade do milho de Iowa ao preço de exercício de 125 *bushels* por acre (vamos supor que a produtividade histórica esperada para o milho em Iowa seja de 133 *bushels*/acre). Ou seja, o produtor está se assegurando contra uma queda de produtividade de cerca de 6%, em relação à média histórica. Isso significa que se ao final da safra a produtividade média de Iowa (estimada pelo USDA) for ainda menor, de 100 *bushels* por acre (25% menor que a média histórica), o produtor exercerá a opção ao valor de 125 e isso lhe garantirá o recebimento total de US$25.000 na liquidação do contrato. Como se espera que sua produtividade local tenha sido afetada pelos fatores climáticos desfavoráveis que levaram à quebra da produtividade média regional, o valor recebido seria uma compensação pela perda de receita ocasionada pela perda de produção.

[1] No mercado de opções, a aquisição da *opção de venda futura* de um produto específico garante ao possuidor dessa opção o direito (e não a obrigação) de vender uma certa quantidade de produto a um preço definido previamente (preço de exercício). O exercício dessa opção (venda do produto) só ocorrerá se o preço de mercado for inferior ao preço de exercício especificado no contrato. Nos contratos que consideram índices, é especificado um valor fixo para a unidade do índice; o valor do contrato para fins de liquidação depende diretamente do valor da cotação do índice no momento. No contrato de produtividade do milho, esse índice é exatamente o valor estimado para a produtividade do milho estabelecido pelo USDA. Na opção chamada européia, o direito de *exercício* só ocorrerá na data de vencimento do contrato. Na opção americana, esse direito pode ocorrer a qualquer momento entre a aquisição da opção e a data do vencimento da mesma, sendo o poder de exercício definido pelo possuidor da opção de venda. Hull(1989) apresenta detalhes mais específicos sobre o funcionamento do mercado de opções.

USDA para os estados de Iowa, Nebraska, Illinois, Indiana, Ohio e para os EUA como um todo. Os resultados dessa iniciativa só serão conhecidos em sua plenitude ao longo dos próximos anos; de qualquer forma, trata-se de uma alternativa nova para o tratamento do problema do seguro agrícola que pode dar origem a conceitos de proteção baseados em mecanismos de mercado hoje inexistentes.

Um dos problemas desse instrumento é que ele só protege o agricultor contra os riscos de natureza regional; não oferece, por exemplo, nenhuma proteção contra fenômenos cujo efeito é de natureza local do estabelecimento agropecuário. O desenho de contratos de produtividade média envolverá, certamente, um trabalho inicial de pesquisa para determinar as regiões e os produtos de interesse que dependerá, entre outros fatores, de um conhecimento mais aprofundado da relação existente entre os riscos de natureza regional e os de natureza local.

Outro problema refere-se à sua operacionalidade. O procedimento estatístico utilizado para a estimativa da produtividade média regional deverá ser mais sofisticado e caro do que o necessário para a simples estimativa de um preço médio regional.

Apesar dessas dificuldades, a disponibilidade de um contrato de produtividade (futuros e opções), no Brasil, poderia facilitar a diluição dos riscos do produtor associados à entrega de mercadorias garantidas por instrumentos como a CPR e o CMG,[4] fontes importantes de recursos para o financiamento da produção agrícola. Uma posição envolvendo opções de venda sobre um índice de produtividade média regional poderia cobrir, ao menos parcialmente, o risco do produtor associado à quebra de sua safra, evento que causaria dificuldades evidentes para cumprimento de obrigações de entrega contraídas por CPR e CMG. O uso de contratos de opção de compra (relacionada ao produto e não ao índice de produtividade), por parte do produtor emissor desses títulos, possibilita, por outro lado, que ele se beneficie de uma eventual alta do preço do produto, um incentivo para o não-cumprimento das obrigações de entrega contraídas.

Uma alternativa interessante, que poderia capturar dimensões do risco de natureza mais fundamental, seria o desenvolvimento de contratos baseados em variáveis climáticas regionais (pluviometria, temperatura média, temperaturas extremas, índice de deficiência hídrica ou horas totais de insolação, por exemplo). Uma das vantagens desses contratos é que os índices negociados poderiam ser obtidos com relativa facilidade a partir da rede de estações meteorológicas existente na região de interesse.

[4] O Certificado de Mercadoria com Emissão Garantida (OMG), implantado pela Bolsa de Cereais em 1993, e a Cédula do Produto Rural (CPR), implantada pelo Banco do Brasil em 1994, são títulos que representam promessa (com garantia) de entrega (futura usualmente) de mercadoria; eles são descritos e discutidos por Gasques & Villa Verde (1995) e Frick (1995). O valor total dos CMG negociados de janeiro a junho de 1995 excedeu US$3,5 bilhões segundo Gasques e Villa Verde. Cerca de 68% desse total envolveram negócios com milho, boi gordo e soja em grão.

Mercado de opções e políticas para garantia de preços mínimos

O mercado de opções introduz mecanismos que facilitam a operacionalização de um procedimento privado de características similares às existentes em programas públicos de garantia de preços mínimos na agricultura. No Brasil, esses programas usualmente consideram a aquisição de produtos (AGF — aquisição do governo federal) e empréstimo para comercialização futura (EGF — empréstimo do governo federal), podendo envolver um volume considerável de recursos. Segundo relatório da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), as operações realizadas em 1994 totalizaram US$443 milhões, distribuídos nos programas de AGF, estoques estratégicos, estoques próprios, EGF e compras da Conab. As operações envolvendo milho, arroz e trigo representaram, respectivamente, 31, 22 e 22% desse valor. A administração desses programas pelo governo é reconhecidamente complicada, custosa e de eficiência social questionável.

Considere-se, a título de exemplo, que em janeiro de 1996 um produtor adquiriu por US$1,50/arroba um contrato de opção (européia — ver definição no box) de venda sobre o futuro cambial de boi gordo ao preço de exercício de US$30/arroba, com data de vencimento em 15 de setembro de 1996. Isso significa que ao pagar US$1,50/arroba, o produtor adquiriu o direito de assumir uma posição vendida no contrato futuro do boi ao preço de US$30/arroba (330 arrobas na BM&F) em 15 de setembro de 1996. Essa operação é respaldada, na outra ponta, pelo *lançador* da opção (um frigorífico, por exemplo), que recebe US$1,50/arroba do produtor para garantir que oferecerá uma posição comprada em um contrato futuro cambial de boi gordo ao preço de US$30. Se em 15 de setembro de 1996 a cotação do contrato futuro do boi com vencimento em outubro for de US$25/arroba, o produtor obviamente exercerá sua opção, assumindo uma posição vendida no contrato futuro para outubro ao valor vigente (US$25/arroba) e, para isso, receberá a diferença entre o preço de exercício e o valor da cotação do contrato nesse momento (vezes o número de arrobas definido no contrato). Esse valor corresponde, no caso, a US$5 por arroba e será pago a partir de recursos provenientes do lançador da opção, que no início da operação recebeu US$1,50 para garantir o direito de venda do comprador da opção ao valor de exercício de US$30. O lançador da opção de venda será responsável por ajustes diários, tal como ocorre nos contratos de futuros, caso o valor da cotação seja inferior ao preço de exercício definido na opção de venda.

As operações envolvendo negociação de opções são garantidas e geridas por bolsas de futuros e são freqüentemente liquidadas pelo pagamento da diferença entre o valor do contrato calculado pelo preço de exercício e pelo preço de mercado (operação chama-

da liquidação por diferença) e não por entrega física, o que pode ser mais conveniente para as partes envolvidas. Para um produtor, a aquisição de um contrato de opção de venda funciona como uma garantia de preço mínimo de venda numa data especificada. A administração desse contrato para o produtor é relativamente simples, pois envolve, de um lado, o pagamento inicial do prêmio e do custo da transação (US$1,50/arroba no exemplo apresentado) e, de outro, o exercício ou não da opção na data de vencimento do contrato, em função do valor da cotação existente na ocasião. Em contraste, numa operação envolvendo a venda através do mercado de futuros, o produtor necessitaria administrar o processo de ajustes diários, o que pode ser relativamente custoso e incorrer em riscos de natureza financeira.

Experiência piloto visando a substituição de fato das políticas públicas de garantia de preços por procedimentos baseados em operações envolvendo contratos de opções vem sendo desenvolvida nos EUA com resultados promissores até o momento. Essa experiência foi iniciada em 1993 e já atinge cerca de 5 mil produtores voluntários nos estados de Indiana, Illinois, Kansas e North Dakota, para as culturas de milho, soja e trigo. Os agricultores que participam dessa experiência abdicam dos benefícios dos programas públicos de garantia de preços. Em lugar disso, adquirem opções de venda com preço de exercício com valor idêntico ao do preço mínimo definido. Nesse programa piloto, os prêmios pagos por tais opções são reembolsados aos agricultores pelo USDA, juntamente com um incentivo de 5 centavos de dólar por *bushel* do produto protegido pela opção, caso as exigências de *hedging* recomendadas pelo programa sejam atendidas. Os resultados aparentemente positivos dessa iniciativa têm propiciado o contínuo crescimento nas áreas abrangidas pelo projeto piloto.

No Brasil, em março de 1996, o Conselho Monetário Nacional (resolução CMN 045/96) aprovou a implementação de um programa que é semelhante em alguns aspectos ao que vem sendo desenvolvido nos EUA em escala piloto. Esse programa considera, em sua fase inicial, o lançamento de opções de venda pelo governo federal para algodão em pluma, arroz fino e milho. Essas opções serão vendidas através de leilões primários, pelo sistema de leilão eletrônico do Banco do Brasil, já para a safra 1995/96. Num leilão secundário o comprador da opção do leilão primário poderá negociar o título com outros compradores através da Bolsa de Mercadorias credenciadas.

A operacionalização do programa de opções nos moldes descritos ainda não caracteriza um total afastamento do Estado do processo de gestão do processo de recebimento de estoques e pagamento dos preços de exercício, caso as opções sejam exercidas. Há indicações, contudo, de que a participação do Estado no lançamento de opções pode se reduzir ao longo da implantação do programa, na medida em que o mercado absorva as idéias fundamentais do programa e possa ser capaz de exercer diretamente o lançamento de opções no mercado. A própria resolução do CMN sobre o assunto recomenda que em março de 1996 se iniciem entendimentos entre o setor rural e outros agentes do mercado para desenvolvimento dos instrumentos necessários para que, já em 1997, o produtor possa adquirir diretamente no mercado o contrato de opção com indenização do prêmio pelo governo federal, em moldes similares aos do programa desenvolvido nos EUA.

A implementação desse programa no Brasil possivelmente esbarrará em algumas dificuldades. Uma delas é de natureza cultural. As noções apresentadas representam um certo rompimento de tradições de política agrícola estabelecidas há décadas entre nós. A consolidação de massa crítica suficiente para viabilizar essas idéias demandará um trabalho relativamente intenso de discussão e esclarecimento, envolvendo lideranças rurais, membros do Congresso Nacional, agentes envolvidos na gestão das políticas agrícolas, profissionais de mercado e membros da academia.

Outra dificuldade é de natureza operacional. A viabilização desse programa exigirá um grande esforço no sentido de adaptar e particularizar idéias aparentemente válidas num contexto geral às condições específicas da realidade brasileira.

O uso eventual de índices de preços para a liquidação de contratos e de instrumentos como a CPR e o CMG pode ser uma alternativa interessante para compor novas versões do programa proposto.

O princípio de transferir para o mercado atribuições tradicionalmente públicas tem sido pouco questionado nos anos recentes. É necessário, porém, que os mecanismos apropriados para operacionalizar essa transferência estejam disponíveis para a sociedade. Em muitos casos, esses mecanismos são inexistentes e só se tornarão disponíveis mediante esforços para seu desenvolvimento e implementação. A viabilidade prática desses instrumentos somente será conhecida ao longo dos próximos anos. Contudo, mesmo que essas idéias sejam inviáveis, têm o mérito de apontar caminhos hoje pouco explorados mas, quem sabe, promissores no médio e longo prazos.

Um exemplo de contrato de produtividade

Local: Iowa	Produtividade média histórica:
Produto: milho	133 *bushels*/acre
Área: 100 acres	
Contrato:	
Produtividade assegurada (em *bushels*/acre)	125
Valor face do contrato (em US$/contrato)	12.500,00
Prêmio pago por 10 contratos (em US$)	2.000,00
Com a produtividade estimada para a região, em 100 bushels/acre, o produtor exercerá sua opção de venda do contrato	
Balanço da operação:	
Produtividade média regional estimada *bushels*/acre	100
Valor do contrato na época do vencimento (em US$)	10.000,00
Ajuste por contrato (em US$):	2.500
Recebimento total (10 contratos):	25.000,00
Valor total desembolsado para o prêmio:	2.000,00
Total líquido	23.000,00

Questão agrária — não basta criticar

FERNANDO S. JANK

Antes de chegarmos à conclusão de que o socialismo é o único sistema realmente viável (apesar de todas as provas em contrário acumuladas desde 1989), deveríamos tentar encontrar soluções dentro do sistema que aparentemente tem mais chances de dar certo, o capitalismo.

Miséria, fome, favelas e criminalidade. Oligarquias rurais, concentração fundiária, especulação e terras improdutivas. Os dois lados de uma mesma moeda? Muitas pessoas não têm dúvidas disso. A idéia está em programas de partidos, manifestações de líderes de movimentos, cartas de leitores e artigos de intelectuais. O contraste entre essas duas realidades explicaria muito do ambiente social degradado em que vivemos. E a lógica seria mais ou menos a seguinte: devido ao alto e crescente grau de concentração fundiária, e também porque muitos proprietários rurais mantêm suas terras improdutivas para fins especulativos, uma grande massa de trabalhadores se vê expulsa do campo e forçada a estabelecer-se na periferia das cidades, aumentando o número de favelas, a fome, a miséria e a criminalidade, já que nelas não encontram empregos suficientes.

A solução? Em primeiro lugar, conceder terra aos ex-camponeses, sem-terra que sabem utilizá-la, através da concessão de terras públicas e devolutas, da desapropriação de áreas improdutivas e até mesmo — por que não? — de partes de latifúndios produtivos (afinal, é preciso *democratizar* o acesso à terra); depois, dar crédito e assistência a esses novos pequenos produtores, para que possam efetivamente criar suas condições de sobrevivência e finalmente desfrutar dessa nova situação de paz, prosperidade e justiça social. Realmente parece que só falta vontade política. São tantos benefícios: as favelas tenderão a minguar, o aumento da produção agrícola resultará numa oferta mais abundante de alimentos mais baratos, a fome e a criminalidade diminuirão... Simples assim. Não é para menos que os cidadãos bem-intencionados denunciam a questão e apregoam a solução há décadas.

Mas será factível a solução? Terá o poder público recursos suficientes para os elevados gastos necessários (indenizações a ex-proprietários, investimentos em infra-estrutura e concessão de crédito para custeio da produção)? Mais ainda, será viável a solução? Resolverá o problema a longo prazo ou apenas propiciará um alívio momentâneo das tensões sociais? Que significado poderá ter no contexto do sistema econômico e de governo vigente no país, bem como das reformas ora em curso?

As soluções para a questão agrária só são óbvias numa análise muito superficial. Embora cerca de 80% dos brasileiros vivam hoje nas cidades, não se pode apenas pensar na opção mais confortável do ponto de vista do morador urbano, que de fato viu seu ambiente degradar-se violentamente nas últimas décadas. E não é difícil entender que para ele a solução mais natural seja mandar "essa gente miserável" de volta para o campo, para suas regiões de origem. No entanto, talvez seja melhor antes analisar a viabilidade e as previsíveis conseqüências da empreitada.

Em primeiro lugar, é preciso lembrar que o Estado está falido, não tem recursos para despesas correntes, muito menos para investimentos. Como então querer que consiga recursos para investir num programa de assentamento de famílias de sem-terra do tamanho pretendido pelos críticos do programa atual? Em segundo lugar, mesmo considerando que a inexistência de recursos seja um problema contornável, por quanto tempo o assentamento dos atuais sem-terra eliminaria o problema? Não se pode ignorar que os altos índices de natalidade das famílias rurais trariam o problema à tona novamente, em escala ampliada, em poucos anos. Por outro lado, como se garantiria a sobrevivência, acima do nível da subsistência, dos pequenos produtores assentados, já que o atual ambiente econômico requer aumento crescente da escala e da qualidade de produção, para melhor integração às cadeias industriais que competem agora em escala mundial? Como fazer para que eles consigam pagar os financiamentos concedidos pela sociedade para seu assentamento?

A não ser que o governo e a sociedade se satisfaçam com um eventual estabelecimento de famílias autosuficientes vivendo em nível de subsistência, como em um enorme campo de concentração de miseráveis definitivamente excluídos do resto da nação. Só que, além do problema humanitário que essa solução significaria, provavelmente não é admissível, no novo modelo econômico, forma alguma de favorecimento a empreendimentos que tenham de ser financeiramente suportados pelo Estado com características de investimento a fundo perdido, como deveriam ser enquadrados os financiamentos destinados ao estabelecimento de comunidades de sem-terra incapazes de ultrapassar o nível de subsistência.

Além disso, correr-se-ia o risco de cometer grande injustiça: como conceder essa solução aos sem-terra e nada fazer pelos sem-teto? Pois assim como existem terras a serem ocupadas para produção de alimentos por segmentos carentes da população, existem inúmeros imóveis e terrenos desocupados ou que poderiam ser ocupados por mais de uma família. Aliás, quando se verifica que até mesmo as grandes propriedades produtivas podem ser consideradas desapropriáveis por seu tamanho obsceno, cabe perguntar: não seria o caso também de desapropriar algumas lojas de grandes cadeias de supermercados para os *sem-loja* (os camelôs)? Afinal, para que tanta

loja, para que lojas tão grandes? E assim por diante, para todos os grupos possíveis de *sem-alguma-coisa*.

É preciso notar que aceitar a condição dos sem-terra como um problema a ser resolvido pela sociedade através da redistribuição de patrimônio deve valer para todas as categorias de despossuídos. Afinal, por que motivo a distinção entre direito *de* propriedade e direito *à* propriedade, a que recorrem freqüentemente os intelectuais mais sofisticados, não deveria ser aplicada a todos os setores da sociedade?

Antes de chegarmos à conclusão de que o socialismo é o único sistema realmente viável (apesar de todas as provas em contrário acumuladas desde 1989), deveríamos tentar encontrar soluções dentro do sistema que aparentemente tem mais chances de dar certo, o capitalismo. Nesse caso, a análise da situação começaria com uma simples premissa: o problema talvez não seja a má distribuição dos ativos (bens de produção), mas o baixo nível de emprego, que gera antes de tudo pessoas que poderíamos chamar de os *sem-trabalho*.

Quais seriam as causas desse baixo emprego? Baixos consumo e investimento, devido à política monetária do governo? Excesso de mão-de-obra, principalmente excesso de mão-de-obra desqualificada, devido às altas taxas de natalidade e conseqüente impossibilidade de o governo garantir a formação de grande contingente de pessoas via acesso à saúde e à educação? Custos excessivos para contratação, devido aos encargos sociais elevados e à legislação e à justiça trabalhista contraproducentes? Mudanças estruturais na demanda de mão-de-obra, devido à evolução tecnológica e à globalização da economia? Ou seria pela baixa utilização de ativos como a terra, acarretando menor geração de empregos que a potencial?

Como o importante é não somente reclamar, colocar a culpa no governo ou em tais e quais grupos, propor princípios gerais e freqüentemente impraticáveis, ou ainda apenas dizer que é muito fácil, basta ter vontade política, segue aqui uma sugestão que parte do princípio de que uma das responsabilidades pelo baixo nível de emprego cabe à baixa utilização de ativos como a terra.

O que fazer então para incentivar a produção e o emprego agropecuário? A sugestão, bastante simples, consiste na reforma do imposto territorial rural (ITR), de forma que este passe a ser cobrado como um valor fixo anual de cada unidade de área (por exemplo, *x* reais por hectare), e não mais segundo o valor da terra nua ajustado pelo grau de utilização da propriedade. No entanto, do valor devido por uma propriedade seriam descontados valores já recolhidos no mesmo período-base sob a forma de outros impostos. O saldo constituiria o ITR a pagar, devendo ser quitado pelos proprietários num prazo determinado pelo governo. Os proprietários inadimplentes ficariam sujeitos a ter suas propriedades vendidas em leilões, organizados pelos municípios, para quitação da dívida tributária perante o governo, como um procedimento de cobrança mais rápido e eficaz que o atual.

A idéia que norteia esta sugestão é a de que o ITR deve ser um imposto que combata a manutenção de terras ociosas, incentivando a transferência de terras dos especuladores aos produtores, exatamente como parece ser o objetivo subjacente ao ITR atual. Ocorre que a classificação de propriedades como produtivas ou não, como capazes de exercer sua função social ou não — base do sistema atual —, é complexa, subjetiva e dá margem excessiva a erros, corrupção e questionamentos através de processos judiciais. Por outro lado, que prova melhor existe de que a propriedade é produtiva e exerce sua função social do que os impostos que paga?

Que benefícios se poderiam esperar de uma simples modificação tributária desse tipo? Vejamos alguns deles:

- incentivo ao emprego e à eficiência econômica, pois quem produzisse e vendesse com a intensidade e a lucratividade necessárias para gerar impostos descontáveis em quantidade suficiente passaria a não ter de pagar o ITR;
- desincentivo à sonegação fiscal, pois a venda sem nota não geraria impostos descontáveis;
- provável redução do preço da terra, pois a retenção de terras para especulação passaria a ter custo adicional e perderia atratividade, fazendo com que a oferta de terras para venda aumentasse;
- havendo redução do preço da terra, aumentaria significativamente o investimento agropecuário, já que os custos de aquisição de terra ou de arrendamento costumam ser a variável de maior importância para esse tipo de decisão;
- aumentando o investimento, e conseqüentemente a produção agropecuária, tenderiam a ocorrer aumento do emprego e redução do preço dos alimentos, pelo aumento da oferta;
- por outro lado, como: a) alguns proprietários não conseguiriam trabalhar com a eficiência necessária; b) outros acabariam não utilizando o total das terras aproveitáveis que possuíssem; c) pelo fato das decisões de investimento serem demoradas, sempre existiria um montante de ITR a ser arrecadado pelo governo, possivelmente num volume superior ao atual, em que o cálculo é complicado, a cobrança difícil e a sonegação elevada.

Devem haver várias outras propostas interessantes a serem feitas por participantes do setor agropecuário nacional, visando contribuir para a solução de problemas. É necessário que o setor mude sua postura, passando a ter uma atitude menos reacionária e protecionista. É também preciso que mude sua apresentação, passando a mostrar a realidade, que não é, segundo as palavras de Roberto Rodrigues,[1] a do "jeca-tatu indolente e ignorante" nem a do "feroz latifundiário", estereótipos tradicionais da opinião pública urbana. Talvez uma boa dose de marketing consiga fazer com que o produtor nacional seja visto pela sociedade como seus colegas europeus e norte-americanos: um batalhador incansável e responsável pela segurança alimentar da nação.

Fernando S. Jank é administrador de empresas pela FGV-SP e diretor da Agrindus S. A.

[1] Em A lágrima e o sorriso. *Informativo Rural da SRB*, 2 (60).

Açúcar — resistindo à liberalização

PEDRO DE CAMARGO NETO

A Rodada Uruguai de negociações no âmbito do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (Gatt) teve o mérito de iniciar o processo de liberalização do comércio internacional de produtos agrícolas. Espera-se que, adotadas algumas regras no comércio, a agricultura mundial possa atender à crescente demanda de alimentos, fibras e energia do próximo milênio com eficiência e competitividade. No caso do açúcar, porém, praticamente não houve avanço: continuam as graves distorções relativas ao produto.

Algumas características do açúcar fazem dele talvez a maior exceção à onda liberalizante de nossa época. Um importante alimento energético de baixo custo é produzido tanto por países ricos como por países em desenvolvimento. Tanto pode ser extraído da beterraba, produto de clima temperado, como da cana, produto tropical.

A agroindústria açucareira precisa de investimentos vultosos; a densidade e os fretes exigem que se situe próxima à área agrícola.

O mercado internacional do açúcar tem uma história de distorções.

O açúcar compete diretamente com outros adoçantes, interagindo com outros produtos agrícolas. A crescente preocupação com dietas alimentares abre enorme espaço para os adoçantes de maior concentração. No Brasil, ainda temos o complicador da sua inter-relação com a energia.

O mercado internacional tem uma história de distorções. As cláusulas econômicas dos acordos internacionais não conseguiram atender aos objetivos de procura de estabilidade. Atualmente, a Organização Internacional do Açúcar vem cumprindo unicamente funções de organização de estatísticas e realização de seminários. O eixo das futuras disputas comerciais saiu de Londres para Genebra no âmbito da nova Organização Mundial de Comércio.

O impasse agrícola da Rodada Uruguai foi contornado por um acordo bilateral entre EUA e União Européia. O Blair House Agreement ofereceu os parâmetros básicos do acordo final. Não havendo disposição dos dois em ampliar a liberalização para o açúcar, permaneceu para o mundo um quadro gravemente distorcido. O futuro estará também diretamente ligado a alterações desses dois mercados. Deve estar aqui o foco das atenções.

Os efeitos da rodada podem ser assim resumidos:

Redução dos subsídios à exportação — O acordo de redução em 21% nos subsídios à exportação não chega a afetar o açúcar. Os EUA nem mesmo exportam; para a União Européia, dependerá do nível de preço no mercado internacional.

Acesso mínimo — Também aqui, a cláusula de acesso mínimo de 3% (mesmo quando elevada para 5%, no ano 2000) não afeta o açúcar, que já é importado acima desses níveis dentro do regime de cotas tarifárias, no caso norte-americano, e regimes preferenciais, no caso da União Européia.

Tarifação — A tarifa consolidada, ainda que sofrendo a redução negociada na Rodada, manterá proibitivas as importações além das quotas.

A arcaica legislação americana

Nos EUA, a legislação que trata do açúcar é antiga e tem sido periodicamente renovada. Embora estejam ocorrendo significativas mudanças para a agricultura de grãos dentro da nova legislação "Freedom-to-Farm", a política para o açúcar permanece basicamente a mesma. É preciso destacar pequenas alterações na redução dos mecanismos de sustentação de preço, e a margem apertada com que o regime para o açúcar foi mantido. A votação na Câmara Federal foi de 217 a 208, e espera-se que venha a ser novamente questionada nos próximos anos.

A política consiste em limitar o volume de açúcar do exterior, sustentando preços internos em níveis bastante elevados. São distribuídas quotas tarifárias para 39 países, baseadas na participação do mercado norte-americano no período 1975-81, anterior à alteração da política que introduziu as restrições. As quotas permitem a entrada de açúcar com uma pequena tarifa. Não existe nem mesmo esta tarifa para os países no sistema de preferências. O Canadá e o México possuem regimes próprios em função do Nafta. Acima das quotas, a tarifa é altíssima, tornando proibitivas as importações. O Brasil possui a segunda maior quota (14,5%) atendida pela produção do Nordeste.

A sustentação de preços excessivamente elevados para o açúcar viabilizou o desenvolvimento de ou-

tros tipos de adoçantes, em particular a frutose de milho. De 1980 até 1994, a participação do açúcar, tanto de cana como de beterraba, caiu internamente de 79 para 55%, em função da crescente utilização da frutose de milho como adoçante de refrigerantes.

Nas reformas passadas, foram introduzidas cláusulas restringindo a utilização de recursos fiscais, sendo a política sustentada portanto pelo consumidor. Provavelmente por esse motivo, ficou relativamente intacta.

A redução da produção de açúcar de cana no Havaí tem levado os EUA a oferecerem aumentos significativos nas quotas. Estas continuam distribuídas basicamente dentro da participação nos anos 1975-81. Quinze anos depois, pode-se afirmar que o critério merece aprimoramentos, de interesse inclusive dos próprios norte-americanos.

Muitos países que possuem quotas não têm capacidade de aumentar suas exportações, chegando alguns deles a importar para manter o privilégio do acesso ao mercado norte-americano de preços altos. Muitos utilizam sua capacidade de exportação atendendo ao também privilegiado mercado preferencial da União Européia, sem poder aumentar suas exportações.

A sustentação de preços excessivamente elevados para o açúcar viabilizou o desenvolvimento de outros tipos de adoçantes, em particular a frutose de milho.

Somente alguns dos atuais portadores de quotas estão aptos a suprir aumentos das importações norte-americanas com eficiência e segurança de abastecimento no longo prazo. Uma provável saída, para os Estados Unidos atenderem a novas entradas de países exportadores de açúcar no âmbito do Nafta, está justamente nessas importações adicionais acima do compromisso na OMC. Infelizmente para o Brasil, elas talvez não representem oportunidade de comércio.

O futuro de Cuba, como importante país produtor, poderá estar ligado ao sistema de quotas norte-americano. O elemento político é passível de mudanças, e Cuba pode receber uma grande quota. O *lobby* de refugiados do regime de Fidel Castro é bastante organizado, e talvez mais forte do que o da própria indústria açucareira norte-americana.

Sistema europeu de quotas: distorções

A União Européia possui um sistema de quotas ainda mais complexo. Garante níveis de preços substancialmente superiores aos do mercado internacional. Também aqui, o custo da política recai sobre o consumidor. As pressões para mudanças ficam aliviadas. O regime foi revisado em 1995, mantendo-se basicamente o mesmo.

As quotas A e B fixam preços diferentes, e conseqüentemente a lucratividade de diversos níveis de competitividade dentro da União Européia. A elevada dispersão de tamanhos dos dois tipos de quotas, entre os diversos países da União Européia, representa um complicador na administração desse regime. Países bastante eficientes convivem com outros sem nenhuma chance de futuro em um mercado mais competitivo.

O açúcar extraquotas, o açúcar C, fica liberado aos níveis de preço do mercado internacional, viabilizando exportações para o setor mais competitivo. Liberar a exportação de excedentes de quotas é certamente uma política de subsídio à exportação. Os custos fixos totais são subsidiados através dos altos preços das quotas, ficando os excedentes somente com os custos diretos. É, porém, muito mais difícil caracterizar esse tipo de subsídio à exportação. Pode-se dizer que a Rodada Uruguai enquadrou somente os subsídios explícitos à exportação e, para o açúcar, nem mesmo estes se reduziram.

Diversos acordos internacionais vêm sendo assinados pela União Européia. Além da recém-renovada Convenção de Lomé com países da África, Caribe e Pacífico (ACP), a União Européia vem negociando com a África do Sul preferências comerciais. A contestação desses acordos no âmbito da OMC é difícil em função do sistema geral de preferências.

A entrada de Finlândia, Áustria e Suécia deverá acarretar uma diminuição do mercado livre, isto é, do mercado que não participa do sistema de barreiras tarifárias e quotas da União Européia. O alargamento da União Européia continuará a representar problemas. Não está claro como se irão acomodar as diferentes competitividades na produção de açúcar. Provavelmente estará aqui o grande motivo que vai levar a União Européia a racionalizar sua política.

Para um consumo de 100%, a produção dentro das quotas A e B representa 117%, já mais do que necessitam. O açúcar C aumenta 19% da produção interna. As importações em regimes de preferências adicionam 14%, totalizando 150% de suas necessidades. Todo esse excedente, 50% do consumo europeu, é colocado no mercado internacional a preços inferiores com elevados subsídios diretos. É preciso reagir contra essa grave distorção, que tantos prejuízos causa aos países produtores.

Na Ásia — Índia, China e Paquistão — devem continuar as políticas intervencionistas, com poucas mudanças. Também não se esperam mudanças significativas no Japão, e a grande expectativa são os países da Europa oriental. Com a produção bastante desarticulada em função da queda do sistema de economia planejada, também ali se acredita que a retomada efetiva da real capacidade produtiva levará alguns anos.

Boas perspectivas para o Brasil

O Brasil aparece como grande incógnita no mercado internacional. Grande produtor de cana-de-açúcar, com produtos de mercados independentes, açúcar e álcool, terá um papel preponderante no futuro próximo. O setor, tanto na indústria como na agricultura canavieira, é extremamente moderno e competitivo.

As decisões sobre a política governamental para o álcool hidratado e álcool anidro terão grande repercussão na atuação da indústria privada. O direcionamento de maior quantidade de cana para a produção de açúcar — o que o parque industrial pode fazer com relativa facilidade — poderá alterar de maneira substantiva os preços e a divisão do mercado internacional do açúcar.

Uma política agressiva de conquista de mercados poderá colocar o Brasil em destaque. A queda da produção de cana-de-açúcar nos EUA aliada à alta histórica no preço do milho utilizado para a produção de frutose pressionam esse país. A liberalização das políticas para os grãos ilharam o intervencionismo do açúcar.

A enorme competitividade da indústria canavieira brasileira pode abrir amplo espaço no mercado internacional, uma vez equacionada a política energética.

Preços menores no mercado internacional poderão pressionar o orçamento da União Européia, eventualmente atingindo as metas restritivas de subsídios da OMC. A enorme competitividade da indústria canavieira brasileira pode abrir amplo espaço no mercado internacional, uma vez equacionada a política energética. Não se trata unicamente de conquistar mercados de novos países, como também de pressionar os mercados de adoçantes alternativos.

As reformas constitucionais em andamento, reduzindo o chamado "custo-Brasil", em particular impostos e portos, e as decisões sobre a equação câmbio e juros internos têm importante capacidade de aumentar a competitividade nacional. Melhoram as perspectivas para um importantíssimo setor do complexo agroindustrial. Exigem-se porém um posicionamento claro do setor privado, decisões essenciais do governo e uma ação profissional nas instituições internacionais.

É possível conquistar um amplo espaço de atuação na área internacional para a indústria de açúcar e álcool. Por motivos históricos, o setor privado permanece muito fechado ao exterior, com participação ainda muito limitada nas questões institucionais internacionais. O setor seria certamente muito beneficiado com o aumento da liberalização do mercado internacional de açúcar, que implicaria maior estabilidade e aumento de preços, além de exportações crescentes dentro das possibilidades da futura matriz energética.

O setor público encontra-se desarticulado, exigindo permanente apoio e orientação do setor privado. A estratégia deve contemplar uma série de ações relativamente independentes, que com o tempo somarão um importante esforço de alteração da realidade internacional.

As políticas internas, tanto da União Européia como dos EUA, deverão ser cada vez mais pressionadas por grupos de consumidores e mesmo de contribuintes e governos. Contra a tendência geral, as políticas de açúcar são ainda extremamente intervencionistas. Sua própria sustentação política encontra-se ameaçada.

Um passo fundamental da Rodada Uruguai foi desvincular os preços agrícolas do apoio financeiro interno. A transformação das políticas no sentido de manter o apoio aos produtores, agora mediante subsídios diretos, e não mais por meio de mecanismos de distorção de preços, representou grande progresso.

O açúcar ficou de fora, não só pelas dificuldades internas, como também porque, através de acordos preferenciais, tanto os EUA como a União Européia oferecem apoio financeiro e político a diversos países por meio do comércio. O acesso aos mercados europeu e norte-americano, de altos preços, representa ajuda financeira essencial para muitos países.

Os mesmos argumentos válidos para justificar a desvinculação do apoio interno aos preços servem para desvincular deles a ajuda internacional. A Convenção de Lomé e as quotas norte-americanas têm mantido setores industriais ineficientes fora da concorrência internacional. Protegidos pelas preferências dos países ricos, eles continuam atrasados do ponto de vista tecnológico, desperdiçando grande parte da ajuda financeira representada pelo acesso aos preços altos. A ajuda financeira pode ser mantida, porém deve ser feita diretamente, e não através de preços e comércio.

Não se espera nem se deseja uma mudança repentina. Gradualmente porém, EUA e União Européia precisam caminhar para a racionalidade: fim das exportações subsidiadas, transformação das preferências comerciais em ajuda financeira direta, administração das quotas na procura do nível de preço do mercado internacional, maior abertura ao exterior. Será preciso também que o Brasil, talvez o maior beneficiário das mudanças, assuma uma posição ativa no campo diplomático e comercial.

Pedro C. Neto é doutor em engenharia de produção pela Epusb, coordenador do Pensamento Nacional das Bases Empresariais (PNBE) e ex-presidente da Sociedade Rural Brasileira.

Agricultura mundial
O tempo das vacas magras?

TITO RYFF

Nos últimos 50 anos, a produção de alimentos cresceu mais rapidamente do que a população mundial. No entanto, segundo especialistas internacionais, esta época de relativa bonança estaria terminando, para dar início a uma fase prolongada de alta dos preços e escassez mundial de alimentos.

A evolução da produção agrícola mundial nos últimos 50 anos desmentiu categoricamente as profecias pessimistas de Malthus. A população mundial saltou de 2,5 bilhões de pessoas, em 1950, para 5,3 bilhões, em 1990, um aumento de mais de 100%. O crescimento ocorreu sobretudo nos países em desenvolvimento, cuja população passou de 1,7 bilhão para 4,1 bilhões de pessoas. Apesar dessa verdadeira explosão demográfica, a produção de alimentos não só acompanhou o aumento da população como permitiu aumentar a disponibilidade de alimentos *per capita*. A produção de grãos, por exemplo, pulou de 631 milhões de toneladas métricas, em 1950, para 1,78 bilhão, em 1990, um acréscimo de 182%, o que permitiu ampliar a disponibilidade de grãos por pessoa em cerca de 40% entre 1950 e 1984, período de mais forte expansão da produção. Esses resultados notáveis só foram possíveis graças à difusão, no mundo inteiro, das técnicas da agricultura moderna, baseada na ciência e na tecnologia.

Nas últimas duas décadas, a redução do ritmo de crescimento da produção, associada à diminuição acelerada dos estoques mundiais, passou a preocupar os especialistas.

Ao longo das últimas duas décadas, contudo, o crescimento agrícola global foi, pouco a pouco, diminuindo de ritmo. Caiu de 3% ao ano, na década de 60, para 2,3% nos anos 70, e para 2% ao ano entre 1980 e 1992. Esse fato, aliado à recente conjuntura agrícola mundial, caracterizada por uma redução gradativa do nível dos estoques dos principais grãos e, conseqüentemente, pela elevação de seus preços no mercado internacional, tem despertado a preocupação de grandes especialistas internacionais. As análises desses especialistas, no entanto, são por vezes bastante conflitantes, o que contribui para aumentar a incerteza com relação à provável evolução do panorama agrícola nos próximos anos. Neste artigo, apresentamos duas das principais correntes que fazem avaliações discrepantes com relação à atual conjuntura agrícola mundial, com o objetivo de oferecer, aos leitores de *Agroanalysis*, material de qualidade para reflexão e análise.

Há divergência, mesmo entre especialistas

A primeira dessas duas correntes acredita que a agricultura mundial vive problemas cuja solução demandará tempo e grandes recursos de investimento em pesquisa tecnológica voltada para o aumento da produtividade. A segunda acha, ao contrário, que não existem fatores que impeçam o crescimento da oferta e portanto, como já ocorreu em ciclos de alta anteriores, haverá uma recuperação da produção mundial num prazo relativamente curto de tempo (em torno de cinco anos).

As análises de Lester Brown, do Worldwatch Institute em Washington, e do prof. Edward Schuh, do Hubert Humphrey Institute of Public Affairs da Universidade de Minnesota, ilustram a primeira dessas duas posições, que poderíamos chamar de visão do "estrangulamento tecnológico da oferta".

Lester Brown, por exemplo, acredita que o mundo está à beira de uma grave crise de produção de alimentos. Segundo ele, a oferta de grãos acha-se próxima do limite imposto pela disponibilidade de terra e de água e pelas tecnologias de produção existentes. A fórmula consagrada pela pesquisa agronômica, nos últimos anos, para obter a elevação da produtividade — a associação de novas variedades com o uso maciço de fertilizantes — já estaria esgotada. A prova desse desequilíbrio estrutural encontra-se no fato de que a produção mundial de grãos vem caindo desde 1990, enquanto a população do planeta experimentou, no mesmo período, um acréscimo de 440 milhões de pessoas. Tal desencontro entre oferta e demanda de produtos agrícolas só tenderia a se agravar nas próximas décadas, em decorrência de uma série de fatores, dentre os quais sobressaem: a redução da área agricultável em vários países do mundo, a impossibilidade de aumentar a produtividade a curto prazo, em razão do esgotamento do arsenal tecnológico disponível, e o crescimento acelerado da demanda, devido à expansão populacional e à elevação do nível de renda das populações dos países em desenvolvimento.

China: um elemento de incerteza nas previsões

Boa parte desse desequilíbrio seria provocado por um crescimento significativo das importações de grãos da China, que poderiam alcançar 369 milhões de toneladas métricas anuais por volta de 2030, o que corresponde, *grosso modo*, a duas vezes o comércio mundial de grãos. Para chegar a tal volume de importações, Brown leva em consideração os seguintes fatores: manutenção de altas taxas de crescimento econômico e, portanto, também da renda *per capita*; aumento populacional de 1% ao ano; grande diversificação da dieta alimentar; diminuição da área cultivada, em função da expansão da indústria e do processo de urbanização e dificuldade estrutural de elevar o rendimento por hectare, já bastante elevado. A existência de limites tecnológicos na agricultura chinesa estaria comprovada, segundo ele, pelo fato de que a taxa de crescimento da produtividade do fator terra tem decrescido (exemplo: a produtividade da lavoura de arroz que aumentou 4% ao ano nos anos 70 experimentou elevação de apenas 1,6% nos 80). Mas segundo Brown, ao contrário de países de economia fraca e comércio exterior incipiente, cujos problemas de insuficiência de oferta alimentar só podem ser resolvidos, ainda que parcialmente, pela ajuda internacional, quando não resultam em fome maciça da população, a China estaria em condições de importar grãos, o que produziria enorme impacto no mercado internacional, graças a um superávit comercial de US$30 bilhões no comércio com os EUA em 1994.

A visão de Edward Schuh é bastante semelhante à de Lester Brown (ver *Agroanalysis*, janeiro de 1996). Segundo ele, o mundo viveria o limiar de um período de escassez alimentar, porque "a base para um crescimento duradouro da agricultura é a tecnologia e o grande salto tecnológico da agricultura, a *revolução verde* que viabilizou o atendimento da demanda crescente nas décadas recentes de concentração urbana e expansão populacional acelerada, já estaria balzaquiano". Mais grave ainda: o processo de obtenção das novas variedades que caracterizou a *revolução verde*, e que consistia na seleção de plantas de rendimento mais alto e de seu cruzamento, estaria praticamente esgotado. A conclusão dos pesquisadores é que não seria possível, por esse processo tecnológico, continuar aumentando a produtividade física indefinidamente. Há um limite, que estaria prestes a ser alcançado.

É necessário investir mais em pesquisa agronômica

Para Schuh, portanto, é preciso não só aumentar substancialmente os recursos destinados à investigação agronômica mas, também, reorientar todo o processo de pesquisa. Sem isso, a oferta não estaria em condições de responder satisfatoriamente ao crescimento da demanda. E, mesmo assim, só o faria após um lapso considerável de tempo, pois ainda que fosse possível reestruturar e dinamizar, de imediato, os institutos de pesquisa em todo o mundo, levaríamos de 10 a 15 anos para obter avanços expressivos em novas tecnologias, prazo médio para a maturação dos investimentos em pesquisa e para a adaptação das novas variedades às condições de produção prevalecentes em diferentes países.

Durante algum tempo, segundo Schuh, os subsídios dos países desenvolvidos à sua agricultura, e a conseqüente constituição artificial de estoques, mascararam a verdadeira situação, ou seja, a falta de capacidade subjacente para produzir novas tecnologias. Segundo ele, nos próximos anos o mundo pagará caro por esse equívoco, sob a forma de preços mais altos e *de fome mesmo* em algumas áreas do planeta.

Para sustentar estatisticamente suas previsões, Schuh estima um crescimento da população mundial à taxa de 2% ao ano, ao qual acrescenta um aumento anual médio da renda *per capita* dos países subdesenvolvidos que variaria de 3 a 5% ao ano, o que resultaria numa expansão da demanda de alimentos entre 4 e 6% ao ano (supondo uma elasticidade-renda de 0,6). Ressalta, em seguida, que dificilmente se conseguiria fazer com que o aumento da produção obedecesse ao mesmo ritmo, uma vez que o número de países cuja agricultura alcançou taxas de crescimento da ordem de 5% ao ano, nas últimas décadas, cabe nos dedos da mão.

No entanto, um estudo promovido pela Food and Agriculture Organization (FAO), e coordenado por Nikos Alexandratos, chega a conclusões bem menos dramáticas que as de Lester Brown e Edward Schuh. Suas estimativas de oferta e demanda têm origem numa análise desagregada por produto e por país. As projeções de demanda são baseadas em hipóteses sobre o crescimento da população e da renda; e as de oferta, estimadas a partir de consultas feitas a especialistas a respeito dos níveis e taxas possíveis de crescimento da produção.

Visão dos técnicos da FAO é bem menos pessimista

São evidentes as vantagens metodológicas de um estudo desagregado da oferta e da demanda. Ele permite calibrar melhor o efeito da elasticidade-renda da demanda de alimentos e ponderá-lo adequadamente pelo peso específico de cada país. Por exemplo: de um mesmo aumento anual médio da renda *per capita* nos países em desenvolvimento, podem resultar diferentes impactos sobre a demanda mundial de alimentos, dependendo de fatores como nível inicial da renda *per capita*, perfil da distribuição de renda e distribuição relativa do acréscimo de renda entre as diversas camadas sociais nos países cuja taxa de crescimento do PIB *per capita* for mais elevada no período considerado. Ou seja, um aumento expressivo da renda *per capita* num país africano ou asiático de PIB muito baixo deve refletir-se quase integralmente em aumento da demanda alimentar. O mesmo certamente não aconteceria no Brasil, sobretudo se o acréscimo de renda se

concentrasse nas camadas de renda mais elevada da população.

Alexandratos parte, também, de uma hipótese mais moderada no tocante ao crescimento da população mundial que, segundo ele, seria de 1,5%, contra os 2% previstos por Schuh. Como suas estimativas de elasticidade-renda da demanda são igualmente mais conservadoras que as hipóteses que norteiam as análises de Lester Brown e Schuh, Alexandratos acredita que uma expansão da produção mundial de alimentos ao ritmo de 1,8 a 2% ao ano, no período 1990-2010, bastaria para atender à demanda efetiva sem elevação substancial dos preços.

Além disso, para Alexandratos não há problema estrutural de oferta. A diminuição no ritmo de crescimento da produção seria uma reação natural de mercado, conseqüência da resposta dos principais exportadores de grãos à queda dos preços e às mudanças introduzidas nas políticas agrícolas e comerciais de vários países, com a redução de subsídios à exportação e de incentivos à produção. Sua afirmativa baseia-se, inicialmente, no fato de que haveria ainda uma quantidade significativa de terra disponível para ser incorporada ao processo produtivo. Este seria o caso de vários países de agricultura desenvolvida, notadamente os EUA, que reduziram substancialmente sua área plantada nas últimas décadas. Mas também países como a Argentina, por exemplo, poderiam dobrar suas exportações de grãos, graças à expansão da área plantada, se os preços se mantivessem atraentes. O problema, como bem lembra Schuh, consiste em saber qual o custo ambiental dessa reutilização de áreas agrícolas abandonadas, em países europeus e nos EUA, muitas vezes para preservar o meio ambiente ou constituir áreas de reserva florestal.

Investimentos em biotecnologia vão começar a dar frutos?

Além disso, a análise da FAO procura amenizar a hipótese da existência de um limite tecnológico. Para Alexandratos, os investimentos em pesquisa voltada para os domínios da biotecnologia e da engenharia genética devem começar a render frutos muito brevemente, contribuindo para a elevação dos rendimentos por hectare. Resta apenas testar, em ambiente de produção, alguns dos resultados já alcançados em experimentos de pesquisa.

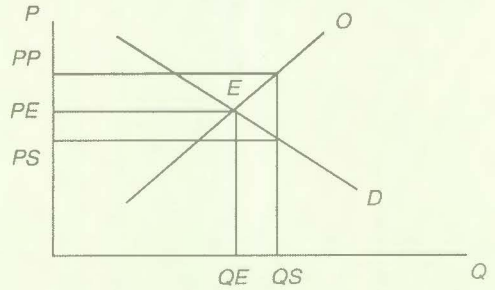
Finalmente, também com relação à China as previsões de Alexandratos são mais otimistas que as de Lester Brown. O estudo da FAO, baseado na opinião de especialistas na agricultura daquele país, afirma que ainda existiria espaço para um crescimento significativo da produtividade, uma vez que há indícios de que os dados referentes à área plantada teriam sido fortemente subestimados, o que explicaria os notáveis rendimentos por hectare registrados nas estatísticas da agricultura chinesa. Em função desse potencial de crescimento da produção interna, as importações de grãos da China seriam de 40 milhões de toneladas métricas por ano, no período 2000-20, volume bem inferior ao previsto por Brown.

Alexandratos conclui afirmando que, caso não ocorra nenhum fenômeno climático de monta que afete a produção dos maiores produtores mundiais de grãos, os estoques mundiais devem voltar a alcançar níveis adequados nos próximos cinco anos, em função do efeito que preços mais altos produziriam no mercado, estimulando a oferta e contendo a demanda.

Embora divergentes, as análises de Lester Brown e Edward Schuh, de um lado, e dos especialistas da FAO, de outro, apontam para um ponto importante de inflexão na trajetória da agricultura mundial. Este ponto de inflexão é caracterizado pelo fato de que os recursos naturais (terra e água) tendem a escassear em relação ao continuado crescimento da população; de que a pesquisa agronômica tem de ser fortalecida e reorientada, se quisermos que as inovações científicas e tecnológicas continuem a postergar a materialização das profecias catastróficas de Malthus; e, por fim, de que há necessidade de conciliar, cada vez mais, os objetivos de expandir a produção e preservar o meio ambiente.

Para atender a esses novos desafios, tudo indica que uma das providências mais urgentes a tomar seria a aceleração do processo de eliminação dos subsídios e incentivos que caracterizam a maior parte das políticas agrícolas dos países desenvolvidos e que acabam provocando, em escala mundial, ineficiência na alocação de fatores de produção e inibição dos investimentos em pesquisa tecnológica.

Efeito inibidor dos subsídios à produção sobre os investimentos em pesquisa



Suponhamos que as curvas de oferta e demanda digam respeito a um produto como o trigo, por exemplo, que é objeto de uma política de sustentação de preços aos produtores por parte do governo dos EUA. O equilíbrio de mercado (sem intervenção do governo) é representado pelo ponto *E*, local de interseção das curvas de oferta e de demanda. O governo norte-americano, contudo, através de sua política de *target price*, garante o preço *PP*, superior ao preço de equilíbrio *PE*, aos produtores de trigo. Como resultado, estes produzirão a quantidade *QS*, superior também, por sua vez, à quantidade de equilíbrio QE. No entanto, para que a produção adicional *QE-QS* possa ser escoada no mercado, é necessário que o preço do trigo caia para *PS*. Logo, o valor do subsídio por unidade de produto será representado pela diferença entre os preços *PP* e *PS*. O efeito desta política, na medida em que uma parcela do excedente de produção resultante do subsídio é escoada no mercado internacional, é o de fazer baixar artificialmente as cotações internacionais, o que contribui para: a) reduzir os benefícios econômicos e sociais potenciais dos investimentos em pesquisa agronômica tanto nos EUA quanto em outros países produtores de trigo como, por exemplo, a Argentina, e em menor extensão o Brasil; b) inibir a expansão da área cultivada com trigo em outros países do mundo.

Frango — os grandes mercados do Oriente

Num balanço do comércio mundial de carne de aves, a Arábia Saudita aparece como o maior importador isolado da França e do Brasil no Oriente. Em conseqüência da projeção de crescimento na produção árabe para 1996 feita pelo USDA, as importações do país deverão declinar 17%, ficando no mesmo nível de 1991. Alguns dados sobre o mercado chinês.

No início deste ano, o Centro Francês de Comércio Exterior (CFCE) apresentou o balanço do comércio internacional de carne de aves da França para 1995. Esses resultados merecem atenção, pois trata-se do segundo maior exportador mundial do produto, considerando suas vendas tanto à própria UE — normalmente representativas de 45% do total — como aos chamados *terceiros países*.

De acordo com o relatório, o total de 737 mil toneladas vendido pela França no ano passado foi 8% maior do que um ano antes. No caso das vendas para *terceiros países*, o crescimento foi de 12%, ao mesmo tempo em que as exportações apenas a países da União Européia cresceram não mais que 8%. A maior parte das exportações francesas de carne avícola para fora da UE foi direcionada aos países do Oriente, Médio e Próximo, num total de 221,3 mil toneladas. No caso, 51% dessa tonelagem foram vendidos unicamente à Arábia Saudita.

Tradicional concorrente da França nesse comércio, em 1995 o Brasil viu suas vendas declinarem 10%, em parte por causa do forte aumento da demanda interna. Por outro lado, não deixaram de existir as tradicionais dificuldades das empresas brasileiras em relação às estrangeiras — tanto francesas quanto norte-americanas —, que contam com pesados subsídios de seus respectivos governos.

As vendas do Brasil aos países árabes em especial alcançaram 191,5 mil toneladas no ano passado, representando 45% do total vendido no ano. A preferência desses clientes continua a ser por frangos inteiros, cujo volume chegou a 94% do total. No caso dos maiores adquirentes isolados, o destaque ficou, à semelhança do verificado no comércio francês, para a Arábia Saudita, que absorveu 141,6 mil toneladas do produto brasileiro.

Preferência na Arábia Saudita

A grande concentração de vendas tanto brasileiras quanto francesas a um único país suscita a curiosidade a respeito do perfil do comprador, ao mesmo tempo em que faz pensar a respeito de sua tendência futura como garantidor desse comércio.

Trata-se de país cujo crescimento demográfico de 3,9% é o maior entre os países do Oriente Médio. Adquire essencialmente frangos inteiros, para atender a consumo *per capita* da ordem de 33kg/ano. A preferência da população local por essa proteína advém de seu preço varejista, cerca de três vezes menor do que o das carnes bovina ou de carneiro, o que levou o governo saudita a favorecer a criação avícola interna através de financiamento direto aos criadores e de redução das tarifas de importação dos insumos.

Tais estímulos têm facultado o crescimento da quantidade de criatórios em solo saudita, assim como na União dos Emirados Árabes. No caso da Arábia Saudita em especial, as duas maiores companhias avícolas são a Fakieh e a Al Watania. A primeira está investindo pesadamente na construção de galpões, com vistas a garantir o fornecimento da carne para sua própria cadeia de restaurantes de *fast-food*, recentemente estabelecida.

Região do Golfo — carne avícola
Produção real em 1989 e 1994 e projeção para o ano 2000 — em mil t

País	1989	1994	2000
Bahrain	3	4	19
Kuweit	31	17	88
Oman	2	4	18
Qatar	2	4	13
Arábia Saudita	209	279	425
União dos Emirados Árabes	17	7	49
Total	264	315	612

Fonte: *World Poultry*.

Por outro lado, a produção de grãos para a alimentação do rebanho avícola no Oriente Médio como um todo continua a ser um forte gargalo. Em meados de 1994, por exemplo, o CFCE estimou que, para satisfazer o consumo médio *per capita* regional de 10kg/ano de carne de aves em 1995 — o equivalente a um total de 2,1 milhões de toneladas do produto —, a disponibilidade de grãos para a alimentação do rebanho referente chegaria a 11,1 milhões de toneladas. Algo impensável para um conjunto de países de notória dificuldade na produção agrícola.

Por esses motivos, a Arábia Saudita não só não abre mão das importações de carne avícola, como as vem aumentando. Entre 1991 e 1995, as aquisições avançaram 22% em termos acumulados, enquanto a produção interna da proteína aumentou apenas 8%. Em outras palavras, houve aumento da proporção das compras externas sobre sua produção doméstica, praticamente tendo-se igualado as duas no biênio 1994/95.

Arábia Saudita — carne avícola
1991 a 1996 — em t

Anos	Produção	Importação	Exportação
1991	285.000	245.000	5.000
1992	275.000	250.000	4.000
1993	285.000	263.000	9.000
1994	286.000	299.000	17.000
1995[e]	309.000	299.000	20.000
1996[p]	340.000	247.000	35.000

Fonte: USDA.
e = estimativa; p = previsão

Para 1996, há uma projeção do USDA de que a Arábia Saudita produzirá 340 mil toneladas de carne avícola, num aumento inédito de 10% sobre o realizado no exercício anterior. Em conseqüência, as importações deverão declinar 17%, descendo para 247 mil toneladas, nível igual ao realizado em 1991.

Aumentam as importações chinesas

Outro caso a destacar no cenário do comércio internacional de carne de aves é o da China, cujas aquisições aumentaram, no qüinqüênio 1991-95, à taxa média anual de 36% (contra 19,5% para a taxa mundial).

As compras chinesas da carne branca estrangeira se inserem na tendência recente de aumento do consumo de proteínas animais no país. A título de ilustração, dados do USDA revelam que, em 1995, o consumo *per capita* chinês de carne avícola foi de 6,3kg/ano em 1995, ou 84% maior do que o nível registrado em 1991. Por isso, a participação do produto importado sobre a produção interna praticamente dobrou, ainda que esta tenha crescido 91% no período.

O investimento estrangeiro na avicultura chinesa tem sido o grande responsável pelo aumento da produção interna. A maior parte desse capital é oriundo de empresas de outros países asiáticos, que funcionam em regime de integração. Seu interesse transcende o abastecimento interno, uma vez que o uso da mão-de-obra chinesa, muito barata, favorece a produção voltada para a exportação a países vizinhos na Ásia, cuja avicultura entrou em colapso devido ao aumento de seus custos internos.

No que diz respeito às exportações brasileiras de carne avícola ao mercado chinês, trata-se ainda de quantidades incipientes, quando confrontadas com o total do comércio. No ano passado, as vendas não passaram de 284t de partes de aves, ou menos de 0,1% das compras totais realizadas externamente

China — carnes e outras proteínas animais
Produção *per capita* média anual no período 1989-91 e projeções para 2000, 2010 e 2025 de acordo com duas hipóteses de crescimento da economia (em kg)

		Economia com crescimento acelerado			Economia com crescimento fraco		
Item	1989-91	2000	2010	2025	2000	2010	2025
Carne bovina	0,98	1,50	1,80	2,10	1,70	2,30	3,10
Carne suína	20,11	24,00	26,30	28,40	25,60	30,10	35,30
Carne avícola	2,92	4,90	6,70	9,40	5,70	9,70	18,20
Leite de vaca	3,70	6,20	8,90	12,50	7,20	13,10	24,70
Ovos	7,15	8,50	9,30	10,10	9,10	10,70	12,60
Carne total	25,08	31,50	36,10	41,20	34,20	43,40	58,10

Fonte: *Feedstuffs*.
Obs.: A hipótese de crescimento acelerado baseia-se na repetição das taxas de crescimento ocorridas nos anos 80, o contrário ocorrendo para a hipótese de crescimento fraco.

Preços internos ainda baixos

Não resta dúvida de que, neste ano, o produtor de milho está conseguindo repor as perdas registradas em 1995 por conta da oferta recorde do cereal. De fato, entre janeiro e maio últimos, o preço médio de R$7,22/60kg ao produtor paranaense foi praticamente 23% maior em termos reais do que o de um ano antes.

Por outro lado, quando confrontada com a média dos cinco primeiros meses de 1994, esta diferença torna-se negativa em 5,5%. Ou seja, a propalada recuperação recente da renda do produtor de milho empalidece quando comparada aos preços registrados em um ano-safra normal — no caso, a temporada 1993/94, cuja primeira safra foi de 30,2 milhões de toneladas.

Pode-se dizer, portanto, que uma análise honesta do atual patamar de remuneração dos agricultores não comporta a aura de sensacionalismo que alguns veículos de informação teimam em apresentar, referindo-se aos recentes aumentos dos preços do milho. Além do mais, uma análise macro desse mercado revela que, apesar de estar ocorrendo uma verdadeira explosão nos preços internacionais do produto, não se observam reflexos internos desse movimento, contrariamente ao que se poderia esperar. Se não, vejamos.

De janeiro a maio últimos, o preço do milho registrado na Bolsa de Chicago ficou em US$4,15/bushel, valor 70 e 47% maior, respectivamente, do que as médias dos mesmos períodos em 1995 e em 1994. Enquanto isso, na análise mês a mês desde janeiro último, observa-se que o avanço acumulado de 20% nas cotações do milho na bolsa norte-americana foi muito próximo dos 23% verificados no caso do produto do Paraná.

Confrontando os preços do milho naquela bolsa com os preços pagos ao produtor paranaense, para os cinco primeiros meses de 1994, 1995 e 1996, observa-se que a relação entre ambos decresce paulatinamente, de 1,15, para 1,02 e para 0,74. Ou seja, embora os aumentos no preço interno do grão venham, desde o início do ano, igualando os avanços registrados por seu congênere nos EUA, isso ainda não foi suficiente para que se alcançasse — ou se ultrapassasse — a paridade entre ambos.

Tendo em vista ainda que tal paridade só chegou a existir em uma época de oferta recorde no Brasil — o início do ano passado — parece inevitável a conclusão de que é preciso dissociar esses dois mercados. A semelhança entre os aumentos de cotação do começo do atual exercício, menos que uma conseqüência, parece ter sido apenas uma coincidência.

Milho — diversos indicadores

Período	Preços médios reais* recebidos pelos produtores no Paraná em R$/kg (A)	Preços médios registrados na Bolsa de Chicago em US$/bushel (B)
Jan./maio 1994	7,64/60	2,82 (6,66/60kg)
Jan./maio 1995	5,88/60	2,44 (5,77/60kg)
Jan./maio 1996	7,22/60	4,15 (9,80/60kg)
Jan. 1996	6,71/60	3,62
Fev.	6,66/60	3,74
Mar.	6,65/60	3,90
Abr.	7,69/60	4,54
Maio	8,39/60	4,94

Fontes: FGV/CEA, Conab, Bolsa de Chicago.
* Deflacionados pelo IGP-DI (FGV) para abril de 1996; os dados de maio de 1996 são nominais e dizem respeito apenas à primeira quinzena do mês.

pelos chineses. *Além do mais, embora essa quantidade tenha sido 150% maior do que as vendas realizadas em 1994, ela equivaleu a praticamente metade do que fora vendido em 1993.*

O consumidor chinês se destaca por preferências muito distintas daquelas típicas no mundo ocidental. Por exemplo, a carne escura da ave é preferida à carne branca, assim como o frango fresco ao congelado. Além do mais, asas, miúdos, pés, pescoços e cabeças das aves são muito apreciados por essa população, assim como a carne de pombo.

Isso explica por que a corrida pelo abastecimento de carne avícola aos chineses está sendo gradativamente ganha pelos EUA. Afinal, o grande volume de carne escura e de partes menos *nobres* para os gostos ocidentais produzida internamente, mas desdenhada pelos norte-americanos, é ideal para a China. Não é para menos que, entre 1990 e 1994, a participação do produto norte-americano sobre o total adquirido pelos chineses saltou de 45% para 73%.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

SOJA

Mais soja e menos milho nos EUA

Persiste a configuração de weather market *nos EUA. O Departamento de Agricultura daquele país, em seu relatório de junho, apresentou informações relevantes para a sojicultura. Em primeiro lugar, aumenta a área da soja este ano e cai a do milho. Em segundo, os rendimentos da soja não serão tão bons quanto se supunha.*

O novo relatório do US Department of Agriculture — USDA —, divulgado em 12 de junho, promoveu poucas alterações no balanço mundial de oferta e demanda da soja. Exerceu efeito positivo sobre o mercado a ligeira redução da produção mundial, de 123,81 milhões para 123,67 milhões de toneladas. Os estoques finais mundiais, porém, aumentaram, nessa estimativa, de 16,89 milhões para 16,99 milhões de toneladas, ou 200 mil toneladas a mais do que a previsão anterior.

No que se refere à produção, a única alteração significativa foi a efetuada justamente na safra brasi-

Soja em grão — oferta e demanda no mundo
1995/96 — em mil t

Região	Estoque inicial	Produção	Importação	Esmagamento	Exportação	Estoque final
Mundo						
Maio	23,29	123,81	31,73	130,23	31,71	16,89
Junho	23,22	123,67	31,91	130,13	31,68	16,99
EUA						
Maio	9,11	58,56	0,14	40,19	22,45	5,17
Junho	9,11	58,56	0,14	40,05	22,45	5,17
Brasil						
Maio	6,88	23,00	0,50	21,98	3,40	5,00
Junho	6,90	23,20	0,60	22,45	3,20	5,05
Argentina						
Maio	4,79	12,60	0,00	10,18	2,80	4,41
Junho	4,79	12,60	0,00	10,18	2,80	4,41
UE-15						
Maio	0,77	0,96	14,42	15,18	0,33	0,63
Junho	0,77	0,96	14,42	15,18	0,33	0,63
Japão						
Maio	0,62	0,12	4,80	4,98	0,00	0,56
Junho	0,62	0,12	4,80	4,98	0,00	0,56

Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA, 12-6-1996.

leira, que passou a ser calculada em 23,20 milhões de toneladas.

Para a safra de 1996/97, o USDA projetou a produção total dos EUA em 62,86 milhões de toneladas, 1,5% acima do relatório de maio e 7,3% maior do que a safra do ano anterior. A produção total de oleaginosas do país ficou calculada em 73,2 milhões de toneladas, 1 milhão superior ao que se apresentou em maio e 4,8 milhões maior do que o produzido no ano passado. O destaque do crescimento é para a soja (952,7 mil toneladas).

A área plantada da sojicultura norte-americana foi ampliada, chegando aos 259 milhões de hectares. A ampliação se deveu à desistência do plantio do milho na faixa oriental do chamado "cinturão do milho", em razão do clima úmido em maio e início de junho. A soja crescerá 2,4%, mesmo percentual do decréscimo do milho.

O rendimento físico das lavouras teve de ser rebaixado, em função do atraso nas operações de semeadura. É possível que ainda venha a ser corrigido para baixo, pois empresas privadas estão trabalhando com números inferiores aos do USDA, na faixa de produção de 60 milhões de toneladas. A produtividade média foi estimada, pelo departamento, em 2.400kg/ha, reconhecendo pela primeira vez que a safra enfrenta problemas.

O plantio do milho, porém, foi o que mais atrasou, em importantes zonas de produção. Havia ainda a expectativa de que os ganhos com a produção dos milharais (calculada em 231,77 milhões de toneladas, 23,7% acima da de 1995/96) seriam promissores e inibiriam a troca pela soja. Dados do USDA e das indústrias do setor davam conta de que, em fins de maio, apenas 72% do milho de Indiana tinham sido plantados. No sul de Illinois, o plantio atingira apenas entre 5 e 10% e, em Ohio, 14%. Estranhamente, contudo, manteve-se a estimativa de rendimento físico do milho em 7.900kg/ha, o que vem sendo considerado, no mínimo, otimismo excessivo, pois o período ideal de plantio acabou em 10 de junho.

Há que registrar que a soja também segue atrasada. Nos estados de Indiana e Illinois, que detêm, juntos, quase 30% do plantio de soja e milho, conseguiram-

BIBLIOTECA KARL ... BOEDECKER

se plantar 45 e 56% da área, para um desempenho considerado normal de mais de 90% nessa época. No cômputo geral, porém, a situação é semelhante à ocorrida no mesmo período de 1995 (haviam sido plantados 73% da área e, agora, são 72%).

Até a divulgação do relatório (12 de junho), as opiniões dos analistas norte-americanos eram majoritariamente contrárias à visão de cessão de áreas para soja. Parece ter pesado, entre os agricultores, o raciocínio de que o risco do clima quente, em meados do verão do hemisfério norte, era muito elevado, podendo afetar de maneira negativa a fertilidade do solo e a polinização das plantações. Poderiam ser adotados híbridos de ciclo curto, ou a troca pela própria soja ou pelo sorgo. Apontou-se, também contra a opção pela soja, o fato de muitos produtores terem estocado fertilizantes nitrogenados impróprios para a leguminosa.

O sorgo também se beneficiou, em termos de área, com a ocupação de terras cedidas pelo trigo, igualmente por problemas climáticos.

No Brasil, segundo o Departamento de Economia Rural, da Secretaria de Agricultura do Paraná, é possível que se esteja delineando um quadro bem diferente para o plantio da próxima safra de verão, pois produtores rurais têm manifestado maior interesse em expandir o cultivo do milho, em detrimento da soja. Atualmente, as cotações internas têm-se retraído, apresentando, em Ponta Grossa, diminuição de R$1,00/saca de 60kg no período de um mês. De fato, a cotação da soja naquela região, em 17 de junho, foi de R$13,09/60kg, tendo sido já comercializados 75% da safra.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

TRIGO

Influência do clima

As cotações internacionais cederam, em função de relatórios favoráveis sobre o clima nos EUA e da diminuição do movimento das exportações norte-americanas; mas a tendência predominante continua altista, e se fará presente a qualquer pressão da demanda, pois a relação mundial estoques/consumo permanece apertada.

A estimativa da Conab de que a safra de inverno deste ano, que engloba trigo, aveia, cevada, centeio, triticale e feijão irrigado, totalizaria 3,3 milhões de toneladas, dos quais 2,6 milhões de trigo, começa a ficar prejudicada. Pelo menos no que diz respeito justamente à principal lavoura da época. A situação do plantio gaúcho, até meados de junho, por exemplo, continuava muito incerta. Permanecia a seca que assola amplas regiões do estado há semanas, caracterizando um período de outono/inverno atípico, quente e sem chuvas.

A Fecotrigo acredita que, dos 3 milhões de hectares que os agricultores gaúchos poderiam dedicar às safras de inverno, aproximadamente 2 milhões ficarão ocupados com pastagens. Fora o trigo, que tem sua área estimada pela entidade ao redor de 600 mil hectares, sobrarão 400 mil hectares a cobrir, principalmente com centeio, triticale e canola (colza). A Emater-RS estima a área da triticultura entre 550 mil e 600 mil hectares, e o IBGE estima 499 mil hectares.

Além do atraso, iniciaram-se ataques de pulgões contra as primeiras plantações e, segundo o CNP-Trigo, da Embrapa de Passo Fundo, apenas no início de julho seria possível ter melhor definição quanto à safra. Um outro problema a ser considerado é a grande quantidade de sementes vendida ao Paraná, desfalcando a oferta interna gaúcha.

No Paraná, a situação é bem diferente, pois realmente está aumentando o cultivo. Faltam sementes, apesar de ter havido a importação do Rio Grande do Sul. De acordo com o Departamento de Economia Rural, da Secretaria de Agricultura, o estado, caso houvesse maior disponibilidade de sementes, poderia estar plantando algo em torno de 1,3 milhão de hectares. No entanto, com esse fator limitante, espera-se que a área cultivada alcance 970 mil hectares, dos quais já estavam plantados 82% até o dia 10 de junho. A produção paranaense vem sendo estimada entre 1,76 milhão e 1,97 milhão de toneladas. No norte do estado, a área foi totalmente semeada, havendo atraso no oeste (cultivados 80% da área). O centro-sul paranaense, que dedica menor espaço à triticultura, só plantou, até a última semana de junho, pouco mais de 30% da extensão esperada.

A lavoura de inverno mais associada ao trigo, o triticale, tem estimativa de plantio de 48 mil hectares, dos quais cerca de 58% foram semeados até 10 de junho.

O mercado interno do trigo tem registrado preços nominais de até R$300/t, mas não há produto para ser comercializado. A safra nova vem sendo cotada entre R$230 e R$240/t para o último trimestre do ano. Nas últimas semanas, tem-se verificado estabilidade nos preços internos e, no exterior, ocorreram quedas, em função dos relatórios do Departamento de Agricultura dos EUA.

Houve, em maio, intensa liquidação de posições em Chicago, à medida que se divulgavam informações de clima favorável ao encerramento do plantio

de primavera e de chuvas nas planícies do sul dos EUA. Estas podem ter garantido rendimentos físicos médios melhores do que o esperado até então. Simultaneamente à melhoria do clima, houve recuo na demanda global, expresso em menores registros de exportações durante algumas semanas. Apenas no final de maio houve recuperação das vendas norte-americanas ao exterior, com anúncio de compra de 100 mil toneladas pelas Filipinas, seguida de aquisições menores por parte de Formosa, Líbano e Argélia. Com a Europa fora do mercado exportador e seca na Austrália, as cotações pararam de recuar. O mercado, agora, considera um bom suporte o fato de o Iraque vir a completar suas exportações de petróleo, o que o trará às bolsas, para comprar trigo em grão, farinha e açúcar.

A relação estoques/consumo mundial continua apertada, levando à permanência de um pano de fundo altista, que ressurge tão logo haja manifestações de maior força da demanda.

Aliás, ante a primeira estimativa da safra mundial de 1996/97, publicada na seção Panorama Internacional, do número de junho de *Agroanalysis*, a nova projeção do USDA, contida no relatório de 12 de junho, é um pouco menor. Em maio, projetaram-se 578,54 milhões de toneladas, que passaram a 578,2 milhões. Mesmo assim, tem-se um incremento de 7,8% na produção mundial, ditado pela alta das cotações em Chicago. O estoque final também diminuiu, de um mês para o outro, de 114,76 milhões para 114,28 milhões de toneladas.

Nos principais países produtores, espera-se recuperação na produção. Na Austrália, devem-se colher 8,3% mais do que em 1995/96, atingindo-se 18 milhões de toneladas. A Argentina, principal fornecedor brasileiro, deverá produzir 13 milhões de toneladas, contra os 8,6 milhões do ano anterior. O Canadá produzirá 28 milhões de toneladas, com acréscimo de 10,1% sobre a safra precedente.

Destaque-se que, até o mês de maio, os argentinos venderam ao Brasil 2,8 milhões de toneladas de trigo. Seus preços estão oscilando entre R$190 e R$193 para o primeiro trimestre de 1997.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Mundo: relação estoque/consumo

1960/61 a 1994/95 — em mil t

Ano	Consumo	Estoque	%	Ano	Consumo	Estoque	%
1960/61	230,9	82,9	36	1978/79	413,3	134,8	33
1961/62	233,1	69,9	30	1979/80	432,0	121,2	28
1962/63	240,8	75,9	32	1980/81	444,0	113,9	26
1963/64	235,9	70,4	30	1981/82	445,2	113,7	26
1964/65	256,8	78,5	31	1982/83	455,6	131,1	29
1965/66	277,1	60,7	22	1983/84	468,8	146,6	31
1966/67	273,8	87,6	32	1984/85	489,4	166,2	34
1967/68	281,9	97,7	35	1985/86	490,4	170,6	35
1968/69	300,1	121,3	40	1986/87	515,7	179,1	35
1969/70	321,8	103,5	32	1987/88	523,3	149,8	29
1970/71	329,5	80,5	24	1988/89	524,3	120,5	23
1971/72	335,4	89,2	27	1989/90	532,2	121,0	23
1972/73	351,8	74,9	21	1990/91	563,4	146,2	26
1973/74	358,3	82,7	23	1991/92	558,5	130,3	23
1974/75	356,6	81,4	23	1992/93	543,6	148,1	27
1975/76	347,3	86,7	25	1993/94	564,4	142,5	25
1976/77	373,8	127,3	34	1994/95	551,6	118,2	21
1977/78	396,0	109,2	28				

Fonte: USDA.

O Centro de Estudos Agrícolas do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas está empenhado na tarefa de migrar seus dados do *mainframe* para um sistema cliente-servidor que deverá facilitar o trabalho de apuração e cálculo dos seus índices de preços agrícolas, mas que, no momento, impede que as informações mais recentes estejam disponíveis por ocasião do fechamento desta edição.

Pedimos, portanto, desculpas aos nossos leitores e aproveitamos a oportunidade para publicar uma série de gráficos que consolidam as séries de índices e preços agropecuários no período de janeiro de 1990 a abril de 1996.

Este panorama geral mostra claramente a situação dos preços agrícolas e reflete a crise por que passa a agropecuária. A relação de trocas mostra que em 1995 a queda dos preços recebidos pelos produtores rurais foi amenizada em parte pela evolução dos preços pagos. Contudo, quando se desagrega o índice de preços recebidos das lavouras em seus componentes (lavouras atendidas pela política de garantia de preços mínimos e demais lavouras), nota-se que nem todos os produtores foram beneficiados da mesma forma.

Em termos dos preços recebidos pelos produtos tomados individualmente também se observam substanciais diferenças. De modo geral, os produtos que compõem a cesta

Brasil — preços recebidos pelos agricultores

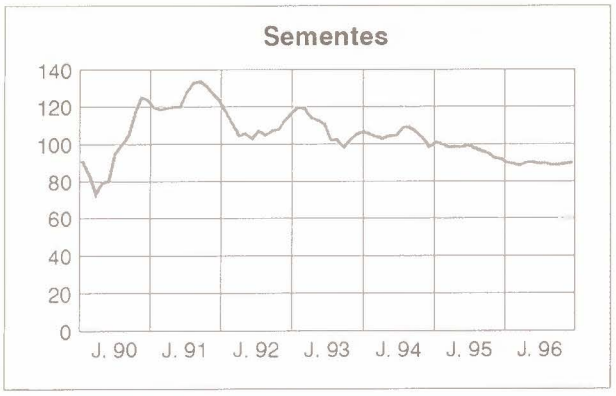
Índices corrigidos (base: agosto de 1994 = 100)

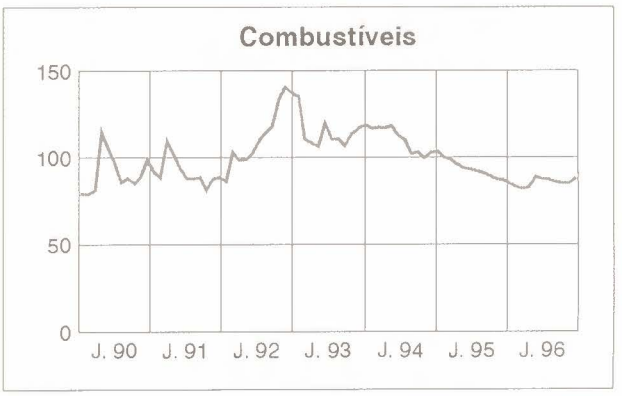


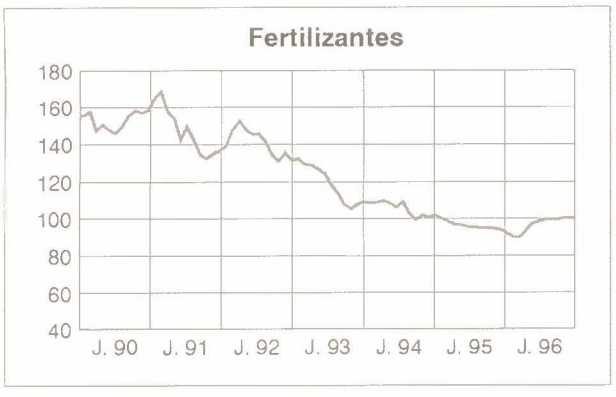
básica da população urbana registraram queda significativa a partir de fins de 1994, justificando a expressão âncora verde. Mesmo com a queda na produção da safra que está sendo colhida este ano, os preços se mantêm inferiores aos vigentes nos primeiros anos da década de 90. De modo geral, a recuperação observada nos preços do milho e do trigo deve ser atribuída ao desempenho dos preços internacionais.

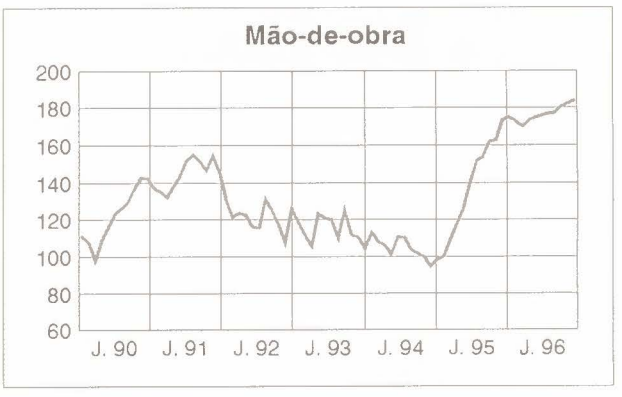
Outro aspecto interessante é o da queda dos produtos animais, notadamente bovinos e suínos, refletindo em boa medida a preferência dos consumidores finais pela carne de aves. Esta preferência se baseia de um lado nos seus preços baixos e do outro em seus aspectos dietéticos.

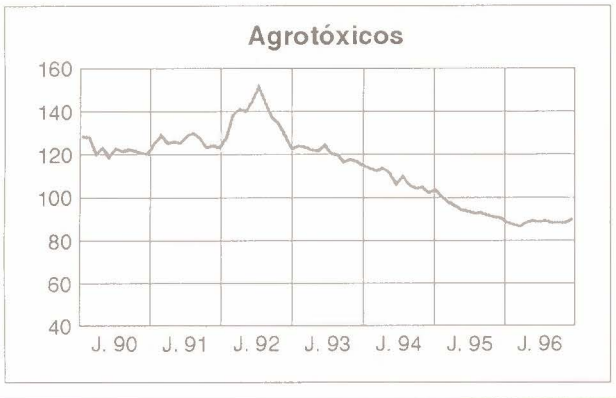


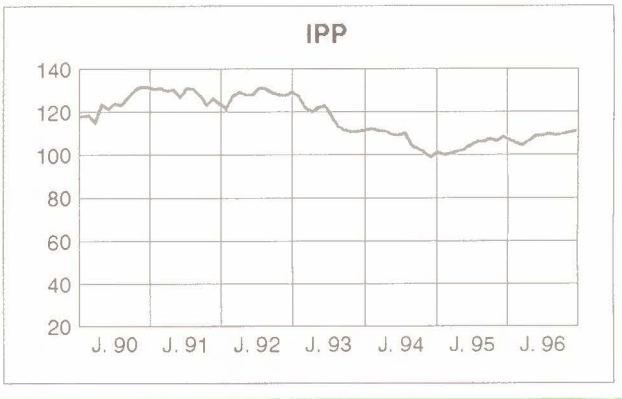






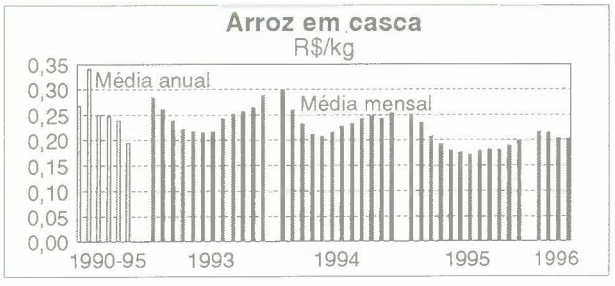


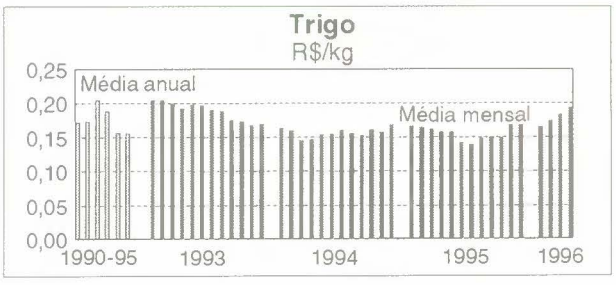


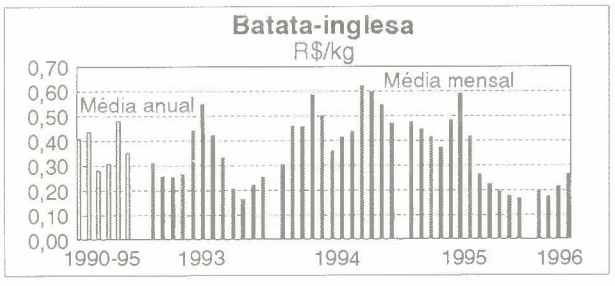


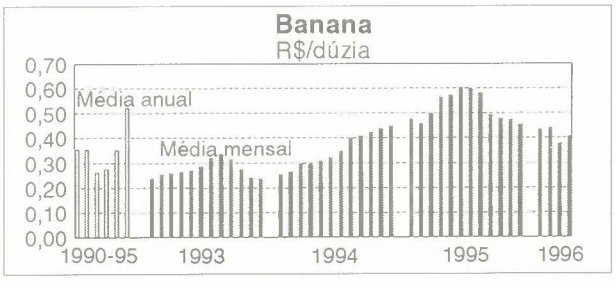
Brasil — preços recebidos pelos agricultores

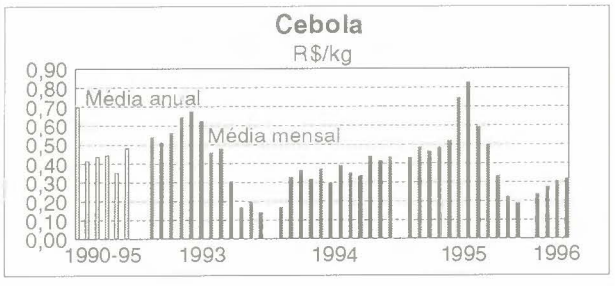
Em R$ de maio de 1996

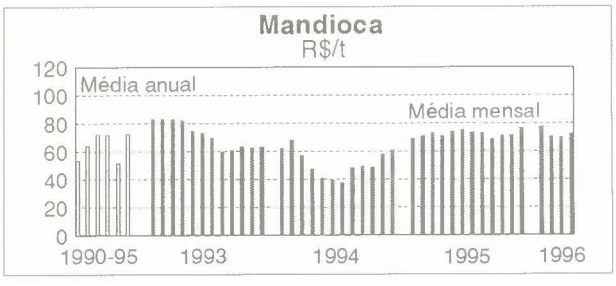


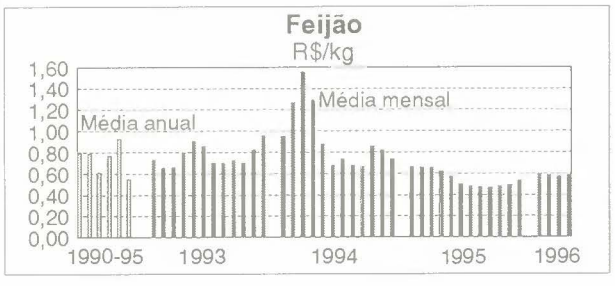


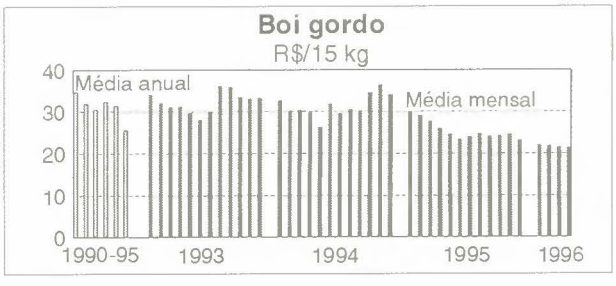


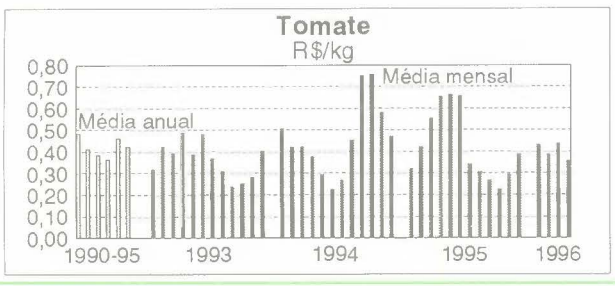


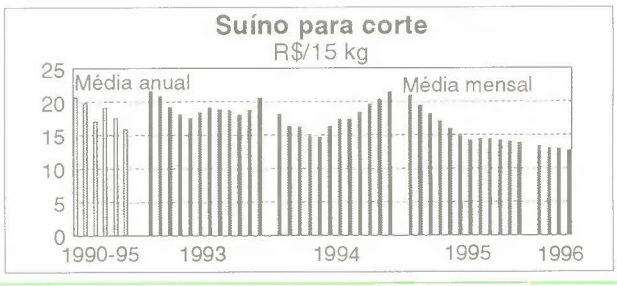


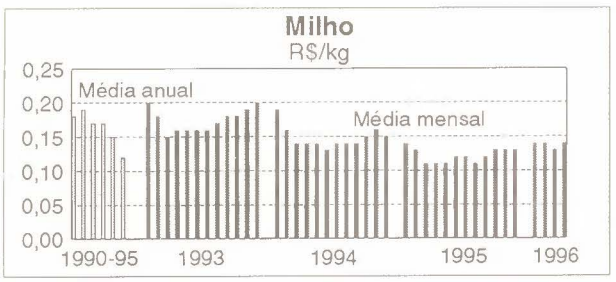


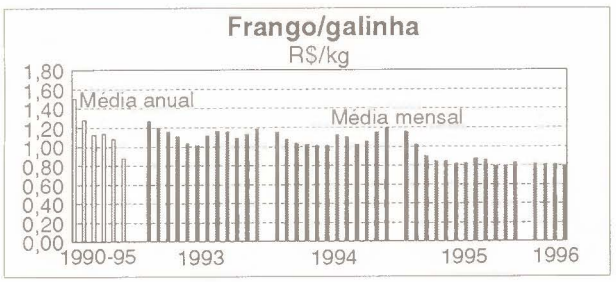


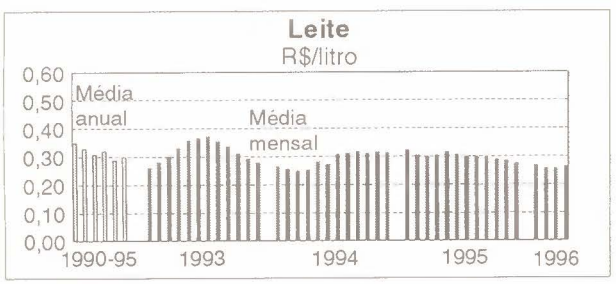


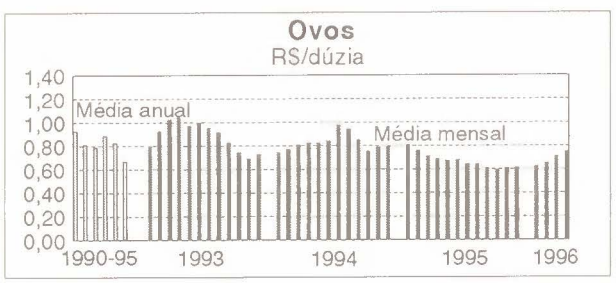


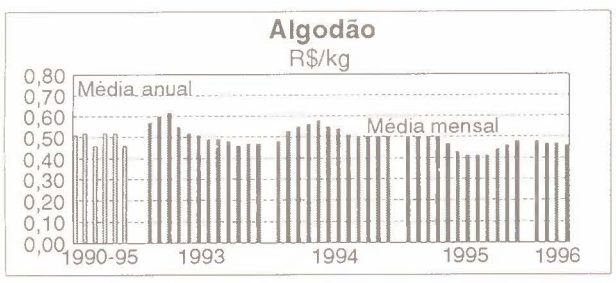


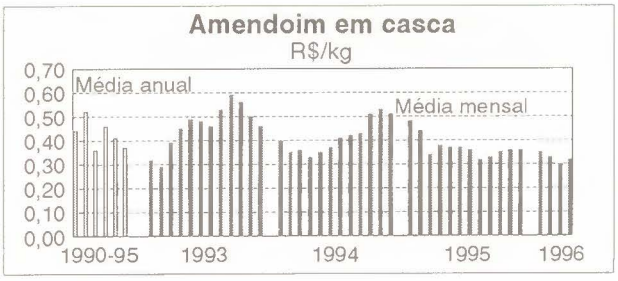

Milho
R$/kg
0,25
0,20
0,15
0,10
0,05
0,00
Média anual
Média mensal
1990-95
1993
1994
1995
1996

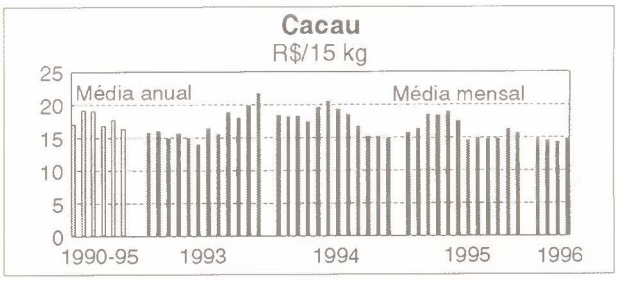

Frango/galinha
R$/kg
1,80
1,60
1,40
1,20
1,00
0,80
0,60
0,40
0,20
0,00
Média anual
Média mensal
1990-95
1993
1994
1995
1996

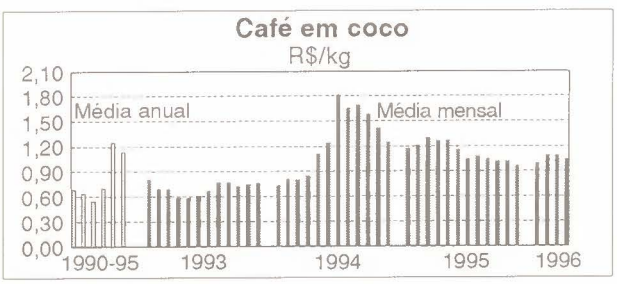

Leite
R$/litro
0,60
0,50
0,40
0,30
0,20
0,10
0,00
Média anual
Média mensal
1990-95
1993
1994
1995
1996

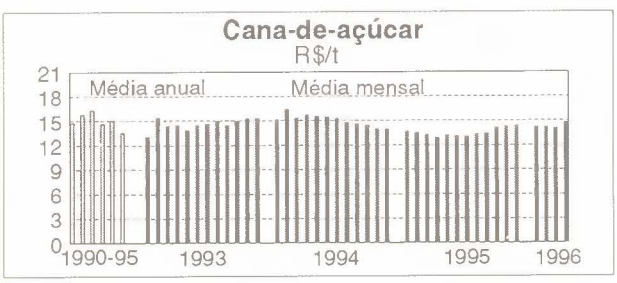

Ovos
R$/dúzia
1,40
1,20
1,00
0,80
0,60
0,40
0,20
0,00
Média anual
Média mensal
1990-95
1993
1994
1995
1996

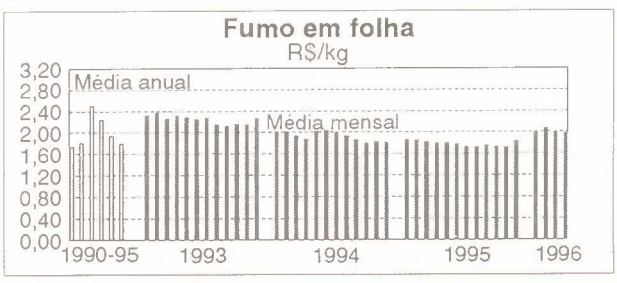

Algodão
R$/kg
0,80
0,70
0,60
0,50
0,40
0,30
0,20
0,10
0,00
Média anual
Média mensal
1990-95
1993
1994
1995
1996

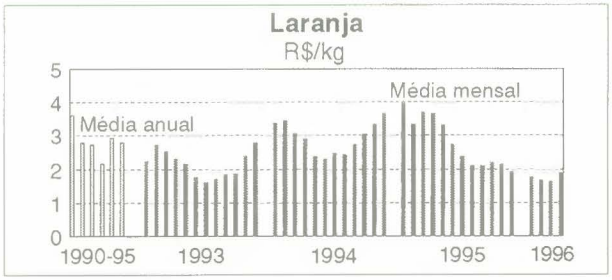

Amendoim em casca
R$/kg
0,70
0,60
0,50
0,40
0,30
0,20
0,10
0,00
Média anual
Média mensal
1990-95
1993
1994
1995
1996

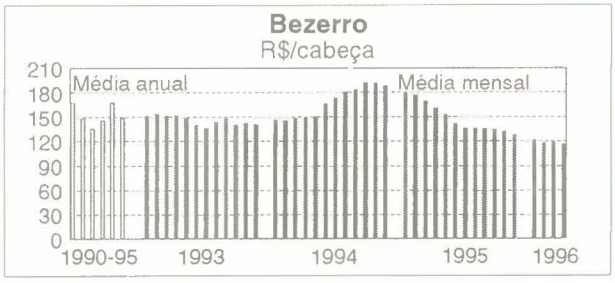

Cacau
R$/15 kg
25
20
15
10
5
0
Média anual
Média mensal
1990-95
1993
1994
1995
1996

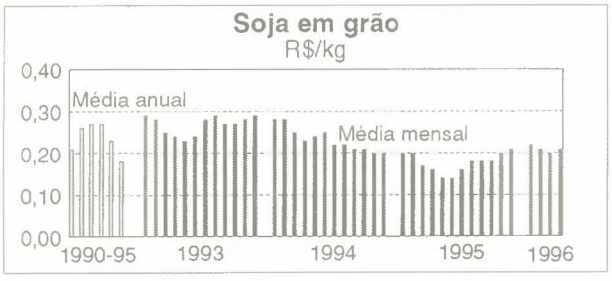

Café em coco
R$/kg
2,10
1,80
1,50
1,20
0,90
0,60
0,30
0,00
Média anual
Média mensal
1990-95
1993
1994
1995
1996


Cana-de-açúcar
R$/t
21
18
15
12
9
6
3
0
Média anual
Média mensal
1990-95
1993
1994
1995
1996

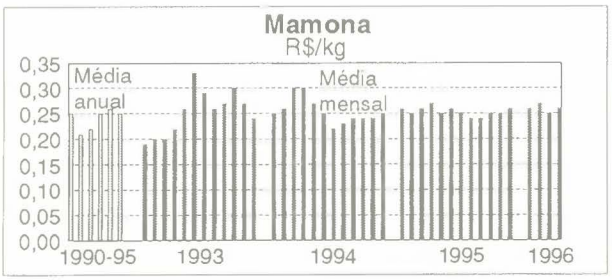

Fumo em folha
R$/kg
3,20
2,80
2,40
2,00
1,60
1,20
0,80
0,40
0,00
Média anual
Média mensal
1990-95
1993
1994
1995
1996

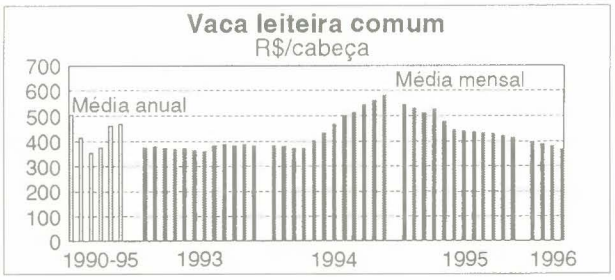

Laranja
R$/kg
Média anual
Média mensal
0
1
2
3
4
5
1990-95
1993
1994
1995
1996

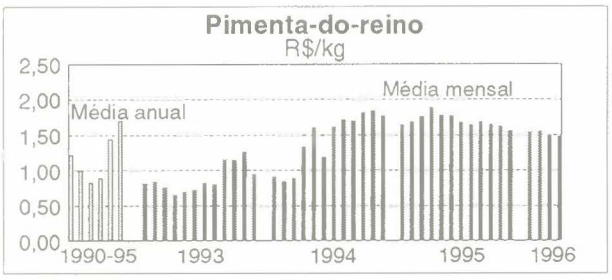

Bezerro
R$/cabeça
Média anual
Média mensal
0
30
60
90
120
150
180
210
1990-95
1993
1994
1995
1996

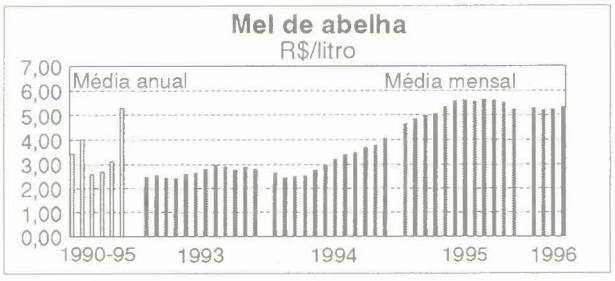

Soja em grão
R$/kg
Média anual
Média mensal
0,00
0,10
0,20
0,30
0,40
1990-95
1993
1994
1995
1996

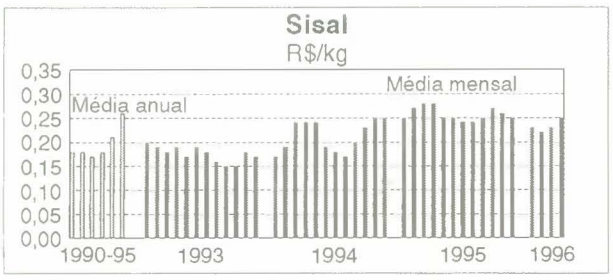

Vaca leiteira de raça
R$/cabeça
Média anual
Média mensal
0
200
400
600
800
1.000
1.200
1990-95
1993
1994
1995
1996

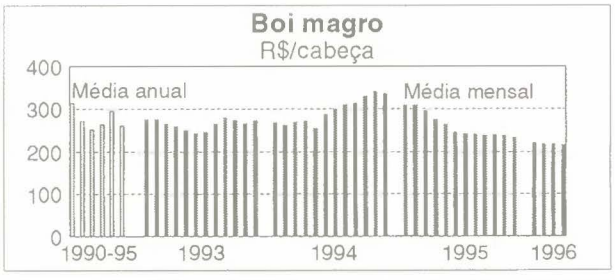

Mamona
R$/kg
Média anual
Média mensal
0,00
0,05
0,10
0,15
0,20
0,25
0,30
0,35
1990-95
1993
1994
1995
1996


Vaca leiteira comum
R$/cabeça
Média anual
Média mensal
0
100
200
300
400
500
600
700
1990-95
1993
1994
1995
1996

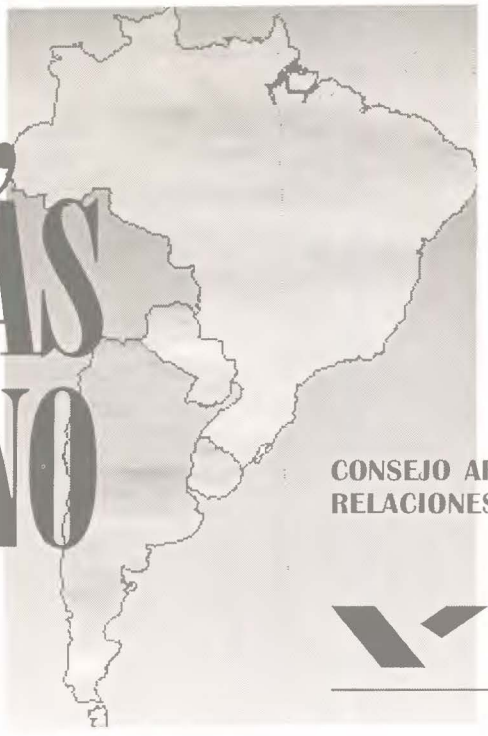

Pimenta-do-reino
R$/kg
Média anual
Média mensal
0,00
0,50
1,00
1,50
2,00
2,50
1990-95
1993
1994
1995
1996


Mel de abelha
R$/litro
Média anual
Média mensal
0,00
1,00
2,00
3,00
4,00
5,00
6,00
7,00
1990-95
1993
1994
1995
1996


Sisal
R$/kg
Média anual
Média mensal
0,00
0,05
0,10
0,15
0,20
0,25
0,30
0,35
1990-95
1993
1994
1995
1996


Boi magro
R$/cabeça
Média anual
Média mensal
0
100
200
300
400
1990-95
1993
1994
1995
1996

REALIDADES, PERSPECTIVAS E NEGÓCIOS NO MERCOSUL



CARI
CONSEJO ARGENTINO PARA LAS RELACIONES INTERNACIONALES

FUNDAÇÃO Getulio Vargas
IBRE

A Fundação Getulio Vargas (FGV), através do Instituto Brasileiro de Economia, e o Conselho Argentino para Relações Internacionais (CARI) promovem o primeiro seminário Realidades, Perspectivas e Negócios no Mercosul. Elaborado para promover o conhecimento técnico e prático acerca dos negócios no Mercosul, o seminário terá duração de duas semanas, a primeira em Buenos Aires e a segunda no Rio de Janeiro, a fim de permitir uma maior integração entre os executivos de empresas dos países-membros.

Programa do Seminário

- Tendências da Economia dos Países-membros do Mercosul
- Características Estruturais e Programas de Estabilização Econômica
- Normas e Procedimentos para Realização de Negócios
- Estratégias Empresariais e Comerciais
- Formação de Empresas Binacionais
- Investimentos Financeiros
- Estudos de Casos

Duração

Duas semanas, de 9 a 13 de setembro em Buenos Aires e de 23 a 27 de setembro no Rio de Janeiro

Horário

De 9 às 13 horas e de 15 às 19 horas

Custo

R$5.000,00 (inclui passagens aéreas, hospedagem, translado, serviços de café da manhã e almoço em Buenos Aires, além de material didático)

Informações e Inscrição

Fundação Getulio Vargas
Tel.: (021) 536-9475
Fax: (021) 536-9207

Vagas Limitadas

Brasil — maçã

Os pomares brasileiros passaram por várias intempéries climáticas em 1995, que resultaram em floração irregular. Além do mais, as variedades Gala e Fuji deverão ter sua produção diminuída devido à atual pequena representatividade das exportações.

1994 a 1996 – em mil t

Item	1994	1995[e]	1996[p]
Produção total	450,00	460,00	485,00
Importação fruta fresca	55,00	110,00	80,00
Consumo fruta fresca	445,00	457,00	455,00
Exportação fruta fresca	30,00	23,00	10,00
Processamento	30,00	90,00	100,00

Chile — maçã

Responsável por 24% da produção total de maçãs no hemisfério sul, o Chile deverá destinar ao mercado externo quase 50% de sua colheita no ano de 1996.

1994 a 1996 – em mil t

Item	1994	1995[e]	1996[p]
Produção total	800,00	860,00	910,00
Importação fruta fresca	0,00	0,00	0,00
Consumo fruta fresca	90,00	92,00	94,00
Exportação fruta fresca	346,70	420,00	440,00
Processamento	363,30	348,00	376,00

Argentina — maçã

A queda de 9,5% prevista na produção de 1996 em relação à anterior deve-se à quebra de 50% esperada na colheita da província de Mendoza, devido à geada que atingiu a floração em outubro de 1995.

1994 a 1996 – em mil t

Item	1994	1995[e]	1996[p]
Produção total	1.006,38	1.051,00	951,00
Importação fruta fresca	5,47	4,00	4,00
Consumo fruta fresca	310,00	300,00	265,00
Exportação fruta fresca	146,80	212,00	200,00
Processamento	555,05	543,00	490,00

Fonte: *Fruits and Vegetables Markets*, Mar. 1996.
[e] Estimativa.
[p] Previsão.

Brasil — ovos

O avanço de 10% previsto pelo USDA na produção brasileira de ovos para 1996 é diferente daquele calculado pela Associação Paulista de Avicultura, que espera aumento de apenas 4,5% sobre o total ofertado em 1995.

1993 a 1996 – em milhões de unidades

Item	1993	1994	1995[e]	1996[p]
Produção	12.700	13.460	14.940	16.434
Importação	0	0	0	0
Exportação	10	15	12	30
Consumo *per capita*	79	82	93	101

EUA — ovos

A propaganda contrária aos alimentos ricos em colesterol continua a afetar negativamente o consumo de ovos nos EUA, cujo número *per capita* deverá atingir o seu mais baixo nível histórico em 1996.

1993 a 1996 – em milhões de unidades

Item	1993	1994	1995[e]	1996[p]
Produção	72.036	74.124	74.400	75.840
Importação	60	48	48	48
Exportação	1.907	2.256	2.328	2.316
Consumo *per capita*	181	180	174	173

China — ovos

Maior produtora mundial de ovos, em 1996 a China deverá responsabilizar-se por quase metade da oferta total da commodity, ao mesmo tempo em que suas exportações ainda deverão ficar abaixo do recorde de 965 milhões de unidades registrado em 1992.

1993 a 1996 – em milhões de unidades

Item	1993	1994	1995[e]	1996[p]
Produção	235.960	284.423	285.000	290.000
Importação	25	7	25	25
Exportação	627	642	501	701
Consumo *per capita*	191	222	196	225

Fonte: USDA (outubro de 1995).
[e] Estimativa.
[p] Previsão.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Entressafra começa a puxar alimentos

Conforme aguardado, mais uma forte elevação nos produtos do agribusiness. O índice FGV/Abag do mês de maio fechou em 2,75%, ou seja, 2,12 pontos percentuais acima do mês passado. O conjunto desses produtos do agribusiness, em junho, respondeu por mais de 50% da variação do IGP-DI de maio, enquanto no mês passado ficou abaixo dos 30%. Este resultado contrasta com a forte deflação observada no mesmo mês, só que no ano passado, de 4,86%. Um indicador de capitalização do setor e fim da âncora verde.

Essa elevação dos preços ainda não é generalizada, e foi particularmente concentrada em itens como trigo, cana-de-açúcar, soja, bebidas alcoólicas e fumo, hortaliças (varejo) e laticínios (varejo). Somente esses seis itens foram responsáveis por mais de 70% do resultado do índice FGV/Abag do mês. A forte elevação no item bebidas e fumo foi devida em grande parte ao reajuste feito sobre os cigarros, tendo sido registrada uma alta de 10,27%.

Deflações em importantes itens com elevadas ponderações, principalmente carnes vermelhas, continuam, apesar de ocorrerem agora em menor intensidade. Esta tendência de consecutivas deflações deverá ser em breve revertida pela entrada da entressafra bovina.

Para o próximo mês, a tendência deve ser de alta continuada, talvez não tão forte, uma vez que itens como cigarros não devem mais pressionar. A pressão altista, no entanto, é mantida pelo início da entressafra agrícola e bovina. Um forte indicador para o reajuste das carnes animais são as rações. No mês de abril, esses insumos ainda apresentavam alguma deflação. Para maio, esses componentes já refletiam as fortes elevações dos grãos. As rações para aves sofreram em média uma elevação de preços de 7,77%, enquanto para bovinos, a alta foi de 3,57%.

Errata

Índice FGV/Abag

Na série histórica que está sendo publicada nesta edição, chamamos a atenção para o grupo itens do IPC-BR. Recentemente detectamos uma falha no nosso sistema que emite as folhas de resultado do índice com as variações percentuais. Observe que as variações até então divulgadas desse grupo não condiziam com as contribuições para o índice do mês. Em caso de dúvida, entre em contato com a redação da revista.

Atenciosamente,
Equipe de Cálculo do índice FGV/Abag

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 — últimos resultados

	Índice FGV/Abag Total	Itens do IPA-DI	Alimentação	Matéria-prima bruta	Itens do IPC-BR	Alimentação	Gêneros alimentícios	Bebidas alcoólicas e fumo
Dez. 1995	-1,03	-1,91	-3,15	-0,56	0,73	0,84	0,88	-0,33
Jan. 1996	3,07	3,27	7,31	0,52	2,68	2,89	3,36	0,53
Fev.	0,85	1,21	0,21	1,90	0,13	0,12	-0,15	0,26
Mar.	0,15	0,17	1,02	-0,40	0,12	-0,03	-0,11	1,69
Abr.	0,62	0,47	0,42	0,51	0,93	0,97	1,12	0,52
Maio	2,75	3,33	0,48	5,26	1,57	1,12	1,19	6,43

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO
MARIA DAS GRAÇAS SOARES

GUIA DO EMPRESÁRIO MODERNO



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

Assine

MERCOSUL

REVISTA DE NEGÓCIOS • MERCADO DO CONE SUL

editada pela

FCESP
FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DE SÃO PAULO

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

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

NOME: _____

EMPRESA: _____

CARGO: _____

ENDEREÇO: _____

BAIRRO: _____ CEP: _____

CIDADE _____ ESTADO: _____

TEL.: _____ FAX: _____

BRASIL

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

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

☐ VISA

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

nº _____

Validade (não deixe de preencher) _____
mês / ano

_____ / _____
Data

_____
Assinatura (igual à do cartão)

AG

Volumes iniciais da produção de açúcar e de álcool na safra 1996/97

Enquanto se esperam as medidas de estímulo ao plantio da próxima safra de verão, continua o processo de acerto com a dívida rural cuja renegociação se encerra em 22 de julho.

Já para a produção de açúcar e de álcool, que ainda continua sujeita à regulamentação do MICT, estima-se que, para o período 1996/97, devam ser produzidos 13.887 mil metros cúbicos de álcool e 13.680 milhões de toneladas de açúcar.

Portaria nº 182, de 21-3-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária: adota as Normas e Procedimentos para a Fiscalização de Estabelecimentos Produtores, Importadores e Exportadores de Agrotóxicos (DOU: 25-3-1996).

Portaria nº 185, de 21-3-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária: adota Padrões Regionais sobre Fitossanidade aprovados nas XII e XIII Reuniões do Cosave, em 23/27-10-1995 e 14-12-1995, respectivamente (DOU: 25-3-1996).

Portaria nº 6, de 25-3-1996, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo/Secex: dispõe sobre tributação de exportações em regime de *drawback* (DOU: 26-3-1996).

Carta-circular nº 2.635, de 15-3-1996, do Banco Central do Brasil: divulga relação de municípios do Estado do Paraná considerados aptos para o plantio de trigo, conforme previsto na Resolução nº 2.259, de 15-3-1996 (DOU: 27-3-1996).

Portaria nº 91, de 26-3-1996, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo: estabelece volumes para a segunda cota adicional para a exportação de açúcar destinado ao mercado preferencial norte-americano (DOU: 28-3-1996).

Decreto nº 1.848, de 29-3-1996: altera a Lista de Exceção à Tarifa Externa Comum, constante do Anexo II ao Decreto nº 1.767, de 29-12-1996 (DOU: 1-4-1996).

Portaria nº 59, de 29-3-1996, do Ministério da Fazenda: libera os preços da gasolina automotiva e do álcool hidratado para fins carburantes (DOU: 1-4-1996).

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 9, de 3-4-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária/SDR: constitui Comissão Consultiva de Estudos Técnicos para promover estudos básicos e apresentar subsídios necessários à elaboração de padrão para amiláceos derivados da raiz de mandioca para fins de comercialização (DOU: 8-4-1996).

Circular nº 19, de 2-4-1996, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo/Secex: divulga padrão para petições relativas ao pedido de aplicação de medidas de salvaguarda (DOU: 8-4-1996).

Portaria nº 255, de 9-4-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária: divulga medidas e procedimentos para controle e fiscalização de vinhos e derivados de uva e de vinho (DOU: 23-4-1996).

Resolução nº 2.269, de 12-4-1996, do Banco Central do Brasil: dispõe sobre a concessão de financiamento de custeio para manutenção familiar, no âmbito do Pronaf (DOU: 15-4-1996).

Resolução nº 2.270, de 12-4-1996, do Banco Central do Brasil: dispõe sobre a inclusão de cooperativa de crédito rural como beneficiária da linha de crédito para financiamento da integralização de cotas-partes de capital social (DOU: 15-4-1996).

Portaria nº 10, de 12-4-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária/SDR: aprova critérios complementares para classificação de arroz, que divulga em anexo (DOU: 15-4-1996).

Portaria nº 11, de 12-4-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária/SDR: aprova critérios complementares para classificação de milho, que divulga em anexo (DOU: 15-4-1996).

Portaria nº 12, de 12-4-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária/SDR: aprova critérios complementares para classificação de feijão, que divulga em anexo (DOU: 15-4-1996).

Portaria nº 45, de 9-4-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária/SDR: estabelece intercâmbio científico e tecnológico com Centros Colaboradores, visando à adoção de uma rede nacional especializada em assuntos específicos de defesa agropecuária (DOU: 15-4-1996).

LEGISLAÇÃO AGRÍCOLA

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).

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

Decreto (sem número), de 26-4-1996: dá nova redação ao art. 3º do Decreto de 28-4-1996, que cria o Comitê Nacional para a preparação da participação do Brasil na Cúpula Mundial da Alimentação. (DOU: 29-4-1996).

Resolução nº 2.274, de 26-4-1996, do Banco Central do Brasil: dispõe sobre condições e procedimentos a serem observados na formalização das operações de alongamento de dívidas originárias de crédito rural, de que tratam a Lei nº 9.138, de 29-11-1995 e a Resolução nº 2.238, de 31-1-1996 (DOU: 29-4-1996).

Portaria nº 116, de 29-4-1996, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo: dispõe sobre a terceira cota adicional para a exportação de açúcar para o mercado preferencial norte-americano (DOU: 30-4-1996).

Decreto nº 1.892, de 2-5-1996: revoga a concessão tarifária outorgada (anexo ao Decreto nº 1.355, de 30-12-1994) pelo Brasil, no âmbito do Gatt, para uma cota de trigo (DOU: 3-5-1996).

Portaria nº 4, de 29-4-1996, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo/Secretaria de Produtos de Base: dispõe sobre as formas de execução do sistema de pagamento de cana de fornecedores pelo teor de sacarose e pureza, no estado de São Paulo (DOU: 3-5-1996).

Portaria nº 5, de 29-4-1996, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo/Secretaria de Produtos de Base: dispõe sobre o fornecimento de dados do setor sucroalcooleiro, durante o ano-safra, ao Departamento do Álcool e Açúcar, da Secretaria de Produtos de Base — DAA/SPB/MICT (DOU: 3-5-1996).

Lei nº 9.272, de 3-5-1996: acrescenta incisos ao art. 30 da Lei nº 8.171, de 17-1-1991, que dispõe sobre a política agrícola (DOU: 6-5-1996).

Carta-circular nº 2.643, de 24-4-196, do Banco Central do Brasil: divulga relação de municípios dos Estados do Mato Grosso do Sul, Rio Grande do Sul e Santa Catarina aptos para o plantio de trigo, previsto na Resolução nº 2.273, de 23-4-1996 (DOU: 6-5-1996).

Carta-circular nº 2.644, de 2-5-1996, do Banco Central do Brasil: esclarece a respeito da formalização de operações ao amparo do Pronaf (DOU: 6-5-1996).

Resolução nº 2.277, de 7-5-1995, do Banco Central do Brasil: institui linha de crédito, ao amparo de recursos do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira — Funcafé, destinada ao financiamento de colheita de café (DOU: 9-5-1996).

Portaria nº 29, de 26-4-1996, do Ibama/MMARHAL: divulga normas relativas a reposição florestal, plano integrado florestal e associação florestal (DOU: 9-5-1996).

Medida Provisória nº 1.428, de 9-5-1996: dispõe sobre medidas reguladoras do abastecimento do mercado interno de produtos do setor sucroalcooleiro (DOU: 10-5-1996).

Carta-circular nº 2.645, de 9-5-1996, do Banco Central do Brasil: esclarece a respeito da incidência da alíquota adicional do Proagro, de que trata a Resolução nº 2.223, de 19-12-1996, em operações de crédito com recursos dos fundos constitucionais, sob a égide do Programa da Terra (DOU: 13-5-1996).

Medida Provisória nº 1.456, de 16-5-1996: autoriza a redução do percentual de adição de álcool anidro combustível à gasolina, de que trata o art. 9 da Lei nº 8.723, de 28-10-1993 (DOU: 17-5-1996).

Resolução nº 2.278, de 22-5-1996, do Banco Central do Brasil: Dispõe sobre prorrogação de prazo de vencimento das operações de EGF/sementes de milho, safra 1994/95 (DOU: 24-5-1996).

Resolução nº 2.279, de 22-5-1996, do Banco Central do Brasil: dispõe sobre condições e procedimentos a serem observados na formalização das operações de alongamentos das dívidas originárias de crédito rural, de que tratam a Lei nº 9.138, de 29-11-1995 e a Resolução nº 2.238, de 31-1-1996 (DOU: 24-5-1996).

Carta-circular nº 2.648, de 23-5-1996, do Banco Central do Brasil: esclarece a respeito de limite estabelecido para contratação de EGF safra 1995/96 de que trata a Resolução nº 2.241, de 5-2-1996 (DOU: 27-5-1996).

Medida Provisória nº 1.476, de 5-6-1996: dispõe sobre medidas reguladoras do abastecimento do mercado interno de produtos do setor sucroalcooleiro (DOU: 7-6-1996).

Portaria nº 141, de 11-6-1996, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo: Divulga os volumes iniciais de produção de açúcar e de álcool na safra 1996/97 para as regiões Norte/Nordeste e Centro-Sul (DOU: 12-6-1996).

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

s previsões do mercado foram realizadas no dia 19 de junho e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de julho de 1996.

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros											Tendência	Fatores ponderáveis
	Junho 1995	Maio 1996	1 a 18 junho 1996	12 a 18 junho 1996	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	
Açúcar raw US¢/lb-peso	11,94	11,01	11,59	11,66	11,66			10,99					10,69		10,59		A F. O. Licht elevou ainda mais as estimativas para a produção mundial na safra 1995/96, 123 milhões de toneladas. Em julho, os embarques de açúcar brasileiro devem se intensificar em função do pico da safra. Fortes pressões para a queda das cotações internacionais.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	111,98	82,59	79,58	77,89	79,58			78,02		77,44			78,41	79,11			As projeções apontam uma queda do índice CotLook "A" para US¢ 74/lb na média da safra 1996/97. Entretanto, no curto prazo pode haver alguma resistência enquanto o plantio na China não se definir.
Cacau Bahia US$/ tonelada	1.299,57	1.388,00	1.388,00	1.367,00	1.338		1.438			1.458			1.473		1.483		As cotações devem se manter firmes em função da expectativa de que a safra principal de 1996/97 da Costa do Marfim seja menor que a deste ano. A safra temporã está atendendo somente à demanda interna.
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	148,41	123,71	116,95	119,71	116,95		114,91			112,64			111,07		110,50		O Brasil colhe safra boa. O rendimento das lavouras surpreendeu em algumas regiões, mas o inverno no hemisfério sul sempre traz nervosismo ao mercado.

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

Mercado externo

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Junho 1995	Maio 1996	1 a 18 junho 1996	12 a 18 junho 1996	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J		
Milho two yellow US¢/ bushel	260,72	481,33	464,59	470,00	464,59		391,33			351,69			357,05		358,80		→	Apesar de o USDA ter estimado a produção norte-americana de 1996/97 em nível 24% maior que a antecedente, no curto prazo as cotações ainda não deverão ceder em face da apertada disponibilidade imediata do produto.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	589,74	808,48	774,30	774,85	774,30	769,34	730,32		739,25		745,27		751,07		754,18		↗	O relatório de junho do USDA afirmou, pela primeira vez, que a produtividade das lavouras norte-americanas tem problemas.
Soja-farelo US$/ tonelada	172,20	248,53	237,57	237,19	237,57	237,19	235,36	230,96		230,48	230,55						↗	As dificuldades dos mercados dos cereais continuam afetando este mercado, cuja demanda permanece firme.
Suco de laranja US¢/lb-peso	100,92	123,15	121,76	121,94	121,76		119,57		116,16		114,53		115,92		117,26		→	A previsão da Abecitrus de que a produção de suco concentrado brasileiro em 1996/97 será de 352 milhões de caixas praticamente não teve nenhum efeito sobre o mercado, por ser muito próximo aos 357 milhões de caixas da temporada 1995/96.
Trigo soft red U$¢/ bushel	397,48	568,88	503,34	497,95	503,34		507,52			516,68			516,23		482,27		↗	O plantio de trigo de primavera dos EUA não foi favorável e o trigo de inverno teve safra inferior, diminuindo a produção 4,8%.

Mercado interno

As previsões de mercado foram realizadas no dia 19 de junho e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de julho de 1996. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para maio de 1996. Os preços de junho de 1996 são nominais.

Produtos / Preços	Junho 1995	Maio 1996	1 a 18 junho 1996	12 a 18 junho 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	23,66	24,95	26,18	26,45	→	Mercado estável. Há expectativa de que a produção de algodão em pluma não atinja 350 mil toneladas. Mesmo assim, as cotações internas não sobem mais devido às pesadas compras de produto importado, enfraquecendo o mercado. Desde maio, 65% das 144 mil toneladas registradas pela BM&F foram de algodão importado ou nacionalizado.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	28,15	34,23	34,00	34,00	→	O mercado ainda é francamente vendedor e no mês de julho o consumo tende a cair devido às férias escolares. As importações da Argentina e Uruguai chegam com menos força que nos anos anteriores. Entretanto, os produtores estão conseguindo vender em ritmo regular e manter os seus preços acima do mínimo.
Boi gordo R$/arroba	23,99	21,11	21,32	21,50	↗	Há uma tendência de alta ligeira em razão de três fatores básicos: a entressafra se aproxima e a produção neste período (confinamento) não deverá ser tão boa quanto a do ano passado. O inverno provoca ligeiro aumento no consumo e as importações da Argentina não estão favorecidas devido ao alto preço do produto daquele país.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	164,53	137,17	130,58	129,00	↘	A colheita avança em ritmo acelerado. O rendimento das lavouras é surpreendente em algumas regiões. O governo anuncia leilões sem qualquer planejamento.

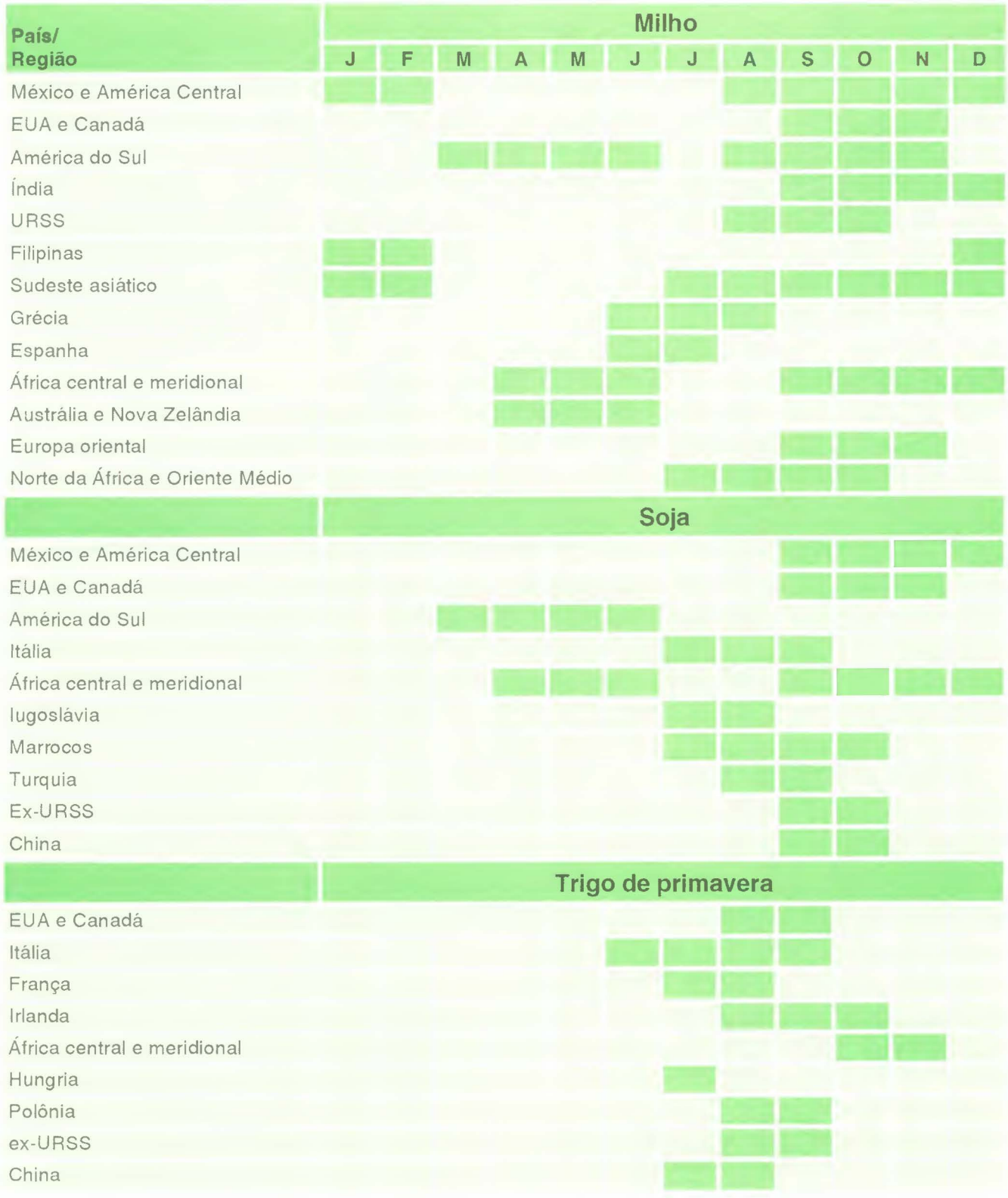
Fontes dos dados brutos: algodão e café — BM&F; arroz, feijão, milho e soja — Bolsa de Cereais de São Paulo; boi gordo — IEA-SP; e frango vivo — APA-SP.
Nota: Todos os preços referem-se ao mercado de São Paulo, capital, exceto os do boi gordo, que são de Presidente Prudente, SP.

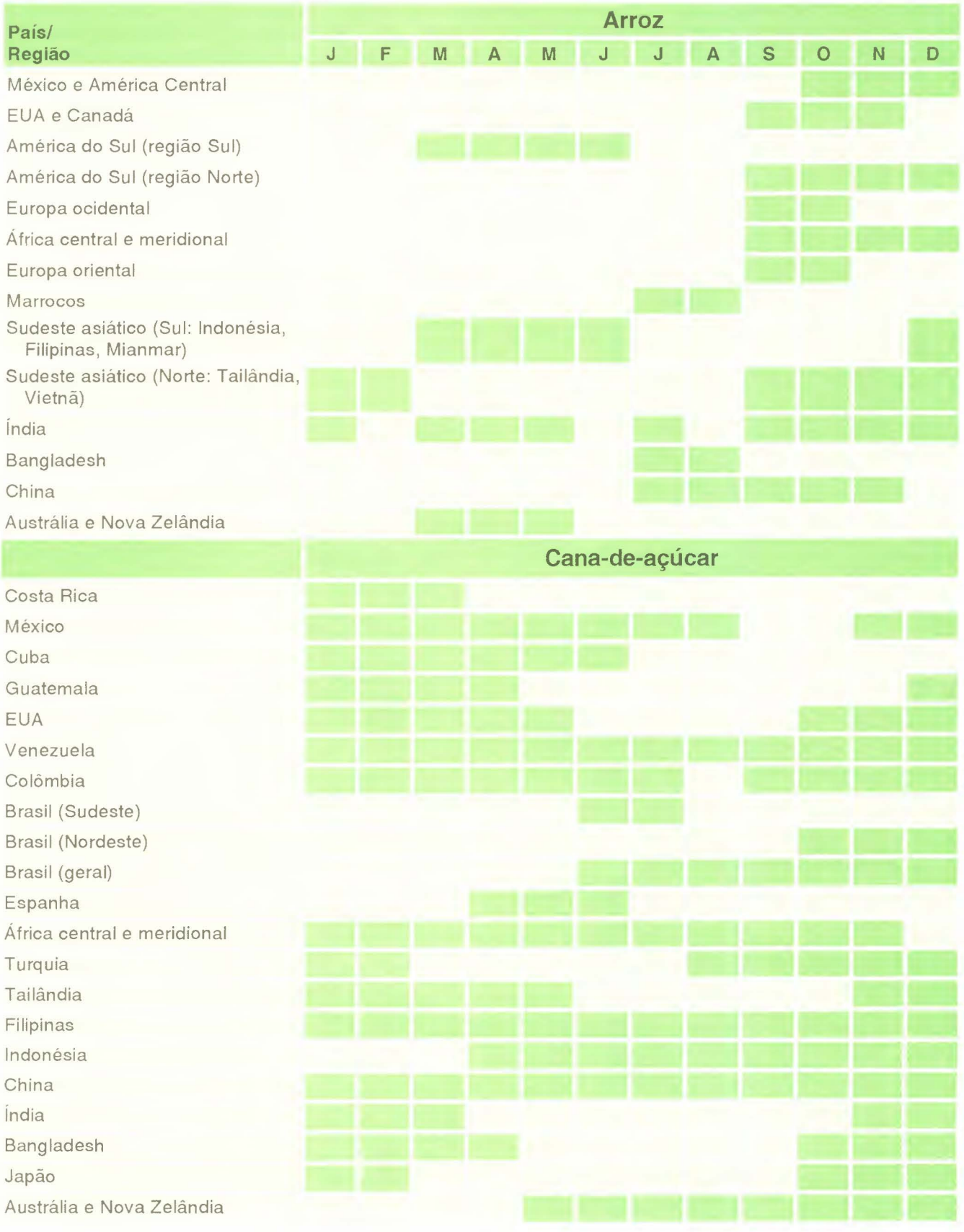
Mercado interno

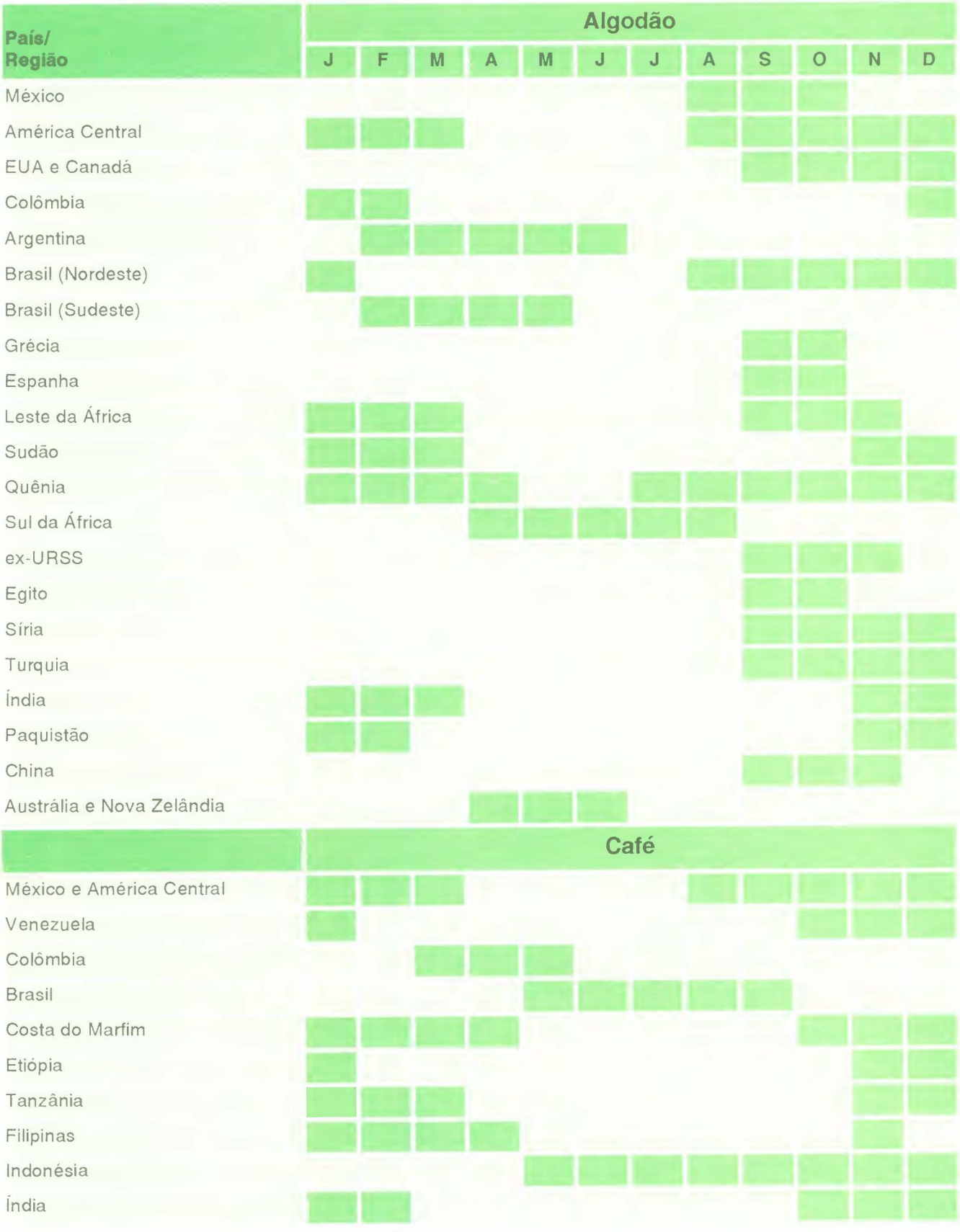
Produtos / Preços	Junho 1995	Maio 1996	1 a 18 junho 1996	12 a 18 junho 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	29,59	46,41	45,50	45,50	↗	O mercado deverá se aquecer em razão de um pequeno recuo conjuntural na oferta no final de junho. Os produtores da 3ª safra, conduzida sob pivô central, estão temerosos de plantar feijão em face das notícias de que o inverno será muito rigoroso. Estes deverão optar pelo trigo ou milho, o que deverá dar um suporte ao mercado da leguminosa mais adiante. A safra do Nordeste é boa mas grande parte da safra é de feijão-macáçar, não consumido no Centro-Oeste do país.
Frango vivo R$/kg	0,60	0,68	0,69	0,69	↗	À medida que o alojamento de pintos de corte vai se adaptando ao novo perfil de custos crescentes, os criadores têm podido forçar o aumento dos preços.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	7,37	9,37	8,92	8,85	↘	O aumento da oferta por conta da entrada da safrinha vem colaborando para desaquecer a tendência de alta das cotações.
Soja-grão industrial R$/60kg	10,92	15,24	14,24	14,11	↘	Com a safra quase toda comercializada as indústrias estão bem supridas e o mercado mundial perdeu o ímpeto altista.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

Calendário agrícola mundial
Época de colheita




País/ Região
Arroz
J F M A M J J A S O N D
México e América Central
EUA e Canadá
América do Sul (região Sul)
América do Sul (região Norte)
Europa ocidental
África central e meridional
Europa oriental
Marrocos
Sudeste asiático (Sul: Indonésia, Filipinas, Mianmar)
Sudeste asiático (Norte: Tailândia, Vietnã)
Índia
Bangladesh
China
Austrália e Nova Zelândia
Cana-de-açúcar
Costa Rica
México
Cuba
Guatemala
EUA
Venezuela
Colômbia
Brasil (Sudeste)
Brasil (Nordeste)
Brasil (geral)
Espanha
África central e meridional
Turquia
Tailândia
Filipinas
Indonésia
China
Índia
Bangladesh
Japão
Austrália e Nova Zelândia


País/ Região
Algodão
J F M A M J J A S O N D
México
América Central
EUA e Canadá
Colômbia
Argentina
Brasil (Nordeste)
Brasil (Sudeste)
Grécia
Espanha
Leste da África
Sudão
Quênia
Sul da África
ex-URSS
Egito
Síria
Turquia
Índia
Paquistão
China
Austrália e Nova Zelândia
Café
México e América Central
Venezuela
Colômbia
Brasil
Costa do Marfim
Etiópia
Tanzânia
Filipinas
Indonésia
Índia



Fonte: *Foreign Agriculture — Atlas of World Agriculture* — USDA.
Colaboraram neste trabalho: Eliana C. B. L. Viglio e Daise Jaffar de Lima.

NÃO CIRCULA

Receita agrícola e emprego



RUI POLIDORO

A questão agrícola no Brasil deve ser analisada sob a ótica da geração de renda e de emprego. Para fundamentar a assertiva, comecemos com um exemplo.

A nova safra de trigo no Rio Grande do Sul deverá injetar na economia gaúcha este ano uma receita global de R$530 milhões, considerando-se a venda do produto em grão (ao valor de R$180 milhões) e sua transformação em 700 mil toneladas de farinha — que, ao preço de R$500,00 a tonelada, irão gerar R$350 milhões. O Estado deverá obter uma arrecadação de tributos de aproximadamente R$60 milhões, oriundos da incidência do ICMS sobre farinhas, massas, pães e biscoitos.

A previsão é feita com base no preço alcançado pelo cereal no mercado internacional, hoje em torno de R$200,00 a tonelada.

Pela estimativa da Fecotrigo, a produção poderá atingir o total de 900 mil toneladas em uma área cultivada de 550 mil hectares e a um rendimento médio de 1.700kg/ha, ou seja, 564 mil toneladas a mais que na safra passada.

Além da receita a ser gerada, essa ampliação representará emprego para mais 19.900 pessoas somente na lavoura (que absorve 33 mil empregos diretos), sem falar no efeito multiplicador de postos de trabalho na chamada "cadeia tritícola" e na maior utilização de fertilizantes e outros insumos.

O aumento poderia ser ainda maior se não tivesse ocorrido, novamente, o atraso nas providências governamentais em relação ao crédito de custeio.

Nossa maior preocupação agora é quanto à falta de garantias na comercialização, fato que, aliás, tem se repetido nos últimos anos. Nesse sentido, encaminhamos ao novo ministro da Agricultura, Arlindo Porto, a solicitação de que seja liberado um crédito para comercialização da nova safra, sob a forma de EGF ou outros mecanismos como os contratos de opção.

Essa medida é fundamental para evitar eventuais pressões baixistas na entrada da safra, permitindo que os produtores possam aproveitar os bons preços que estão sendo praticados no mercado internacional e, dessa forma, se recapitalizarem parcialmente.

É preciso também que o governo assegure a aplicação dos instrumentos de proteção com relação ao cereal que vier a ser importado, evitando a concorrência desleal. A implantação destas medidas, entre outras, possibilitará o início da efetiva retomada da triticultura.

Mas é imprescindível também continuarmos lutando pela redução do custo-Brasil e por uma revisão da política de garantia de preços mínimos, dando prioridade para o crédito à *propriedade* e não ao produto, privilegiando linhas de *investimento* (correção de solos, modernização de unidades armazenadoras e de máquinas agrícolas), em detrimento dos *custeios*, com adequadas condições de pagamentos.

Temos assistido ao esforço governamental visando a criação de empregos que, embora louvável, não tem tocado no setor agrícola, que poderia, a curtíssimo prazo, alavancar milhares de postos de trabalho. Ao contrário, as políticas governamentais para o setor agrícola têm sido a principal causa do aumento do desemprego nas cidades.

Se considerarmos que o Brasil possui aproximadamente 7 milhões de estabelecimentos rurais, e que, embora ocupando apenas 25% da área agricultável, são as pequenas e médias propriedades que fornecem 70% da produção, imagine-se o retorno econômico e social que teríamos ao dinamizar o setor.

Tudo isso nos permite concluir que, primeiro, é necessário criar empregos simplesmente retomando as condições para manter a mão-de-obra já existente no meio rural, através de programas de política agrícola; segundo, é imperioso expandir vigorosamente a capacidade geradora de renda e emprego no campo através de uma política fundiária, estimulando as formas de associativismo que estão em curso (como os próprios assentamentos) e com a implantação da reforma agrária.

Para que isso aconteça, nossas autoridades precisam reconhecer que o Brasil pode e deve caminhar para uma economia industrializada, mas não pode, por desconhecimento ou negligência, continuar desprezando uma vocação que outros países não têm, que é exatamente a vocação de sua economia primária.

Resta ainda reafirmar a necessidade de apoiar decisivamente o cooperativismo, que constitui, a qualquer tempo e em qualquer situação, poderoso agente transformador da realidade. É um sistema que precisa ser mantido e aperfeiçoado, a fim de cumprir seu papel no processo de profissionalização e competitividade, garantindo os meios necessários ao aumento da produção e da produtividade de seus associados.

Presidente da Fecotrigo (Federação das Cooperativas de Trigo e Soja do Rio Grande do Sul).



ISCA FORMICIDA MIREX S®



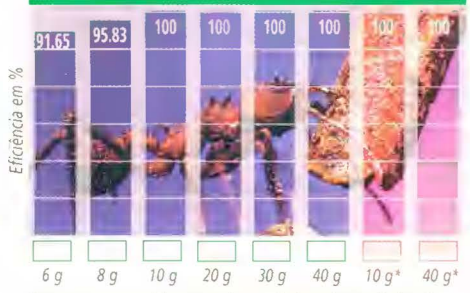


A SUPERISCA

VOCÊ USA MENOS, VOCÊ CONTROLA MAIS.

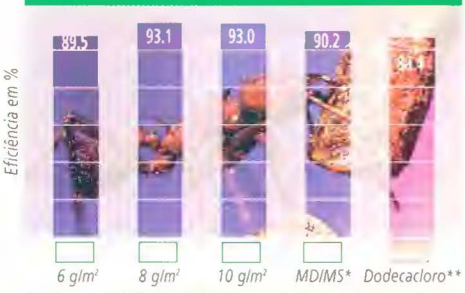
MIREX-S É A ÚNICA ISCA FORMICIDA COM SULFLURAMIDA. É A FORMA MAIS EFICAZ E ATUAL PARA O CONTROLE DAS FORMIGAS CORTADEIRAS. EXIGE MENOR DOSE DE PRODUTO POR APLICAÇÃO E ACABA COM O PREJUÍZO CAUSADO PELAS FORMIGAS EM POUCOS DIAS. É POUCO TÓXICA E DEGRADA-SE NO SOLO EM ATÉ 180 DIAS. COM MIREX-S VOCÊ TEM SEGURANÇA DE CONTROLE E ECONOMIZA PRODUTO E MÃO-DE-OBRA, COM MAIOR PROTEÇÃO AO HOMEM E AO MEIO AMBIENTE.

Performance de MIREX-S em *Acromyrmex spp*, comparada com iscas à base de Dodecacloro.



Dosagem em gramas/ Quenquenzeiro ** Tratamentos com Dodecacloro*

Performance de MIREX-S em *Atta spp*, comparada com iscas à base de Dodecacloro.



** Média de MIREX-S (Sulfl. 0,3%)* *** 10 g/m² de terra solta*

ATENÇÃO
Este produto pode ser perigoso à saúde do homem, animais e ao meio-ambiente
Leia cuidadosamente o rótulo e a bula
Siga as instruções de uso
Utilize sempre os equipamentos de proteção
VENDA SOB RECEITUARIO AGRONÔMICO
ATTA-KILL

ATTA-KILL
Ind. e Com. de Defensivos Agrícolas Ltda

FERTIBRÁS (011) 705 8500

agroceres (011) 264 5189

AgrEvo

Uma empresa de Hoechst e Schering



Quando o Futuro Nasce Gigante