INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA - CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS - VOL. 14 - Nº 3 - 15 DE NOVEMBRO DE 1994 - R$ 5,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



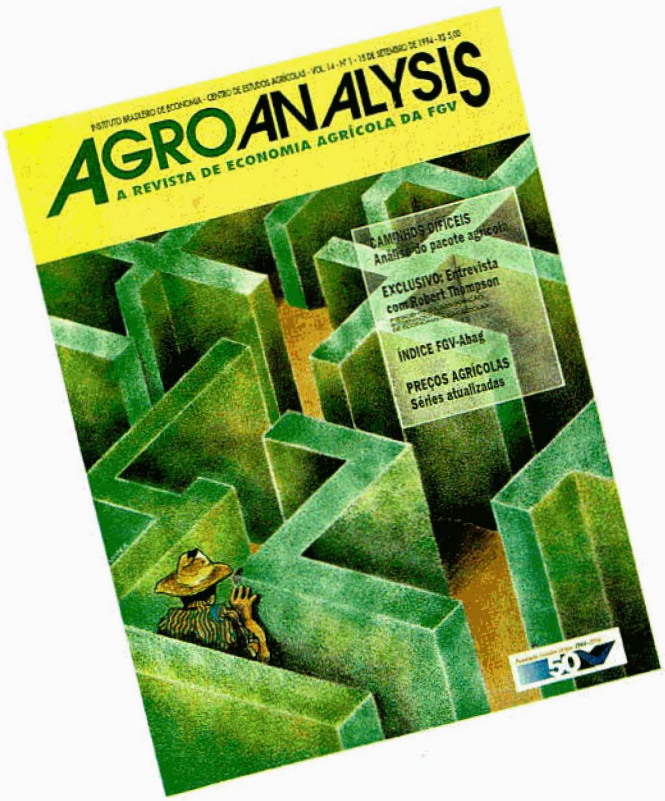
PROGNÓSTICO DA SAFRA DE VERÃO DE 1994/95

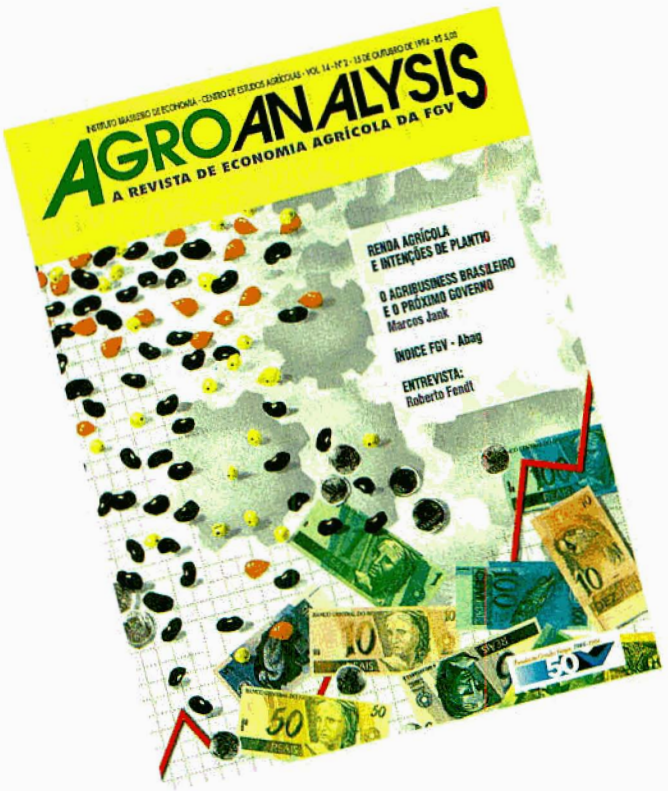
TUDO SOBRE: soja verde, CLB, CM-G e CPR

EXCLUSIVO: entrevista com Maílson da Nóbrega

Fundação Getulio Vargas 1944-1994 50

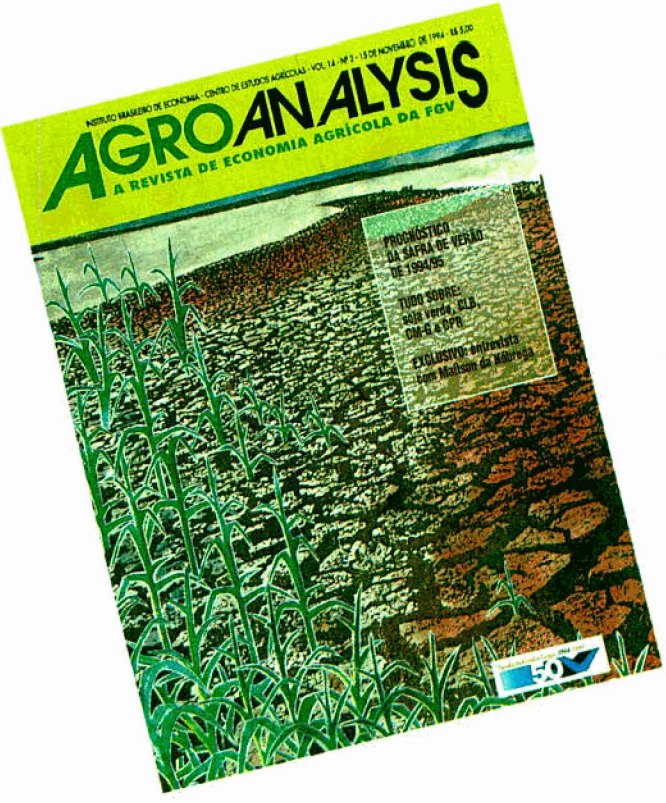
NESTE ÚLTIMO NÚM





ASSEGURE A CONTINUIDADE DE SUA ASSINATURA

RO PROMOCIONAL



Faça já a sua assinatura

Central de atendimento ao assinante — Tel.: (021) 551-0698 — Fax: (021) 551-0948

Garanta o recebimento da edição de dezembro. Fazendo sua assinatura até 30-11-94, você ganha um desconto de 30% sobre o preço de capa.

Preço com desconto — R$ 42,00

Titular da assinatura

Empresa

Endereço (rua e número)

Telefone Fax

Cidade Estado

CEP

Ramo de atividade: . . . . . .

Função na empresa: . . . . . .

Cartão de crédito (preencher, caso tenha sido a opção escolhida)

❑ VISA ❑ American Express ❑ Credicard

Cartão ..... Nº .....Validade ...../.....

AGROANALYSIS

Central de atendimento ao assinante — Tel.: (021) 551-0698 — Fax: (021) 551-0948
Fundação Getulio Vargas — Praia de Botafogo, 190 — 6º andar
Rio de Janeiro — CEP 22253-900

ISR-52 - 1166/86
UP-AC Pres. Vargas
DR/RJ

CARTÃO RESPOSTA

Não é necessário selar

O selo será pago por:

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

20299-999 — Rio de Janeiro

Novas formas de financiar a agricultura



Maílson Ferreira da Nóbrega

Maílson Ferreira da Nóbrega comandou, com rédea curta, a economia brasileira no conturbado período 1988/90, depois de exercer uma longa carreira no Banco do Brasil e no setor agrícola.

Dirigiu as assessorias econômicas do Ministério da Indústria e do Comércio e do Ministério da Fazenda, onde também foi secretário-geral. Foi diretor do European Brazilian Bank, na Inglaterra, e membro do Board *de Governadores do Banco Mundial, do FMI e do Banco Interamericano de Desenvolvimento.*

Maílson realizou diversas viagens de Estado ao exterior, algumas delas para examinar os mecanismos de financiamento da agricultura empregados nos EUA, Canadá, Austrália, França e Japão.

O economista Maílson da Nóbrega, que dirige atualmente uma das mais conceituadas empresas de consultoria empresarial em atividade no país, concedeu esta entrevista exclusiva à equipe da Agroanalysis.

■ *Por que o senhor tem sido um crítico da política de crédito rural?*

— Primeiro, uma repassada na história recente da política agrícola no Brasil. Tenho firme convicção de que o Brasil é o primeiro caso no mundo de país que construiu uma agricultura razoavelmente diversificada e complexa a partir de um único instrumento de política agrícola — o crédito rural. O crédito subsidiado consumia todas as energias do Estado e os primos pobres da política agrícola não ganhavam nada. Era baixa ou nenhuma a prioridade atribuída ao ensino, à pesquisa, à extensão rural, ao seguro agrícola, às obras de infra-estrutura, enfim, às ações estruturais que fariam aumentar a competitividade e a produtividade da agricultura.

Mais grave do que usar o crédito rural para substituir outras políticas foi o primitivismo institucional em que se baseou o funcionamento do crédito rural, durante uns 40 anos no Brasil, com o uso da chamada conta movimento. Mais tarde, criou-se o orçamento sem limite, o que era uma contradição. O Banco do Brasil podia expandir, junto com o Banco Central, suas operações de custeio agrícola e comercialização sem qualquer limite. O limite era a capacidade do Banco do Brasil de atender à demanda dos agricultores junto às agências espalhadas pelo território nacional.

■ *Em que sentido o crédito rural funcionava como uma política compensatória?*

— Bom, durante o período em que as taxas eram subsidiadas, o crédito rural funcionou como mecanismo de compensação de custos da agricultura brasileira. A agricultura era penalizada pela política de substituição de importações, pela defasagem cambial, pelo controle de preços e tudo isso se compensava através do financiamento subsidiado. Tudo se compensava com o mecanismo de crédito rural que serviu, inclusive, para a sustentação de políticas de estabilização de renda no longo prazo, como é a política de preços mínimos.

■ *Qual foi o legado da política de crédito rural subsidiado?*

— O sistema de crédito rural produziu, inegavelmente, uma agricultura diversificada, sem mencionar a expansão da fronteira agrícola. Suspeito que isso se conseguiu a um custo social elevadíssimo e pode-se dizer que o crédito rural colaborou com uma partezinha, para não dizer outra coisa, do processo de concentração de renda no Brasil. Por outro lado, também gerou enormes distorções. Além da concentração de renda, foi responsável pela dependência perigosa que a agricultura passou a ter do governo. No entanto, é preciso reconhecer que isso não deixa de ser um reflexo da própria crise, da descapitalização do setor e dos controles de preço exercidos sobre a agricultura. Foi reflexo também da inflação que, como se sabe, atinge particularmente dois segmentos da sociedade, que são os trabalhadores e a agricultura. Isso porque a agricultura tem poucos mecanismos de convivência com a inflação, sobretudo diante desse processo de inflação elevada que vigorou nos últimos 15 anos.

■ *Como se pode corrigir o sistema de financiamento à agricultura?*

— A maneira de corrigir é gerar a consciência de que o modelo precisa mudar. Esse foi um trabalho iniciado pela Comissão de Financiamento da Produção (hoje Conab). Nós fizemos um grande seminário no Rio de Ja-

neiro, do qual participou a FGV. Naquela época — me lembro até que o Tito Ryff estava lá —, trouxemos gente de todo o mundo para mostrar como era o sistema de crédito rural em outras partes. É impressionante como esse trabalho produziu pouquíssimos resultados e até hoje, passados cerca de 15 anos, grande parte das lideranças do setor rural, particularmente a UDR, continua achando que a solução é a recriação do sistema de crédito rural que prevalecia naquela época. Faço ressalva à Sociedade Rural Brasileira e outras lideranças do setor que têm uma posição diferente, alinhada com a mudança.

Para consertar o sistema, é preciso coibir esse desejo de volta ao passado. Houve até um ministro da Agricultura que colocou isso como uma coisa do seu período. Ele se realizaria se conseguisse construir dois pilares dentro do Ministério da Agricultura: a restauração da conta de movimentos do Banco Central no Banco do Brasil e a equivalência em produto, outra praguinha que começou a nascer a partir de dois, três anos atrás.

■ *Qual a sua opinião sobre a equivalência-produto?*

— A equivalência-produto nada mais é do que uma demanda que nasce na agricultura com o objetivo de conviver com o processo inflacionário. É a indexação dos agricultores. Eu acho que os líderes modernos da agricultura não podem se deixar contaminar por esse vírus. Eu sou radicalmente contra essa história de equivalência-produto, e ela é tão interessante para os políticos que tem até candidato a governador usando isso como instrumento de campanha. É sinal de que dá voto. Ora, na verdade, estamos vivendo uma longa agonia desse processo, essa longa agonia que já dura 15 anos. Nesse período o governo usou de tudo para esticar a vida do instrumento: criou a correção monetária parcial nos empréstimos agrícolas, depois a correção monetária integral e, em seguida, passamos ao racionamento do crédito. É impressionante como todos esses processos de convivência com essa falência do sistema não conseguem convencer gente importante de que o sistema tem que ser reconstruído. Todos os anos ainda se espera que o governo baixe o pacote agrícola, dizendo quanto é que vai ter de crédito. As pressões são tão grandes que o governo agora cometeu um grande retrocesso nesse atual pacote agrícola. Tenho razões de sobra para ser contra a equivalência-produto e lamentei profundamente quando li todo esse pacote agrícola, porque a equipe econômica que está no Ministério da Fazenda busca mostrar que abraçou as teses de mercado, que se convenceu de que o modelo intervencionista se extinguiu, mas, de repente, eles voltam com o que tinha de pior nos pacotes agrícolas — a questão da equivalência-produto. O subsídio implícito desse pacote agrícola é imenso. Eu acho que foi um equívoco.

... passados cerca de 15 anos, grande parte das lideranças rurais continua achando que a solução é a recriação do sistema de crédito rural que prevalecia naquela época.

■ *Quais devem ser no futuro as prioridades de inversão do governo na agricultura?*

— Os recursos disponíveis no governo federal são escassos e devem ser aplicados em atividades mais nobres dentro da própria agricultura. É muito importante voltar a prestigiar a pesquisa agrícola, que anda à míngua de recursos. Isso é mais importante do que criar um mecanismo de equalização de juros que pode gerar R$1 bilhão de prejuízo, como é a estimativa mais recente do pacote agrícola. Será que isso é justo? Não é, até porque há um aspecto que vale realçar, e que permeia todo o processo, que é a limitação do crédito rural como instrumento de subsídio. Por suas limitações, o próprio sistema concentra o benefício nos agricultores que têm acesso ao banco, e esses são poucos. Além disso, o crédito tem um potencial enorme de distorção no processo alocativo e cria um clima de atitudes pró-ineficiência e assim por diante. Então, por todas as razões alocativas, sociais, distributivas, de eficiência, de integração competitiva da agricultura brasileira nos mercados mundiais, por tudo isso, não dá mais para prolongar essa agonia.

Acho que todos temos de nos convencer que os escassos recursos de que ainda dispõe o governo federal depois do vendaval da Constituição devem ser reservados a finalidades nobres: o financiamento ao agricultor de pequeno porte, que não tem acesso ao banco, e sobretudo o financiamento, que eu espero generoso, de atividades ligadas ao ensino, à pesquisa, à extensão rural, além de políticas de estabilização da renda do agricultor no longo prazo.

■ *Como a estabilidade econômica pode contribuir para a mudança do sistema?*

— Acho que agora, com o real e a perspectiva de uma estabilidade duradoura da economia e, ainda mais, com a possibilidade de se articular o apoio político para produzir as reformas que darão sustentação ao plano no médio e longo prazos, chegou a hora de mudar. Mudar para valer. Reconstruir um sistema de crédito rural no Brasil que não dependa ou dependa muito pouco do governo, como já estão querendo as lideranças autênticas da agricultura.

■ *Quais os fatores de mudança que estão no horizonte?*

— Tenho a sensação de que estamos no limiar da construção de um poderoso mercado de capitais no Brasil. Depois de várias tentativas artificiais, estamos indo para ele, o mercado que resultará da reforma da previdência social, com a geração dos poderosos investidores institucionais representados pelos fundos de pensão. Os fundos de pensão no Brasil hoje montam a US$345 bilhões, ou 8% do PIB. No Chile eles já representam 60% do PIB. Imaginemos que os fundos de pensão cheguem no Brasil, no espaço de 10 anos, à metade da proporção relativa que eles alcançaram no Chile. Estamos falando de um conjunto de investidores institucionais que disporia de um patrimônio da ordem de US$200 bilhões a serem investidos em papéis do mercado financeiro, incluindo os da agricultura. Essa é uma saída inevitável, porque o Brasil não tem ou-

tra saída, senão reformar sua previdência social, e a reforma da previdência social privilegiará o instrumento fundo de pensão para gerar não só aposentadorias condignas para o futuro, como fontes estáveis de financiamento da economia e também da agricultura. Na minha percepção, a reconstrução de um novo modelo de crédito rural terá que considerar algumas fontes, a principal delas o mercado de capitais.

■ *Que outros mecanismos podem ser desenvolvidos?*

— Tenho a impressão de que se deve explorar mais a idéia do incentivo fiscal, não o incentivo fiscal do passado, mas o incentivo fiscal moderno, destinado a fomentar a poupança na agricultura. Nesses estudos que fizemos no início da década de 80, examinamos o sistema australiano, que é o *income equalization deposit*, pelo qual o agricultor paga tanto menos imposto de renda quanto maior for sua taxa de poupança financeira. Isso é colocado num fundo, que na Austrália serve ao financiamento a longo prazo no Primary Industry Bank of Australia. Depois de longa discussão interna no governo brasileiro, essa idéia deu origem a um projeto de lei que foi para o Congresso Nacional criando a caderneta de poupança incentivada, vinculada ao imposto de renda. Infelizmente, esse projeto esbarrou no Congresso em visões corporativistas e antigas do crédito rural, mas acabou se transformando em lei no governo Collor. Há pouco me disseram que foi uma lei que não pegou. Ela foi regulamentada de tal maneira que não nasceu o sistema. Eu acho que é hora de revisitar esse tema e verificar a possibilidade de reativar a idéia da caderneta incentivada via imposto de renda. Tenho a impressão de que a própria estabilidade econômica vai desempenhar importante papel na geração do novo modelo de crédito rural para a agricultura.

Acho que o sistema financeiro deve ser uma área a se engajar na agricultura não mais de forma compulsória — esse é outro equívoco que temos que corrigir. Acho que temos que pensar alto nesse ponto, pensar em quais seriam os mecanismos de financiamento da agricultura que poderiam nascer no mercado de capitais vitalizados pela reforma da previdência social.

■ *Não seria indispensável o investimento do governo em atividades como a irrigação?*

— Deixa eu citar aqui uma experiência minha. Em 1984 eu fui com um grupo de governadores do Nordeste e outros funcionários do governo ao Oeste americano para visitar projetos de irrigação. Voltei de lá deprimido, porque sentia que tínhamos condições de fazer algo muito parecido e não podíamos, exatamente pelas distorções de nosso sistema. Mas me chamaram a atenção duas coisas: primeiro, que o distrito de água lá no Oeste americano é uma cooperativa de agricultores. Os distritos de água aqui são gerenciados por funcionários públicos que levam 50 anos e não conseguem emancipar os participantes. Segundo, que o governo não financia esse tipo de atividade lá. Só a Califórnia, naquela época, irrigava 4,5 milhões de hectares — quatro vezes a área irrigada do Brasil nos idos de 1984. Na agricultura irrigada dos EUA, o governo fornece os aquedutos e os canais centrais, e as partes de irrigação em cada distrito foram financiadas nos mercados de capitais. Cada distrito daqueles lançou papéis de 25 anos que foram adquiridos com algum incentivo fiscal e isso financiou os projetos de irrigação, sem nenhuma dependência do governo, apenas com o trabalho de orientação do Bureau of Reclamation, que foi o órgão orientador de todo aquele processo de irrigação impressionante do Oeste americano, envolvendo 17 estados da região.

... estamos falando de um conjunto de investidores institucionais que disporia de um patrimônio de U$S200 bilhões a serem investidos em papéis do mercado financeiro, incluindo os da agricultura.

■ *O senhor é otimista com relação à possibilidade de a agricultura se tornar independente do financiamento oficial?*

— Tenho esperança de que vamos reconstruir ou construir um modelo novo de crédito rural no Brasil e isso será um passo fundamental para a recriação ou o revigoramento de outros instrumentos de política agrícola no país. O Brasil está mudando. A agricultura moderna no Brasil é aquela que não depende do crédito rural. Basta ver que com apenas 20% das ofertas de crédito rural oficial de 10 anos atrás o Brasil vem produzindo grandes safras. O setor privado encontrou maneiras de se autofinanciar com os fornecedores de insumo, com a agroindústria, com os bancos que pré-financiam a exportação. Estamos vendo surgir no Brasil um agribusiness vigoroso, competitivo, que será um elemento adicional de estímulo não só ao crescimento da agricultura, mas à criação de mecanismos saudáveis, permanentes, não-oficiais de financiamento. E por que não dizer, a visão moderna dos modernos líderes da agricultura. Há um trabalho intenso a fazer ainda dentro do governo e no Congresso Nacional, mas tenho a impressão de que essa onda de modernização crescente vai terminar se impondo na agricultura. Já vemos sinais disso: um segmento moderno, competitivo, que se financia sem sobressaltos, sem precisar pedir a políticos, num sistema competitivo dentro do próprio setor privado, com um mínimo de dependência, de preferência nenhuma do governo federal. Estou convencido de que estamos nessa direção.

■ *Neste setor de agricultura mais comercial como é que o senhor vê hoje o papel das bolsas de mercadorias?*

— Na minha percepção, as bolsas não têm se expandido no Brasil. Acho que há uma razão básica — a instabilidade macroeconômica que tem caracterizado os últimos 15 anos. É muito difícil operar futuros em commodities num regime instável de políticas de câmbio erráticas como tem sido o caso brasileiro. Em segundo lugar, a tributação. A maneira como o ICMS incide nas transações de bolsa de mercadorias, o grande potencial de sonegação que ainda persiste, a existência de alíquotas interestaduais diferenciadas, tudo isso dificulta muito o funcionamento das bolsas de mercadorias. Em terceiro lugar, o governo ainda não despertou para as vantagens das bolsas, mesmo porque até bem pouco tempo o governo cumpria a função das bolsas de

mercadorias, com sua generosa política de preços mínimos, que comprava e financiava sem limites. Hoje, com estabilidade e com a percepção crescente de que o modelo tem que ser reconstruído, minha sensação é de que as operações em bolsa vão se expandir. Creio que não seria interessante para o Brasil se integrar mais nas bolsas internacionais, e sim fortalecer uma bolsa nacional; acho que há espaço na agricultura brasileira, na economia brasileira, para a existência de uma bolsa brasileira. O Brasil hoje é um dos países mais adiantados, senão o mais adiantado dos países em desenvolvimento em mercados futuros de toda natureza. É isso que tem permitido a criação de um mercado interbancário crescentemente sofisticado e a sofisticação também crescente dos mercados de derivativos no Brasil. Portanto, temos nível de sofisticação, profissionalismo e capacidade técnica para desenvolver uma bolsa de futuros no Brasil. O papel dela é atuar como sinalizadora de preços e como instrumento de *hedge*, além de permitir um conforto maior para os bancos no financiamento da atividade agrícola.

Em resumo, acho que o setor rural brasileiro, ao invés de ficar tentando reconstruir o mecanismo antigo, deve exercer o *lobby*, no bom sentido, sobre os governos estaduais para que eles busquem uma tributação adequada para a agricultura, especialmente para viabilizar os mercados futuros. Em certa ocasião, demos algumas sugestões à Bolsa de Mercadorias & Futuros para a criação de um crédito que funcionaria como prêmio à realização de operações na BM&F. Quando o contrato fosse liquidado no físico, o adquirente teria um crédito presumido que seria um prêmio, e provamos que, através desse mecanismo, seria possível, inclusive, reduzir o potencial de sonegação.

Tenho a impressão de que, da mesma forma que está havendo a integração das bolsas de mercadorias no Mercosul, vai ocorrer um movimento de integração das operações de futuros de commodities. Pensando alto é até possível que as operações de futuros sejam centralizadas no Brasil, por que não em São Paulo?

■ *O que pode ser feito em relação ao pequeno produtor?*

— Quanto ao pequeno produtor, vi um artigo outro dia, criticando o programa do Fernando Henrique, não me lembro de quem, mas é um artigo com o qual concordo porque mostra que o programa do Fernando Henrique apresenta um dualismo inexistente na agricultura brasileira. De um lado, uma agricultura atrasadíssima e do outro uma agricultura modernísima. Não, eu acho que não há esse dualismo na agricultura brasileira e que as políticas agrícolas têm que levar em conta os vários segmentos que compõem nossa agricultura. Há segmentos que já se modernizaram do tipo laranja, soja, avicultura, cafeicultura, fruticultura, inclusive no Nordeste. Hoje o Nordeste fez a primeira exportação de aspargos para a Europa, de 50t, é um sinal de que há saída para a região nordestina, especialmente na agricultura e na agricultura intensiva de capital, como é o caso da fruticultura e dos hortigranjeiros. Acho que tem que haver campo para esses segmentos. No caso do pequeno produtor, tenho a impressão de que durante algum tempo a política deverá ter caráter assistencial e social. Isso existe em qualquer lugar. Se você chegar hoje nos EUA, verá uma instituição conhecida como Farmer's Home Administration (FrHA), que cuida exatamente dos segmentos menos favorecidos da agricultura americana. Para o pequeno agricultor o que conta mesmo é o orçamento da União, e creio que ainda durante muito tempo, especialmente na região nordestina.

Acho que é hora de revisitar esse tema e verificar a possibilidade de reativar a idéia da caderneta incentivada via imposto de renda.

■ *Qual o papel do Banco do Brasil no novo modelo?*

— O Banco do Brasil tem um papel inegável nesse novo modelo. Ninguém pode jogar fora a experiência secular do Banco do Brasil na agricultura. Nem a capilaridade proporcionada por sua rede de agências para a disseminação do crédito rural, e até uma certa mística que se criou em torno do Banco do Brasil sobre seu papel no financiamento da agricultura. A caderneta de poupança rural (a caderneta verde) foi uma das compensações do Banco do Brasil pela perda da conta de movimento. Não fosse esse instrumento, a situação do financiamento da agricultura teria sido caótica após 1986/87, quando o sistema do crédito subsidiado entrou em colapso. O Banco do Brasil continuou sendo um importante financiador da agricultura. É claro que tem que rever uma série de práticas operacionais. Seu papel inclusive pode ser inovador. Exemplo disso é a cédula de produto rural, criada pelo banco.

■ *O senhor acredita no sucesso da cédula de produto rural do Banco do Brasil e de outros mecanismos semelhantes que estão surgindo por iniciativa do setor privado?*

— Acho que a cédula é um mecanismo engenhoso e que agora tem campo para colocação: primeiro nos fundos de commodities e, mais à frente, no novo mercado de capitais. Ela pode exercer o papel que o *warrant* nunca conseguiu exercer no Brasil. Enfim, eu não conheço a fundo como funciona a cedula. Andei examinando a idéia no seu início, mas o importante é que é uma demonstração de que é possível criar um instrumento de dívida para financiar a agricultura, com sua colocação a custos competitivos no mercado financeiro e de capitais. É uma demonstração de que a agricultura pode gerar dentro de si própria, em associação com sistemas financeiros e organizações como os mercados futuros, fontes estáveis de financiamento a custos compatíveis. É claro que os custos são altos hoje para todo mundo, mas estamos numa fase de transição. Qualquer pessoa de bom senso sabe que as taxas de juros praticadas hoje no Brasil se justificam neste momento particular da vida nacional. Elas não podem ser uma coisa permanente.

CARTAS

Foi com grande satisfação que tomamos conhecimento do retorno da revista *Agroanalysis*, na qual já tive a honra, ainda como servidor público, na Conab, de colaborar com algumas modestas matérias.
Infelizmente, em função de compromissos de viagem a trabalho, não pudemos comparecer ao evento de relançamento desta prestigiada publicação, que vem em hora oportuna e muito nos alegra.
Aproveitamos o ensejo para expressar votos de pleno sucesso neste novo empreendimento, colocando-nos à disposição para qualquer colaboração que porventura possamos prestar aos colegas da *Agroanalysis*.

Carlos Cogo
Agriplan-Planejamento Agropecuário Ltda. Porto Alegre, RS

Parabenizo a Direção da Fundação Getulio Vargas e especialmente o Instituto Brasileiro de Economia, através do seu Centro de Estudos Agrícolas, pelo relançamento da revista *Agroanalysis*.
A revista é elaborada por técnicos altamente capacitados, que apresentaram um primoroso trabalho nos dois primeiros números, através de informações claras e objetivas, com grande repercussão na imprensa e, principalmente, nos meios acadêmicos nacionais. Parabéns.

José Francisco Filho
Chefe do Centro de Estudos de Empresas
Fundação Getulio Vargas
Rio de Janeiro

Por compromisso assumido na mesma data, não pude compartilhar o sucesso do relançamento da revista *Agroanalysis*, parabenizando-os pela maravilhosa iniciativa.

Ataide Alves
Secretário Executivo
Serviço Nacional de Aprendizagem Rural. Brasília, DF

Nota

Na edição de outubro, por equívoco, não creditamos a autoria do esquema gráfico descritivo do processamento de suco cítrico, publicado na página 20. A autora do gráfico é Elizabeth Steger, cujo estudo Trinta Anos de Desenvolvimento em Processamento de Citros foi divulgado pela *Revista Técnico-Científica de Citricultura, 2*, 1990.

A Redação

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

AGROANALYSIS

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

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 e copy), 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), Virginia Wanick Vieira (algodão, borracha, cacau).

Colaboradores:
Adib Jamil Amim, Lucio Junqueira Campos (estatísticas de preços), Rubens de Mello Nogueira Abdelhay (índice FGV/Abag), Ana Célia Junqueira Campos, Edmilson Pereira Conceição, Edna Frias de Souza, Deise Jaffar de Lima e Mário Augusto Rodrigues Martins (apoio técnico).

Estagiários:
Ana Paula Grether de Mello Carvalho, Lucimara Brant Pessoa.

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

Divisão de Gestão da Informação (DIGI)
Diretor: Moacyr Antonio Fioravante

Editora da FGV
Chefe: Francisco de Castro Azevedo
Coordenação editorial: Cristina Mary Paes da Cunha
Editoria de texto: Clóvis Mendes de Moraes, Luiz Alberto Monjardim, Maria Lucia Leão Velloso de Magalhães.
Editoria de arte: 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.
Comercialização: Juarez Nery de Souza e Valéria Oliveira Santiago.
Vendas de assinatura: José Milton Gondim, Paulo Appolinário.
Vendas avulsas: Edna Kumakola
Publicidade:
Belo Horizonte — MG: Tel. e fax: (031) 224-9534; Brasília — DF: Tel. e fax: (061) 577-4883; Porto Alegre — RS: Tel. e fax: (051) 249-7056; Recife — PE: Tel. e fax: (081) 465-1851; Ribeirão Preto — SP: Tel.: (016) 625-9639 – Fax: (016) 625-0521; Rio de Janeiro — RJ: Tels.: (021) 252-8720 e 252-9074 – Fax: (021) 221-5984; Salvador — BA: Tel. e fax: (071) 351-1784; São Paulo — SP: Tel. e fax.: (011) 524-1174.
Livrarias — Rio de Janeiro: Livraria J. Carneiro Felipe — Praia de Botafogo, 188 — Tel.: (021) 536-9105
São Paulo: Livraria Faria Lima — Av. Nove de Julho, 2.029 — Tel.: (011) 281-7875.
Editora da Fundação Getulio Vargas — Serviço de Vendas: Praia de Botafogo, 190 s/607 CEP 22253-900 — ou Caixa Postal: 62.591 — CEP 22257-970 — 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 de honra: 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: Aldo Baptista Franco, Celina Vargas do Amaral Peixoto, Eliezer Baptista, Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Luiz Fernando da Silva Pinto, Manoel Fernando Thompson Motta, Manoel Pio Corrêa Jr., Marcílio Marques Moreira.

Suplentes: Alfredo Américo de Souza Rangel, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque, Eugenio Emílio Staub, José Luiz Miranda, Oswaldo Antunes Maciel, Pedro Leitão da Cunha.

Conselho Curador

Presidente: Theodoro Arthou

Vice-presidente: Paulo de Tarso Leal

Vogais: Abgar Renault, Associação de Bancos do Estado de São Paulo, Banco Credit Commercial de France S.A., Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Diogo Lordello de Mello, Domingos Marques Grêllo, Edmundo Barbosa da Silva, Estado de Minas Gerais, Estado de São Paulo, Gilberto Duarte Prado, Gilberto Ulhôa Canto, Heitor Chagas de Oliveira, Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), José Ephim Mindlin, Mário Abrantes da Silva Pinto, Mauro Salles (Salles-Interamericana de Publicidade S.A.), Paulo Guilherme Aguiar Cunha (Cia. Ultragaz S.A.), Rubens D'Almada Horta Pôrto, Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Rio de Janeiro.

Suplentes: Antonio Monteiro de Castro (Souza Cruz S.A.), Armando Klabin (Klabin Irmãos & Cia.), Carlos Alberto Lenz Cesar Protásio, Cristiano Buarque Franco Neto (Banco Bozano, Simonsen S.A.), Guilherme Augusto Frering, João Pedro Gouvêa Vieira Filho (Refinaria de Petróleo Ipiranga 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), Sérgio Franklin Quintella, Unibanco — União de Bancos Brasileiros S.A.

Instituto Brasileiro de Economia
Diretor: Julian M. Chacel
Vice-diretor: Antonio Salazar P. Brandão

Banco de Dados-IBRE
Salomão L. Quadros da Silva

Centro de Estudos Agrícolas
Ignez Vidigal Lopes

Centro de Estudos das Empresas
José Francisco Filho

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 Maílson Ferreira da Nóbrega**

6 **Cartas**

8 **Especial: O agribusiness brasileiro e o próximo governo (2ª parte)**

10 **Especial: Os novos sistemas de financiamento das safras**

13 **Conjuntura do agribusiness**

30 **Índice FGV/ ABAG (IABAG) 1994**

32 **IBGE — Síntese estatística**

34 **Oferta e demanda**

36 **Estatísticas agropecuárias**

42 **Panorama agropecuário**

46 **Panorama internacional**

48 **Janela aberta**

Editorial

Carta verde

A safra de verão de 1994/95 já causa preocupação. Em fins de outubro, o plantio estava atrasado em várias das principais regiões produtoras do país em razão da prolongada estiagem que atingia o Centro-Sul.

O resultado da safra ainda não está comprometido. É possível até que, dentro de alguns meses, estejamos a celebrar um ótimo resultado, pelo qual, aliás, todos torcemos.

De qualquer forma, esta será mais uma safra de São Pedro, pois dependerá sobremaneira do retorno imediato das chuvas, para que o plantio possa ser efetuado, e da adequação das condições climáticas ao atraso do plantio, para assegurar um bom desenvolvimento das culturas.

Se é assim, o que o governo pode fazer? Nesse momento, absolutamente nada. Ou melhor, pode torcer, como todo o país, para que chova em quantidade adequada e nas regiões certas.

Como mostramos nas edições de setembro e de outubro, apesar da safra de 1994/95 desempenhar papel estratégico para a própria viabilidade do Plano Real, o pacote agrícola não estimulou o produtor rural. A não-solução das dívidas da agricultura e a manutenção da TR como fator de correção monetária do crédito rural, num momento em que as autoridades forçam a economia a se desindexar, provocaram queda da demanda por recursos para o financiamento da safra.

Por outro lado, a perspectiva de estabilização monetária duradoura trouxe a expectativa de que poderá haver forte aumento da demanda por alimentos e por matérias-primas de origem agrícola. Essa possibilidade, de caráter marcadamente otimista, levou alguns analistas à previsão de que haveria, em 1994/95, alguma expansão da área e, principalmente, melhores tratos culturais, com a utilização predominante de recursos próprios.

A perda da importância dos instrumentos clássicos da política agrícola na definição das intenções de plantio é um fenômeno que não vem de hoje. Porém, por menos que o governo possa fazer para estimular a produção rural e por menor que seja a influência de suas decisões nas intenções do produtor, ainda assim a variação da produção agrícola que pode advir da ação ou da omissão governamental é significativa e de extrema relevância, mormente num período em que alguns vislumbram no horizonte um aumento da demanda por produtos do meio rural.

Nesse sentido, cabe ao governo preservar a credibilidade da política agrícola. E, para esse objetivo, em nada contribui a adoção de medidas cujos frutos esperados precisam amadurecer rapidamente. Por exemplo, a recente e generalizada redução das tarifas de importação objetivando conter as elevações, algumas exageradas, de preços agrícolas. No longo prazo, a redução tarifária é desejável; imediatamente, porém, seus efeitos sobre as intenções de plantio não são nada positivos. Mais grave ainda é a combinação de menores tarifas e a prática de importações de produtos notoriamente subsidiados na origem, sem a devida taxação compensatória, quando de sua internalização. É o caso, apenas para citar dois exemplos, das compras de leite e de trigo.

Mas existem, também, notícias boas a registrar. Estão surgindo no mercado vários títulos cuja finalidade é reunir recursos privados para financiar a atividade agrícola. Para que possam florescer, essas iniciativas sugerem cautela por parte das autoridades.

Durante muitos anos, por força da pressão inflacionária, as autoridades governamentais foram obrigadas a administrar unicamente o curto prazo, deixando de lado questões estratégicas. Esperemos que esses dias estejam por terminar.

O agribusiness brasileiro e o próximo governo (2ª parte)

MARCOS SAWAYA JANK

No número anterior desta revista, elaborou-se um rápido diagnóstico do momento atual do agribusiness brasileiro. Dando continuidade ao tema, levantam-se agora as inevitáveis medidas de reforma a serem adotadas pelo próximo governo e o novo papel que deveria ser desempenhado pelo setor privado.

A inevitável reforma das políticas públicas

As últimas safras foram marcadas pela falência dos mecanismos tradicionais de intervenção do Estado no setor agrícola (preços mínimos, seguro e crédito de investimento, custeio e comercialização). Faltaram idéias, recursos e novas orientações e, ao mesmo tempo, sobraram ministros da Agricultura com velhos discursos, equipes reduzidas e nenhuma solução de fato consistente. Na verdade, os grandes problemas atuais da agricultura deixaram o ministério que leva o seu nome e foram parar no Ministério da Fazenda, no Departamento de Comércio Exterior (Decex), no Confaz, no Ministério dos Transportes, no Itamaraty e em diversos outros órgãos onde o setor tem pouca ou nenhuma influência.

Na verdade, o setor agroindustrial brasileiro, no passado chamado de "futuro celeiro do mundo", trabalha hoje no limite do abastecimento doméstico, sendo que as exportações encontram-se estagnadas há mais de uma década e as importações crescem assustadoramente nos momentos de quebra de safra e/ou aumento de consumo. Para reverter esse quadro, o Estado deveria adotar uma nova agenda de políticas públicas, agora no contexto de uma economia aberta, desregulamentada e integrada em blocos econômicos. São seis os pontos de maior relevância:

• O principal fator para o crescimento do agribusiness é a *estabilidade econômica do país*, obtida através do controle permanente da inflação, da liberdade na formação dos preços e da prática de taxas de juros dentro dos patamares internacionais. A alimentação é a base das necessidades humanas, sendo que temos no Brasil um enorme mercado potencial de cerca de 100 milhões de consumidores que foram parcial ou totalmente marginalizados pela péssima distribuição de renda, problema agravado pela inflação crônica. O agribusiness será, sem dúvida, o setor mais beneficiado por qualquer crescimento da renda *per capita*.

• *Taxa de câmbio*. Este fator, ainda pouco discutido na agricultura, passa a ter importância central num contexto de economia aberta. A sobrevalorização real do câmbio simultaneamente destrói a competitividade das exportações de commodities e torna o produto importado artificialmente mais competitivo, afetando seriamente o agricultor. Isso aconteceu na Argentina a partir de 1991, após o Plano Cavallo, e agora está-se repetindo no Brasil, com o Plano Real: desde 30 de junho último, já se acumularam cerca de 15% de sobrevalorização real do câmbio, o que significa, apenas para a soja, uma perda mensal de receita na exportação estimada de cerca de US$26 milhões. Nesse caso, o maior prejudicado é o produtor, para o qual é repassado o custo do câmbio sobrevalorizado.

• *Reforma tributária*. Os impostos da cesta básica são injustos (os que mais pagam são os mais pobres), elevados (quando comparados internacionalmente), desiguais (uns pagam, outros não) e ineficientes (muitos são do tipo "cascata"). Na exportação, apesar da recente eliminação dos impostos federais, ainda prevalece uma "aberração" inaceitável, que é o ICMS cobrado pelos estados.

• *Política comercial ativa*, via aplicação permanente dos mecanismos legítimos de defesa contra práticas desleais e predatórias de comércio, a exemplo do que faz a maioria dos países desenvolvidos (inclusive contra o Brasil). Assim, os direitos compensatórios contra a importação de subsídios, a legislação *antidumping*, as regras de origem no Mercosul, as salvaguardas e o fortalecimento das regras multilaterais de comércio no Gatt (atual OIC) são precondições fundamentais para o crescimento e a harmonia do agribusiness em uma economia aberta. É preciso deixar de lado a "hipocrisia" do abastecimento de curto prazo e buscar uma verdadeira concorrência leal de mercado de longo prazo.

• *Melhoria da infra-estrutura do agribusiness*: rodovias, ferrovias, hidrovias, portos, energia, telecomunicações etc. A melhor forma de fazê-lo seria através da maior desregulamentação desses setores, quebrando monopólios ineficientes e aumentando a participação do setor privado via privatizações ou parcerias de longo prazo. Grande parte da competitividade do agribusiness brasileiro está hoje seriamente comprometida por serviços ineficientes controlados pelo Estado.

• *Pesquisa básica, normatização e fiscalização.* Este assunto dispensa maiores comentários, pois qualquer observador percebe que a pesquisa agrícola está semidestroçada, as normas e leis estão ultrapassadas e a fiscalização é, via de regra, insuficiente. Este item passa pela inevitável reforma da "máquina" pública, redefinindo onde e como o Estado deve agir.

Estes são os pontos principais. De propósito, deixou-se de lado o crédito rural e os preços mínimos, pois só serão importantes se, infelizmente, o país voltar a um processo inflacionário crônico ou se as taxas de juros do mercado continuarem "astronômicas". Caso contrário, acredito que o financiamento do agribusiness se dará naturalmente via mercado, sendo que a fixação dos preços agrícolas se fará através das bolsas de físicos e futuros.

Vê-se que, em sua maioria, os pontos aqui levantados não são hoje tratados no âmbito do Ministério da Agricultura. Isso mostra que a questão agrícola deve ser encarada de outra forma pelo Estado. As reformas aqui propostas são profundas, podendo ser sintetizadas em poucas palavras: a agricultura moderna não quer "subsídios" ou, em outras palavras, não necessita mais do paternalismo da velha política agrícola. Entretanto, ela precisa urgentemente de um Estado que ao menos não atrapalhe a sua competitividade natural e, para tanto, necessita de políticas econômicas estáveis, não-discriminatórias e igualitárias em termos de Mercosul, além de um aumento de eficiência global via desregulamentação de diversos setores a ela relacionados (transportes, portos etc.).

O novo papel do setor privado

Sem o Estado "interventor", a agricultura só poderá sobreviver com organização, representatividade e negociação em bloco. Nesse sentido, o setor precisa urgentemente passar por um processo de reestruturação. Assim, as cooperativas, o braço econômico do setor, precisam profissionalizar-se mais, definindo claramente e centrando-se unicamente no "negócio" onde são de fato eficientes, inclusive questionando o "guarda-chuva" de ineficiência que são os votos iguais para produtores diferentes (se as cooperativas continuarem "nivelando por baixo", somente ficarão no sistema os produtores menos eficientes).

Os sindicatos e as federações de agricultores (braço político) precisam entender o atual processo de desenvolvimento do país e atuar nos novos temas (câmbio, política comercial, desregulamentação etc.). Para tanto, é imprescindível desenvolver um trabalho técnico de qualidade, baseado em sólidos estudos econômicos que permitam melhorar o diálogo do setor com o Ministério da Fazenda, o Itamaraty, o Confaz etc.

O mais importante, porém, é o desenvolvimento de um braço "contratual" da agricultura, cujo principal objetivo seria analisar e negociar os múltiplos contratos que surgem hoje entre o setor e as indústrias que se situam "antes" e "depois" da fazenda. Nesse ponto, as associações de produtores ocupam papel central, pois têm seu interesse voltado unicamente para uma classe específica de produtores. Elas é que deveriam "negociar" a melhoria dos contratos com as indústrias, buscando centrar-se não tanto em "preços", mas sim em critérios que promovam a eficiência e a competitividade da cadeia agroindustrial como um todo. As câmaras setoriais são um bom caminho para isso.

Por fim, nesse novo contexto surge também a necessidade de "coordenação" de todos os segmentos do agribusiness, intra e entre as diferentes cadeias agroindustriais. Este é o papel das associações de cada segmento (Abia, Andef etc.), e principalmente da Associação Brasileira de Agribusiness, através da qual deveriam estar sendo discutidas e resolvidas as diversas relações de conflito e cooperação do setor. Essa "coordenação" dos interesses do agribusiness ocorre em todos os países desenvolvidos e é o principal fator que explica o papel privilegiado que este setor ocupa nas sociedades mais modernas.

Marcos Sawaya Jank, 31 anos, é engenheiro-agrônomo, M. Sc. em políticas agrícolas e comércio internacional e professor do Departamento de Economia e Sociologia Rural da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" (Esalq-USP).

Os novos sistemas de financiamento das safras

MAURO DE REZENDE LOPES

Com a crise fiscal, o Estado não tem logrado financiar as safras de forma adequada. Os instrumentos de crédito tradicionais, tanto para o custeio quanto para a comercialização, padecem de uma crônica falta de recursos que tem comprometido o atendimento das necessidades da agricultura — de resto um setor que depende de financiamentos, pois tem que imobilizar recursos próprios ou de terceiros por seis meses para plantar e por seis meses para comercializar.

O setor privado respondeu a essa demanda por crédito de forma rápida, criando mecanismos — de certificados ou de contratos — para atender às necessidades de financiamento. Nessa matéria, apresentamos as fichas técnicas de algumas modalidades de crédito privado que podem substituir as formas tradicionais de financiamento com recursos públicos. Esse esforço do setor privado tem sido muito importante para mostrar que a agricultura pode operar com recursos desse setor, de forma independente dos recursos públicos.

A apresentação dos custos de cada uma das modalidades de operação baseou-se nas declarações prestadas pelas empresas que criaram os sistemas. Somente no futuro, quando já se tiver acumulado uma boa experiência com esses papéis, poder-se-á fazer uma avaliação melhor de cada um dos seus custos.

Há, naturalmente, muitos pontos que discutir, mas o mais importante ainda é a questão do risco de preços. Em primeiro lugar, o valor negociado ou o preço de cada papel é de difícil determinação. Os negócios feitos na safra, com produto colhido, devem ter uma remuneração consistente com o diferencial de preços safra/entressafra, de forma a cobrir as despesas de armazenagem, de juros, de serviços nos armazéns, e um prêmio de risco, pelo fato de o agente comprador do papel tomar para si o risco de manter posições em estoques. A determinação desses preços não é isenta de riscos.

Em segundo lugar, os valores negociados ou os preços de cada papel para negócios feitos no plantio para entrega na colheita devem corresponder a uma antecipação dos preços que deverão vigorar na safra. Esses preços antecipados são de difícil determinação e têm riscos inerentes à volatilidade dos mercados agrícolas.

Finalmente, todos esses preços são estimados e negociados entre as partes, pois não dispõem de cotações transparentes nas quais a negociação se possa basear. O processo de "descobrimento" dos preços (que é papel das bolsas e dos mercados futuros) é complicado quando se trata de negócios feitos no interior.

Em matérias subseqüentes trataremos desses temas mais detalhadamente. Vale contudo a advertência de que os riscos de preços são ainda uma limitação desses novos instrumentos, que são de extrema importância para a agricultura. Como todo instrumento, cada um deles deverá passar pelo crivo inexorável do mercado. Se for realmente bom, ficará por muito tempo. Só o mercado atesta a qualidade de um instrumento dessa natureza.

Soja Verde

Nome

Contrato de Compra e Venda de Soja Verde

Modalidade

Contrato mercantil dentro dos códigos comercial e civil. Tipo de contrato de entrega futura. Preços fixos ou a fixar. Admite-se também o sistema de negociação de preços das cooperativas.

Finalidade

Obtenção de recursos financeiros para o plantio da safra. Há modalidades de escambo (troca de produtos) para obtenção de insumos. Substitui o custeio tradicional.

Propriedade

Associação Nacional dos Exportadores de Cereais, cooperativas, indústrias, exportadores etc.

Como operar

O produtor procura uma cooperativa ou uma empresa que esteja financiando "na folha" e assina um contrato de adiantamento de recursos para o custeio. Fixa a quantidade a ser entregue, as características do produto — maturação, teores de umidade, impureza e percentual de quebrados —, o prazo (data) e o armazém da entrega.

Valor

Preço fixo acordado no plantio correspondente à quantidade acordada. Pode haver a modalidade preço a fixar. O preço procura antecipar o preço futuro, na safra. Houve casos de desconto de encargos financeiros, "por dentro" dos preços fixados antecipadamente.

Características

Identifica o estabelecimento rural e a produção. Determina a entrega exclusiva de produto de produção própria. Contrato registrado em cartório. O produtor assina uma confissão de dívida nas condições do contrato e nos termos de quantidade e valor. O contrato contém multa moratória, pagamentos de perdas e danos por inadimplemento (não-entrega do produto).

Custos

Houve inúmeros contratos com desconto antecipado de juros e encargos financeiros. Há menção a custos adicionais de juros e correção em alguns contratos. O adiantamento efetuado pela compradora pode ser acrescido de juros estipulados, inclusive multas. Nos casos dos contratos de algumas cooperativas há descontos do Funrural, retenção para aumento de capital, secagem e despesas acessórias.

Garantias

Fiança prestada por empresa, penhor agrícola e garantias reais pignoratícias de primeiro grau, hipoteca e outras garantias livremente pactuadas (inclusive nota promissória). Há aval de terceiros na nota promissória. O produtor/vendedor (cooperado, no caso das cooperativas) é o fiel depositário do produto (inclusive com prisão civil, no caso de desvio do penhor).

Registro e liquidações

Não tem, nesse caso.

Observações

O risco de preço é do produtor. Há também risco de variação de preço e não-cumprimento do contrato (nesse caso, risco do comprador). O sistema não tem — como nos mercados futuros, onde há depósito de margens — uma forma automática de garantia de cumprimento do contrato. Com preços pactuados em níveis muito baixos (US$7,00, contra um mercado que vem praticando US$10,00, na safra 1993/94, e um preço na colheita de US$12,00), inclusive incorporando custos financeiros descontados dos preços, houve estímulo para o descumprimento da obrigação de entrega. Os riscos e os clientes teriam que ser seletivos. Houve um grande volume de inadimplência nas duas últimas safras.

CM-G

Nome

Certificado de Mercadoria com Emissão Garantida

Modalidade

Contrato mercantil de venda e compra de produtos agrícolas e agroindustriais. Há duas modalidades: o CMDG, Certificado de Mercadoria com Emissão Garantida - Entrega Física Disponível, para quem tem o produto e para venda à vista e entrega física da mercadoria no ato; e o CMFG, Certificado de Mercadoria com Emissão Garantida - Entrega Futura Garantida, para entrega efetiva da mercadoria em data no futuro, com pagamento à vista.

Finalidade

O CMDG é um certificado para venda (e ampla negociação) de mercadorias disponíveis. O CMFG é um certificado para venda antecipada da mercadoria a ser produzida, destinando-se a levantar recursos, seja para o plantio das safras (substitui o custeio), seja para o aproveitamento dos preços remuneradores na entressafra.

Propriedade

Central de Registros S.A.

Como operar

No CMDG o produtor pode fazer a operação com o produto no estabelecimento rural ou admitir o produto no armazém credenciado e o classificar. De posse do certificado de classificação, procura um banco credenciado. O banco faz a fiança bancária, contra garantia real, com base em cadastro e na tradição do produtor. O banco registra o CMDG na Central de Registros e custodia o contrato. O produtor está livre para negociar com o corretor a venda do produto (pois a Central emite o boleto de venda). No CMFG o produtor faz seu cadastro no banco. Com base em limite operacional, emite o CMFG, no qual declara a classificação compromissada da mercadoria, a quantidade a ser vendida, a data e o armazém de entrega do produto, por ocasião da safra. Ex.: emite em 10/94 para vencimento em 4/95, assume o risco de sua produção e declara uma classificação compromissada. O banco dá a fiança bancária (contra garantia real) e registra o CMFG na central. O certificado está livre para negociação em pregão de bolsa.

Valor

O CM-G, CMDG ou o CMFG, é livremente negociado no mercado, com base na qualidade da mercadoria, quantidade, local e prazo de entrega. Quem compra o CMFG discute e pactua os juros a serem embutidos como desconto nos preços, também livremente pactuados no local de entrega.

Características

A emissão é feita por produtor, cooperativa, indústria, ou ainda por detentor de mercadoria, sendo necessariamente registrada na Central de Registros e negociada em bolsa de cereais ou mercadorias. Sua transferência se dá somente por venda mercantil. Nos estados do Paraná, São Paulo, Minas Gerais e Espírito Santo há regime especial de suspensão do ICMS para negócios realizados com CM-G.

Custos

A fiança bancária varia de banco para banco e de acordo com a relação banco/cliente (entre 3 e 4%, no mínimo). Despesas bancárias (variam conforme o banco). Taxas de registro (somente se houver negociação) variam de 0,5% a 1% sobre o valor da operação, para cada parte, vendedora e compradora. Taxa de negociação de 0,5% sobre a taxa de registro para cada parte (se a taxa de registro for de 0,5%, a taxa de operação será de 0,0025%). O seguro agrícola é do produtor. Na Cosesp varia de 1,5 a 19%, conforme o produto. O Proagro tem taxas de até 11,7%. Há também os demais custos de operações agrícolas, quais sejam expurgo, classificação, armazenagem, seguro etc. Há a corretagem em bolsa, no caso de negociação.

Garantias

O certificado é garantido por um banco ou uma seguradora, que afiança a mercadoria negociada.

Registro e liquidação

Central de Registros S.A., *clearing* físico-financeiro, que faz o registro, administra as garantias aportadas pelos vendedores e compradores e liquida os contratos realizados. A liquidação se dá sempre pela entrega efetiva da mercadoria.

Observações

Criado pela Bolsa de Cereais de São Paulo. Nesses certificados, o risco de preços é do produtor (ver caso especial do CMFG), o risco de preços e de produção, do plantio à colheita, é do produtor. Na avaliação do produto, prevalece a concorrência pelo preço no local de entrega e armazenamento.

CPR

Nome
Cédula de Produto Rural

Modalidade
Ativo financeiro, sem incidência do imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro, ou relativas a títulos ou valores mobiliários. Promessa de entrega futura de produtos rurais. Destina-se, portanto, a viabilizar ao setor produtivo a alavancagem de recursos para custear os empreendimentos, através de venda antecipada, à vista, de parte da produção própria.

Finalidade
Emitida por produtores individuais, cooperativas e associações de produtores. Destina-se a alavancar capital de giro para financiar o plantio. Substitui o custeio.

Propriedade
Não tem. Criada pela Lei nº 8.929, de 22 de setembro de 1994.

Como operar
O produtor/emitente deve procurar um banco que opere com a CPR e declarar seu interesse em operar com o título. Os compradores podem ser agroindústrias, exportadores, fornecedores de máquinas e insumos agropecuários e demais investidores, inclusive pessoas físicas. O título é de operacionalidade relativamente simples. A CPR enquanto vincenda é considerada ativo financeiro, sem incidência do ICMS. Requer a realização de seguro contra frustração de safra.

Valor
Valor livremente pactuado entre as partes, de acordo com os preços antecipados de mercado na data da tradição (entrega ao armazém) da mercadoria. O preço pode ser, portanto, livremente ajustado entre as partes, de acordo com o preço praticado nas vendas antecipadas à vista, para entrega futura da mercadoria.

Características
Endossável. Negociável em bolsa e mercados organizados de balcão, com registro e liquidação financeira, autorizados pelo Banco Central. O objetivo é oferecer o título, no mercado secundário, ao sistema financeiro, às seguradoras, às bolsas de mercadorias e de futuros, às centrais de custódia e a investidores no país e no exterior. A rede bancária poderá participar da comercialização com o apoio de investidores como os fundos de commodities. As seguradoras poderão participar nos seguros admitidos, inclusive seguro de garantia ou *performance bond* e o próprio seguro rural. As bolsas e os mercados futuros deverão operar com o título.

Custos
Os custos são do segmento de mercado livre (ou preferencial, se assim for admitido), com juros pactuados entre o banco e os investidores e o emitente/produtor.

Garantias
Hipoteca, penhor, alienação fiduciária e imóveis rurais e urbanos. Inclui o aval de terceiros. Pactuadas entre as partes. Lista de bens vinculados em garantias.

Registro e liquidação
Registro da CPR em sistema de registro e liquidação financeira, administrado por entidade autorizada pelo Banco Central.

Observações
Instrumento padronizado e simples em termos operacionais. Para venda e compra de produtos rurais entre o produtor rural ou a cooperativa e o comprador (indústria, exportador etc.). Admite cláusulas livremente pactuadas. O risco de preços é repartido entre o produtor e o investidor.

CLB

Nome
Commodity Linked Bond (Título Mercantil lastreado por Commodities)

Modalidade
Contrato mercantil de venda e compra de commodity; isto é, com emissão lastreada por commodity. Recebimento à vista e compromisso contratual de entrega física. O CLB é específico para cada emitente ou para grupos de emitentes.

Finalidade
Obtenção de recursos de capital de giro para empresários/fazendeiros, mediante a venda a valores prefixados de qualquer commodity, com entrega futura. Há a possibilidade de contratação da operação por quatro anos, com comprometimento de entrega de 25% do volume total pactuado em cada ano. Substitui o custeio.

Propriedade
Ativos Reais do Brasil (ARB)

Como operar
Grupos de cinco a 20 produtores que reúnam tradição, tecnologia e elevada produtividade formam as chamadas "parcerias em tecnologia e comercialização". O grupo faz contato com uma empresa associada à ARB, a nível local, as chamadas "Commodities da região ..." Definidos o valor de face, os volumes e as garantias, o grupo faz então uma emissão de títulos e a ARB procura colocá-los junto ao mercado secundário. No vencimento dos títulos, o detentor dos mesmos pode optar ou pelo recebimento do produto físico, ou pelo recebimento do valor líquido de custos ou impostos, mandando vender o produto, ou ainda pelo recebimento do principal, mais correção, juros e taxas, de acordo com o que foi pactuado.

Valor
Preço líquido da mercadoria + margem de rentabilidade pretendida + despesas financeiras + custos de emissão, lançamento, captação e gestão geral da operação. Este é o valor de face da CLB a ser pago pelo investidor e a ser resgatado, a cada ano, conforme o prazo pactuado.

Características
Não é endossável. Não tem operação no disponível; é apenas para entrega futura. O título deverá ser oferecido ao mercado secundário, aos bancos de investimento, fundos diversos, seguradoras, financeiras, cadernetas de poupança, mercados de capitais e investidores no país e no exterior.

Custos
Os custos estimados e declarados pela Ativos Reais do Brasil são de 1% de seguros, 1% de fiança e de 3% sobre o valor do título para cobrir as despesas de emissão, lançamento, captação, gestão da operação e marketing (da ARB). A remuneração do capital será TR + juros acordados entre as partes. Os custos finais não são conhecidos com exatidão e podem variar caso a caso. Só na prática serão conhecidos os custos.

Garantias
Fiança e seguro. Por enquanto se solicita uma relação de bens patrimoniais dos emitentes.

Registro e liquidação
Informa a ARB que o título tem registro em *clearing* de mercado organizado de bolsas do país. Será a Central de Registros S.A.

Observações
O risco de preço é do emitente. Se no futuro os preços caírem em relação ao preço que serviu de base para o título, o detentor deverá optar pelo recebimento do principal mais juros. Se o preço no futuro se elevar, o detentor deverá optar por receber o produto. A modalidade de operação em quatro anos contém um prazo muito longo, em que não se sabe como ficarão os preços. Quanto menores as quantidades pactuadas, tanto menores os riscos relativos nos períodos ampliados. Como não é um mercado de futuros, existem riscos de descumprimento da entrega do produto.

Mercado de insumos

Os bons resultados da safra de 1994 foram precedidos por um aumento expressivo da disponibilidade de insumos modernos como tratores, fertilizantes e defensivos. Em 1994 as perspectivas da continuação do movimento parecem bastante concretas.

Persiste a recuperação das vendas

É verdade que, nos casos de fertilizantes e defensivos, as taxas de crescimento dos indicadores são menos impressionantes. Ainda assim, parece que se está diante de uma reversão do ciclo de retração nas aquisições de insumos que se seguiu à redução dos recursos do crédito rural e ao aumento de seus encargos financeiros, a partir dos anos 80.

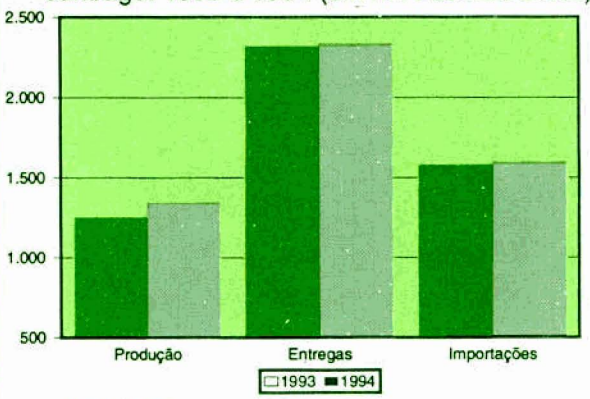
Do lado favorável à reversão do ciclo estão a elevação dos preços recebidos pelos agricultores e a redução do custo dos insumos, configurando uma melhoria na relação de trocas, bem como a menor dependência dos agricultores do crédito rural. Como aspectos negativos podem-se assinalar as perspectivas de um aumento no custo das matérias-primas para fertilizantes no mercado internacional e as incertezas que cercaram a implantação do Plano Real.

Segundo dados do Banco Mundial, entre 1993 e 1994 os preços da uréia aumentaram 25%, os do superfosfato triplo, 18%, e os do DAP (fosfato diamoniacal), 30%. É verdade que esse comportamento refletiu uma recuperação em relação aos valores vigentes em anos anteriores e que foram deprimidos, ao longo de 1993, em função das exportações de países da antiga URSS, necessitados de divisas. Ainda assim é motivo de preocupação, quando se considera que se trata de um insumo essencial para a manutenção dos níveis de produtividade já alcançados pela agricultura brasileira e que o custo das matérias-primas importadas contribuiu para reduzir os custos internos.

O atraso no anúncio do plano para a safra de verão 1994/95 e as dificuldades para a liberação dos recursos do crédito rural também se constituíram em aspecto negativo, sobretudo no caso dos fertilizantes.

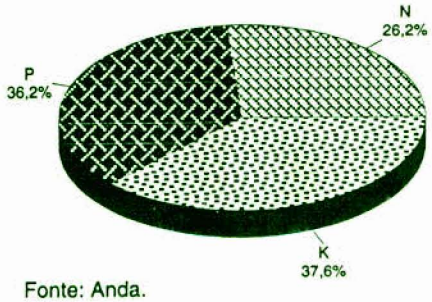
Mesmo assim, o mercado de fertilizantes cresceu em 1994. De janeiro a agosto a produção de fertilizantes se expandiu 7% (ver gráfico 1), mas as entregas se mantiveram estáveis em relação ao ano anterior. O atraso no anúncio da política para a nova safra e a estiagem sem dúvida contribuíram para isso. No primeiro semestre de 1994, a cana-de-açúcar e o café, estimulados pelos preços do mercado internacional, foram, junto com a laranja, os responsáveis pela demanda de fertilizantes. A antecipa-

Brasil — mercado de fertilizantes
Jan./ago. 1993 e 1994 (em mil t de nutrientes)



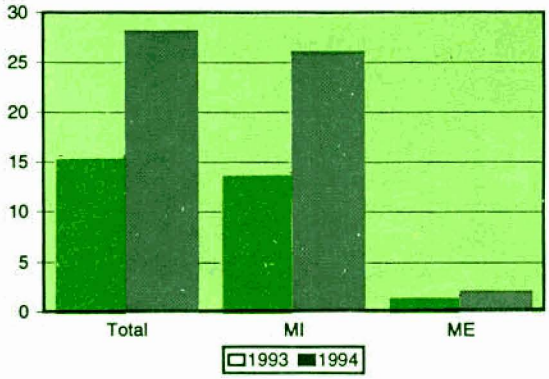
Fonte: Anda.

Brasil — venda de fertilizantes — 1986-93
Participação % segundo nutriente



Fonte: Anda.

Brasil — venda de tratores
Jan./ago. 1993 e 1994 (em mil unidades)

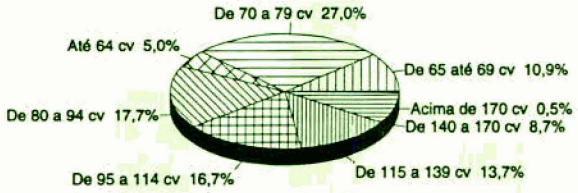


Fonte: Anfavea.

ção das compras para a safra de verão, bastante comum nos últimos dois ou três anos, não ocorreu em 1994.

Brasil — venda de tratores — 1992-94

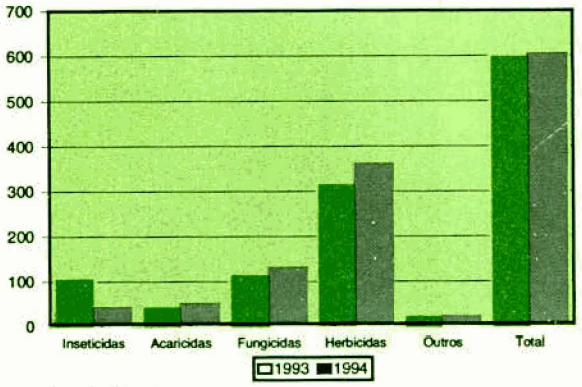
Participação % segundo faixas de potência



Fonte: Anfavea.

Brasil — venda de defensivos

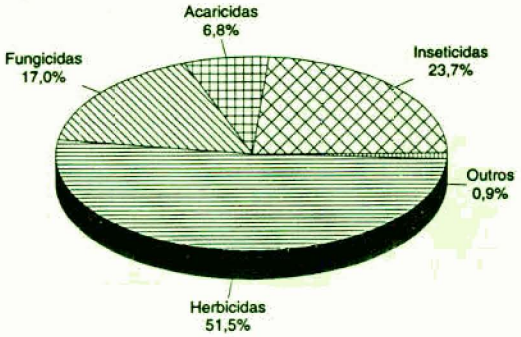
Jan./ago. 1993 e 1994 (em US$ milhões)



Fonte: Sindaq.

Brasil — venda de defensivos — 1986-93

Participação % segundo classe de produto



Fonte: Lindag.

Entre 1985 e 1992, as importações responderam por cerca de 30% da disponibilidade do insumo. Em 1993 registrou-se uma elevação para 43%. Já em 1994, as informações disponíveis mostram que as importações aumentaram apenas 1%. A indústria nacional se mostra dinâmica, com aumento de 7% na produção. Esse número é inferior aos 14% registrados em 1993, mas bem melhor que o desempenho do período 1987-92, quando a produção se reduziu ano após ano.

De acordo com as informações da Associação Nacional para Difusão de Adubos e Corretivos Agrícolas (Anda), o consumo efetivo de fertilizantes em 1993 — 10,5 milhões de toneladas — foi o maior do período 1985-93, tendo aumentado 14% em relação ao ano anterior.

Segundo a lavoura, as quantidades de fertilizante utilizadas se distribuem entre cana-de-açúcar (20%), soja (19%), milho (17%), feijão, café e arroz (6% cada uma), trigo (4%), laranja, algodão e batata-inglesa (3% cada uma). Resumindo, apenas 20 lavouras absorvem 95% dos fertilizantes aplicados. Obviamente a quantidade de fertilizante utilizada se relaciona com a extensão das várias lavouras. Assim, em termos de intensidade de uso, é interessante observar que as lavouras que mais utilizam fertilizante por unidade de área, em média, são: batata-inglesa (1.558kg/ha), tomate (1.251kg/ha), fumo (802kg/ha), cana-de-açúcar (448kg/ha), laranja (356kg/ha) e cebola (311kg/ha).

Regionalmente, o uso de nutrientes se concentra no Centro-Sul, onde se localiza a lavoura mais moderna e dinâmica. Mesmo com o aumento da produção nordestina, resultante do fim da seca, e a conseqüente expansão da área plantada, as vendas de fertilizante aumentaram apenas 4% na região.

Os números disponíveis até agora mostram que as vendas de tratores ao mercado interno aumentaram, no período janeiro-agosto de 1994, 88% em relação ao mesmo período do ano anterior. O resultado é tanto mais expressivo quando se constata que entre 1993 e 1992 as vendas já tinham crescido 55% (ver gráfico 3).

É verdade que esse resultado ainda está longe de superar as vendas da década de 70, quando em um único ano (1976) foram vendidas 75 mil unidades. Entre os fatores que podem explicar os presentes resultados, pode-se citar a própria obsolescência dos tratores existentes nos estabelecimentos agrícolas, boa parte dos quais já superaram a vida útil prevista e, portanto, necessitam ser substituídos. Por outro lado, as novas formas de financiamento — como esquemas de troca por produto — implementadas pela indústria e os recursos do Finame Rural também tiveram papel importante na reativação das vendas de tratores.

Aliás, os recursos do Finame Rural registraram crescimento expressivo, passando de US$28,4 mil no período janeiro-junho 1991 para US$315 mil no mesmo período de 1994.

PROGNÓSTICO 1994/95 DA SAFRA

Quanto ao tipo de máquina colocado no mercado, fontes da indústria afirmam que a demanda se situa em dois extremos: máquinas de menor porte, que seriam absorvidas pelos pequenos estabelecimentos que até há pouco não utilizavam esse tipo de equipamento, e as máquinas de grande porte, destinadas a lavouras como a cana-de-açúcar, caso em que a rentabilidade proporcionada pela recuperação dos preços do açúcar no mercado mundial permite o reequipamento das explorações. Outra fonte de demanda por equipamentos de grande porte é a ampliação do plantio direto. Essa tecnologia requer máquinas mais potentes do que as usadas no método tradicional.

Quanto aos agrotóxicos, um quadro geral é sempre complexo. As informações disponíveis indicam que 1993 também foi um ano favorável e que o faturamento alcançado aumentou 18% no período janeiro-agosto 1994 (ver gráfico 5). Mas deve-se levar em conta que a demanda depende muito do surgimento de condições adversas: as pragas a serem combatidas. Contudo, melhorias dos preços recebidos pelos agricultores contribuem para a melhoria dos tratos fitossanitários, como ocorreu com o café, por exemplo, responsável em boa parte pelo aumento das vendas de fungicidas nos últimos 12 meses. Por outro lado, o fraco desempenho das vendas de antibrotantes (incluídos no item Outros) pode ser atribuído à redução na produção do fumo. Já as comparações intertemporais são sempre dificultadas pelo dinamismo da indústria, na qual sempre surgem novos produtos. Muitas vezes a maior eficiência do produto se reflete em preços mais elevados, porém compensados por um maior poder de combate às pragas.

A consolidação das tendências do mercado de insumos depende muito dos reflexos do Plano Real sobre a agricultura, em termos de um aumento da demanda por produtos agrícolas capaz de sustentar seus preços e portanto de permitir aos agricultores um melhor planejamento de suas aquisições. Nunca é demais recordar que a agricultura brasileira realizou nos últimos anos um intenso ajustamento, racionalizando gastos e aumentando a produtividade. Num quadro de estabilidade econômica, a oferta de alimentos e matérias-primas é fator indispensável à sustentação do crescimento econômico.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

ALGODÃO

Produção maior em 1995

Poucas vezes o cotonicultor apresentou suas intenções de plantio com tanta firmeza e de modo consensual como agora, para a próxima safra da região Centro-Sul do país. O ótimo resultado econômico da safra 1993/94 foi o que mais influenciou a guinada na cultura, com a decisão, tomada em todos os estados, de aumentar em até 30% a área plantada. Haverá algumas oscilações, podendo o aumento ser maior em alguns estados e ligeiramente menor em outros.

Além de sentir-se estimulado pela alta dos preços nos mercados interno e externo, o agricultor considerou encorajadores os estímulos dados pelo governo através das medidas de política agrícola adotadas em meados de setembro. O preço mínimo cobre o custo de produção e o Valor Básico de Custeio está sendo considerado satisfatório, uma vez que terá limite de financiamento de 100%, tanto para míni e pequenos produtores, quanto para médios e grandes. As taxas de juros dos financiamentos do custeio ficarão em 6% ao ano sem TR para miniprodutores, 50% da TR mais juros de 6% ao ano para pequenos produtores e TR mais 11% ao ano para médios e grandes produtores.

Outro fator que também colaborou para o encorajamento foi o retorno da taxação das importações de algodão em pluma, com alíquota de 6%, a partir de 1995. Entretanto, esse procedimento do governo deverá interferir pouco no mercado, uma vez que as importações dos países do Mercosul, como o Paraguai e a Argentina, permanecem isentas de taxação.

No momento, cotonicultores e agricultores em geral vêm encontrando problemas para a realização do plantio de suas lavouras, devido basicamente à intensa e prolongada estiagem que afeta mais especificamente o Paraná, São Paulo e Mato Grosso do Sul, desde meados do ano.

Conforme dados da Organização das Cooperativas do Paraná (Ocepar), estão aumentando no estado, maior produtor, as vendas de sementes para a nova safra, cujo prazo de plantio se encerra dia 20 de outubro. A produção em caroço deverá chegar a 520 mil toneladas, com aumento de 25% em relação à safra passada. O maior crescimento da área plantada, que deverá chegar a 310 mil hec-

tares, é esperado em áreas onde houve grande erradicação de cafezais mais velhos.

Ainda segundo informações da Ocepar, no oeste do estado choveu, a umidade do solo normalizou-se e os agricultores puderam prepará-lo para fazer o plantio. Entretanto, mais ao norte de Maringá, próximo às cidades de Cornélio Procópio, Cambará, Jacarezinho e Santo Antônio da Platina, os produtores já prepararam a terra, mas como ainda permanecia um déficit hídrico, em razão das chuvas terem sido insuficientes para o umedecimento, ainda não se havia feito o plantio até meados de outubro.

Os problemas para a realização do plantio das lavouras têm sido basicamente provenientes da intensa e prolongada estiagem.

Na região de Cascavel, esperava-se um crescimento de área maior do que os 20% inicialmente projetados pela cooperativa local (Coopavel). A área total, agora prevista, deve ficar em 27 mil hectares, o que ainda é muito pouco em comparação com a safra 1990/91, quando a produção reduziu-se, dizimada pelo ataque do bicudo. Na atual safra, as perspectivas são de que haja maior rentabilidade, aliada à produtividade crescente, passando de 185 arrobas/ha para 210 arrobas/ha.

No estado de São Paulo, na região da Cooperativa de Araçatuba, a qual abrange 50 municípios do oeste paulista, a estimativa de aumento de área é de 30%, percentual que predomina no restante do estado, cuja área total deve chegar a 190 mil hectares. Os bons preços da safra passada, que atingiram US$7,5 a arroba, foram determinantes no incremento da área plantada para a próxima safra. O cotonicultor voltou a aplicar na cultura, investindo também em melhor adubagem e calagem.

O estado de Mato Grosso é o que terá maior expansão de área plantada, que deverá alcançar 147 mil hectares, com um aumento previsto de 33%. Com o plantio a ser iniciado em dezembro, utilizando sementes derivadas do cruzamento da "delta pine" com "acala" (trabalho elaborado pela Embrapa de Campina Grande), está-se tornando o estado mais promissor para a cultura no país. Ao contrário do Paraná, que tem apresentado queda de produtividade, clima instável e aumento do uso de fertilizantes, Mato Grosso possui clima quente, menor custo de produção e melhor qualidade do produto, além de não ser afetado por ataques do bicudo.

No que se refere aos problemas encontrados pelos agricultores para o plantio da nova safra, como a seca, verifica-se agora a falta de recursos para o custeio. O algodão, que tem sua época de plantio no Centro-Sul até o final do mês de outubro, encontra-se nessa situação, pois os produtores ficaram aguardando o início das chuvas para iniciarem o preparo do solo. Já foram liberados recursos para custeio de outros produtos, como o milho e o feijão, e são pequenas as perspectivas de que o governo libere elevadas quantias de recursos no mês de outubro. O Banco do Brasil, que é o principal agente financiador da safra, não está conseguindo atender à demanda por crédito, uma vez que, com o início das chuvas na região Centro-Oeste, devem aumentar os pedidos. O banco, juntamente com o governo, está procurando uma saída para contornar essa falta de recursos para o custeio da safra.

Atualmente, o consumo brasileiro situa-se em 830 mil toneladas de algodão em pluma, e a expectativa para a próxima safra é de que a produção seja de 600 mil toneladas. O complemento para suprir a demanda interna deverá ser atendido primeiramente pelas importações dos países do Mercosul e, não sendo suficiente, o algodão poderá vir dos EUA e da África. Neste ano, a China não deverá participar ativamente do mercado internacional, devido à escassez do produto naquele país. Temporariamente, as reformas de livre mercado no setor algodoeiro chinês foram adiadas e a falta de matéria-prima vem pressionando o governo a controlar a produção, distribuição e comercialização do algodão.

Brasil — balanço de oferta e demanda de algodão em pluma
(em 1.000t)

Ano/safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Suprimento	Consumo	Exportação	Estoque passagem
1990	125,2	665,7	86,1	877,0	730,0	110,6	36,4
1991	36,4	717,0	105,9	859,3	718,1	124,3	16,9
1992	16,9	667,1	167,8	851,8	741,6	33,8	76,4
1993[1]	76,4	420,2	495,4	992,0	829,5	7,4	155,1
1994[2]	155,1	483,1	320,0	958,2	830,0	15,0	113,2

Fonte: Conab/Dipla.
[1] Dados preliminares.
[2] Projeção.

No que concerne às importações do produto vindas dos países do Mercosul, em grande destaque aparecem a Argentina e o Paraguai, cujas produções poderão ser incrementadas, uma vez que já superam o consumo interno. No caso do Paraguai, o produto ofertado deverá ser de qualidade superior ao da colheita passada, que foi de fibra curta, dificultando sua comercialização. A safra paraguaia anterior fora prejudicada pelas pragas decorrentes do plantio de sementes alternativas à "reba", que será novamente utilizada para a próxima semeadura. Cerca de 70% do plantio deverão ser feitos com esse tipo de semente, que é a mais antiga na cultura do algodão naquele país.

No mercado internacional, segundo dados do Comitê Consultivo Internacional do Algodão, durante o primeiro semestre do ano, as cotações do algodão apresentaram uma tendência ascendente, em face da intensificação da demanda na Europa e no leste da Ásia, ao passo que a produção mundial tem mostrado ligeira redução. Como conseqüência direta, os estoques mundiais reduziram-se, podendo alcançar um patamar relativamente baixo em relação à demanda.

Em meados do ano, verificou-se um aumento da produção global, mas não o suficiente para atender ao contínuo crescimento da demanda, o que vem sendo creditado à expectativa de desenvolvimento econômico mundial e, por outro lado, debitado a diversos tipos de doenças que deverão impedir o crescimento da área plantada em alguns países produtores.

As estimativas da produção mundial para a safra 1993/94 são de 16,6 milhões de toneladas, ou seja 20% a menos do que o recorde de 1991/92, que alcançou 20,8 milhões de toneladas. O consumo está projetado em 18,4 milhões de toneladas. Para as novas safras de 1994/95 e 1995/96, as estimativas apontam oferta de 18,2 milhões e 19 milhões de toneladas, respectivamente, e demanda correspondente de 19 milhões de toneladas e 19,5 milhões de toneladas.

O complemento para suprir a demanda interna deverá ser atendido primeiramente pelas importações dos países do Mercosul.

Este panorama de aumento maior da demanda em relação à produção e de gradativa redução dos estoques globais deverá causar uma elevação dos preços internacionais (índice Cotlook "A"), dos atuais US$0,57 por libra-peso para algo próximo a US$0,77 por libra-peso, conforme as previsões do CCIA.

VIRGINIA CARDOSO WANICK VIEIRA

MILHO

Milho — prognóstico de safra 1994/95

A produção brasileira de milho, em anos recentes, tem conseguido satisfazer a demanda até com certa folga, em virtude de alguns fatores extemporâneos. Estes fatores seriam, especialmente, o clima favorável registrado nos últimos três anos-safra e a consolidação da segunda safra (ou safrinha) como opção de cultivo de inverno. De uma forma um pouco diferente, mas também importante, o recente afastamento do governo das ações concernentes às importações do produto também teve efeitos benéficos sobre o mercado.

Tradicionalmente, falar-se em cultura do milho implica trazer à mente o quadro típico das lavouras de abastecimento interno: insuficiente apoio governamental, canais tortuosos de comercialização, pequeno porte do produtor e a conseqüente baixa utilização de tecnologia.

Por outro lado, é importante que não se deixe também de observar a imobilidade do governo no sentido de buscar diferenciar as características mercadológicas do milho. Afinal, um aspecto especialmente afeto a este grão contribui para distingui-lo de outras culturas direcionadas ao consumo interno, tais como o feijão, a mandioca e o arroz: seu consumo *in natura* por parte da população é baixo, o que faz com que, diferentemente do observado naqueles três outros produtos, praticamente inexista acompanhamento de seus preços na ponta do varejo. Por isso o aumento de suas cotações quando de uma eventual quebra de safra fica mascarado, na medida em que, para o grande público, é visível somente a elevação dos preços das carnes de pequenos e médios animais e dos ovos.

Assim, a situação do milho é não só *sui generis* devido a esses contrastes, como também delicada, pois hoje dele depende um gigantesco rebanho de suínos e aves de cor-

te, responsável por produção equivalente a cerca de 30% da disponibilidade total de carnes do país.[1] Afinal, sabendo-se que perto de 80% de todo o milho produzido internamente são consumidos sob a forma de ração, fica fácil entender quão estratégica é a sua posição na agropecuária brasileira.

Desde o ano-safra 1991/92, o balanço de oferta e demanda do milho vem acusando a boa influência ditada por colheitas próximas a 30 milhões de toneladas. De fato, considerando-se que, a partir daquela temporada, o consumo vem-se colocando em patamares também ao redor dessa quantidade, o país tem, pelo menos, conseguido colher o suficiente para suprir seus rebanhos. À exceção do ano-safra 1992/93, as tímidas importações realizadas em 1991/92 e em 1993/94 refletiram as necessidades localizadas do produto, especialmente no Nordeste, e explicam-se pelas melhores condições das aquisições à Argentina, em comparação com as compras do cereal armazenado no Centro-Oeste brasileiro (ver tabela 1).

Tabela 1
Milho argentino menos vantajoso
Milho — preços médios ponderados
CIF Nordeste (US$/60kg)

Anos	Procedência Goiás (A)	Procedência Argentina(B)	A/B
1989	10,03	9,27	1,08
1990	9,76	9,62	1,02
1991	9,25	8,96	1,03
1992	9,61	8,91	1,08
1993	10,11	9,28	1,09
1994[1]	8,86	8,89	0,99

Fonte: Abimilho.
[1] Até junho.

Por seu turno, o crescimento paulatino da colheita da segunda safra em estados localizados no Centro-Sul colaborou não só para aumentar a quantidade disponível do produto, como também para amenizar os tradicionais efeitos da entressafra sobre os preços (ver Estatítiscas agropecuárias. *Agroanalysis*, *14* (2), out. 1994). Com isso, o costumeiro efeito altista sobre os preços das carnes alternativas à bovina, determinado pela entressafra desta última, pôde ser parcialmente amenizado, gerando reflexos obviamente favoráveis tanto para os produtores de aves e de suínos, como para os consumidores finais de seus produtos.

Finalmente, a mencionada liberdade à realização de importações de milho por parte da iniciativa privada levou a que o mercado do grão passasse por uma silenciosa e importante mudança. Isso porque esse novo *formato* de política comercial passou a implicar maior atenção quanto à qualidade do produto, detalhe ao qual o modelo até então vigente de compras estatais não concedia espaço. Por tabela, a entrada de milho argentino de boa qualidade no mercado brasileiro, ao ressaltar as deficiências do produto nacional, tornou os consumidores mais exigentes, exigência esta que vem influenciando a própria cultura nacional, forçando-a a elevar a qualidade do seu produto. Afinal, por mais que se possa adquirir o grão à Argentina, aquele país nunca o terá em quantidade suficiente para suprir a necessidade total brasileira,[2] que já rompeu a barreira de 30 milhões de toneladas.

Em conseqüência, vem-se notando uma intensificação nos programas de repasse de sementes aos agricultores por parte das indústrias voltadas para o fabrico de produtos derivados de milho destinados à alimentação humana. No caso, os plantadores recebem o insumo adequado às necessidades da indústria, que busca assim aprimorar a qualidade de seu produto final. Ou seja, a agroindústria do milho procura driblar as deficiências qualitativas do grão obtido a partir das sementes cujo desenvolvimento genético visa prioritariamente ao aumento do rendimento físico e da precocidade. Trata-se, portanto, de movimento da maior importância, na medida em que traduz interesse simultâneo na cultura em si e na expansão do consumo humano de derivados de milho. Restaria, apenas, agregar a essa política a praxe de pagamento diferenciado pelo produto de melhor qualidade, hábito ainda desconhecido por parte das indústrias adquirentes.

Quanto aos recursos oficiais para o financiamento da safra 1994/95, os valores básicos (VBC) divulgados pelo governo mostraram-se iguais ou superiores, em termos reais, aos da safra precedente no caso das duas últimas faixas (ou seja, as mais relevantes), muito embora tenham sido todas inferiores aos valores de 1992/93 (ver tabela 2). Observe-se, ademais, que, em 1993/94, todas as faixas, sem exceção, tiveram perdas reais de 13% a 17%, frente às de 1992/93.

Por outro lado, não se pode esquecer que, dadas as dimensões do acúmulo das dívidas rurais de custeio pretéritas, seria natural que houvesse um afastamento paulatino dos agricultores do crédito oficial. Assim, a sua tomada de crédito está passando por fase delicada, na medida em que os de grande porte dele podem prescindir, enquanto os de menor porte o têm evitado por temerem a evolução dos juros reais.

Equivalência-produto e preço mínimo são importantes para a cultura

Por seu turno, o milho dispõe de dois trunfos muito

[1] Incluíram-se as carnes bovina e de pescado neste agregado.

[2] Para 1994/95, o USDA estimou que a disponibilidade argentina para exportação seja de pouco mais de 5 milhões de toneladas, a partir de colheita da ordem de 10,5 milhões de toneladas.

particulares no que diz respeito ao atual plantio, que são o sistema de equivalência-produto vigente em 1993/94 e o preço mínimo de R$6,34/60kg fixado pelo governo para a atual temporada. De fato, esses dois instrumentos complementam-se, uma vez que o sucesso do programa de equivalência existirá na medida em que este se baseie em cotação suficiente para cobrir os custos de produção.

Tabela 2
VBC 5% maior em 1994/95 (R$/ha)
Brasil — milho: valores básicos de custeio

Faixas de rendimento	Anos-safra		
	1992/93	1993/94	1994/95
Até 900kg/ha	73,66	61,11	59,75
De 901 a 1.500kg/ha	100,39	86,71	89,72
De 1.501 a 2.500kg/ha	187,17	163,52	169,19
De 2.501 a 3.500kg/ha	237,84	199,38	217,92

Fonte: Ministério da Agricultura.
Obs.: Valores reais para julho de 1994.

De acordo com dados da Conab, o preço médio do milho nos últimos 10 anos, no Paraná, medido em dólares, foi de US$5,98/60kg, enquanto a média para 1993 manteve-se em US$6,21/60kg, chegando a US$6,39/60kg entre o final do mês de agosto e início de setembro últimos. Complementarmente, a Organização das Cooperativas do Paraná (Ocepar) propôs que o preço mínimo do grão em 1994/95 fosse de R$6,30/60kg, além de ter divulgado, em meados de agosto, que o custo variável para a cultura, à produtividade de 4.320kg/ha, seria da ordem de US$5,19/60kg.

Mais interessante ainda foi o estudo elaborado pela Conab quanto ao comprometimento da produtividade física das várias culturas de verão no Paraná para o pagamento dos respectivos custeios após a venda à base do preço mínimo.[3] Quando avaliado em termos do rendimento médio no estado, os saldos remanescentes ao produtor colocam o milho em vantagem frente às outras lavouras: considerando-se a obtenção de 3.500kg do grão por hectare, o comprometimento oscilaria entre 67% (para míni e pequenos produtores) e 69% (para as demais categorias), gerando portanto um saldo médio remanescente próximo a 32%. No caso do algodão, a 1.800kg/ha, o saldo remanescente seria da ordem de 10%; para o feijão a 800kg/ha e para a soja a 2.500kg/ha, ambos os remanescentes seriam da ordem de 27%.

Fica claro, portanto, que a perspectiva de repasse do milho ao governo dentro do programa de equivalência-produto (dentro do limite fixado pelo governo de R$240 mil por cultura e tomador) garante, desde já, certa tranqüilidade ao agricultor que se dedicar a esse cultivo. A partir do momento em que o crédito de custeio passa a ser considerado em termos de um número preestabelecido de sacas do produto, sem dúvida a perspectiva de pagamento futuro desse empréstimo passa a ser amenizada por estar expressa numa *moeda* e numa quantidade definidas e facilmente compreensíveis para o homem do campo. Além do mais, conforme comprovado, a receita advinda desse repasse ao preço mínimo seria em princípio bastante razoável.

E, por último, não há indicadores de que o preço de mercado possa vir a apresentar aumentos substanciais que o afastem da cotação utilizada para as compras governamentais. Afinal, a oferta mundial do cereal deverá ser ampla, devido à boa safra norte-americana, mantendo as cotações internacionais sob pressão. Esse fato, aliado à valorização do real frente ao dólar norte-americano, tornaria as importações atraentes.

O grande complicador em relação ao futuro da safra de milho 1994/95 será o clima, pois a seca que se arrasta há cerca de 90 dias no sul do país, em São Paulo e no Mato Grosso do Sul tem forçado mudanças em relação às tendências iniciais de plantio da safra de verão como um todo.

A título de exemplo, o prazo de plantio do feijão das águas esgotou-se, tendo-se tornado desaconselhável insistir em sua semeadura a partir da segunda metade do mês de setembro. Da mesma forma, o plantio da soja poderia ser repensado, já que também este produto dispõe de prazo menos elástico do que o milho, além de não ser tão resistente quanto este último. Há, porém, uma corrente que defende exatamente o oposto, ou seja, que a estiagem pode estimular mais ainda a soja em detrimento do milho, via semeadura das variedades precoces da leguminosa. Assim, com ciclo menos longo do que o do milho, a soja precoce seria a saída para um plantio atrasado, na medida em que, além de escapar de condições climáticas menos favoráveis mais à frente, facultaria o plantio da safrinha de milho, ou do feijão da seca, dentro do prazo normal destas culturas de inverno.

A entrada de milho argentino de boa qualidade no mercado brasileiro, ao ressaltar as deficiências do produto nacional, tornou os consumidores mais exigentes.

Colaborarão também favoravelmente para as boas perspectivas do plantio do milho na porção meridional do país em 1994/95 a conjuntura adversa do mercado da soja e a perspectiva de crescimento continuado da criação avícola. É óbvio que a evolução recente dos preços obtidos pelo milho colhido na safra 1993/94 desempenhou papel importante nessa perspectiva: ao longo dos seis primeiros meses do presente ano, a média dos preços mensais recebidos pelos produtores, no Paraná, medida em dólares, foi semelhante à obtida no mesmo período de 1993, que por sua vez fora 15% maior do que o registrado entre janeiro e junho de 1992. Observe-se o fato interessante de que, embora a colheita e o suprimento de 1993/94 tenham sido, respectivamente, 10% e 5% maiores do que

[3] Para a soja, a Conab utilizou o preço histórico de R$10,00/60kg.

os precedentes, não ocorreu a tradicional retração dos preços, o que provavelmente encontra explicação na firmeza da demanda.

No caso deste último fator, de janeiro a outubro o segmento avícola de corte cresceu 8% em relação ao mesmo período de 1993, segundo dados da Associação Brasileira de Produtores de Pintos de Corte (Apinco), enquanto a União Brasileira de Avicultura (Uba) contabilizou avanço de 6,3% na produção de ovos entre janeiro e novembro últimos em cotejo com o mesmo período de 1993. É de se supor que a produção de carne avícola mantenha sua rota de crescimento em 1995, considerando suas vantagens tanto nutricionais quanto de preço frente às outras carnes. Da mesma forma, o alojamento médio de matrizes de postura, entre janeiro e julho, foi quase 20% superior ao do mesmo período de 1993, subentendendo manutenção do ritmo crescente da produção de ovos. Dado que ambas as atividades criatórias responsabilizam-se por mais de 60% do consumo interno de milho, no que depender delas a produção deste cereal não interromperá sua marcha de crescimento.

A oferta mundial do cereal deverá ser ampla, devido à boa safra norte-americana, mantendo as cotações internacionais sob pressão.

Quanto ao consumo humano de produtos derivados do milho, seu nível no país ainda é desprezível, quando comparado ao consumo animal via rações: de acordo com a Associação Brasileira das Indústrias Moageiras de Milho (Abimilho), o processamento com aquele fim vem-se mantendo estável em 13% do consumo total do grão, desde o início da década de 80. A moagem a seco, em especial, corresponde a cerca de 36% do consumo industrial total (ou seja, menos de 5% do consumo total), e seu crescimento está diretamente ligado à alteração dos hábitos alimentares nos grandes centros a partir do encarecimento relativo da farinha de trigo pós-subsídio.

Há pequenas diferenças entre cada estado produtor

O quadro geral da cultura do milho para a safra 1994/95 pode ser muito bem visualizado no Paraná, principal produtor do cereal. As elevadas perdas que o estado amargou na última safrinha de milho refletir-se-ão sobre os resultados da safra de verão 1994/95, porquanto os agricultores encontram-se descapitalizados após terem investido pesadamente naquele plantio, contando em obter um retorno ainda melhor do que os 2.132kg/ha verificados na safrinha de 1993. Desta forma, a quebra de 40% na última safrinha frente à obtida na colheita equivalente de 1993 significou um rude golpe que certamente implicará menor disponibilidade de recursos para a aquisição de insumos modernos na atual temporada. Essa tendência é preocupante, levando-se em conta que, segundo levantamento do IBGE, no ano passado 43,2% da área cultivada com o grão da primeira safra paranaense prescindiram do uso de defensivos, perdendo apenas para o cultivo do feijão das águas (ver tabela 3).

Por outro lado, em face do preço mínimo atraente e da manutenção do sistema de equivalência-produto, seria irreal imaginar-se que a área plantada com o grão no estado em 1994/95 não venha pelo menos a repetir o observado um ano antes, até porque outros fatores estimulariam essa tendência: o encerramento do prazo do plantio do feijão das águas ditado pela estiagem, o custo muito menor de produção do milho frente à soja, o consumo crescente e garantido por parte da avicultura e as doenças que têm afetado a soja. Não foi por outro motivo que, em fins de agosto, o Deral estimou que a área semeada com o milho em 1994/95 ficaria estável frente aos 2,17 milhões de hectares registrados um ano antes. Resta a incógnita sobre o prejuízo que a estiagem trará ao rendimento físico da cultura, e que poderá diminuir ainda mais a previsão inicial de que a colheita ficará 2% abaixo das 7,4 milhões de toneladas de 1993/94.

Tabela 3
Milho usa pouco defensivo
Paraná — percentual de áreas cultivadas com utilização de defensivos, segundo as lavouras pesquisadas — 1994

Lavouras	A	B	C	D	E	F	G	H
Algodão	0,4	3,1	32,3	1,4	7,6	44,5	8,1	2,6
Batata	5,8	1,5	1,2	15,7	1,4	3,8	69,8	0,8
Café	23,3	2,7	14,0	12,1	2,5	1,0	5,5	38,9
Cana	0,0	48,5	8,5	0,0	0,0	30,1	0,0	12,9
Feijão	0,9	18,0	9,9	1,5	0,8	1,8	5,1	62,0
Milho	0,7	26,1	7,2	0,3	0,8	14,2	7,5	43,2
Soja	1,1	8,7	10,6	1,8	2,7	62,8	8,0	4,3
Trigo	7,7	11,0	13,9	11,7	5,2	22,7	18,8	9,0

Fontes: Prevs/PR-93, IBGE (DPE/Deagro/Diaps).
A: fungicida; B: herbicida; C: inseticida; D: fungicida e inseticida; E: fungicida e herbicida; F: inseticida e herbicida; G: fungicida, inseticida e herbicida; H: não usou.

Já no Rio Grande do Sul, é possível que ocorra avanço na área destinada ao milho frente ao 1,7 milhão de hectares registrado há um ano. Nesse estado, os agricultores têm considerado seriamente a hipótese de substituírem

parte da área cultivada com a soja pelo milho, por dois motivos: as doenças que têm atacado a leguminosa e que implicam a necessidade de rotação de culturas e a desfavorável perspectiva quanto ao preço da leguminosa no mercado internacional. Ademais, a produção estadual de milho em 1993/94, de 4,8 milhões de toneladas, foi ligeiramente inferior à precedente, fazendo com que a pressão da demanda gerasse aumento de 5,7% nos preços recebidos, medidos em dólar, entre janeiro e junho últimos, frente à média do mesmo período de 1993.

Concluindo o quadro da região Sul, as informações concernentes ao estado de Santa Catarina dão conta de que a tendência local é semelhante à do Rio Grande do Sul: no caso dos agricultores de maior porte, a área semeada com o milho deverá ser favorecida pelos baixos preços da soja e as doenças que têm atacado a leguminosa. Ademais, o cálculo prático realizado pelo homem do campo, quando se trata de optar entre as duas culturas, consiste em avaliar se o preço da soja é pelo menos o dobro do preço do milho; caso positivo, a escolha é feita em favor da leguminosa e vice-versa. Com a tendência depressiva das cotações da soja, o agricultor tem assumido que a relação entre esses dois preços será inferior a esse patamar mínimo, o que termina por favorecer a semeadura do milho. Por outro lado, há fortes evidências de uma significativa redução na aquisição de sementes melhoradas em algumas das maiores regiões produtoras catarinenses, o que, aliado ao atraso do plantio ditado pela estiagem na segunda quinzena de agosto, forçosamente prejudicará o rendimento físico.

As perdas ocorridas no Paraná na última safrinha de milho refletir-se-ão na safra de verão 1994/95, porque os agricultores estão descapitalizados.

São Paulo é o único estado do Centro-Sul brasileiro que, em 1993/94, reduziu significativamente a área semeada com o milho, frente à anterior (-13%). O motivo dessa retração foi a opção prioritária que os agricultores à época fizeram em favor da soja e do feijão, cujos preços eram mais atraentes do que os do milho. Por sua vez, a concorrência da cana em termos da área plantada continua expressiva nesse estado, embora haja o sentimento de que essa cultura já tomou todos os espaços disponíveis para o seu plantio.

Para 1994/95, o atraso no repasse das instruções de crédito à rede bancária também está atrapalhando a definição quanto às opções de culturas em solo paulista. Se a concorrência com a soja deverá diminuir, por outro lado há sinais de que o plantio do algodão possa vir a competir com o do milho. Além do mais, em regiões de microclima que usualmente apresentam veranico em dezembro, o atraso na semeadura do cereal certamente desestimularia o cultivo.

De acordo com levantamento realizado pelo Instituto de Economia Agrícola (IEA) durante a segunda quinzena de setembro, a área a ser semeada com o milho em São Paulo deverá alcançar 961 mil hectares, ou 5% a mais do que um ano antes. Dado que está prevista a repetição do rendimento físico de 3.225kg/ha, a colheita poderá chegar a 3,1 milhões de toneladas.

O estado de Minas Gerais costuma semear o milho da primeira safra mais tardiamente do que as outras unidades da Federação. Nesse caso, os agricultores mineiros deverão sentir com menos intensidade o atraso na liberação do crédito de custeio, muito embora também lá se observe uma aversão dos produtores à tomada desses recursos. Por outro lado, a reação local ao preço mínimo de R$6,32/60kg foi favorável, na medida em que ele não só está muito próximo do preço de mercado (R$6,50/60kg em fins de agosto), como também porque a renda por ele garantida suplantaria o custo do VBC com margem de quase 20%, à produtividade média estadual de 2.500kg/ha.[4]

No caso do Centro-Oeste, destaca-se o estado de Goiás, com 60% da área total cultivada com o milho na região. Sua posição geograficamente estratégica em relação ao Nordeste brasileiro não tem sido mais suficiente para lhe garantir as vendas a esta região, o que lhe tem trazido dificuldades no gerenciamento de estoques, ainda mais depois que a *safrinha* se solidificou ao sul do país. De qualquer forma, tipicamente o agricultor goiano voltado à produção de grãos realiza rotação com o milho e a soja, sendo que a sua escolha este ano dependerá de sua análise em relação às vantagens e desvantagens de ambos.

Quanto à soja, a grande vantagem sem dúvida reside no fato de tratar-se de uma verdadeira moeda, aceita por todos na aquisição de qualquer bem. Por outro lado, sua maior desvantagem é o seu alto custo de produção e o fato de o seu rendimento físico já ter alcançado o *teto* dos 2.500kg/ha: apenas para cobrir os custos desse plantio na região, o agricultor deveria obter entre 2.300 e 2.400kg/ha. Além do mais, a soja tem sofrido novas doenças (tais como o *cancro da haste*), às quais cerca de 80% das variedades de soja lá plantada são suscetíveis.

Quanto ao milho, os prós e contras são vários. A vantagem é, primeiramente, seu custo de produção: obtendo-se 3.500/3.800kg/ha, cobrem-se as despesas, sendo que o rendimento local alcança até 4.800kg/ha. Além do mais, o sistema de equivalência-produto costuma estimular a semeadura do grão, uma vez que não raro os agricultores o plantam em parceria com a soja, financiando parte do custeio da leguminosa com o lucro auferido com o milho através daquele programa. Quanto às desvantagens, no momento elas se concentram no elevado nível dos estoques nesse estado, problema agravado pelo fato de que um percentual considerável deles se compõe de milho mole (cuja durabilidade é menor do que a do milho duro).

IRENE RAGUENET TROCCOLI

[4] Essa produtividade equivale a 41 sacas/ha, subentendendo renda total de R$259,12/ha ao preço mínimo, ou 19% a mais do que o VBC de R$217,92/ha para essa faixa.

SOJA

Conjuntura difícil para a soja

As sucessivas estimativas baixistas do Departamento de Agricultura dos EUA desfizeram as intenções de plantio favoráveis no Brasil. Na maioria das zonas de produção, pensa-se em reduzir a área cultivada.

A área plantada com soja no Brasil tem aumentado nos últimos três anos, graças aos progressos verificados na comercialização e à favorabilidade do mercado internacional. Este último fator, de extrema importância para a atividade — que aliás só se desenvolveu no país devido à possível alternância com a oferta norte-americana —, escapa ao controle dos produtores brasileiros. É a partir de sua análise que se explica a completa mudança ocorrida nas intenções de plantio da soja, nas principais regiões, em 1994. Com efeito, até meados do ano, parecia razoável imaginar-se nova ampliação da extensão do cultivo. Àquela época, a quase totalidade dos agricultores já havia vendido sua produção por preços atraentes e sempre melhores do que os dos produtos concorrentes por área, notadamente o milho.

Começaram então os problemas que resultaram no atual ânimo ou, mais apropriadamente, desânimo, no que se refere à sojicultura. Das perspectivas positivas quase nada restou. Todas as estimativas de entidades ligadas ao campo dão conta de redução da área plantada, variando apenas a avaliação da perda.

Como se chegou a isto? Durante algumas semanas, em agosto/setembro, chegou a parecer que o peso das estimativas baixistas do United States Department of Agriculture (USDA) poderia ser compensado pela força da demanda, expressa principalmente pelas compras chinesas e indianas de óleos vegetais alimentícios. No entanto, a divulgação de uma safra recorde (aproximadamente 63 milhões de toneladas) no maior produtor mundial trouxe o mercado à situação que perdura até hoje, fazendo desaparecerem as esperanças de desfalques provocados pelo clima na América do Norte. Aliás, o plantio nos EUA processou-se mais rapidamente do que o normal, e um pequeno período sem chuvas nas zonas produtoras auxiliou o desenvolvimento vegetativo. Isso fez com que, até o início de outubro, cerca de 20% da área já tivessem sido colhidos, superando amplamente a média histórica do período.

Evidentemente, a situação do mercado interno também pesou na reversão das intenções de plantio. Os produtores rurais mais uma vez comercializaram parcela significativa da produção antecipadamente, mas as indústrias atualmente consideram que os preços altos pagos pelo grão no primeiro semestre não expressavam a realidade do mercado.

No pré-plantio, houve muitos problemas

O período que se seguiu foi conturbado por fatores diversos. Cabe citar o Plano Real e a defasagem cambial, além da retração nas operações de ACC (adiantamento de contrato de câmbio).

Produção cresce no Maranhão e na Bahia

Brasil — produção de soja — 1990-94 (em mil t)

UF	1990	1991	1992	1993	1994
RS	6.313	2.220	5.629	6.067	5.443
PR	4.650	3.531	3.417	4.884	5.410
MT	3.065	2.738	3.643	4.119	5.241
MS	2.038	2.018	1.871	2.289	2.390
GO	1.258	1.661	1.798	2.002	2.306
MG	937	983	854	976	1.172
SP	749	977	974	1.121	1.220
SC	537	249	367	435	433
BA	220	441	480	592	873
DF	79	101	99	95	110
TO	35	9	11	26	59
MA	4	8	24	87	141
Brasil	19.888	14.938	19.150	22.694	24.798

Fonte: IBGE.

As tentativas oficiais de dar algum amparo à lavoura, diante das dificuldades que se apresentaram, foram apresentadas nas novas regras para o plantio da safra 1994/95. Reincluiu-se a soja na Política de Garantia de Preços Mínimos, para que tivesse acesso à equivalência-produto. A medida foi considerada positiva, merecendo elogios da Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove), que considerou que "o financiamento da produção agrícola, nos últimos anos, especialmente no caso

da soja, foi bancado acentuadamente pelas indústrias, através de financiamentos externos, como o ACC, pré-pagamentos e outros. Como a função da indústria não é a de banco/financiador, é muito promissor o anúncio de um volume maior de recursos. A grande interrogação é saber se o anunciado — R$5,65 bilhões — estará efetivamente disponível nas agências dos bancos".

Lamentavelmente, a dúvida da Associação concretizou-se. O Banco do Brasil divulgou que, até o início de outubro, escassa parcela daquele dinheiro tinha sido liberada. Assim, nesse aspecto, de pouco adiantou ter sido considerado positivo o valor básico de custeio, de R$231,43/ha, para o rendimento físico médio de 1.601kg/ha a 2.220kg/ha. O preço mínimo, fixado em R$8,44/60kg no Centro-Sul e em R$7,73/60kg no estado de Mato Grosso, foi considerado favorável. Desta feita, ficou abaixo do VBC, que corresponde, na faixa mencionada de rendimento físico, a R$8,67/60kg.

Área calrá um pouco

Soja — área plantada no Brasil — 1990-94 (em ha)

UF	1990	1991	1992	1993	1994
RS	3.521	3.132	2.877	3.078	3.191
PR	2.270	1.979	1.794	2.073	2.177
MT	1.553	1.172	1.459	1.680	2.001
MS	1.286	1.072	949	1.072	1.103
GO	1.002	801	825	983	1.111
MG	569	475	492	553	584
SP	561	503	466	490	532
SC	370	262	205	220	217
BA	360	210	320	381	434
DF	53	43	42	45	49
TO	33	4	7	16	31
MA	15	5	21	43	63
Brasil	11.595	9.665	9.451	10.636	11.494

Fonte: IBGE.

Um ponto considerado negativo foi, novamente, a indexação para os empréstimos. Os miniprodutores foram isentos da correção pela TR, atribuindo-se aos pequenos a correção de 50% daquela taxa e juros anuais de 6%. Ocorre que essas categorias são minoritárias na produção de soja e os encargos imputados aos médios e grandes produtores (TR mais 11% ao ano) abrangerão a maior parte do universo dos sojicultores.

Essa questão tem motivado sucessivos protestos de lideranças rurais, que consideram que a Resolução nº 590 do Conselho Monetário Nacional, de 1979 — a primeira a autorizar cláusulas de indexação em contratos de crédito rural —, é irregular. Aqui se situa a origem dos atuais problemas da dívida agrária, que resultou em uma CPI de resultados insatisfatórios.

É preciso registrar, igualmente, que as cooperativas também enfrentam dificuldades legais, no que diz respeito às exigências para a atuação com futuros, que incluem o aval de um banco.

Clima, pragas e doenças também atrapalham

Completando o quadro de adversidades, existem as indefinições provocadas pelo clima e pela incidência de pragas e doenças. O primeiro fator poderia ter até alguma influência benéfica, pois provocou primeiramente o retardamento das operações necessárias ao plantio do feijão (cujo período ideal foi ultrapassado) e do milho. A assistência técnica paranaense, por exemplo, estima que o cultivo da soja precoce poderá crescer no Paraná, pois o milho plantado com atraso seria atingido pelo período seco que costuma ocorrer em fevereiro, prejudicando os próximos calendários do feijão da safra da seca ou do milho da chamada "safrinha". Isto faria com que a área da soja, pelo menos, repetisse o que cobriu em 1993/94.

As esperanças de desfalques provocados pelo clima na safra recorde norte-americana desapareceram.

Nas demais áreas relevantes da sojicultura brasileira, que são o Rio Grande do Sul, os estados centrais e São Paulo, predominam as intenções de diminuição da área. No primeiro estado, a Fecotrigo considera que a obrigatoriedade da rotação de cultivo fará com que se opte preferencialmente pelo milho. Nos estados centrais, além da conjuntura externa, pesam a falta de recursos financeiros e o melhor preço mínimo do milho. Em alguns locais, a estiagem também poderá ser um fator atenuante da redução da soja, por prejudicar o milho.

Quanto às pragas e doenças, o perigoso nematóide do cisto já se disseminou por terras de Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás e Minas Gerais, mas não chegou, ou ao menos não foi detectado, ao principal estado produtor, o Rio Grande do Sul. Este último criou a Comissão Executiva Estadual do Programa Nacional de Prevenção e Controle de Nematóide do Cisto da Soja (em julho, o governo federal instalou o Conselho Nacional de Prevenção e Controle). Por outro lado, as plantações gaúchas já foram atacadas pelo cancro da haste, que não afetou o Paraná, por terem sido erradicadas daquele estado as variedades vulneráveis.

A Bahia e o Maranhão compõem as exceções nessa avaliação de estabilidade ou de diminuição na atratividade da soja. As tabelas apresentam a rápida evolução da lavoura nos dois estados, podendo ser apreciado o desempenho da produção baiana. A soja ali chegou nos anos 60, em Irecê, e na década seguinte instalou-se no oeste, região de Barreiras, passando a se destacar no cenário do país. No sul do Maranhão, a expansão data quase da mesma época, mas a tendência de crescimento permanece. Porém, a falta de recursos financeiros pode comprometer a intenção de plantio.

Como, no início de outubro, as cotações da soja em grão na Bolsa de Chicago alcançaram seu ponto mais baixo em dois anos, aumentam as preocupações com a próxima comercialização. A possibilidade de futuras revi-

sões, para mais, da safra norte-americana está ainda presente e contribui para piorar a situação.

Proximidade do Mercosul

Tendo em vista o início de funcionamento do Mercosul, em 1º de janeiro de 1995, com a maior integração das economias brasileira e argentina, é conveniente abordar o próximo plantio dos vizinhos. Não se pode esquecer que o acelerado crescimento da soja na Argentina é motivo de atenção mundial. Em pouco tempo, o país ultrapassou a China e tornou-se o terceiro produtor planetário do grão. Também surpreendeu os brasileiros, que não esperavam a rapidez do processo que levou os argentinos a competirem igualmente nos mercados dos derivados.

A área de cultivo atingiu os 5,6 milhões de hectares, em 1993/94, cerca de 49% da área da soja brasileira. Embora alguns analistas considerem que os agricultores platinos não abririam mão do espaço ocupado por suas lavouras tradicionais (ou seja, a sojicultura já teria alcançado seu limite de expansão), vê-se que ela não pára de crescer. Os limites "ricardianos" ainda não se fizeram sentir e a redução do rendimento físico médio, dos 2.350kg/ha de 1992/93 para os 2.090kg/ha desta safra, não significa a incorporação de terras impróprias, mas sim a ocorrência de adversidades climáticas.

É cedo para previsões quanto às tendências do plantio de 1994/95, mas parece haver um "sentimento" favorável à ampliação do cultivo, também em função do atraso nas operações de campo do milho. Pelo lado do mercado, são fatores positivos a esperada maior demanda internacional e a expectativa quanto ao Plano Real vir a apresentar um viés importador semelhante ao do Plano Cavallo. Problemas no parceiro maior do Mercosul, competidor em um mercado competitivo, serão favoráveis, e os argentinos estão atentos ao fato de a sojicultura brasileira ter quebrado sucessivamente seus recordes de rendimento físico médio. Isto poderia significar que a safra 1994/95 estará exposta a maior risco de perdas, em razão de clima desfavorável.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

ARROZ

Endividamento poderá afetar produção

A exemplo do que ocorreu nos demais subsetores da agricultura, a política agrícola anunciada para a safra 1994/95 não agradou aos produtores de arroz. Problemas de endividamento, dificuldades no atendimento à demanda por crédito em algumas regiões, valor básico de custeio (VBC) pouco estimulante e retração diante da cobrança da TR nos empréstimos rurais delineiam um quadro negativo na fase de plantio da lavoura, o que poderá levar a um declínio, ainda que ligeiro, na área ocupada pelo cultivo em 1994/95.

De modo geral, os prognósticos de safra baseiam-se na possibilidade de renda futura das diferentes opções de plantio e na tomada de decisão do produtor rural, a partir dessa expectativa. A concorrência entre as diferentes lavouras, por sua vez, normalmente se respalda no comportamento passado dos preços relativos das culturas potencialmente competidoras numa determinada região e, por fim, na atração que o preço absoluto de cada uma exerce ao se traçarem cenários favoráveis de mercado no curto prazo.

No caso do arroz, no entanto, essa correlação se dá apenas de forma parcial. O cultivo se encontra dicotomizado em sistemas de produção profundamente diferenciados em termos tecnológicos. No tocante ao arroz irrigado, quando o agricultor, por qualquer razão, deixa de cultivar o produto, em geral transforma as áreas disponíveis em pastos. Isso porque as terras ocupadas pela cultura — quase sempre solos com má drenagem — pouco se adaptam aos demais cultivos. No Rio Grande do Sul, principal estado produtor, a atividade está basicamente inserida nesse binômio arroz-pecuária. Dessa forma, tampouco influenciam as sinalizações que o governo faz, via instrumentos tradicionais de incentivo ao plantio, de que é desejável aumentar a produção de uma lavoura em detrimento de outra. Para o produtor de arroz irrigado, que

investiu pesadamente na adaptação das terras à atividade, não há muitas opções.

Essa pouca flexibilidade do produtor de arroz irrigado quanto à possibilidade de diversificação de sua produção o torna muito vulnerável ao risco comercial, o que amplifica sua necessidade de proteção na fase da comercialização. Por outro lado, e este é um fato importante, ele ocupa um segmento de mercado (o do arroz agulhinha) cujo nível de oferta fica tradicionalmente aquém da procura. A consolidação do mercado nas principais regiões metropolitanas do país e a atuação mais disciplinada do governo na comercialização explicam, em parte, a tendência linearmente crescente da área e da produção no Rio Grande do Sul nos últimos anos, apesar da crise do estado, que restringiu o aporte de recursos do crédito rural ao setor.

VBC desestimula arroz

Goiás — comparativo entre VBC e custo operacional das lavouras — safra 1994/95

	Arroz de sequeiro	Soja	Milho
Produtividade (kg/ha)	1.350	2.200	3.500
Custo operacional (A) (R$/ha)	200,51	282,51	251,80
VBC (B) (R$/ha)	143,48	231,43	217,92
% cobertura VBC (B/A)	71,50	81,90	86,50

Fontes: Conab, Comigo.
Obs.: As produtividades utilizadas refletem as informações da cooperativa.

Este ano, porém, os acontecimentos na principal região produtora não revelam um cenário plenamente otimista. Os problemas da tão propalada dívida agrícola parecem recair de forma especial sobre os arrozeiros, embora seja difícil determinar com mais precisão o grau desse endividamento. Sabe-se que muitos produtores conseguiram renegociar suas dívidas, o que lhes permite tomar novos empréstimos. Por outro lado, o Banco do Brasil confirma que os critérios para concessão do crédito rural estão mais rigorosos, o que contrabalança um pouco os fatos. Além disso, os recursos não estão fluindo normalmente para as agências bancárias. Em algumas regiões a oferta é insuficiente para atender à demanda, o que, segundo o Banco do Brasil, dificulta a contabilização da área financiada a ser ocupada pela lavoura, dado que a esta época do ano (início de outubro) normalmente já é conhecido e constitui um bom indicador da intenção de plantio.

Segundo as entidades vinculadas ao setor primário, como o Instituto Riograndense do Arroz (Irga) e a Federação das Cooperativas de Arroz do Rio Grande do Sul (Fearroz), o endividamento dos produtores não se dá apenas com as instituições bancárias; há também considerável grau de endividamento com as próprias cooperativas e com o comércio fornecedor de insumos. Quanto à taxa de inadimplência — ou seja, quanto àqueles produtores que não conseguiram quitar seus débitos junto aos bancos no prazo determinado e não renegociaram suas dívidas, não tendo acesso portanto a novos empréstimos —, a Fearroz calcula que esteja em patamar muito expressivo: atualmente, o universo desses produtores representaria cerca de 35% da produção estadual.

Embora tenha sido impossível confirmar a situação dos produtores inadimplentes junto aos bancos, deve-se esperar algum impacto dessa condição de endividamento e inadimplência, que certamente existe e que de alguma forma afeta a atividade. Com relação ao VBC, considerando um grau médio de cobertura de cerca de 83% (estimando-se, *grosso modo*, um VBC médio de US$500/ha e um custo operacional médio de US$600/ha), observa-se que não se pode considerá-lo muito diferente dos custos de produção. Mas deve-se levar em conta que, além desse diferencial, o limite de adiantamento de 80% para médios e grandes produtores amplia ainda mais a necessidade de desembolso de recursos próprios ou a procura por outras fontes de financiamento. Além disso, o custo do crédito — com a cobrança da TR, juros reais de 11%, 7% de Proagro, mais os encargos menores referentes à assistência técnica e ao seguro — foi considerado proibitivo pelos produtores rurais, inibindo os possíveis tomadores. A comercialização em 1994 foi considerada muito melhor que a do ano anterior, e isto poderá amenizar um provável impacto das condições desfavoráveis do crédito rural sobre a área de plantio. Entretanto, é bom se acautelar quanto a uma possível redução na utilização dos insumos decorrente da dificuldade de financiamento, o que pode vir a afetar os índices de produtividade. Vale lembrar que no ano passado o mercado foi inundado, em plena safra, por produto oriundo do Mercosul a preços muito competitivos, o que não se repetiu em 1994.

Preço mínimo favorável ao milho

Goiás — comparativo entre preços mínimos e custo operacional das lavouras — safra 1994/95

	Arroz de sequeiro	Soja	Milho
Produtividade (sacas/ha)	22,5	36,7	58,3
Custo operacional (A) (R$/saca)	8,91	7,69	4,31
Preço mínimo (B) (R$/saca)	8,85	8,14	6,32
% preço mínimo/custo unitário (B/A)	0,99	1,06	1,46

Fontes: Conab, Comigo.
Obs.: As produtividades utilizadas refletem as informações da cooperativa.

No início do plantio, o Irga levantou a possibilidade de um declínio de até 5% em relação a 1993/94 na área de plantio do estado, o que deverá totalizar cerca de 899 mil hectares a serem ocupados com a lavoura. Registraram-se também problemas com os mananciais na fronteira oeste, importante zona produtora, que chegaram a reduzir em 30% sua capacidade normal. Em linhas gerais, porém, as condições climáticas no estado têm-se mostrado favoráveis ao plantio. Outros problemas localizados referem-se à escassez de sementes fiscalizadas, condição que

se torna muito limitante nas zonas de alta incidência de arroz vermelho, como é o caso da Depressão Central. Nas demais regiões produtoras do estado, Zona Sul e Litoral Norte, a área de plantio deverá ficar em níveis semelhantes aos do ano anterior.

Expectativas conservadoras no Centro-Oeste

Com relação ao arroz de sequeiro, predominante no restante do país, as previsões, de modo geral, limitam-se a uma mera repetição da área plantada em 1993/94, embora alguns fatores, como no caso da região Centro-Oeste, possam favorecer a substituição pelo milho (em maior grau) ou pela soja. O milho tem exercido forte atração nos produtores rurais, registrando-se, paulatinamente, sua incorporação ao esquema mais empresarial de cultivo. Em termos agronômicos, oferece menos risco ao agricultor do que o arroz de sequeiro, por ser mais resistente a condições ambientais desfavoráveis. Em termos econômicos, mostra-se vantajoso pelas boas perspectivas de comercialização propiciadas pelo bom momento em que se encontram as indústrias avícola e de suínos. Além disso, se compararmos os instrumentos de amparo à produção oferecidos pelo governo para a próxima safra de verão, há vantagens expressivas para o milho quando cotejado com os custos operacionais do arroz e da soja levantados por uma importante cooperativa de Goiás, a Cooperativa Mista dos Produtores Rurais do Sudoeste Goiano (Comigo) (ver tabelas). O VBC do algodão também foi considerado muito estimulante, confirmando a meta do governo de incentivar este produto. Segundo a Cepa-GO, a área de cultivo do algodão no estado deverá se expandir cerca de 15% na próxima safra, embora a área total ocupada seja relativamente pequena (53 mil hectares no ano passado).

Outro fator apontado pela Cepa-GO a inibir a expansão do arroz de sequeiro em Goiás, que na década de 80 chegou a produzir cerca de 1,5 milhão de toneladas e hoje produz pouco mais de 450 mil, é a própria redução da fronteira agrícola no estado. O arroz de sequeiro era muito utilizado na abertura de novas áreas, justamente para cobrir os custos dessa operação. De acordo com a mesma instituição, a área de plantio do arroz de sequeiro este ano deverá, a princípio, repetir a do ano passado, cerca de 290 mil hectares.

Outra informação relevante é que o governo este ano não regionalizou o preço mínimo a fim de compensar o alto custo do transporte nessa região, o que dificulta ainda mais a comercialização costumeiramente mais difícil deste produto. Com relação à seca, esta deverá provocar atrasos no plantio, mas como no cerrado a época de semeadura pode ser dilatada até dezembro, esse fator em si não constituiria uma limitação à decisão de plantio, ao menos por enquanto.

No Maranhão, outro importante estado produtor, a cultura se encontra dividida em dois estágios tecnológicos: no norte do estado, onde se utiliza a chamada cultura de toco, a produção é toda manual, consorciada, e a atividade tende a ser migratória. Predominam pequenos produtores, cuja produção visa essencialmente ao autoconsumo. As variedades utilizadas apresentam grão médio e curto e possuem baixo valor comercial. Obviamente, nessas regiões (Baixada Maranhense, Alto e Baixo Mearim, Vale do Pindaré e Cocais), a política agrícola não influencia a decisão de plantio do produtor rural, e a área a ser colhida fica atrelada tão-somente às condições climáticas e às necessidades regionais de consumo. Já no centro-sul do estado, onde se localiza a cultura solteira e mecanizada, as variedades utilizadas, apesar de serem do tipo sequeiro, são melhoradas e têm maior aceitação comercial. Nos últimos anos, registrou-se tendência à substituição do arroz pela soja. Em face das perspectivas não tão favoráveis de preço da oleaginosa, é bastante provável que a área de arroz se situe nos mesmos patamares do ano passado. O Maranhão é o segundo maior produtor de arroz e colheu, em 1993/94, cerca de 1 milhão de toneladas, em uma área de 761 mil hectares.[1]

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

[1] Dado sujeito a confirmação.

FEIJÃO

Seca limita tendência à expansão

A seca que atingiu as principais regiões produtoras de feijão esfriou o clima de euforia existente entre os produtores rurais, bastante animados com o desempenho recente do mercado. No entanto, apesar do atraso no plantio, a área ocupada com a lavoura poderá não cair tanto na próxima safra das águas, uma vez que a situação climática já começou a se normalizar no Paraná e em Santa Catarina.

PROGNÓSTICO 1994/95 DA SAFRA

No início de agosto, época que tradicionalmente assinala o começo da semeadura do feijão das águas na região Centro-Sul, as estimativas para o plantio do feijão no Paraná, principal estado produtor, anteviam um crescimento da área cultivada em torno de 7,5% em relação ao ano anterior. O bom ânimo dos produtores rurais com o plantio da leguminosa devia-se às boas perspectivas com relação à comercialização do produto: os preços em 1994 haviam sido atraentes e as projeções com relação ao seu consumo após a implementação do Plano Real eram razoavelmente otimistas, mesmo considerando a baixa elasticidade-renda do produto (ver gráfico). A longa seca que atingiu o estado, no entanto, veio arrefecer a euforia dos produtores rurais e alterar, embora de forma suave, os otimistas prognósticos iniciais.

Para se ter uma idéia, em meados de outubro, quando normalmente 80 a 90% da área já deveriam estar semeados no Paraná, somente a metade havia sido trabalhada. No centro do estado, onde a cultura compete com o milho e o algodão, as chuvas chegaram no começo de outubro e os produtores resolveram optar mesmo pelo feijão, animados ainda mais pela repercussão da crise no mercado atacadista. Nessa região, que é tipicamente produtora de feijão de cores, a redução de área deverá ser pequena. Já na região Nordeste, também basicamente produtora de feijão de cores, as chuvas estão mais escassas, aumentando as chances de perda da época de plantio. A Emater-PR estima que poderá haver redução de até 20% na área de plantio nessa região, em face da desistência dos produtores diante do alto risco decorrente de um atraso maior na semeadura. Isso porque se a lavoura for implantada muito tardiamente, a fase de floração irá ocorrer nos meses de temperatura elevada, o que provoca um alto índice de abortamento de flores, com conseqüências diretas na produtividade. Além disso, a colheita irá coincidir com a época de chuvas, o que para o feijão é extremamente indesejável, pela depreciação que o produto "chuvado" (com alto teor de umidade no grão) sofre no mercado. Nas demais regiões, no sudoeste, oeste e centro-sul, esta última tradicional produtora de feijão-preto, aguarda-se uma repetição da área de plantio anterior, uma vez que as condições climáticas foram mais favoráveis.

Historicamente, a proporção entre as áreas de plantio das variedades de cor e de grão preto no Paraná era de 50% para cada uma, em média. Segundo o Deral, esta proporção está-se deslocando a cada ano, ainda que de modo suave, no sentido de aumentar a área plantada com feijão-preto no estado. Isso estaria relacionado à própria estrutura de comercialização dessa variedade. Como se sabe, o feijão-preto representa apenas uma pequena parcela do consumo nacional de feijão (cerca de 20%) e sua utilização concentra-se principalmente nos estados do Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul. Com centros de consumo mais concentrados, o fluxo de escoamento tende a uma organização maior, não havendo muito espaço para a intermediação. Sabe-se que no Paraná existe uma atuação muito marcante de tradicionais cooperativas na venda do feijão-preto. Estas, por serem boas conhecedoras do mercado, em geral negociam o produto em melhores condições. Associando-se ainda a esses fatos as melhores produtividades que os agricultores vêm obtendo com essas variedades, constata-se que eles realmente acabam ganhando mais quando isso se agrega a uma comercialização mais compensadora.

O prognóstico de plantio para cada variedade, no entanto, é dificultado pela falta de indicadores mais seguros, como seria, por exemplo, o controle da venda de sementes melhoradas. Como é muito baixa a taxa de utilização desse insumo na lavoura, uma vez que os produtores usam predominantemente sementes próprias, é difícil ter uma idéia antecipada da decisão de plantio para os diferentes cultivares. De acordo com o Deral, só mais adiante é que se poderá conhecer melhor essa proporção, embora os fatos apontem para uma possível redução no plantio de cores em função das limitações climáticas, uma vez que as áreas onde predominam essas variedades foram as mais atingidas pela seca.

Preços bons atraem os agricultores para a cultura

Em termos globais, nota-se que as alterações na área de plantio do estado do Paraná estão, em geral, associadas às condições da comercialização, pouco influenciando os mecanismos de amparo à produção divulgados anualmente pelo governo. No Paraná, a exemplo do que ocorre no restante do país, a atividade é conduzida essencialmente nos moldes da pequena produção, embora o feijão, por essa mesma razão, tenha-se tornado um produto bastante atraente para os setores mais capitalizados da agricultura. A precariedade histórica da produção sempre produziu quadros anuais de suprimento apertados, ao mesmo tempo em que as intervenções do governo nos preços tornaram-se mais criteriosas, permitindo um maior fôlego na evolução dos preços.



Estima-se que apenas 25% da área total plantada no estado sejam financiados pelo crédito agrícola, sendo que essa parcela em geral se concentra em alguns "bolsões de tecnologia" já detectados pelo Deral em regiões específicas. Além do difícil acesso ao crédito decorrente da própria condição estrutural da lavoura, os produtores ainda encontram dificuldades operacionais: a exigência do Banco do Brasil quanto ao uso de sementes certificadas representa forte restrição, já que a oferta desse insumo é extremamente reduzida.

De qualquer modo, é sempre oportuno comparar o VBC anunciado com os custos de produção: para uma faixa de produtividade de 600 a 800kg/ha, a cobertura do VBC é muito boa (93%), considerando um custo variável estimado pelo Deral em torno de US$246 (ver tabela). O preço mínimo também é estimulante, cobrindo com razoável folga os custos unitários de produção.

O cultivo do feijão é conduzido nos moldes da pequena produção, mas o produto é atraente para os setores mais capitalizados da agricultura.

Em Santa Catarina, tradicional produtor, o clima foi favorável e as primeiras estimativas de área plantada estão muito otimistas. O estado não foi muito afetado pela seca e esta condição deverá permitir que se concretize a forte intenção de plantio existente entre os produtores. A área de cultivo, de acordo com a Cepa-SC, deverá ser 10% maior do que a do ano passado, totalizando 275 mil hectares.

Do mesmo modo que no Paraná, a política agrícola pouco influencia a decisão de plantio. É interessante observar, no entanto, que essa lacuna estaria sendo preenchida pelo fortalecimento do sistema "troca-troca" no estado. Assim, as cooperativas passam a ser agentes financiadores da produção, trocando insumos por um determinado número de sacas do produto ao final da colheita. Note-se que esse sistema também está-se consolidando fora do âmbito das cooperativas, atingindo o comércio fornecedor de insumos, a exemplo do que também ocorre no Rio Grande do Sul.

Produtores paulistas são os mais afetados

Em São Paulo, estado que foi muito atingido pela seca, a situação é diferente. O plantio está muito atrasado e a Secretaria de Agricultura, que recomenda a semeadura no estado até o dia 30 de setembro, prorrogou o prazo até 20 de outubro, caso as chuvas se normalizassem. Esta é a data limite para os produtores que recorrem aos financiamentos rurais. A partir dessa data, os riscos com a lavoura são muito elevados em razão da maior probabilidade de temperaturas elevadas na floração e de colheita na época das chuvas. Os técnicos da extensão rural também recomendaram aos produtores que não plantem na primeira chuva, porque esta é insuficiente para repor a umidade no solo, e como as temperaturas já estão muito elevadas, essa pequena precipitação evapora-se muito rapidamente, fazendo com que se perca a semente.

Paraná — feijão — custos varlávels e total da produção — US$/ha
Produtividade:600 a 800kg/ha

Custos variáveis	US$
Máquinas	24,34
Implementos	4,78
Animais de trabalho	5,28
Manutenção de benfeitorias	1,84
Mão-de-obra temporária	73,41
Sementes	35,87
Fertilizantes	39,46
Agrotóxicos	18,71
Despesas gerais	4,07
Transporte externo	3,24
Recepção, secagem, limpeza e embalagem	2,41
Assistência técnica	4,16
Proagro	22,42
Custos financeiros (juros)	6,53
Total dos custos variáveis	246,52
Custos fixos	149,7
Total geral	396,22

Fonte: Deral.

A Conab-SP projetou três cenários possíveis para a lavoura nos próximos meses, considerando que a segunda safra no estado também tem uma grande expressão: na primeira hipótese, se as chuvas se normalizassem até meados de outubro, o produtor plantaria o feijão da primeira safra e ainda conseguiria plantar posteriormente o feijão da segunda safra, apertando um pouco o calendário. Na segunda hipótese, o produtor desistiria do feijão e plantaria o milho, principal concorrente da lavoura no estado. Nesse caso, como o milho possui um ciclo bem mais longo, em torno de cinco meses, o produtor deixaria de plantar o feijão da seca, colhendo somente uma safra de milho. Na terceira hipótese, o produtor desistiria de plantar o feijão das águas e anteciparia o plantio da seca, obtendo também apenas uma safra de feijão. Este é o dilema atual do produtor paulista, que se encontra fortemente estimulado a plantar o feijão, à semelhança do que ocorre nos demais estados. Os resultados dessas diferentes tendências serão mais bem conhecidos após a definição do quadro climático no estado, antes do final de outubro.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

VOCÊ SABE ONDE CONSE-GUIR INFORMAÇÕES ECONÔMICAS?

O Banco de Dados do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas possui mais de 10 anos de experiência nesta atividade e oferece a seus usuários 4 modalidades de serviços de informação econômica.

BANCO DE DADOS ON-LINE

O ARIES ON-LINE é um serviço de banco de dados que permite ao assinante o acesso on-line a duas bases de dados numéricas sobre a economia brasileira.
As consultas podem ser feitas através da Renpac, rede de telefonia pública ou telex.

BANCO DE DADOS EM DISQUETE

O serviço em disquete é um sistema de armazenamento e recuperação de aproximadamente 500 séries históricas.
O serviço é prestado sob a forma de assinatura anual com entregas mensais de disquetes contendo as atualizações da base de dados.

SERVIÇO AVULSO

No ARIES AVULSO os pedidos podem ser tanto para fornecimento de pequeno grupo de estatísticas econômicas quanto de trabalhos que requeiram algum tipo de tratamento dos dodos.
A solicitação, sem a necessidade de cadastramento prévio do cliente, pode ser feita por fax ou pelo correio.

SERVIÇO DE ALERTA

O ARIES ALERTA permite ao usuário cadastrado selecionar o perfil dos indicadores econômicos que deseja incluir no seu alerta mensal.
Os relatórios do alerta são enviados por fax ou pelo correio.

* * *

Recorrendo à produção de dados da própria FGV ou selecionando informações junto às principais fontes estatísticas, o Banco de Dados atua nos seguintes assuntos:

- Agropecuária
- Contas Nacionais
- Economia Internacional
- Emprego e Rendimento
- Empresas
- Energia
- Indicadores Financeiros
- Índices de Preços
- Indústria
- Setor externo
- Vendas

IBRE/Banco de Dados
Praia de Botafogo, 190 - Sala 830
Rio de Janeiro - RJ
CEP: 22253-900
Tels: (021) 551-9099 - 536-9346
Fax: (021) 551-3549

ÍNDICE FGV/ABAG (IABAG) 1994

Resultados de setembro de 1994

Discriminação	Variação %	Ponderação	Influência IABAG	Influência IGP-DI
Total do mês	3,28	100,00	100,00	72,97
Itens do IPA-DI	4,76	68,24	99,04	72,27
Alimentação	8,39	33,67	86,16	62,87
Matéria-prima bruta	1,22	34,56	12,88	9,40
Algodão arbóreo	0,54	0,15	0,02	0,02
Algodão herbáceo	-0,34	1,40	-0,14	-0,10
Amendoim	2,06	0,11	0,07	0,05
Arroz em casca	4,69	2,38	3,40	2,48
Aves	0,63	2,05	0,39	0,29
Babaçu	3,68	0,08	0,09	0,07
Borracha hévea	0,00	0,14	0,00	0,00
Bovinos	0,73	7,51	1,68	1,22
Cacau	-13,09	0,70	-2,81	-2,05
Café em coco	2,38	5,13	3,73	2,72
Cana-de-açúcar	-0,46	5,45	-0,77	-0,56
Cevada	4,05	0,06	0,07	0,05
Erva-mate (bruta)	2,15	0,04	0,03	0,02
Fumo em folha	0,00	0,51	0,00	0,00
Juta	-2,58	0,04	-0,03	-0,02
Leite *in natura*	-0,02	3,73	-0,02	-0,01
Malva	0,00	0,05	0,00	0,00
Soja	0,13	1,87	0,07	0,05
Suínos	19,15	1,07	6,24	4,55
Trigo	1,34	2,12	0,87	0,63
Itens do IPC-BR	0,10	31,76	0,96	0,70
Alimentação	0,19	29,29	1,73	1,27
Gêneros alimentícios	0,22	25,74	1,69	1,23
Adoçantes	-4,13	0,64	-0,81	-0,59
Arroz e feijão	-3,24	1,17	-1,16	-0,85
Aves e ovos	-3,69	1,19	-1,34	-0,98
Bebidas não-alcoólicas	-2,50	1,64	-1,25	-0,91
Carne bovina	1,14	2,18	0,76	0,55
Carne suína	4,65	0,11	0,16	0,12
Carnes e peixes industrializados	-0,64	1,35	-0,26	-0,19
Condimentos	-2,99	0,88	-0,80	-0,59
Doces e chocolates	-2,17	0,59	-0,39	-0,29
Frutas	6,70	2,89	5,91	4,31
Hortaliças	4,22	3,76	4,83	3,53
Laticínios	-1,17	3,49	-1,24	-0,91
Massas e farinhas	-4,53	0,87	-1,20	-0,88
Óleos e gorduras	-3,51	0,82	-0,88	-0,64
Outros gêneros alimentícios	-2,72	0,23	-0,19	-0,14
Panificados	-1,00	2,70	-0,82	-0,60
Pescado	4,09	0,71	0,88	0,64
Enlatados e conservas	-3,20	0,50	-0,49	-0,36
Alimentação fora	0,04	3,56	0,04	0,03
Bebidas alcoólicas e fumo	-1,03	2,47	-0,78	-0,57

IABAG — setembro de 1994

Os produtos pertencentes ao IPA-DI exerceram influência de 99,0% no IABAG de setembro. Assim, do resultado mensal, que alcançou 3,28%, 3,25 pontos deveram-se a esses itens, sendo de apenas 0,03 ponto a participação dos componentes do IPC. A contribuição do grupo Alimentação do IPA (IPA-ALI), que registrou elevação de 8,4%, foi de 86,2% e a de Matérias-Primas Brutas (alta de 1,2%), de 12,9%. Alimentação do IPC (IPC-ALI), que aumentou apenas 0,2%, teve impacto de 1,7%, isto é, 0,06 ponto.

Os itens de maior influência sobre o IABAG de setembro, conforme pode ser visto na tabela, foram suínos (+19,1%), componente de Matérias-Primas Brutas, do IPA, e frutas (+6,7%) e hortaliças (+4,2%), integrantes de Gêneros Alimentícios, do IPC. Estes dois últimos já se situavam entre as maiores altas de agosto.

. Em setembro cabe destacar as altas da laranja (+55,5%), da mandioca (+38,5%) e do tomate (+33,6%), que em conjunto foram responsáveis por 1,26 ponto, ou seja, 72,1% do IPA-DI no mês (1,79%). Esses produtos não aparecem na tabela, que só apresenta resultados agregados.

IABAG x IGP-DI

De janeiro a setembro, a variação acumulada do IABAG alcançou 1.229,7%, resultado que supera em 19,4% o do IGP-DI (1.029,6%). Essas taxas acumuladas encontravam-se muito próximas em junho (diferença de 2,8%), e desde então passaram a se distanciar sensivelmente, ficando o IABAG, no período julho/setembro, sistematicamente acima do IGP-DI. Neste último mês o IGP-DI teve elevação de 1,55% e o IABAG de 3,28%.

IPA x IPA-ALI

Na confrontação entre o IPA e o IPA-Gêneros Alimentícios, em termos acumulados janeiro/setembro, observa-se que o IPA-ALI, com 1.370,9%, superou o IPA (974,3%) pela significativa margem de 40,7%. A ampliação da diferença em apenas três meses (em junho era de 2,2%) revela o quanto as taxas mensais do IPA-Gêneros Alimentícios superaram aquelas referentes ao IPA como um todo. Em setembro o IPA foi de 1,79% e o IPA-ALI chegou a 8,39%.

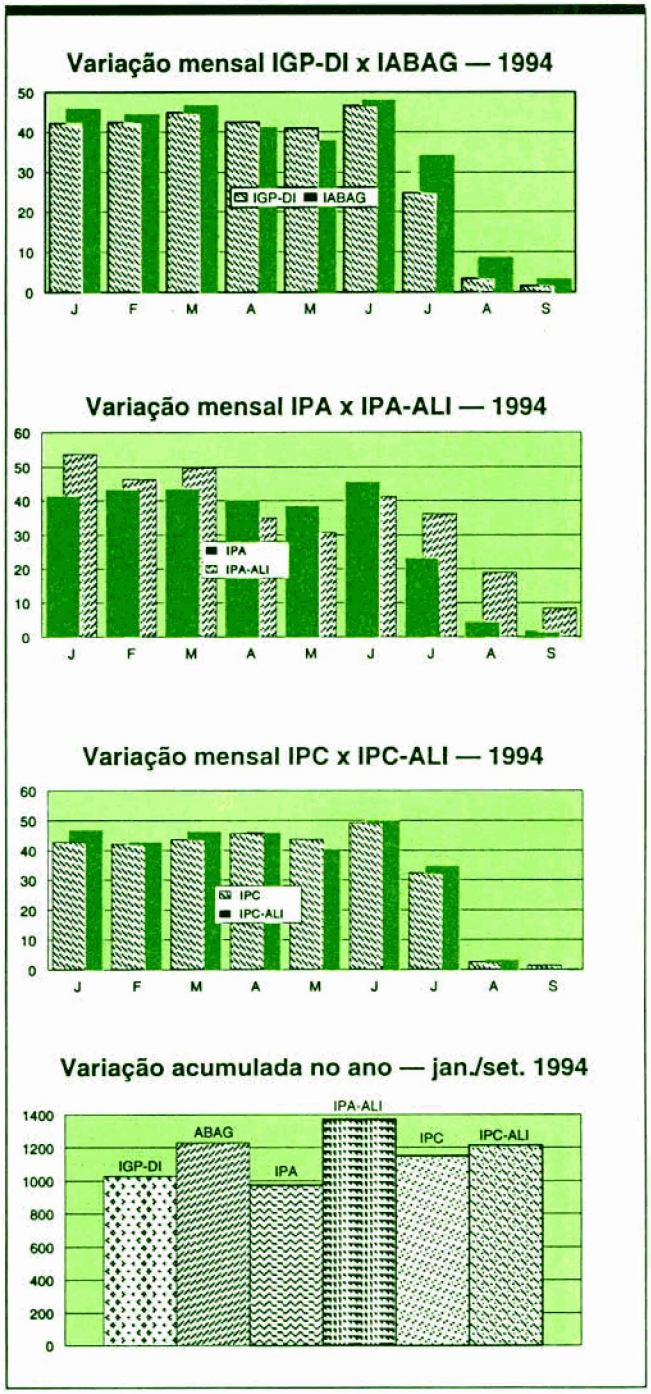
IPC x IPC-ALI

Enquanto a variação acumulada do IPC no período janeiro/setembro alcançava 1.150,3%, a do IPC-Alimentação ficou em 1.212,7%. A distância entre ambos teve pequena redução, passando de 6,9% em agosto para 5,4% no último mês. Em setembro o IPC teve alta de 1,46% e o IPC-ALI de 0,19%.

IABAG — Estrutura

O IABAG é constituído por itens pertencentes ao Índice de Preços por Atacado-Disponibilidade Interna (IPA-DI) e ao Índice de Preços ao Consumidor (IPC). Em termos de grandes grupos, os integrantes do IPA-DI classificam-se em Alimentação e Matérias-Primas Brutas, e os produtos e serviços do IPC em Alimentação (Gêneros Alimentícios e Alimentação Fora) e Bebidas Alcoólicas e Fumo. A importância relativa de cada componente do IABAG (ponderação) e sua influência no índice estão listadas na tabela.

RUBENS ABDELHAY



IABAG

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. O índice procura avaliar o impacto dos produtos semiprocessados, processados e in natura *de origem agrícola, no atacado e no varejo, sobre a inflação. A definição da metodologia de cálculo contou com a colaboração da Gerência de Planejamento e Estudos Econômicos da Agroceres.*

IBGE — SÍNTESE ESTATÍSTICA

Produção

De acordo com as informações do último Levantamento Sistemático da Produção Agrícola do IBGE, algumas das lavouras analisadas permaneceram em evidência, com aumento de produção. São elas: o feijão primeira safra (21,70%), o feijão segunda safra (62,48%), o algodão herbáceo (19,02%) e a cana-de-açúcar (14,47%). O feijão é o grande destaque. Apesar do desfalque causado pela quebra da importante safra de Irecê, no início do ano, o resultado final obtido com as três safras deverá ser o melhor de todos os tempos, situando-se em 3,3 milhões de toneladas.

Produção anual das lavouras (em 1.000t)

Discriminação	1990	1991	1992	1993	1994*
Algodão em caroço	1.813	2.076	1.876	1.134	1.359
arbóreo	38	39	22	8	18
herbáceo	1.783	2.038	1.863	1.126	1.341
Amendoim em casca	137	139	171	150	159
Arroz em casca	7.419	9.496	9.962	10.143	10.592
Banana	550	553	561	559	591
Batata-inglesa	2.219	2.265	2.421	2.359	2.420
1ª safra			1.406	1.285	1.325
2ª safra			699	724	768
3ª safra			317	350	327
Cacau	355	320	328	340	344
Café em coco	2.926	3.051	2.587	2.555	2.632
Cana-de-açúcar	262.605	260.839	271.432	244.303	279.642
Cebola	887	879	886	917	1.007
Feijão em grão	2.219	2.749	2.795	2.432	3.334
1ª safra			1.553	1.343	1.635
2ª safra			1.019	808	1.386
3ª safra			228	281	265
Fumo em folha	444	413	577	657	543
Laranja	87.531	94.512	98.286	93.822	93.208
Mandioca	24.285	24.531	21.918	21.911	24.056
Milho em grão	21.341	23.739	30.557	30.065	32.252
1ª safra			29.096	27.799	29.917
2ª safra			1.460	2.266	2.335
Pimenta-do-reino	75	84	33	41	36
Soja em grão	19.888	14.938	19.185	22.694	24.856
Tomate	2.255	2.339	2.133	2.340	2.534
Trigo em grão	3.093	2.921	2.796	2.201	2.289
Uva	786	618	799	786	799
Abacaxi	736	779	809	818	990
Alho	71	85	78	87	92
Aveia em grão	178	228	295	261	318
Castanha de caju	108	186	108	62	198
Centeio em grão	5	6	7	5	5
Cevada em grão	157	111	128	110	109
Coco-da-baía	734	849	879	823	871
Guaraná	2	2	2	2	2
Juta (fibra)	4	3	3	4	2
Maçã	2.718	2.633	2.997	3.493	3.644
Mamona	148	129	102	42	54
Malva (fibra)	19	12	19	17	16
Rami (fibra)	10	8	7	7	4
Sisal (sisal)	185	234	204	126	129
Sorgo em grão	236	254	285	251	289

Fonte: IBGE, Levantamento sistemático da produção agrícola.
* Última previsão (setembro de 1994).

IBGE — SÍNTESE ESTATÍSTICA

Área

Conforme os dados mais recentes, o crescimento de 9,94% da área colhida em 1994 em relação à do ano passado deve-se basicamente ao incremento nas lavouras de feijão, que se recuperaram das perdas sofridas na última safra, em detrimento de outros produtos.

Houve, entretanto, reduções na área colhida de algumas culturas, sendo as que mais se destacaram o trigo (-10,88%) e o café (-5,74%). A retração na área de trigo deve-se às dificuldades que os triticultores vêm enfrentando nos últimos anos. Já a diminuição da área colhida de café deve-se aos problemas causados pela estiagem, que induziu ao término da colheita em algumas regiões onde a operação sofreu atrasos.

VIRGINIA VIEIRA

Área colhida (em 1.000ha)

Discriminação	1990	1991	1992	1993	1994*
Algodão em caroço	1.895	1.830	1.878	1.057	1.179
arbóreo	512	345	284	137	117
herbáceo	1.383	1.484	1.594	920	1.061
Amendoim em casca	87	88	100	85	92
Arroz em casca	3.945	4.127	4.687	4.421	4.447
Banana	487	490	516	521	522
Batata-inglesa	158	161	172	162	168
Cacau	664	667	731	733	725
Café em coco	2.906	2.767	2.498	2.257	2.128
Cana-de-açúcar	4.271	4.211	4.201	3.863	4.212
Cebola	74	76	75	71	80
Feijão em grão	4.680	5.443	5.142	3.808	5.390
Fumo em folha	272	286	343	372	338
Laranja	910	981	987	798	838
Mandioca	1.934	1.943	1.826	1.814	1.842
Milho em grão	11.389	13.110	13.389	11.868	13.728
Pimenta-do-reino	33	37	29	23	21
Soja em grão	11.481	9.618	9.436	10.627	11.494
Tomate	61	61	52	53	59
Trigo em grão	2.681	1.995	1.958	1.509	1.346
Uva	57	57	60	60	59
Subtotal	*47.987*	*47.947*	*48.079*	*44.103*	*48.667*
Abacaxi	33	34	36	38	45
Alho	17	19	17	17	18
Aveia em grão	193	263	284	266	294
Castanha de caju	583	645	695	689	685
Centeio em grão	4	5	7	6	4
Cevada em grão	105	97	67	67	57
Coco-da-baía	214	228	236	228	231
Guaraná	11	7	7	7	8
Juta (fibra)	3	3	3	3	2
Maçã	22	26	24	26	27
Mamona	290	233	175	140	109
Malva (fibra)	21	13	16	10	10
Rami (fibra)	7	6	5	5	3
Sisal (sisal)	249	300	264	179	164
Sorgo em grão	138	172	159	125	151
Subtotal	*1.891*	*2.050*	*1.994*	*1.806*	*1.808*
Total	**49.878**	**49.997**	**50.073**	**45.909**	**50.475**

Fonte: IBGE, Levantamento sistemático da produção agrícola.
*Última previsão (setembro de 1994).
Obs.: O total e o subtotal podem apresentar pequenas diferenças devido ao arredondamento dos dados-base.

Carne bovina

Embora deva romper a barreira das 5 milhões de toneladas este ano, a produção de carne bovina representará 52,2% do agregado, contra os 60,5% registrados em 1989.

Brasil — Carne bovina
1989 a 1994 (em mil t)

Item	1989	1990	1991	1992	1993	1994*
Produção	4.650,0	4.631,0	4.725,0	4.580,0	4.987,0	5.086,0
Importação	150,0	230,0	180,0	46,0	49,0	54,0
Exportação	270,0	225,0	315,0	400,0	360,0	440,0
Disponibilidade	4.530,0	4.636,0	4.590,0	4.226,0	4.676,0	4.700,0
Disponibilidade *per capita* (kg)	30,7	30,8	29,9	27,0	29,4	29,0

Fontes: Abraco (1989), Conab e CNPC (1990 a 1994), IBGE.
*Previsão.

Carne de frango

Este ano, a disponibilidade *per capita* de carne de frango deverá representar 62% da referente à carne bovina (contra os 41% registrados em 1989).

Brasil — Carne de frango
1989 a 1994 (em mil t)

Item	1989	1990	1991	1992	1993	1994*
Produção	2.082,1	2.355,6	2.627,8	2.872,3	3.144,2	3.350,0
Exportação	243,9	299,2	321,7	370,9	417,0	453,0
Disponibilidade	1.838,2	2.056,4	2.306,1	2.501,4	2.727,2	2.897,0
Disponibilidade *per capita* (kg)	12,5	13,7	15,0	16,0	17,1	17,9

Fontes: Apinco, Abef, Cepa-SC, IBGE.
*Previsão.

Carne de suíno

Embora recuperando-se no atual exercício, as exportações deverão manter-se abaixo do recorde registrado em 1992.

Brasil — Carne de suíno
1989 a 1994 (em mil t)

Item	1989	1990	1991	1992	1993	1994*
Produção	950,0	1.050,0	1.100,0	1.250,0	1.210,0	1.300,0
Exportação	11,3	13,1	16,7	45,8	34,8	40,0
Disponibilidade	938,7	1.036,9	1.083,3	1.204,2	1.175,2	1.260,0
Disponibilidade *per capita* (kg)	6,4	6,9	7,1	7,7	7,4	7,8

Fontes: Abecs, Cepa-SC, IBGE.
*Previsão

Carnes bovina, de frango e de suíno

O aumento acumulado de 10% na disponibilidade *per capita* de carnes entre 1989 e 1994 deveu-se primordialmente ao forte crescimento da produção avícola no período.

Brasil — Carnes bovina, de frango e de suíno
1989 a 1994 (em mil t)

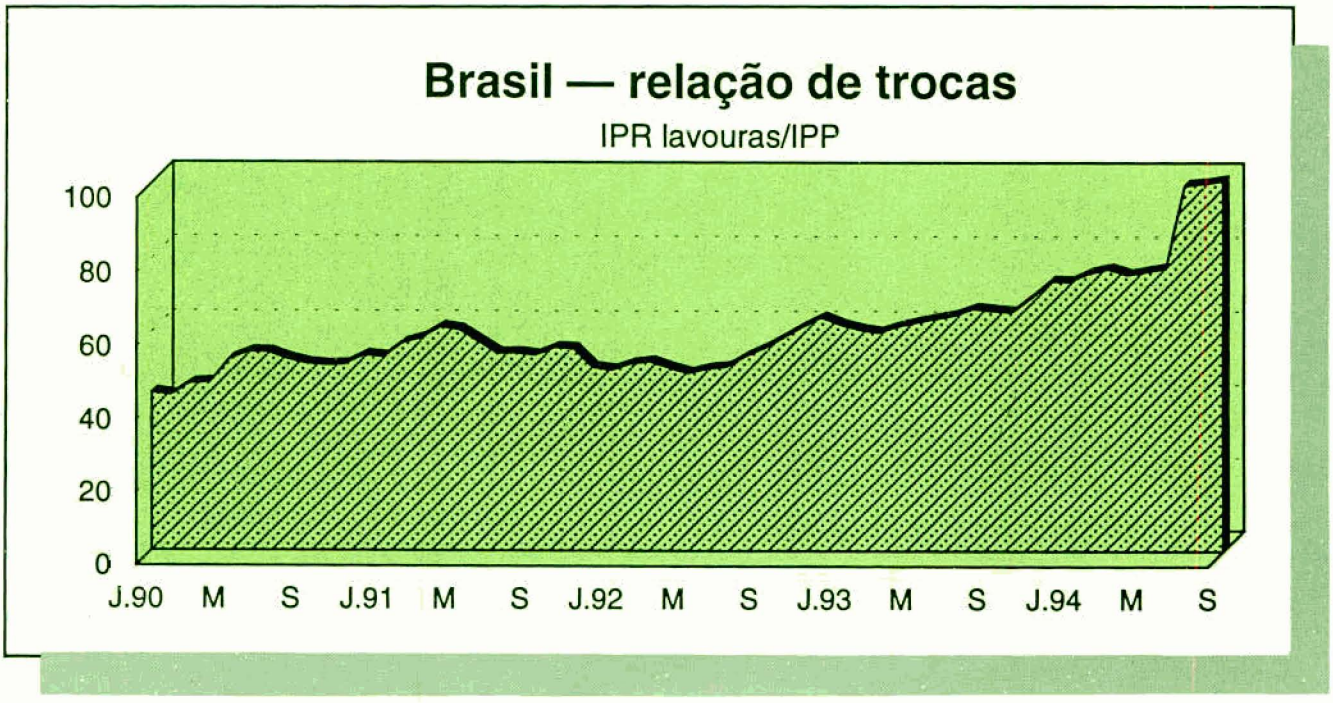
Item	1989	1990	1991	1992	1993	1994*
Produção	7.682,1	8.036,6	8.452,8	8.702,3	9.341,2	9.736,0
Importação	150,0	230,0	180,0	46,0	49,0	54,0
Exportação	525,2	537,3	653,4	816,7	811,8	933,0
Disponibilidade	7.306,9	7.729,3	7.979,4	7.931,6	8.578,4	8.857,0
Disponibilidade *per capita* (kg)	49,6	51,4	52,0	50,7	53,9	54,7

Fontes: Abraco, Conab, CNPC, Apinco, Cepa-SC, Abecs, IBGE.
*Previsão.

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

Anos/Produtos	Lavoura	Produtos - PGPM	Demais lavouras	Produto animal	IPR
1990	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002
1991	0,010	0,013	0,007	0,012	0,010
1992	0,112	0,141	0,079	0,121	0,114
1993	2,602	3,215	1,903	2,829	2,670
Jan. 93	0,383	0,494	0,263	0,408	0,390
Fev.	0,477	0,592	0,347	0,517	0,488
Mar.	0,577	0,708	0,427	0,663	0,603
Abr.	0,730	0,908	0,529	0,870	0,773
Maio	0,970	1,209	0,701	1,132	1,020
Jun.	1,277	1,569	0,943	1,470	1,337
Jul.	1,717	2,098	1,280	2,026	1,813
Ago.	2,371	2,886	1,777	2,852	2,520
Set.	3,234	3,975	2,388	3,808	3,412
Out.	4,306	5,332	3,138	4,799	4,459
Nov.	6,244	7,701	4,578	6,470	6,307
Dez.	8,935	11,109	6,471	8,927	8,913
Jan. 94	12,641	15,632	9,229	12,216	12,466
Fev.	18,735	22,305	14,478	16,425	17,879
Mar.	26,103	30,876	20,382	23,581	25,174
Abr.	35,845	40,526	29,942	33,022	34,806
Maio	50,354	53,874	45,587	46,378	48,890
Jun.	72,980	76,818	67,744	73,149	73,035
Jul.*	97,452	97,111	97,989	96,121	96,984
Ago.	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Set.	103,09	101,39	105,74	101,00	102,36

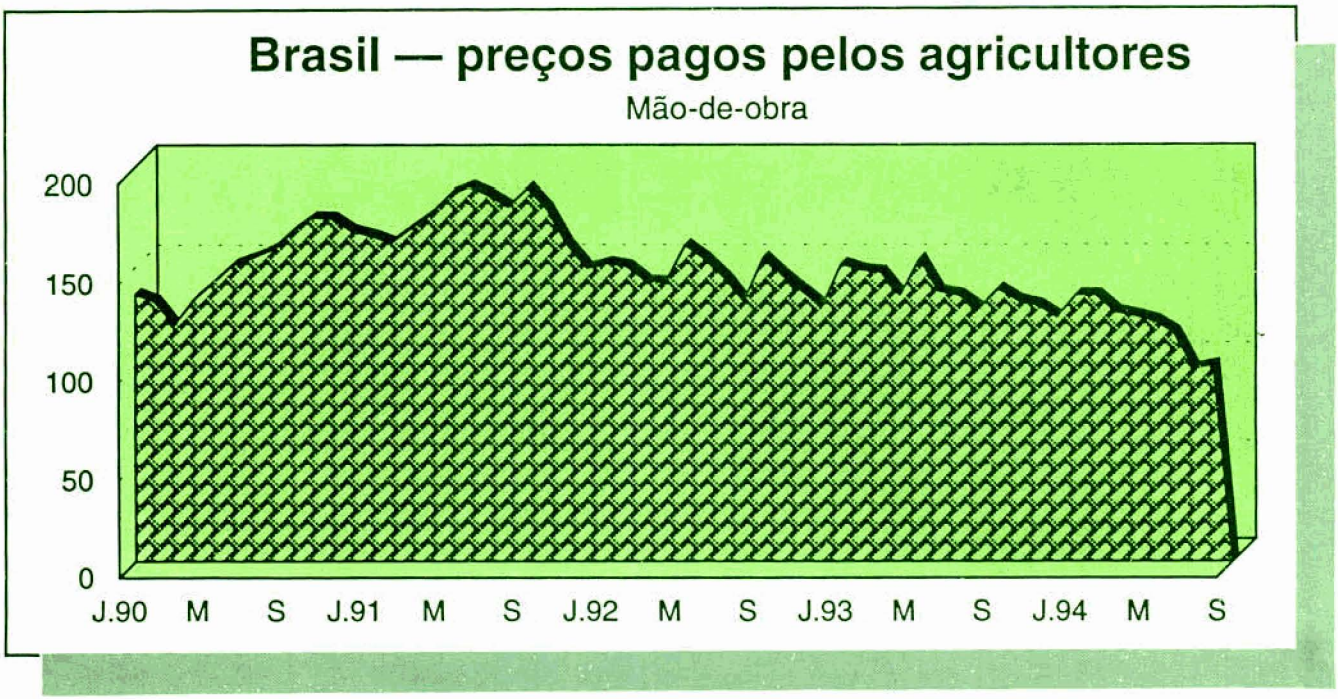
Os índices de preços recebidos e pagos pelos agricultores tiveram seu período-base mudado, a fim de permitir o confronto com o IGP-DI. O gráfico mostra que a relação de trocas IPR/IPP, está no ponto mais favorável dos anos 90.



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

Anos/Produtos	Sementes	Fertilizantes	Agrotóxicos	Serviços	Combustíveis	Mão-de-obra	IPP-Brasil
1990	0,003	0,004	0,003	0,004	0,003	0,004	0,004
1991	0,017	0,020	0,018	0,017	0,013	0,020	0,018
1992	0,177	0,209	0,201	0,223	0,188	0,180	0,196
1993	3,584	3,765	3,916	4,157	4,010	3,705	3,829
Jan.93	0,571	0,643	0,616	0,710	0,539	0,624	0,617
Fev.	0,710	0,798	0,796	0,893	0,765	0,774	0,786
Mar.	0,837	0,969	0,987	1,137	0,905	0,982	0,963
Abr.	1,073	1,197	1,256	1,331	1,162	1,156	1,187
Maio	1,364	1,498	1,617	1,620	1,482	1,741	1,548
Jun.	1,857	1,910	2,136	2,189	2,062	2,031	2,007
Jul.	2,524	2,577	2,794	2,740	2,802	2,644	2,660
Ago.	3,411	3,494	3,668	3,907	3,792	3,349	3,571
Set.	4,615	4,761	4,972	5,253	5,113	4,949	4,913
Out.	6,152	6,449	6,650	7,161	6,943	6,404	6,582
Nov.	8,358	8,905	9,219	9,823	9,497	8,620	9,006
Dez.	11,533	11,981	12,275	13,122	13,053	11,182	12,103
Jan.94	16,417	16,707	16,680	18,305	17,726	17,368	17,146
Fev.	24,387	24,387	24,562	25,332	24,634	24,710	24,626
Mar.	35,352	33,306	34,265	33,999	33,072	33,515	33,826
Abr.	49,184	45,979	48,026	48,162	47,570	46,985	47,426
Maio	67,446	66,388	68,037	63,333	64,876	64,852	65,812
Jun.	93,932	96,199	97,448	89,323	98,184	90,327	94,289
Jul.*	97,496	98,627	99,945	96,465	99,932	95,074	97,841
Ago.	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000

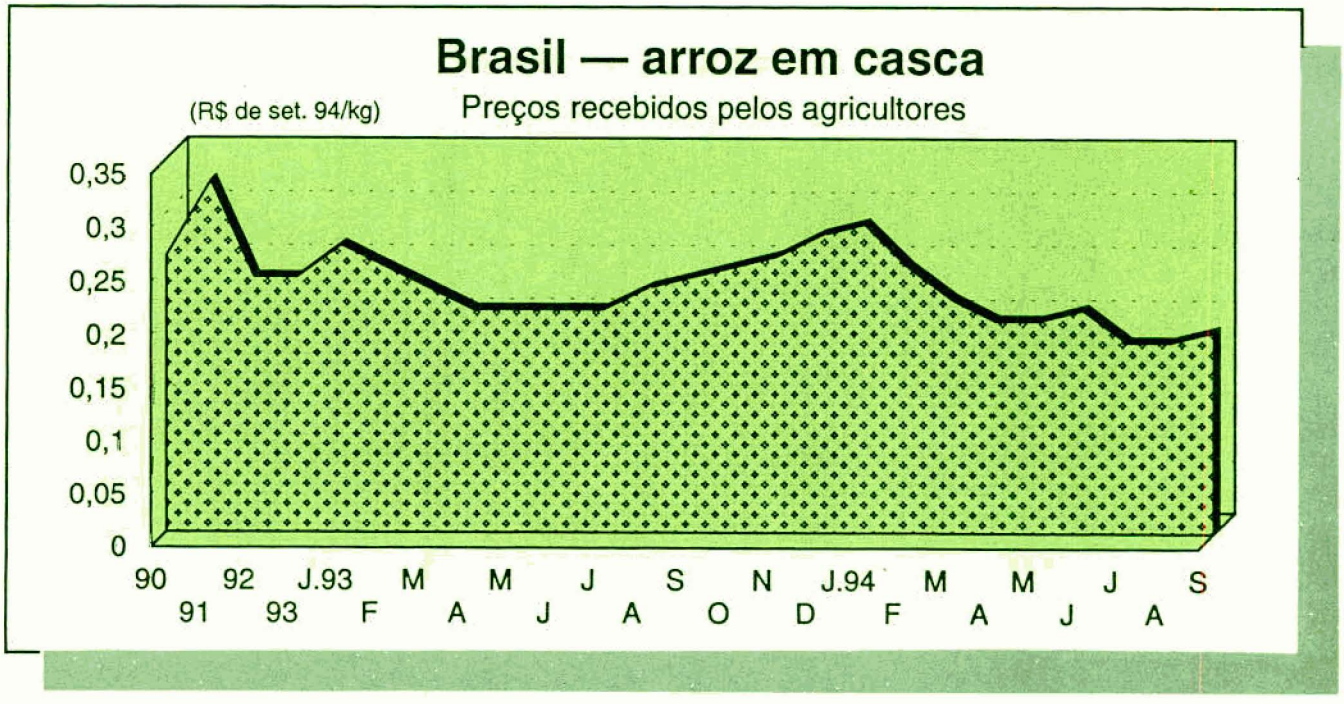
Acompanhando a evolução dos salários urbanos, a remuneração dos trabalhadores rurais tem declinado nos últimos meses.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de setembro de 1994/unidade)

Anos/Produtos	Algodão em caroço (kg)	Amendoim em casca (kg)	Arroz em casca (kg)	Banana (dúzia)	Batata-inglesa (kg)	Cacau (15kg)	Café em coco (kg)	Cana-de-açúcar (t)
1990	0,50	0,43	0,26	0,34	0,39	16,64	0,66	14,46
1991	0,51	0,51	0,33	0,34	0,42	18,85	0,63	15,45
1992	0,45	0,35	0,24	0,25	0,27	18,67	0,54	16,04
1993	0,51	0,45	0,24	0,26	0,30	16,50	0,69	14,33
Jan. 93	0,55	0,32	0,27	0,23	0,30	15,44	0,79	12,81
Fev.	0,59	0,29	0,25	0,25	0,25	15,71	0,68	15,12
Mar.	0,61	0,38	0,23	0,25	0,25	14,61	0,68	14,12
Abr.	0,54	0,44	0,21	0,26	0,26	15,40	0,57	14,19
Maio	0,51	0,48	0,21	0,26	0,43	14,64	0,57	13,60
Jun.	0,50	0,47	0,21	0,27	0,53	13,68	0,59	14,18
Jul.	0,48	0,45	0,21	0,31	0,41	16,10	0,66	14,33
Ago.	0,48	0,52	0,23	0,32	0,32	15,28	0,75	14,74
Set.	0,47	0,58	0,24	0,30	0,20	18,55	0,75	14,19
Out.	0,45	0,55	0,25	0,27	0,16	17,69	0,71	14,60
Nov.	0,46	0,49	0,26	0,23	0,21	19,52	0,73	15,04
Dez.	0,46	0,45	0,28	0,23	0,25	21,34	0,74	15,00
Jan. 94	0,47	0,39	0,29	0,24	0,29	18,03	0,71	14,83
Fev.	0,52	0,34	0,25	0,26	0,44	17,86	0,79	16,08
Mar.	0,54	0,35	0,22	0,29	0,44	17,98	0,79	15,03
Abr.	0,54	0,32	0,20	0,28	0,57	17,03	0,84	15,42
Maio	0,57	0,34	0,20	0,30	0,48	19,16	1,08	15,26
Jun.	0,54	0,36	0,21	0,31	0,35	20,14	1,21	15,19
Jul.	0,43	0,33	0,18	0,27	0,33	15,41	1,45	12,18
Ago.	0,41	0,34	0,18	0,31	0,35	14,73	1,32	11,80
Set.	0,40	0,34	0,19	0,32	0,49	13,34	1,35	11,67

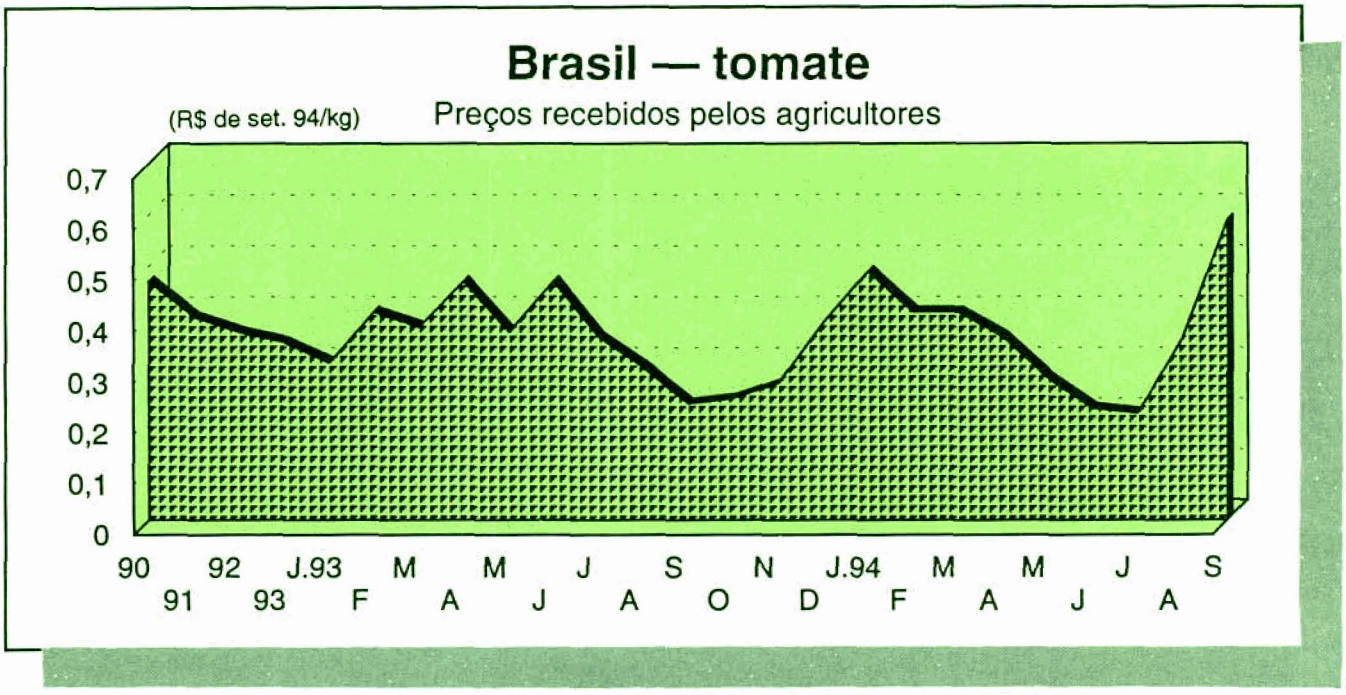
As importações têm impedido um aquecimento dos preços no nível do agricultor. Nos próximos meses as cotações deverão ser influenciadas pelo desenvolvimento da nova safra.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de setembro de 1994/unidade)

Anos/Produtos	Feijão (kg)	Fumo em folha (kg)	Laranja (cento)	Milho (kg)	Mandioca (raiz — t)	Soja (kg)	Tomate (kg)	Trigo (grão — kg)
1990	0,77	1,70	3,55	0,17	51,41	0,21	0,47	0,17
1991	0,76	1,77	2,73	0,18	61,57	0,25	0,40	0,17
1992	0,59	2,45	2,68	0,16	69,59	0,26	0,37	0,20
1993	0,74	2,20	2,13	0,17	69,06	0,26	0,35	0,18
Jan. 93	0,71	2,27	2,20	0,19	80,39	0,28	0,31	0,20
Fev.	0,64	2,32	2,66	0,17	80,49	0,27	0,41	0,20
Mar.	0,64	2,22	2,49	0,15	80,15	0,24	0,38	0,19
Abr.	0,77	2,28	2,28	0,15	79,51	0,23	0,47	0,19
Maio	0,88	2,24	2,13	0,15	72,16	0,23	0,37	0,19
Jun.	0,83	2,21	1,75	0,15	71,06	0,23	0,47	0,19
Jul.	0,68	2,23	1,58	0,15	67,04	0,28	0,36	0,18
Ago.	0,68	2,10	1,69	0,17	57,46	0,28	0,30	0,18
Set.	0,70	2,08	1,81	0,17	58,36	0,27	0,23	0,17
Out.	0,68	2,11	1,83	0,17	60,92	0,26	0,24	0,17
Nov.	0,80	2,09	2,36	0,19	60,30	0,27	0,27	0,16
Dez.	0,92	2,23	2,73	0,20	60,84	0,28	0,39	0,16
Jan. 94	0,92	1,98	3,30	0,19	59,68	0,28	0,49	0,16
Fev.	1,22	1,97	3,38	0,15	65,56	0,27	0,41	0,15
Mar.	1,50	1,89	3,01	0,14	55,21	0,24	0,41	0,14
Abr.	1,25	1,84	2,85	0,13	45,87	0,23	0,36	0,14
Maio	0,85	1,97	2,34	0,13	39,43	0,23	0,28	0,15
Jun.	0,65	2,00	2,25	0,13	37,87	0,24	0,22	0,15
Jul.	0,58	1,58	1,97	0,12	29,38	0,18	0,21	0,13
Ago.	0,53	1,53	1,94	0,11	37,67	0,17	0,36	0,12
Set.	0,52	1,48	2,18	0,11	38,71	0,17	0,59	0,12

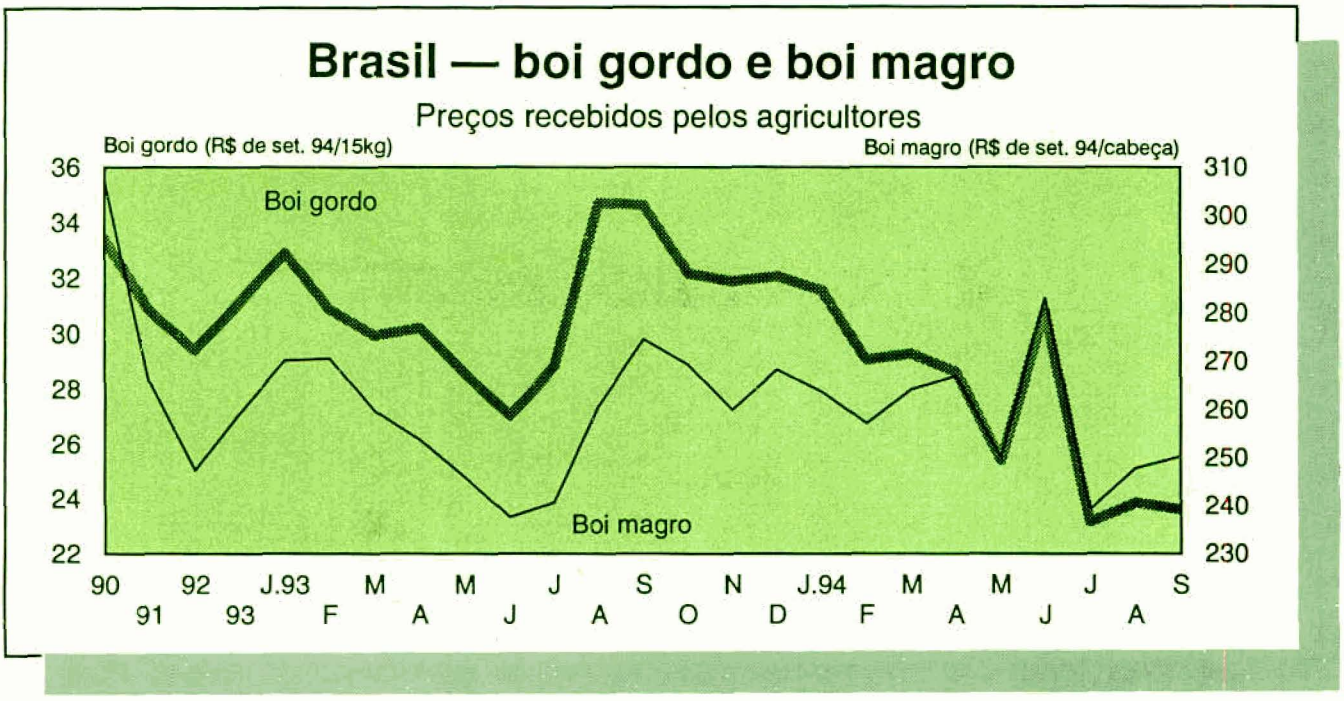
A nova moeda e a estiagem contribuíram para aumentar a tradicional variabilidade dos preços do produto.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de setembro de 1994/unidade)

Anos/Produtos	Cebola (kg)	Mamona (kg)	Pimenta-do-reino (kg)	Sisal (kg)	Uva (kg)	Bezerro (até 1 ano — cab.)	Boi gordo p/ corte (15kg)	Vaca leiteira de raça (cab.)
1990	0,67	0,25	1,19	0,18	0,32	164,06	33,42	804,87
1991	0,40	0,20	0,98	0,18	0,28	145,33	30,81	649,06
1992	0,42	0,22	0,81	0,16	0,24	132,45	29,40	555,49
1993	0,43	0,25	0,87	0,17	0,20	142,75	31,15	592,83
Jan. 93	0,52	0,19	0,80	0,19	0,60	148,21	32,91	583,21
Fev.	0,49	0,20	0,83	0,18	0,48	150,74	30,88	595,27
Mar.	0,54	0,20	0,75	0,18	0,44	148,10	29,93	574,94
Abr.	0,62	0,21	0,65	0,19	0,46	149,53	30,21	572,60
Maio	0,65	0,25	0,68	0,17	0,46	145,17	28,59	593,99
Jun.	0,60	0,32	0,72	0,19	0,00	136,99	27,04	591,79
Jul.	0,44	0,29	0,82	0,18	0,00	133,24	28,81	581,99
Ago.	0,46	0,26	0,80	0,15	0,00	140,42	34,72	604,71
Set.	0,30	0,26	1,13	0,15	0,00	144,93	34,63	609,47
Out.	0,16	0,29	1,13	0,15	0,00	137,67	32,17	606,97
Nov.	0,19	0,27	1,24	0,18	0,00	139,60	31,89	605,07
Dez.	0,13	0,24	0,93	0,17	0,00	138,43	32,07	594,00
Jan. 94	0,16	0,24	0,89	0,17	0,35	143,25	31,55	598,61
Fev.	0,31	0,26	0,84	0,19	0,32	142,77	29,06	579,11
Mar.	0,35	0,29	0,87	0,24	0,29	144,85	29,27	572,26
Abr.	0,30	0,30	1,31	0,24	0,29	146,18	28,62	589,56
Maio	0,36	0,27	1,58	0,23	0,00	147,43	25,41	632,90
Jun.	0,29	0,25	1,16	0,19	0,00	162,82	30,79	707,10
Jul.	0,30	0,18	1,29	0,15	0,00	137,47	23,17	612,86
Ago.	0,27	0,18	1,37	0,13	0,00	144,20	23,86	649,91
Set.	0,26	0,19	1,35	0,16	0,00	146,20	23,61	680,11

De abril a junho de 1994 a evolução das cotações do boi magro e do boi gordo foi idêntica, voltando a divergir de julho em diante. Em junho, os preços dos animais subiram acentuadamente, refletindo as incertezas que cercavam a troca de moeda. A estiagem, que levou muitos pecuaristas a vender antecipadamente os animais, contribui para a súbita reversão dos preços.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de setembro de 1994/unidade)

Anos/Produtos	Vaca leiteira comum (cab.)	Suíno para corte (15kg)	Frango/galinha corte (kg)	Leite (l)	Lã (15kg)	Ovos (dúzia)	Mel de abelha (l)	Boi magro (cab.)
1990	493,87	19,98	1,45	0,34	29,89	0,90	3,36	307,26
1991	405,82	19,12	1,24	0,32	17,65	0,78	3,94	265,64
1992	346,42	16,56	1,08	0,30	27,95	0,76	2,54	247,35
1993	368,78	18,50	1,09	0,31	23,22	0,85	2,64	259,30
Jan. 93	366,77	20,85	1,22	0,25	32,08	0,77	2,42	270,20
Fev.	373,50	20,15	1,15	0,27	29,15	0,90	2,50	270,62
Mar.	365,14	18,54	1,12	0,29	26,83	0,99	2,40	259,75
Abr.	362,21	17,59	1,07	0,32	24,23	1,00	2,38	253,79
Maio	366,02	16,97	1,00	0,35	20,95	0,93	2,57	245,98
Jun.	357,61	17,86	0,98	0,35	18,68	0,96	2,61	237,63
Jul.	351,87	18,45	1,08	0,36	18,60	0,92	2,76	240,72
Ago.	374,80	18,20	1,12	0,34	22,15	0,88	2,91	260,86
Set.	379,02	18,06	1,12	0,32	22,66	0,79	2,85	274,52
Out.	375,35	17,49	1,05	0,30	20,79	0,72	2,72	269,26
Nov.	379,04	18,05	1,09	0,28	21,55	0,67	2,81	259,99
Dez.	374,07	19,86	1,14	0,27	20,99	0,71	2,74	268,32
Jan. 94	376,02	17,49	1,11	0,26	23,58	0,72	2,61	263,71
Fev.	370,79	15,79	1,04	0,25	21,96	0,75	2,41	257,20
Mar.	363,91	15,71	1,00	0,24	22,52	0,78	2,45	264,20
Abr.	364,20	14,34	0,98	0,24	23,98	0,80	2,49	266,97
Maio	395,12	14,25	0,98	0,27	24,96	0,80	2,70	250,05
Jun.	426,24	15,81	0,98	0,26	25,38	0,81	2,89	282,98
Jul.	367,29	13,68	0,88	0,24	23,23	0,77	2,57	239,27
Ago.	400,10	13,67	0,86	0,24	22,99	0,74	2,71	247,78
Set.	410,28	14,53	0,80	0,25	24,89	0,67	2,78	250,26

Fonte dos dados primários, brutos: empresas estaduais de assistência técnica e extensão rural, Instituto de Economia Agrícola (SP), Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais, Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira e prefeituras municipais.
Elaboração: Centro de Estudos Agrícolas — IBRE — FGV.
* Índices calculados a partir dos preços de julho em CR$. Optou-se por este cálculo para manter coerência com os dados do IGP-DI. Em *Agroanalysis* de setembro de 1994 foram publicados os índices com base nos preços de junho convertidos em real, usando-se a URV de 15 de junho de 1994 (data da coleta das informações).

Nota metodológica

Os preços apresentados nesta seção representam a média ponderada das informações coletadas por agrônomos e/ou veterinários das empresas estaduais de assistência técnica e extensão rural, bem como pelos técnicos da Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (Ceplac). Para São Paulo usam-se os dados básicos do Instituto de Economia Agrícola, da Secretaria Estadual de Agricultura. Em Minas Gerais, os preços são processados pela Superintendência de Abastecimento da Secretaria de Estado da Agricultura.

A ponderação utilizada é derivada da participação relativa da produção da microrregião homogênea em relação ao total do Brasil, para cada um dos produtos pesquisados. É importante observar que a finalidade do Índice de Preços Recebidos pelos Agricultores (IPR) é avaliar um dos componentes da receita bruta (o outro é a quantidade produzida) da atividade agrícola no nível da porteira da fazenda. Assim os preços coletados excluem tributação, transporte, sacaria e outras despesas correlatas. O produto de referência é aquele que representa o tipo e a variedade mais comum na região produtora, independentemente de classificação.

Os extensionistas são orientados através de um manual de instruções, de modo a manter esses critérios. A seguir, se reproduzem algumas de suas definições, de modo a esclarecer o leitor quanto ao produto cujo preço está sendo acompanhado.

Algodão em caroço: Trata-se do fruto do algodoeiro, tal como é colhido, sem sofrer qualquer beneficiamento.

Amendoim em casca e arroz em casca, ou seja, antes de submetidos a qualquer beneficiamento.

Café em coco: Produto antes de ser submetido ao beneficiamento.

Fumo em folha: Os preços do fumo em corda e do fumo em rolo não são aproveitados, pois incluem beneficiamento.

Laranja: A unidade considerada é o cento. Realizar a devida conversão, caso a venda pelo agricultor se faça em outra unidade (em caixa, por exemplo).

Mandioca: As informações referem-se à raiz. Não são considerados os preços da farinha.

Juta, malva e sisal: O preço pedido é o da *fibra seca.*

Mamona: Considera-se o preço da mamona *em baga.*

Bezerro: Interessa o preço do bezerro vendido com fins comerciais e não as vendas, comuns nos rebanhos leiteiros, de machos recém-nascidos, por preço irrisório (para descarte do encargo de alimentar um animal sem utilidade no rebanho).

Boi gordo: As informações se reportam ao preço do animal segundo seu peso morto. No caso de a venda ser feita em peso vivo, solicita-se a devida conversão, multiplicando o preço por dois.

A idéia aqui é coletar preços de bovinos destinados ao abate, o que inclui, em certas épocas e regiões, vacas de descarte, bois carreiros e outros bovinos geralmente menos valorizados.

Suíno: As informações se reportam ao preço da arroba do animal vivo, posto na propriedade ou entregue em algum local de compra, desde que os preços reflitam (excluindo carreto) o que o produtor estiver recebendo.

Frango/galinha: A unidade utilizada pela FGV é o quilo do animal vivo.

Leite: É necessário informar o preço na porteira da fazenda (nunca o preço na porta do consumidor), não importando a quem seja vendido.

Boi magro: É o boi destinado à engorda.

As previsões do mercado foram realizadas no dia 24 de outubro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de novembro de 1994

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Outubro 1993	Setembro 1994	3 a 21 outubro 1994	17 a 21 outubro 1994	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O		
Açúcar raw US¢/lb-peso	10,57	12,46	12,54	12,76					12,54		12,57		12,46			12,19		Projeção da ED & F Man de déficit mundial de 1,8 milhão de toneladas na próxima safra. Taxação das exportações brasileiras.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	57,64	69,87	68,26	68,99		68,26			69,88		70,96		71,73			69,17		Para o Conselho Consultivo Internacional de Algodão, a estimativa é de déficit no balanço de oferta e demanda nos próximos dois anos-safra.
Cacau Bahia US$/ tonelada	1.147,65	1.343,55	1.283,23	1.308,60		1.283,23			1.334,23		1.362,38		1.392,54		1.420,00			Conforme dados da Organização Internacional do Cacau, a próxima safra mundial deverá ser insuficiente para atender à demanda.
Café contrato com Nova Iorque US¢/lb-peso	75,41	219,70	198,48	199,71		198,48			202,96		206,87		207,85		207,60			Persiste a seca nas principais regiões brasileiras. Fontes norte-americanas confirmam que os danos provocados pelas geadas e pela seca são irreversíveis.

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

Produtos \ Preços	Média dos 1º$ futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Outubro 1993	Setembro 1994	3 a 21 outubro 1994	17 a 21 outubro 1994	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O		
Milho two yellow US¢/ bushel	248,85	220,14	215,79	215,60		215,79			226,15		233,94		239,23		243,98		↘	Expectativa de rendimento físico da colheita norte-americana maior do que o estimado pelo USDA.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	615,30	561,30	537,90	545,10	537,90		549,06		558,82		566,87		573,92	576,56	578,98		↘	Além de estar sempre divulgando o bom desempenho desta safra, o USDA aumentou sua estimativa da safra do ano passado.
Soja-farelo US$/ tonelada	191,24	167,12	162,82	163,92		162,82	164,30		167,28		170,12		173,68	174,65			↘	Os novos números do USDA provocaram impacto baixista, que não foi contrabalançado pelo comportamento da demanda.
Trigo soft red US¢/ bushel	326,43	391,21	404,81	398,70		404,81			414,13		388,96		354,40		358,12		↗	A relação estoque/ consumo atingiu seu patamar mais baixo em 20 anos e há pressão da demanda da Rússia e da China.
Suco de laranja U$¢/lb-peso	119,54	92,42	98,85	107,20	98,85		102,15		105,90		108,80		112,33		115,20		↗	Seca de São Paulo reduz a perspectiva de produção de suco.

Mercado interno

Os preços nominais foram corrigidos pelo IGP-DI até junho de 1994 e convertidos em R$ através da divisão pelo valor da URV média de junho de 1994. Posteriormente, foram corrigidos pelo IGP-1 (DI) para setembro de 1994. Os valores de outubro são nominais.

Produtos / Preços	Outubro 1993	Setembro 1994	4 a 21 outubro 1994	17 a 21 outubro 1994	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	26,24	22,37	22,64	22,70	↗	Cerca de metade da demanda interna é atendida por produto importado em face da pequena produção brasileira.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	33,11	29,27	28,54	29,00	→	Redução da alíquota de importação e forte presença de produto importado no mercado impedem evolução dos preços na entressafra.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	118,11	206,05	182,00	184,68	↗	Persiste a seca nas regiões produtoras brasileiras.
Boi gordo R$/arroba	36,58	24,90	29,69	30,00	↗	Estiagem no Centro-Sul e pequena disponibilidade de animais estabulandos.

Fonte 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.

Produtos / Preços	Outubro 1993	Setembro 1994	4 a 21 outubro 1994	17 a 21 outubro 1994	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	49,09	44,43	56,27	50,90	→	Redução das alíquotas de importação estimula desova de estoques.
Frango vivo R$/kg	0,87	0,58	0,62	0,63	↗	Cotações sustentadas pela alta dos preços da carne bovina.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	12,40	7,94	8,55	8,83	↗	Entressafra e demanda forte por parte da avicultura.
Soja-grão industrial R$/60kg	18,27	11,55	11,55	11,55	→	O mercado interno mantém alguma sustentação devido à demanda do setor de rações, embora os preços continuem caindo no exterior.

O desafio da conquista de mercados

A publicação *AgExporter*, do USDA, de setembro último, divulgou textos em que comentava a situação da competição entre os principais exportadores mundiais de produtos agrícolas em importantes mercados da Ásia e na Espanha. Verifica-se um grande esforço promocional para a conquista de parcelas desses mercados, notadamente os asiáticos, cujas taxas de crescimento vêm sendo as maiores do mundo; embora ainda modesta, a presença brasileira é citada. Segue-se uma síntese dos textos referentes a alguns dos países que se destacam:

Japão

Cerca de 80 países estão disputando uma parcela do mercado importador de alimentos do Japão. A alta renda *per capita*, a mudança comportamental e os US$29 bilhões de compras de alimentos tornam esse país um alvo prioritário nas operações de *marketing* nesta área.

A Austrália compete com os EUA nos mercados de carne, frutas, nozes, alimentos processados, bebidas alcoólicas e frutos do mar.

A União Européia, a Austrália, o Canadá e a Nova Zelândia gastaram ali mais de US$50 milhões em 1993 e foram especialmente agressivos nas atividades promocionais de produtos de maior valor adicionado.

Austrália, Canadá e França têm-se esforçado nos últimos anos para se colocar melhor no Japão. A primeira abriu quatro consulados, que funcionam como escritórios comerciais, em mercados regionais importantes. A França abriu dois consulados e o Canadá mais um. Há muitas promoções em curso, algumas de desenvolvimento mercadológico de longo prazo, como as missões comerciais e de assistência técnica, e outras de curto prazo, como a participação em exposições, seminários e demonstrações.

Os australianos competem agressivamente com os EUA nos mercados de carne, frutas, nozes, alimentos processados, bebidas alcoólicas e frutos do mar. O Australian Wheat Board faz-se presente em várias atividades, que lhe custam mais de US$1 milhão por ano, e duas missões comerciais australianas para a cevada vão ao Japão a cada ano.

Os canadenses fizeram 40 promoções no arquipélago nipônico, em 1993, para a carne congelada, madeiras, produtos do mar, trigo, alimentos frescos e processados. O Canadian Wheat Board envia anualmente duas missões, uma para o trigo, outra para a cevada.

No que se refere ao esforço europeu, a Dinamarca realiza seminários técnicos sobre suínos para promover seu consumo. A assistência estatal ao setor privado direciona US$50 milhões para subsidiar as exportações de carne de porco, o que excede amplamente o orçamento promocional de qualquer outro país produtor de suínos.

A França continua sua divulgação dos vinhos, tendo gasto US$2 milhões no ano passado, através da Sopexa, organização governamental que promove as exportações agrícolas francesas. As maltarias francesas convidam os representantes das cervejarias japonesas a visitarem a França a cada dois anos. Fazem-se também promoções para as carnes de peru e de frango, estimadas entre US$300 mil e US$500 mil em 1993. A Itália também gasta cerca de US$300 mil em promoções em que preponderam os vinhos. Os holandeses atuam basicamente através de exposições de uma gama de produtos, incluindo olerícolas, alimentos processados, laticínios e carne suína. Já os alemães têm preferido divulgar produtos agrícolas processados, e todas as suas promoções estão a cargo do German Agricultural Marketing Board e do German Wine Institute.

Os demais países europeus ativos no mercado japonês são: Espanha, Reino Unido, Portugal, Bélgica e Grécia. Fora da Europa, destaca-se o México, cujo Instituto de Comércio Exterior trata das promoções, através de pavilhões na Foodex e na Japan International Trade Fair. Os principais produtos promovidos foram as bebidas alcoólicas, frutos do mar, verduras e alimentos processados.

O Japão é um dos maiores mercados para a produção agrícola da Nova Zelândia. Os neozelandeses atuam através de uma combinação de *marketing boards* e programas governamentais. Seu governo lançou recentemente o programa Asia 2000, para estreitar os laços com os países asiáticos e com o Japão em particular. A produção agrícola é agressivamente divulgada nesse plano, que tem suporte adicional na Fundação Ásia 2000, que reúne os setores público e privado num esforço comum. Tem por objetivo dar maior atenção à importância da região para a economia da Nova Zelândia, mediante seminários educacionais e de negócios, aproximação com a mídia e desenvolvimento de redes na região. O New Zealand Meat Producers Board, responsável pela promoção das carnes de boi e de carneiro, mantém em Tóquio um escritório com quatro funcionários, *full time*. O

escritório participa de diversos eventos, edita uma publicação e gasta anualmente US$1,5 milhão.

Também vêm atuando com algum destaque no mercado japonês Formosa, Suíça, Chile, Índia e Israel.

Coréia do Sul

É um mercado caracterizado por forte competição e deverá permanecer assim, tornando-se mais intensa à medida que os países exportadores procurarem ganhar espaços nas áreas de produtos recentemente liberalizados. A Coréia do Sul concordou em liberalizar seus mercados até 1997 e as proibições e restrições estão sendo lentamente removidas.

Todos os indicadores macroeconômicos e financeiros apontam para um mercado mutável e em crescimento. O maior potencial está nos alimentos prontos para o consumidor final. Em 1992, o país importou US$9,9 bilhões de produtos agrícolas (incluindo pescado e madeira) de todas as procedências. Os EUA foram o principal fornecedor, detendo 1/3 das compras coreanas.

Apenas quatro países competem com os EUA no mercado sul-coreano, com ampla variação de produtos: China, Austrália, Canadá e Nova Zelândia. Outros 16 são importantes em um só ou em alguns produtos. O Departamento de Comércio dos EUA estima que 17 países gastaram US$7,07 milhões em promoções comerciais, em 1993, que incluíram carne, soja em grão, farelo de soja, trigo para panificação e forrageiro, malte, madeiras, batatas fritas congeladas, forragens, óleo e farelo de canola, feijões, vinhos e licores, kiwi, óleo de palma, peles, passas e frutos do mar. De todos esses produtos, apenas no complexo da soja e no suco concentrado congelado de laranja o Brasil se destaca. A participação da soja argentina e brasileira no mercado de esmagamento passou de 9% para 19% no qüinqüênio e calcula-se que aumentará, em detrimento da oferta norte-americana, em função de seus maiores teores de proteína e de óleo.

No que diz respeito ao suco de laranja, o Brasil oferece o produto a preço de 20% a 30% mais barato do que os EUA. Para tentar compensar, os norte-americanos têm oferecido sucos especiais (*premium orange juices*), com atividades promocionais de apoio. Contudo, não se espera que a situação venha a se alterar.

Muitos países confiam na ampliação de suas vendas em virtude da abertura do mercado sul-coreano. A Turquia, a Grécia e a China, por exemplo, competem pelo mercado do fumo. A maior parte da produção da Coréia do Sul provém de agricultores subsidiados pelo governo. A situação de monopólio continuará até 1998, quando a produção de cigarros será liberalizada, o que modificará o mercado consideravelmente.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

A presença brasileira é modesta
Coréia do Sul — Dispêndio[1] com promoções de produtos (US$ mil)

País	1992	1993
África do Sul	50	50
Argentina	60	60
Austrália	1.209	1.209
Brasil	60	60
Canadá	2.583	2.583
Chile	100	100
China	200	300
Coréia	100	100
Escandinávia	200	200
França	50	50
Índia	100	100
Indonésia	50	50
Malaísia	1.150	1.150
Nova Zelândia	1.030	1.030
Tailândia	58	16
Total	7.000	7.068

Fonte: Departamento de Comércio dos EUA.

[1]Não inclui aluguéis e salários.

Janela aberta

Compromisso com o agribusiness e com o futuro



LAÉRCIO YAMAUTI

Numa economia em processo de crescente abertura internacional, o agribusiness brasileiro tende rapidamente a superar a marca dos 40% de participação no PIB. Esse acelerado avanço é compatível com a retomada do desenvolvimento econômico intenso, etapa para a qual o plano de estabilização deve ser entendido como mero canal de passagem.

Comprometido com essa dinâmica de um futuro que claramente se avizinha, o Bamerindus criou sua diretoria de Agribusiness. Isso indica que o sistema financeiro privado está tornando definitiva a visão do agronegócio, precisamente quando se revêem as previsões no sentido de uma conjuntura internacional de crescimento econômico.

O conceito de agribusiness, gestado nos EUA nos anos 50, incorpora-se à terminologia e — o que é mais importante — às análises do processo econômico e às práticas de gestão empresarial. O chamado complexo agroindustrial, na verdade, integra mais do que a cadeia de atividades agropecuárias e industriais, posto que também compreende outras atividades, tais como as de natureza financeira, o comércio e os transportes.

A nova Diretoria de Agribusiness não está apenas em sintonia com o desenvolvimento e com a modernização do agronegócio, porquanto também tende a contribuir para uma dinâmica maior que irá caracterizar a economia brasileira. Com a expansão e o desenvolvimento, intensificar-se-á a sofisticação dos processos de comercialização agropecuária, cuja etapa que ora se inicia no Brasil imporá a crescente e efetiva inserção das instituições financeiras no universo do agribusiness.

A superação da persistente crise em que vivemos representará, em grande medida, superar a quase falência do Estado, libertando-o de sua crise fiscal de caráter estrutural. Tal saneamento haverá de começar pelo governo federal, cujo papel essencial deverá ser o de prover estabilidade e impulsionar as demais esferas do poder.

A maioridade do agronegócio será alcançada a partir de uma pronunciada desregulamentação do crédito equivocadamente chamado de rural. Representará liquidar a viciosa concepção paternalista do poder público brasileiro, com seu subproduto de abusiva regulamentação do sistema financeiro.

Do mesmo modo que não mais se poderá admitir desenvolvimento como mera industrialização, também cuidar isoladamente do setor agropecuário passará a ser pecado capital. Acresce ainda que o crédito tem de ser instituído como um potente insumo do processo produtivo.

A visão do agribusiness há que se sobrepor a quaisquer outras, a fim de que se apreenda como a realidade funciona. A percepção dinâmica — e não meramente estática — do desempenho dos componentes do sistema econômico tende a ressaltar justamente as relações que expressam as funções no processo econômico e o encadeamento das atividades produtivas.

A seqüência da hora presente, no Brasil, seguramente implicará o desenvolvimento acelerado da visão sistêmica do agribusiness, cabendo particular destaque às atividades financeiras e a outros serviços em processo de crescente informatização.

Além da crise real da década "perdida", a desastrosa deterioração hiperinflacionária da moeda brasileira, que se tornou uma anomalia agravante e também autônoma, certamente resultou na vantagem pedagógica de ensinar ao povo brasileiro que fora da estabilidade monetária não há salvação. As recentes eleições, que evidenciaram a aprovação popular do plano de estabilização, demonstraram também que, ao contrário das pretensamente sofisticadas discussões de temas como monetarismo *versus* estruturalismo, nosso povo exercita a sabedoria do senso comum.

O sistema financeiro, agente natural do processo de propagação e agilização dos instrumentos monetários, também terá de apostar na estabilidade efetiva, que hoje só é divisável para depois da presente fase de purgação coletiva dos pecados do governo, mediante o martírio dos juros insuportavelmente altos.

Repetir que bom negócio é aquele que é bom para quem vende e também para quem compra pode ser verdadeiro, porém é visivelmente insuficiente. A dinâmica do sistema capitalista, em sua realidade empírica, demonstra que não ocorre desenvolvimento econômico sustentável, a médio e a longo prazos, senão quando seus frutos são difusamente distribuídos.

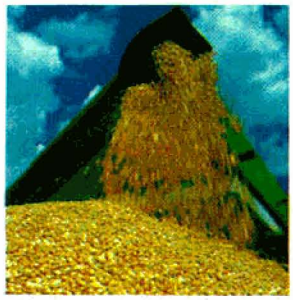
O sistema financeiro, exatamente por força de seu papel essencial de canalizador das poupanças, exerce função estratégica na estruturação da vitalidade do sistema econômico. No subsistema do agribusiness, esses fluxos de poupanças são ainda mais cruciais do que em outras atividades onde o ciclo produtivo é mais contínuo. Não se conseguiu inventar até hoje um sistema produtivo para a agropecuária que evite as demoradas imobilizações entre o momento de preparo do processo produtivo e aqueloutro marcado pelas colheitas e pela comercialização.

Competitivamente, de acordo com a dinâmica capitalista, os produtores inseridos no universo do agribusiness têm de dividir sua complexa função financeira com instituições especializadas. Cada agente desempenha papéis ou funções distintas e complementares, onde todos acabam operando em termos de maximização de suas respectivas eficiências.

É relevante a crença de que o sistema financeiro privado no Brasil está maduro para que sua aposta seja no desenvolvimento dos negócios dos seus clientes e não no desenvolvimento do seu próprio negócio.

Não há império financeiro que possa ser edificado sobre as ruínas dos tomadores de empréstimos. O ganho imediato, resultante da bem-sucedida administração de uma escassez circunstancial e eventual, não passa de uma vitória num jogo isolado, quando o objetivo corresponde a processo continuado de vantagens que levem à conquista cabal do campeonato.

Laércio Yamauti, engenheiro-agrônomo, é diretor de agribusiness do Bamerindus.



Na cultura do milho – em mercados competitivos como os de hoje – tecnologia genética significa alta sanidade, resistência, estabilidade e qualidade superior de grãos. Significa ótima produtividade, segurança de resultado na boca da colheitadeira.

Tecnologia de resultado: este é o compromisso da Agroceres com o agricultor. A Agroceres foi pioneira em milho híbrido no Brasil. É a lider de mercado. É a empresa que mais lançou híbridos nos últimos anos: mais de 20 novos híbridos, adaptados a várias condições de produção.

Uma Nova Geração Agroceres, nascida de um trabalho sério e amplo em pesquisa genética: anualmente, por exemplo, a Agroceres vem testando cerca de 13.000 híbridos; trabalhando mais de 80.000 plantas para desenvolver linhagens resistentes a doenças; e conduzindo cerca de 117.000 parcelas experimentais, em mais de 50 locais diferentes.

Há cerca de 50 anos a Agroceres desenvolve híbridos de milho especialmente voltados às condições tropicais e subtropicais de cultivo. Uma tecnologia diferenciada, atual, orientada para trazer segurança de resultados e melhor resposta aos investimentos do produtor.

Agroceres é mais milho!

TECNOLOGIA DE RESULTADO



É MAIS MILHO

AGROCERES®

TECNOLOGIA DE RESULTADO

Fechar negócios e abrir oportunidades é com o BB-CPR. A Cédula de Produto Rural do Banco do Brasil.

O campo e a lavoura já tem a cambial que faltava: é a Cédula de Produto Rural, o BB-CPR.



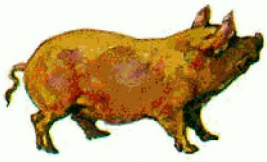
Com ele é possível realizar negócios com a segurança que os produtores e as cooperativas esperavam. Por exemplo: negociar a safra antes do plantio.



Ou o rebanho para o abate antes da engorda. O BB-CPR tem vantagens que só uma cambial tão versátil poderia oferecer.



A primeira é a sua simplicidade e facilidade de emissão, sem burocracia. A segunda é a sua agilidade de negociação, o que permite negócios diretos entre produtor



e comprador. Além disso, o BB-CPR é acessível aos produtores rurais e aceita transferência por endosso, com grande flexibilidade. E o mais importante: tem baixo custo.

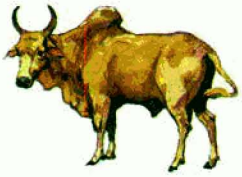
No campo e na lavoura, fechando negócios com a garantia que todos buscavam, ou na bolsa de valores, abrindo



oportunidades para o mercado com o aval do maior banco do Brasil. O BB-CPR acaba com as dúvidas e as incertezas. Para emitir um BB-CPR, basta querer: o emitente recebe



o valor da venda no ato da formalização do negócio e se compromete a entregar o produto vendido no local e na data estipulados no título. Era o instrumento que você precisava.



De agora em diante, conte com o BB-CPR em seus próximos negócios. Procure uma agência do Banco do Brasil e conheça melhor as características da cambial que faltava. Agora não falta mais nada para você crescer cada vez mais.

BANCO DO BRASIL

Bom para você. Bom para o Brasil.