INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA - CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS - VOL. 15 - Nº 1 - 15 DE JANEIRO DE 1995 - R$ 5,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



MERCOSUL E O AGRIBUSINESS

CIGARROS: O MARKETING DA INDÚSTRIA

EXCLUSIVO: POLÍTICA AGRÍCOLA DE FHC

LEITE: BRASIL E ARGENTINA

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

As diretrizes da nova política agrícola

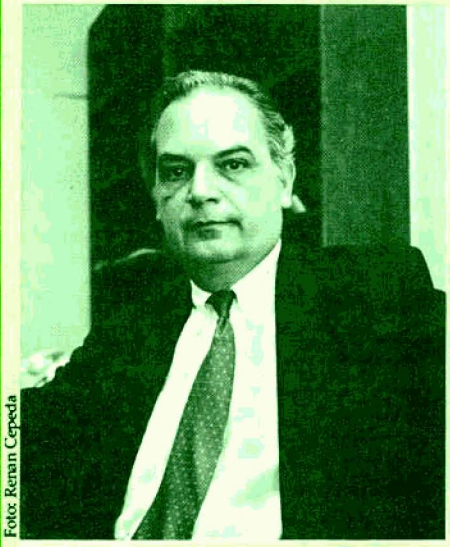


Foto: Renan Cepeda

Guilherme Leite da Silva Dias

Guilherme Leite da Silva Dias é professor titular da FEA/USP e diretor-presidente da Fipe.
Foi diretor da CFP (hoje Conab) entre 1985 e 1986, quando assumiu a Coordenadoria de Assuntos Econômicos do Ministério da Agricultura. Em 1993 dirigiu a área de crédito, financeira e internacional do BNDES.
Por sua longa experiência na área agrícola, foi encarregado de elaborar propostas preliminares acerca das diretrizes gerais da política agrícola do governo FHC.
É sobre esse tema, no qual estão centradas no momento as atenções de todo o setor do agribusiness, que Agroanalysis *ouviu, com exclusividade, o prof. Guilherme Dias.*

■ *Quais as diretrizes gerais do programa do novo governo para a agricultura?*

— O ponto fundamental da agricultura é que este setor deverá passar por um processo de profundas transformações estruturais para conviver com as novas condicionantes decorrentes da abertura da economia e da menor intervenção e regulamentação estatal.

O caso da agricultura não é diferente do que se prevê para os demais setores, porém a intensidade das mudanças será muito maior, o que se explica por uma série de razões, mas basicamente por aquela de que o papel do estado de regulamentação e intervenção no setor agrícola era muito mais forte. Identifica-se bem mais claramente que a política setorial para a agricultura se desorganiza muito antes da política industrial. Então, pesa sobre a política agrícola a necessidade de uma redefinição profunda, para fazer face às novas condicionantes da economia e para estabelecer as novas diretrizes de como produzir, como regulamentar a produção.

Em primeiro lugar, partindo-se dessa definição de uma economia aberta, é preciso dar à política agrícola uma melhor clareza e começar logo a mudar os instrumentos, para compatibilizá-los com o novo mundo que está aí. O instrumento do crédito rural, por exemplo, precisa ser repensado. Mas esse não é o problema mais grave. O problema mais grave é que as transformações estruturais decorrentes da abertura geram problemas nas áreas de emprego, na questão da distribuição de renda, na questão das estruturas de pequena produção dentro da agricultura, que os instrumentos convencionais não conseguem resolver. Esse é um desafio que o governo precisa equacionar. Ademais, as novas definições precisam ser compatíveis com um outro conjunto de preocupações, decorrente de nossos compromissos com o meio ambiente e com a conservação dos recursos naturais, que também já exige uma certa reorientação dos instrumentos. Mas, sem dúvida alguma, o principal é como tratar as questões relativas aos excluídos nesse processo de transformações que está aí e, mais particularmente, os do Nordeste.

■ *O crédito rural perde um pouco de importância como instrumento de política na nova configuração? Vocês estão pensando em definir instrumentos de crédito diferenciados para a produção de baixa renda e a produção comercial?*

— Olha, quanto mais se avança nessas discussões, mais eu tenho a impressão de que os argumentos se somam em favor da idéia de que, eventualmente, vamos ter que manter um sistema de crédito seletivo para tratar desses problemas a que eu me referia. Acho que ainda não existe uma posição final a respeito disso, mas, aparentemente, conforme forem aparecendo as exigências de soluções específicas, vamos acabar caminhando na direção de um tratamento de crédito mais seletivo.

■ *E quanto aos instrumentos destinados à produção comercial, vocês já pensaram em alguma coisa?*

— Não, porque qualquer solução que se imagine para o tratamento da questão do crédito rural passa por dois problemas institucionais muito sérios e de solução delicada. O primeiro é saber qual a redefinição do papel do Banco do Brasil no sistema financeiro, ou seja, na relação dele como agente de governo e agente de crédito. Essa definição institucional precisa ser dada antes, devido ao tamanho particular do Banco do Brasil, devido à sua presença fundamental no crédito rural,

devido ao fato de ele sozinho ter capilaridade semelhante ao resto do sistema bancário inteiro, exceto, talvez, na região Nordeste. E isso dá uma característica mais complexa a essa definição.

O segundo problema institucional é que nós ainda não definimos a nova lei que regerá a organização do sistema financeiro nacional. E essa lei vai ter que ser feita.

Por outro lado, o crédito rural não tem por que, hoje em dia, ser definido como peça autônoma em relação à reorganização do sistema financeiro, pois, sem dúvida alguma, uma boa parte do sistema de crédito rural está funcionando em bases absolutamente espontâneas de intermediação financeira. E não vai poder ser um sistema tão segmentado, tão diferenciado em relação ao restante do sistema financeiro como era no passado. Certamente ele precisará ter características de adaptação à realidade agrícola.

Na grande família de instrumentos de política agrícola precisa existir um instrumento de estabilização da renda do setor agrícola. Além dos instrumentos mais conhecidos, de intervenção comercial tipo *target price* ou tipo preço mínimo, nós também podemos ir para o gênero refinanciamento de crédito rural. Esse instrumento é usado principalmente nos Estados Unidos. A Europa também usa muito isso. Apertaram as condições em termos da renda agrícola, precisa existir uma forma de dar apoio ao setor financeiro, de modo que ele tenha mais capacidade de refinanciar os setores em dificuldade, sem ser caso a caso, como fazem os nossos mecanismos aqui. Não há como fazer hoje uma reforma de fundo no sistema de crédito rural sem a definição dessas condicionantes.

■ *Quais os caminhos que estão abertos para o financiamento da agricultura?*

— Como já me referi, enquanto não vierem as grandes definições, não dá para se traçar um caminho mais claro. Mas, afora isso, o que se tem que fazer no sentido mais imediato é ir resolvendo e apoiando todas as iniciativas na linha do desenvolvimento de novos instrumentos financeiros, como essa soma de experiências recentes da CPR (cédula de produto rural), CM-G (certificados de mercadoria com emissão garantida) e CLB (*commodity linked bond*). Acho que a nova política apoiará essa soma de experiências que vão abrindo caminho para nichos de financiamento da agricultura. Se esses títulos conseguirem financiar a comercialização, diluir o seu custo relativo e resolver aos poucos os problemas, ótimo.

Mas há que ter consciência de que tais medidas são paliativos, enquanto não se resolvem aquelas questões de fundo a que já me referi. Por outro lado, a intenção do novo governo é definir as questões de fundo ao longo de 1995. Essas definições se impõem no início, nos primeiros meses de funcionamento do governo.

■ *Com a perspectiva de recuperação da economia, redução do desemprego e aumento do salário real, certamente haverá aumento de consumo. Como o novo governo está pensando em estimular a produção?*

— Bom, há as medidas tradicionais que a gente chamaria de eficiência de mercado. Reunindo-se todas as idéias que estão sendo discutidas, há uma certa urgência de colocar em prática algumas medidas que podem ajudar a produção. Uma delas é a questão fiscal. O equacionamento do atual quadro de aperto de rentabilidade do setor agrícola passa pela famosa questão da tributação das exportações desse setor, inclusive corrigindo o câmbio real. Acho que esta é uma das medidas fundamentais que vêm por aí. Uma prioridade do novo governo será a definição da reforma tributária, e ela tem implicações que podem reverter o quadro de desestímulo atual da agricultura. Para viabilizar essa reforma tributária, vai ter que ser discutida aquela velha questão de como é que você compensa os estados para sair do sistema atual para o sistema novo, e abrir caminho para a isenção tributária das exportações do setor agrícola da forma mais radical possível. Um dos modelos que está predominando hoje é a idéia da tributação apenas no destino. Isto facilita tremendamente a desoneração da cesta básica.

■ *Você está apostando, então, que a reforma tributária vai desonerar o setor agropecuário?*

— Imagino que, no horizonte de um ano a partir de agora, já terá começado a mudar o cenário de formação de preço dos produtos agrícolas nessa direção, o que permite uma melhora de preço relativo no setor agrícola em relação aos outros setores, devido à mudança na tributação das exportações. A solução da questão tributária resolve um outro problema, que é a coerência da política comercial externa com a política de preços mínimos. Isso recupera o espaço de operacionalidade da política de preços mínimos. Abre caminho para aquela idéia de que, para os produtos tipicamente de exportação, vamos esquecer a possibilidade de usar instrumentos de preços mínimos. Para esses produtos, a política adequada é de caráter mais estrutural, por meio de medidas que promovam produtividade, tecnologia e qualidade, mas que não impliquem intervenção comercial. Seria o oposto do que foi feito para a soja, produto típico de exportação, este ano. O objetivo aqui seria melhorar a competitividade dos produtos.

Este ano, o preço mínimo da soja foi fixado acima do preço da paridade internacional. Essa política é uma tentativa de fazer com que, se houver muita produção no Brasil Central, o país não deixe o excedente entrar no mercado internacional e, assim, ajude a regular o preço da soja. É um absurdo em termos do custo fiscal o que uma medida dessas pode acarretar, abrindo um precedente para outras reivindicações do gênero. A meu juízo, tinha até que ser afastado esse tipo de uso ineficiente do instrumento.

■ *Isso significa que a política de preços mínimos poderá sobreviver, porém dentro de uma concepção mais diferenciada e regionalizada?*

— Essa é a idéia. No caso dos produtos onde nós somos importadores marginais, a política de preços mínimos pode ter um papel diferente, de

sinalizadora dos preços internos, o que serviria para diminuir o fluxo de safra e entressafra dentro do país. Acho que a política de preços mínimos pode ser utilizada no Nordeste, por exemplo, para sinalizar um estímulo para a produção de milho, desempenhando aí um papel muito importante. Os exemplos clássicos de produtos dentro desse caso seriam o arroz e o milho.

A política de preços mínimos pode ter também uma diferenciação regional. Nas regiões atrasadas, pode-se usar eventualmente essa política para apoiar o desenvolvimento regional e ajudar a promover as transformações que se quer que ocorram em determinado produto. É possível que, na ausência da política de preços mínimos, o mercado sozinho não consiga promover o desenvolvimento, sobretudo nas condições em que o mercado se coloca hoje em dia, com a abertura da economia.

O outro caso de tratamento diferenciado por parte dessa política é o dos produtos e regiões com problemas claros de reconversão, por exemplo, em função do Mercosul. Um exemplo é a região Sul do país. Se existe um problema de reconversão, não podemos deixar aqueles produtores se descapitalizarem de forma violenta e absurda nos próximos dois anos, porque estaremos negando a eles capacidade de reconversão. Nesse caso, há uma necessidade de ação imediata. Precisamos tratar esse grupo separadamente e com uma forma de política adequada. Ela não pode ser uma política de sustentação de preço do tipo convencional, porque a lógica de reconversão é outra. Mas se é justificável uma política de reconversão, é justificável uma política de sustentação temporária de preços daquele setor. Concluindo, uma política diferenciada se justificaria tanto do ponto de vista de desenvolvimento regional como do ponto de vista de uma política de reconversão.

■ *Está-se pensando em algum mecanismo de longo prazo para estimular a produção agrícola no país? Além do preço mínimo e da reforma tributária?*

— Um terceiro instrumento de estímulo à produção — e, sem dúvida, o mais desejável — é reconstituir o financiamento de longo prazo do setor agrícola. Só que isso não dá para prometer para amanhã. Faltam 20 dias para o governo assumir, não existe ninguém que consiga fazer uma TJLP (taxa de juros de longo prazo) nesse período de tempo tão exíguo. Na realidade, o governo está acenando muito mais com uma declaração de intenções de reformas que se pretende introduzir no mercado financeiro do que, realmente, criando soluções

O VBC é um instrumento que está completamente condenado. Se não há mais subsídio na taxa de juros do crédito rural e se ele tem apenas uma pequena diferenciação de taxas, não há mais sentido em manter uma série de controles quantitativos para a concessão de empréstimos.

práticas para serem adotadas de imediato. Acredito que esse é o instrumento com o qual se pretende contar para acelerar o crescimento da produção, no futuro próximo. E o último instrumento para estimular a produção é de mais longo prazo ainda, e consiste na recomposição do orçamento de investimento em pesquisa tecnológica dentro do país. A agenda inclui a aceleração do processo de aprovação da legislação de proteção de cultivares (proteção intelectual, lei de patentes), que já foi objeto de apreciação pelo Conselho Nacional de Política Agrícola (CNPA) e que está para ser enviada ao Congresso. É preciso agilizar isso para tomar uma posição sobre um tema que completa o arcabouço regulatório da pesquisa tecnológica do país para, então, recuperar e dar racionalidade ao orçamento que está sendo gasto em pesquisa tecnológica para a agropecuária.

■ *Essa prioridade para a reestruturação da Embrapa será estendida também à extensão rural?*

— No caso da Embrapa, nos últimos anos a empresa ficou escrava do orçamento de custeio e, com isso, os investimentos em pesquisa foram rapidamente se deteriorando. Não se trata de abandonar o modelo estrutural da Embrapa, visto que é um modelo razoavelmente bem-sucedido. O que se precisa fazer é dar racionalidade ao orçamento de acordo com as prioridades do investimento em pesquisa.

Quanto à extensão rural, a situação é diferente, porque o papel do governo não é o mesmo. Uma coisa que a experiência tem mostrado e que está ficando clara no país é a extraordinária eficiência da idéia de organização dos produtores na busca de soluções locais. Isto se verifica mesmo no nível da pequena propriedade e entre os produtores de baixa renda. Então, não tem sentido a reconstrução do instrumento nacional de extensão rural. Toda experiência de irrigação, de assentamentos de sem-terra, está chamando a atenção da gente nesse sentido. Vê-se que não há mais fatores que impeçam a organização de uma assistência técnica para produtores em nível local, de forma mais espontânea, sem necessidade do governo.

■ *Como ficará a intervenção do governo no mercado na próxima administração, tendo em vista que, para alguns produtos como o trigo, o preço mínimo está acima da paridade de importação, de sorte que o governo pode vir a comprar toda a produção brasileira?*

— O caso do trigo, para mim, reflete uma distorção muito grave que ainda prevalece no mercado internacional. Sabemos que os produtores da Europa e dos Estados Unidos não recebem o preço do mercado constante das cotações divulgadas para o mercado *spot*. A remuneração deles provém de um sistema complexo de subsídios, além das transferências concedidas pelo crédito de comercialização interna. É um mercado, portanto, em que o preço de mercado *spot* não tem qualquer coisa a ver com o

preço recebido pelo produtor. Conseqüentemente, nosso preço mínimo deve estar mais alinhado com o custo de produção e com os preços recebidos pelos produtores europeus e americanos do que com o preço no disponível. Então o nosso preço mínimo, elevado, acaba sendo uma compensação. É uma medida grosseira, compensatória, que nós temos para esse mundo distorcido. É uma situação precária, que está funcionando mal, mas que você não pode substituir a não ser por outra que inclua a operacionalização definitiva do direito compensatório e de outros mecanismos de salvaguardas. Enquanto esses mecanismos não estiverem funcionando bem, vai ser mesmo por esse tipo de instrumento tosco que a gente vai montar essa compensação aqui no país.

■ *Outro dia, um representante do setor têxtil manifestou surpresa na imprensa quanto à decisão governamental de investigar os subsídios concedidos pelos Estados Unidos: "mas como investigar uma coisa que está nos beneficiando?" Existe algum consenso, pelos menos na equipe do governo, no sentido de tentar definir uma postura clara com relação à imposição de medidas compensatórias contra o subsídio que vem lá de fora?*

— Eu acho que isso tem que ser feito, é claro. É difícil, mas tem que ser feito. E não me parece que tenha que ser feito num departamento ou num conselho de política comercial próprio do setor agrícola. A estrutura institucional para tratar esse tema tem que seguir uma lógica intersetorial, mesmo porque ela vai envolver assuntos do Ministério da Fazenda, da Indústria e do Comércio. Eu acho que as experiências recentes com essa lógica de conselhos intersetoriais têm dado bons resultados. Deve ser um conselho de política externa, um órgão desse gênero, onde você cria todos os métodos e as regras do jogo e onde o produto agrícola entra, como entram todos os outros produtos industriais que tenham suas queixas, como os brinquedos, como o setor de fertilizantes, que se queixa com razão do acúmulo de nitrogênio da Rússia e de coisas desse tipo.

É inevitável a gente olhar essa reestruturação da política agrícola como sendo um processo, onde um pedaço do que chamamos de política agrícola passa a ser idêntico ao que vamos ter na política industrial e na política comercial para qualquer outro setor. E o que vai ficando próprio da política agrícola são as questões como o desenvolvimento rural, as desigualdades regionais e os problemas de estrutura fundiária.

A parte que depende da reforma institucional pode ser mais demorada, na medida em que envolve soluções comuns para outros setores da economia. Enquanto isso, vamos cuidar do ICMS nas exportações, que é uma questão nossa, passível de solução mais imediata. Vamos rápido com a solução mais evidente, e vamos trabalhando firme nas outras soluções que são mais institucionais, um pouco mais demoradas, até completar a nova instrumentação da política agrícola.

■ *Se o preço mínimo perde importância, isso não é contraditório com essa política de câmbio defasado e juro elevado?*

— Não vejo como. No cenário atual, se você quiser fazer qualquer condução autônoma da política de preços mínimos, ela vai ter um custo fiscal. E não me parece que isso seja possível no quadro atual do plano de estabilização. Não vejo como reconstituir a política de preço mínimo sem custo fiscal, sem a conta movimento, sem aqueles gastos. Nem como absorver este custo fiscal diante dos outros objetivos, como desenvolvimento rural, regional e reconversão, que são usos mais nobres para qualquer poupança fiscal que se possa gerar dentro do orçamento.

O outro argumento é que a abertura comercial é totalmente incompatível com uma política de preços mínimos. Numa economia aberta, o custo da política de preços mínimos aumenta brutalmente. Não dá para você retornar no tempo e imaginar que essa política possa voltar a ter o papel que teve no passado. Salvo os tais produtos de que já falamos, os regionais, os domésticos. Para todos os demais produtos da pauta que tradicionalmente consumiram muitos recursos, a política de preços mínimos está inviabilizada. Segurar o preço mínimo do arroz irrigado seria o mesmo que fazer a política de preço mínimo do Uruguai e da Argentina junto com a do Brasil e debitar só no orçamento do Brasil. É evidente que não dá para fazer isso. Algodão é a mesma coisa. Implica fazer a política de preço mínimo do Paraguai. Não dá para fazer isso.

■ *Com a estabilização da economia, qual o papel que resta para o VBC no contexto da política agrícola?*

— O VBC é um instrumento que está completamente condenado. Se não há mais subsídio na taxa de juros do crédito rural e se ele tem apenas uma pequena diferenciação de taxas, não há mais sentido em manter uma série de controles quantitativos para a concessão dos empréstimos rurais. O fato básico é que, à taxa de juros de mercado (inclusive com TR), não existe mais aquela demanda infinita de crédito que obrigava o governo a manter um instrumento de racionamento do crédito. Por isso, o VBC vai perdendo o sentido. No cenário atual, acho que a responsabilidade pela concessão do crédito deve ser a de uma operação bancária normal. Cabe ao banco assumir inteiramente o risco do volume de crédito que ele empresta a um cliente. Não é manobrando as quantidades de crédito que se vai definir qual será a produção nacional, como se imaginava há 20 anos. Essa política está fora do cardápio. Não é a política de crédito que faz a produção. Então, não tem mais sentido o VBC. Por outro lado, acredito que ainda há espaço para certas operações de crédito orientado, atreladas a programas de desenvolvimento regional. Nesse caso, a lógica do VBC pode ainda ser utilizada para racionar a distribuição do crédito entre o público-alvo. Aí faz sentido, porque se trata de crédito a taxas de juros diferenciadas. Afora esse caso, deveríamos acabar com o instrumento do VBC e transferir inteiramente essa responsabilidade para o banco. É risco dele.

Ao tomar uma decisão, tenha sempre ao lado o melhor consultor econômico do mercado:

Assine já

CONJUNTURA ECONÔMICA

A REVISTA QUE TRAZ, MENSALMENTE, A MAIS AMPLA, IMPARCIAL E OBJETIVA ANÁLISE DA ECONOMIA NACIONAL E INTERNACIONAL, ELABORADA PELA RENOMADA EQUIPE DE ECONOMISTAS DA:

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

SOLICITO

- ❑ Assinatura anual (12 edições) nova de *CONJUNTURA ECONÔMICA*
- ❑ Renavação de assinatura anual (consulte nossa Central de Atendimento para obter desconto especial)
- ❑ Alteração de dados cadastrais

OPÇÃO DE PAGAMENTO

- ❑ R$ 65,00 (chegue nominal à FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS)
- ❑ R$ 65,00 (depósito bancário na conta nº 55.597.036 — 1 do Basnco do Brasil — agência 0287-9*)

*enviar cópia do comprovante à FGV

- ❑ R$ 65,00 (cartão de crédito)

Nome _____

Contato _____

Endereço _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

DDD _____ Telefone _____ Fax _____

Data _____ / / Assinatura _____

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

❑ VISA ❑ AMERICAN EXPRESS ❑ CREDICARD

Cartão _____ Nº _____ Validade / /

CENTRAL DE ATENDIMENTO AO ASSINANTE – Tel: (021) 551-0698 - (021) 551-7801

CARTAS

Parabenizamos o relançamento da revista *Agroanalysis* que, tanto antes como atualmente, destaca-se como a melhor análise econômica da agropecuária brasileira. As ações da política agrícola se tornam mais exatas e bem-sucedidas quando seus gestores dispõem de conhecimentos fiéis e atuais da conjuntura econômica agrícola. A FGV torna-se assim uma excelente parceira do gestor/agricultor.

Ademar Jorge Alves Quintela
Secretário de Agricultura e Meio Ambiente de Itaguaí e Presidente do Conselho de Desenvolvimento Rural

Gostaria de parabenizar a Fundação Getulio Vargas e, em especial, a equipe do Centro de Estudos Agrícolas pela volta da publicação *Agroanalysis*. É, sem dúvida, um importante instrumento para os que se dedicam à compreensão da agropecuária no país.

Desejo que a nova fase de *Agroanalysis* alcance muito sucesso, semelhante ao obtido no passado, quando se constituía em fonte de consulta obrigatória a todos que, no meio empresarial, acadêmico ou no serviço público, tinham vínculos profissionais com o setor agrícola brasileiro. Parabéns!

Leila Tendrih
Economista da Secretaria de Planejamento do Estado de São Paulo

Recebi os números 1 e 2 do volume 14 de *Agroanalysis* e quero dar-lhes conta da funda impressão que me causou a leitura desta publicação.

Trata-se de algo que altamente recomenda a Fundação Getulio Vargas — instituição à altura de honrar qualquer país e que presta serviços importantíssimos ao nosso Brasil.

Abgar Renault
Academia Brasileira de Letras

Leitor assíduo e até colaborador da revista *Agroanalysis*, cumprimento a FGV pelo relançamento desta brilhante publicação.

Que o CEA e o IEA possam somar esforços em prol da economia agrícola brasileira. Atenciosamente,

Sebastião Nogueira Junior
Instituto de Economia Agrícola/ Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo

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

AGROANALYSIS

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

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), 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), Virgínia 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, Mário Augusto Rodrigues Martins (apoio técnico).

Copidesque:
Lauda Editoração e Comunicação Ltda.

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

Estagiários:
Ana Paula de Mello Carvalho, Ednéia da Silva Bezerra, Maria das Graças Soares

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 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, Valéria Oliveira Santiago.
Vendas de assinatura: José Milton Gondim
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: 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
Sergio Gustavo S. da Costa

Centro de Estudos de Economia e Governo
Lia Valls Pereira

Centro de Estudos de Preços
Paulo Sidney de Melo Cota

Centro de Estudos Tendenciais
Eden Gonçalves de Oliveira

Revista Conjuntura Econômica
Lauro Vieira de Faria

Nesta edição

1 **Entrevista com Guilherme Leite da Silva Dias**

6 **Cartas**

8 **Especial É proibido fumar: a reação das empresas**

15 **Especial A abertura comercial mostra os equívocos da política do leite no Brasil**

20 **Especial O censo agropecuário e o futuro**

23 **Conjuntura do agribusiness**

40 **Índice FGV/ ABAG (IABAG) 1994**

42 **IBGE — Síntese estatística**

44 **Oferta e demanda**

46 **Estatísticas agropecuárias**

52 **Panorama agropecuário**

56 **Panorama internacional**

61 **Legislação agrícola**

64 **Janela aberta**

Carta verde

NO primeiro dia de 1995, os países que compõem o Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) passaram a funcionar como uma união aduaneira. É o resultado de negociações iniciadas ainda no final do governo Sarney e que prosseguiram até hoje. Quando se pensava que a tarifa externa comum estava sepultada, tais as divergências nascidas de posições a princípio irredutíveis dos dois grandes parceiros do Mercosul, um milagre salvou com o entendimento a união aduaneira. Foi por pouco, muito pouco. Mas ela saiu e breve estará em plena vigência.

Se as regras de mercado externo já estão dadas para o setor agropecuário, o mesmo não se pode dizer das regras da política interna, que mudam freqüentemente, fazendo predominar ainda muita incerteza no plano interno. Mudanças freqüentes nas regras do jogo instabilizam o setor rural, até mesmo nos casos de créditos de custeio deferidos com liberação aprazada. O exemplo mais flagrante ocorreu nos últimos dias do ano passado.

Recente medida, objeto da Circular do Banco Central nº 2.517, de 9 de dezembro de 1994, flexibilizou a composição das carteiras dos fundos de commodities, alterando a norma anterior, segundo a qual 25% do patrimônio desses fundos eram compulsoriamente aplicados em papéis ligados ao setor agrícola. A partir de agora, esses papéis podem ser substituídos por títulos públicos federais, o que, se por um lado melhora a rentabilidade de tais fundos, por outro, desvia das aplicações no setor agrícola uma fonte segura estimada em cerca de US$6,5 bilhões, com a qual o setor financeiro privado financiava atividades vinculadas à produção agroindustrial. O grave é que isso ocorre em um momento delicado de falta de liquidez no mercado.

A regra do jogo foi mudada no meio do caminho, em plena safra, e atingiu justamente os agricultores mais racionais, que utilizam até o limite o capital de giro próprio e tomam empréstimo mais à frente, quando vencem os compromissos assumidos junto aos fornecedores de insumos. Alguns haviam recebido a primeira parcela dos recursos e podem não receber a segunda parcela. A medida denota total desconhecimento do processo produtivo agrícola, onde a decisão de plantar coloca em marcha um rígido cronograma de compromissos que não pode ser revertido a meio caminho.

A estabilidade das regras do jogo entre o plantio e a colheita é, por isso, impositiva. Isso parecia ter sido compreendido pelos condutores do plano de estabilização, até porque o crédito de custeio havia sido poupado nas duas ocasiões anteriores em que o compulsório enxugou os recursos de crédito para consumo. O que torna ainda mais incompreensível a recente medida do Bacen.

A medida também afeta as aplicações com os novos instrumentos de crédito que estão se consolidando, como o CM-G, a CPR e o CLB. O volume dos negócios com esses novos papéis agrícolas foi sensivelmente reduzido após a edição da circular do Banco Central. Destarte, umas medidas contrariam o espírito das outras. Se se decidiu privatizar o financiamento rural, é preciso que as regras que foram instituídas na ocasião da privatização sejam mantidas de forma consistente com as orientações originais. E não mudadas no meio do caminho.

O agribusiness espera que um ministro forte na pasta da Agricultura possa conter e fazer reverter qualquer forma de discriminação setorial e de inconsistência nas políticas adotadas. É preciso que a agricultura fique liberada para se financiar no mercado financeiro normal.

É proibido fumar: a reação das empresas

IRENE RAGUENET TROCCOLI

O mundo está ficando pequeno para os fumantes. Cada dia surgem novas restrições oficiais e não-oficiais ao hábito de fumar, fundamentadas nos malefícios que o hábito causa à saúde.

Em meados de 1988, a indústria cigarreira norte-americana colecionava, entre as medidas antifumo mais recentes, uma declaração do Surgeon General —a autoridade máxima da área de saúde nos EUA — de que o tabaco cria tanta dependência quanto a heroína. Desta forma, as autoridades têm buscado não só prevenir o aparecimento de novos adeptos do fumo, como também criar dificuldades que inibam os fumantes de praticarem o hábito de tragar fumaça.

Anúncio de página inteira no New York Times conclama os fumantes a resgatarem sua liberdade de escolha.

Nova estratégia das empresas

A batalha vem-se acirrando nos últimos tempos, a ponto de gerar uma modificação na reação das companhias produtoras de cigarros. Em poucas palavras, sua atitude passou de defensiva para declaradamente ofensiva, buscando inclusive a colaboração de seus clientes nesta estratégia. Sintomaticamente, pode-se encontrar, no *New York Times*, anúncio de página inteira bancado pela R. J. Reynolds, que conclama os fumantes a resgatarem sua liberdade de escolha, unindo-se contra a atual proposta do governo dos EUA de proibir o fumo em lugares públicos, carros de firmas, caminhões e quaisquer locais de trabalho onde entrem 10 ou mais pessoas por semana. A mensagem tem tom de urgência, ao advertir que o crescimento das restrições poderia levar à esdrúxula e extrema situação de a liberdade dos fumantes eventualmente deixar de existir dentro de seus próprios domicílios, quando, por exemplo, receberem um não-fumante para realizar um conserto doméstico. Acomodação e convivência pacífica são as palavras-chave da proposta da indústria.

De fato, este ramo produtivo não tem sido poupado, nos últimos 30 anos, de renovados ataques e de sanções. Enquanto aqueles provêm das autoridades de saúde, o governo tem-se incumbido de dificultar as vendas por meio de uma maior taxação sobre os cigarros e de uma série de restrições no que diz respeito à sua divulgação na mídia de um modo geral. Mais recentemente, as autoridades governamentais norte-americanas têm buscado reforçar a legislação antifumo no país, engrossando os esforços da comunidade científica no sentido de alertar os usuários de cigarros para os perigos decorrentes do hábito de fumar. Especificamente, têm aumentado as disposições legais visando a diminuir a liberdade dos fumantes.

Apenas para lembrar dois dos fatos mais recentes, em meados de julho último foi divulgado que, a partir de 10 de janeiro de 95, seria proibido fumar em restaurantes, escritórios, indústrias, hospitais e em quase todos os ambientes fechados do estado da Califórnia. É de se prever que os apelos jurídicos por parte da indústria cigarreira venham a ser consideráveis, à semelhança do atual embate entre a empresa norte-americana R. J. Reynolds e o governo do estado norte-americano de Maryland. Também no último mês de julho, a empresa conseguiu impedir a iminente entrada em vigor de disposição do governo desse estado que proíbe o fumo em locais de trabalho.

O segundo fato ocorreu em setembro último, quando o Instituto de Medicina da Academia Nacional de Ciência dos EUA endossou o ponto de vista defendido de longa data pela Food and Drug Administration daquele país, de que a veiculação de propaganda de cigarros deve ser restringida, tanto em nível estadual quanto federal. Além disso, o instituto fez quatro recomendações específicas: que o imposto sobre os cigarros aumente em pelo menos US$2 por maço; que sejam extintas as máquinas de venda de cigarros, assim como os *displays* de auto-serviço; que se suprima a distribuição gratuita de produtos fumageiros em lugares públicos e pelo correio; e que seja obrigatória uma licença para os comerciantes poderem vender cigarros, sujeita a sus-

pensão no caso de a venda ser realizada a menores de idade.

A origem das restrições

Na verdade, os acontecimentos atuais nada mais são do que novos capítulos de um embate iniciado quando o Surgeon General divulgou, em janeiro de 1964, relatório no qual o fumo foi apontado como causa principal do câncer de pulmão e de outras doenças. A partir dessa data, os maços passaram a ter estampado o aviso do perigo que os cigarros representam para a saúde. Ao mesmo tempo, a indústria cigarreira começou a enfrentar fortes reveses em sua trajetória (até então expansionista), dado o conseqüente efeito inibidor sobre a demanda deslanchado pelos temores quanto às doenças.

Aquele relatório interrompeu a tranqüilidade que até então vinha caracterizando o andamento dos negócios da indústria: entre 1950 e 1963, o consumo *per capita* de cigarros entre norte-americanos maiores de 18 anos de idade avançara 23%, atingindo o pico máximo histórico da ordem de 4.345 unidades/ano. Ajustando-se esta curva, via regressão linear, observa-se que, caso a tendência se tivesse mantido, em 1980 o consumo anual teria sido de 5.260 unidades *per capita* (37% acima do verificado), chegando a 5.841 unidades *per capita* em 1990 (mais do dobro do observado).

Até mesmo em estados norte-americanos importantes produtores do fumo em folha, passou-se a cobrar impostos sobre os cigarros.

A despeito dessa turbulência, as primeiras declarações dos porta-vozes desse segmento industrial foram no sentido de que nenhuma mudança fundamental viria a ser necessária em seus procedimentos mercadológicos, que incluíam gastos da ordem de US$250 milhões em anúncios. Isto obviamente era falso, na medida em que, no mínimo, sua propaganda teria que ser redimensionada para abolir os apelos tradicionais que identificavam o hábito de fumar com algo maduro, benéfico e socialmente correto.

De fato, a indústria registrou tamanha agilidade que, já ao final de 1965, o *marketing* do produto apresentava perfil muito diferente daquele registrado dois anos antes. As empresas passaram a realizar altos investimentos com vistas a revigorar a imagem do produto junto aos consumidores, enfatizando os aspectos do sabor e do aroma pelo uso de novas combinações de fumos e lançando novas marcas, tipos de embalagens e de filtros.

No caso específico dos cigarros com filtro, desde que o consumo sofrera um temporário revés no início dos anos 50 (devido a uma fugaz conscientização sobre os danos do fumo à saúde), as empresas já tendiam a ampliar o *market share* deste produto como forma de aumentar as vendas (e, conseqüentemente, os lucros). Passaram, inclusive, a incrementar o número de marcas com filtro de carvão — invento datado de meados da década de 50 — mas logo se defrontaram com a advertência do Surgeon General de que as pesquisas não tinham comprovado qualquer efeito benéfico no uso deste complemento.

De qualquer forma, em apenas um ano o perfil das vendas de cigarros nos EUA mudou consideravelmente. Enquanto a produção norte-americana de cigarros com filtro não chegara a alcançar 6% do total entre 1950 e 1954, esta participação passou para 51% entre 1955 e 1964, avançando para 61% em 1965 e alcançando 92% no último ano da década seguinte (atualmente, ultrapassa 97%).

Ademais, a indústria tentou contornar a relação cigarro-doenças tratando a folha do fumo com o propósito de eliminar substâncias carcinogênicas. No entanto, foi frustrada por declarações da comunidade científica informando que algumas dessas substâncias não se encontram no tabaco em si, formando-se durante o processo de sua queima.

Em paralelo, as empresas passaram também a investir no lançamento dos cigarros com 100mm de comprimento, mais caros por serem categorizados como *premium*. Seu raciocínio era de que, já que os preços tinham sido tão aumentados devido aos impostos, os consumidores não se importariam em pagar um pouco mais por uma marca contendo maior quantidade de fumo.

Impostos: arma poderosa contra o consumo

De fato, o governo não hesitara, desde 1964, em aumentar a taxação sobre os cigarros, imbuído do espírito de que tal procedimento seria benéfico à população, tanto pela via da arrecadação de impostos, como pelo indireto desestímulo ao seu consumo. Até mesmo em estados importantes produtores do fumo em folha (e que, tradicionalmente, davam tratamento preferencial aos cigarros) passou-se a cobrar impostos sobre o produto, a exemplo do ocorrido na Carolina do Norte e na Virgínia, respectivamente em 1969 e 1971. O ritmo desse aperto fiscal pode ser muito bem visualizado ao se compararem as evoluções da produção norte-americana de cigarros e da arrecadação do governo federal da-

quele país sobre o produto, entre 1964 e 1987 (último ano disponível para a segunda estatística): enquanto a produção aumentou 27,7%, a arrecadação fiscal avançou 135%.

O impacto da maior taxação (federal e estadual) sobre os preços e as vendas de cigarros foi considerável, podendo-se-lhe atribuir a maior parte da responsabilidade pelos aumentos do preço final. Enquanto a renda pessoal disponível *per capita* norte-americana avançou 23% em termos reais, entre 1975 e 1984, o índice de preços dos cigarros ao consumidor (com filtro, *king size*) aumentou 105%. Apenas durante o biênio 1982/83, os preços cresceram 27%, justificando que a produção de 1983 tenha sido 9% inferior à de 1981.

Observe-se que, durante a primeira metade da década de 70, o consumo *per capita* de cigarros nos EUA cresceu — ainda que moderadamente — à custa de aumentos nos seus preços inferiores à inflação. No entanto, quando o Congresso dobrou o imposto de consumo federal sobre o produto em 1983, a estratégia da indústria se modificou. Os preços do cigarro passaram a aumentar fortemente, com a elevação chegando a 67%, em termos reais, entre 1980 e 1989. O que explica o porquê de o consumo *per capita* de cigarros nesse último ano ter sido 27% menor do que aquele de 1980.

Outra iniciativa da indústria com o objetivo de minorar suas dificuldades foi o aumento da produção de cigarros com menores teores de alcatrão, numa tentativa de diminuir os riscos de doenças. Esta tendência aguçou-se em meados da década de 70, com os fabricantes investindo na produção de cigarros com 15mg ou menos desse componente, a ponto de inundarem o mercado com 55 marcas diferentes. Apenas 10 delas sobreviviam em 1981, ao mesmo tempo em que as empresas passaram a ofertar o produto com teores ultrabaixos de alcatrão (5mg ou menos). Ao início da década de 80, havia 17 marcas desta variedade (contra 7 em 1978), e a indústria estava certa de que havia atingido o ponto ideal do sabor por meio da conjugação de novos tipos de filtros, de uma variedade de papel com maior porosidade e de algumas alterações no tipo de fumo utilizado.

O estímulo às vendas passava pela previsão de que a indústria gastaria US$300 milhões ao longo de 1981 em propaganda apenas para os cigarros de ultrabaixos teores (40% de toda a verba destinada aos cigarros de um modo geral, e 50% a mais do que o total despendido no ano anterior). Almejavam os fabricantes que o *market share* deste produto passasse dos 8,3% registrados no início daquele ano para 22% até 1985.

Anos 60 — cigarros com filtro

Vendas norte-americanas de cigarros, por marcas (em bilhões de unidades) — 1964 e 1965

Marca	Tipo[1]	Vendas em 1964 (a)	Vendas em 1965 (b)	b/a
Pall Mall	K	72	77	1,07
Winston	F	69	71	1,03
Camel	R	53	51	0,96
Salem	MF	43	44	1,04
Lucky Strike	R	31	34	1,11
Kent	F	31	30	0,98
Marlboro	F	25	28	1,12
Kool	MF	19	23	1,22
Tareyton	CF	19	21	1,12
Viceroy	F	19	20	1,05
L & M	F	22	20	0,90
Raleigh	F	14	17	0,97
Chesterfield	K	17	15	0,91
Outros		63	66	1,05
Total		497	517	1,04

Fonte: *Business Week*.
[1] Composição das vendas em 1965, por tipo: k — king size, sem filtro; F — filtro; R — tamanho regular, sem filtro; CF — filtro de carvão; MF — filtro mentolado.

O futuro provou, contudo, que tais cálculos estavam subestimados: em meados da década de 80, metade das vendas de cigarros nos EUA dizia respeito às marcas com teores ultrabaixos de alcatrão (atualmente, o patamar encontra-se em 60%).

Os contorcionismos da indústria, porém, não impediram que as vendas de cigarros nos EUA caíssem abruptamente entre 1967 e 1970 (de quase 530 bilhões de unidades para perto de 500 bilhões de unidades, o menor nível em seis anos), surpreendendo os fabricantes, que não haviam visto fenômeno semelhante nem mesmo durante os piores anos da recessão econômica da década de 30. Na verdade, o quadriênio se caracterizou por um embate inédito entre todos os fabricantes de derivados do fumo, numa autêntica disputa pelo consumidor, então ainda sob o efeito do anúncio do Surgeon General. Os fumantes de cigarros passaram a ser adulados pelas fábricas dos sucedâneos deste produto, enquanto as companhias cigarreiras testavam novas marcas, lançando mão de novos anúncios,

Diversificação dos negócios das companhias de cigarros norte-americanas em 1970
(em % das vendas)

	Tipo de negócio						
Empresa	Fumo	Transportes	Alimentos	Cervejas	Bebidas alcóolicas	Rações p/animais domésticos	Outros
R. J. Reynolds	78	12					10[1]
American Brands	73		12				15
Phillip Morris	87			5			8
Ligget & Myers	57				21	17	5
Lorillard Corp.	100						
Brown & Williamson	98						2

Fonte: *Business Week*.
[1] Inclui alimentos.

novas embalagens e novas técnicas promocionais. Passou-se a dar maior atenção ao nicho de mercado representado pelo público feminino (a Ligget & Myers lançou o *Eve*, cigarro desenhado especialmente para as mulheres), foi reforçado o patrocínio de eventos esportivos, confeccionaram-se toalhas de praia estampadas com marcas de cigarros e foi lançado um cigarro mais barato, o *Laredo*, para ser enrolado pelo próprio consumidor. Este último se tornou um sucesso de vendas à época, atribuído pelo fabricante à economia de 50% para o consumidor em relação aos cigarros adquiridos prontos.[1]

Novos negócios

Outra estratégia deslanchada pela indústria com vistas à sua sobrevivência foi a diversificação dos negócios. Esta tendência já existia antes do relatório de 1964, como se comprova pelo anúncio da Ligget & Myers Tobacco Co., veiculado em página inteira de jornal diário no início de 1960, informando que tinha alterado sua razão social para apenas Ligget & Myers, passando a atuar também no fabrico de rações, bebidas, vinhos, cereais e pipocas. Em 1970, 43% das vendas da empresa provinham de produtos não-fumícolas.

Tal diversificação explica em parte os bons resultados que a indústria continuou a apresentar após o alerta do Surgeon General, apesar de haver fortes discrepâncias entre as maiores empresas no que diz respeito à intensidade desse processo. De uma forma geral, a diversificação se deu voltada para setores tão diversos quanto a agroindústria, o transporte marítimo e refeições congeladas, com as empresas não raro modificando sua razão social. Foi assim com a R. J. Reynolds Tobacco Co., que, em 1970, expandiu sua denominação para R. J. Reynolds Industries, Inc. (hoje em dia, chama-se RJR Nabisco Holdings Corp.), com 22% de suas vendas àquela época provindo de atividades não-fumícolas. Por sua vez, a antiga American Tobacco Co. passou a chamar-se American Brands, Inc., com 27% de seu faturamento naquela ocasião derivando de produtos alimentícios e de outros não-fumícolas.

A diversificação rendeu frutos rapidamente, contribuindo para que, em 1969, quatro dos maiores fabricantes norte-americanos de cigarros (RJR, American Brands, Liggett & Myers e Phillip Morris) registrassem vendas e lucros recordes. Seus ganhos médios representaram 5,3% das vendas, contra a média de 4,8% do grupo das indústrias manufatureiras em geral.

[1] A nota singular deste sucesso de vendas ficou por conta de a máquina de enrolar o *Laredo* servir perfeitamente à confecção de cigarros de maconha. O que levou a empresa a rapidamente anunciar que nada tinha a ver com o consumo dessa erva, e que o *kit* para a confecção do cigarro (máquina, papel e filtro) era um conjunto único, do qual nenhuma das partes havia sido concebida para funcionar sem as outras.

Houve casos, porém, em que, apesar da busca da diversificação, manteve-se a dependência da manufatura de cigarros, como aconteceu com a Phillip Morris.

A empresa entrou no mercado de refrigerantes (com a compra da Seven-Up por US$520 milhões em 1978), de cerveja (com a aquisição da Miller Brewing) e de alimentos (com a compra da General Foods, ao preço de US$5,6 bilhões em 1985). No entanto, a administração desses outros negócios foi feita com técnicas de *marketing* tradicionais de cigarros, ou simplesmente adotou-se postura de franca preferência por estes últimos. Não surpreende, portanto, que, em 1988, 53% do faturamento da empresa e 81% dos seus lucros fossem oriundos da venda de cigarros, enquanto as vendas de alimentos representavam 36% do faturamento e 15% dos lucros, e as de cerveja, respectivamente 11% e 4%. De qualquer forma, em relação ao seu posicionamento de 1970, houve um avanço considerável.

O caso do *marketing* aplicado à Seven-Up foi clássico. Adquirida pela Phillip Morris com planos de ser transformada em uma nova Pepsi-Cola, esta unidade não recebeu o necessário suporte a promoções locais patrocinadas pelos engarrafadores, num claro viés ditado pelas massivas campanhas nacionais de *marketing* tradicionalmente aplicadas aos cigarros.

Além do mais, houve demora no lançamento de novos produtos, perdendo-se excelentes oportunidades para o aumento do *market share* da companhia. Foi assim com a Cherry Seven-Up, cujo lançamento foi postergado por quase um ano e que veio a tornar-se um estrondoso sucesso de vendas já nas mãos dos novos donos da marca.

Essa manutenção da dependência dos cigarros levou a empresa a ter que gastar uma pequena fortuna para combater as renovadas oposições ao consumo deste produto, como, por exemplo, os US$5 milhões despendidos em meados de 1988 em uma campanha de anúncios que buscavam enfatizar o poder econômico dos fumantes. Reconhecendo o erro, na mesma época a empresa noticiou que passaria a estimular seus negócios não-cigarreiros, com vistas a evitar uma depreciação das ações da companhia, no roldão das futuras previsíveis dificuldades da indústria de cigarros.

Esta série de atitudes tornou menos difícil à indústria suportar um dos mais rudes golpes que sofreu, representado pela proibição, a partir de janeiro de 1971, da veiculação de anúncios de cigarros na televisão e rádio do país.

A campanha inglesa antifumo

Na verdade, os EUA estavam cinco anos atrasados em relação à Inglaterra no que diz respeito a este endurecimento: desde 1965 os ingleses haviam adotado procedimento semelhante no caso dos anúncios televisivos, visando a tirar conclusões que pusessem fim à controvérsia sobre os efeitos que eles teriam sobre o consumo de cigarros. Isto porque, segundo as empresas, a prática de anunciar o produto influenciaria tão-somente a escolha das marcas, não visando ao aumento do consumo total ou a convencer não-fumantes a adotarem o hábito de fumar.

EUA — percentuais dos gastos em propaganda e promoções de cigarros — 1985 a 1991

Tipo	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Jornais	8,2	5,0	3,7	3,2	2,1	1,8	1,0
Revistas	16,0	14,3	12,3	10,8	10,5	8,2	6,0
Outdoors	12,1	12,7	10,5	9,7	9,9	9,4	8,3
Abordagem	1,3	1,5	1,4	1,4	1,4	1,5	1,3
Pontos-de-venda	5,8	5,7	5,9	6,8	6,7	7,6	7,4
Patrocínios	22,2	26,4	27,2	26,9	27,6	25,6	24,9
Distribuição de amostras	5,7	4,1	2,1	2,3	1,6	2,5	1,2
Outras distribuições	8,5	8,8	15,2	5,8	7,3	7,7	4,0
Entretenimentos públicos	2,3	3,0	2,8	2,7	2,5	3,1	2,6
Outros[1]	17,9	18,5	8,9	30,4	30,3	32,6	43,3

Fonte: USDA.
[1]Malas-diretas, testemunhos e depoimentos; em 1988, 1990 e1991 foram adicionados cupons e descontos varejistas, que representaram 93% deste item em 1991.

À época, divulgou-se que a proibição inglesa era uma ação executiva ditada pelo Postmaster General com a finalidade de controlar os anúncios em estações independentes de TV. Por sua vez, o Ministério da Saúde britânico não descartava a futura proibição da propaganda de cigarros em jornais e outros meios de comunicação, reduzindo as opções da indústria, após os anúncios antitabagistas já existentes em meios de transporte públicos, em programas de TV e em filmes distribuídos a escolas e clubes de jovens. Além disso, as redes de TV e rádio da BBC não anunciavam cigarros.

Essa radicalização do posicionamento inglês contra a propaganda televisiva teve três motivos. O primeiro foi o fato de a limitação imposta anteriormente à sua veiculação após as 21 horas não haver gerado os efeitos desejados — fato agravado pela comprovação de que 20% dos telespectadores britânicos situados na faixa de 11 a 15 anos de idade ainda estavam sintonizados nas estações de TV após este horário. O segundo foi não se ter conseguido evitar o aumento dos gastos com esse tipo de divulgação: durante os nove primeiros meses de 1964, o total destes dispêndios foi de US$1,5 milhão, ou quase 30% a mais do que o verificado no mesmo período de 1963, e significando cerca de 6,7% da totalidade da renda oriunda de anúncios na TV. Por fim, o terceiro derivou de a queda nas vendas de cigarros na Inglaterra em 1964 ter sido de tão-somente 1%, em relação às vendas de 1963.

Produção de cigarros — tendências em determinados países

Produção real em 1991 e 1992 e estimativa para 1998 (em bilhões de unidades)

País	Produção real 1991	Produção real 1992	Estimativa produção 1998
China	1.600	1.650	2.275
União Européia	718	700	693
EUA	695	653	661
ex-URSS	307	300	301
Japão	275	279	250
Alemanha	221	210	222
Indonésia	153	145	198
Brasil	174	169	185
Coréia	94	95	108
Países Baixos	87	90	103
Mundo	5.390	5.392	6.163

Fonte: USDA.

Obviamente, no caso do mercado norte-americano de cigarros, a proibição dos anúncios em rádio e TV implicou um impacto mais acentuado, em função das cifras imensamente maiores envolvidas: em 1970, o total de gastos neste tipo de propaganda nos EUA chegava a US$225 milhões, ou 75% de todos os dispêndios da indústria cigarreira em propaganda.

Com mais de uma centena de variedades de cigarros, à época, lutando pela atenção do consumidor, os anúncios de TV eram uma maneira rápida e relativamente econômica de realizar uma comunicação de massa, funcionando muito bem sobretudo para o lançamento de novas marcas. Além do mais, a indústria já então contava com o boicote incondicional praticado por alguns importantes setores da mídia escrita (*Reader's Digest*, *Good Housekeeping*, *New Yorker* e *Boston Globe*), além de outros (tais como o *New York Times*) condicionarem a veiculação dos anúncios à inclusão de um alerta sobre os riscos à saúde.

Novas formas de divulgação dos cigarros

Além de incrementar o patrocínio de eventos esportivos das mais diversas modalidades, as empresas cigarreiras descobriram novas formas de acessar seu público-alvo, por exemplo mediante a inserção de *spots* nos circuitos fechados de TV dos hipódromos e outros locais de corridas de animais, intercalados com as imagens das pistas e das apostas. Afinal, as pesquisas mostravam que esta modalidade de propaganda seria extremamente eficaz, tendo em vista o perfil clássico do freqüentador dos hipódromos de então: grande participação de fumantes, maioria masculina, 80% dos quais prestavam atenção ao circuito interno de TV durante as corridas, e dispondo em média de US$100 para gastos nesse passatempo.

Também as revistas passaram a receber um forte aumento do número de anúncios de cigarros, com especial ênfase para aquelas destinadas ao público feminino. Um dos objetivos da indústria era conseguir que as mulheres adquirissem pacotes de cigarros nos supermercados.

Outra importante iniciativa da indústria, àquela época, dizia respeito a um maior estímulo à força de vendas, desmotivada enquanto a TV cumprira o papel de grande anunciante. As empresas passaram a dar ênfase às máquinas de cigarros, já que tais pontos de venda respondiam por 20% do total de comercialização da indústria cigarreira, atrás apenas dos 30% representados pelos supermercados.

Atualmente, o perfil dos dispêndios da indústria norte-americana em divulgação de cigarros mostra que, embora se mantenha a preferência nos patrocínios, desde 1985 a participação percentual desta modalidade de divulgação tem sido errática, tendo inclusive atingido seu mais baixo patamar em 1991. Aliás, à exceção dos pontos-de-venda, houve diminuição nos percentuais específicos de gastos para todos os outros tipos de propaganda no período, ao mesmo

tempo em que aumentou fortemente sua concentração no item Outros. Dado que este último se compõe de malas-diretas, testemunhos e recomendações, ficam claras as crescentes dificuldades que a propaganda cigarreira tem enfrentado para se expor publicamente.

O incentivo às exportações de cigarros adveio, em parte, do fato de a taxa de consumo de cigarros no resto do mundo ser, em meados da década de 60, menos de 1/4 da observada nos EUA. Além disto, este comércio abria possibilidades infinitas de aumento dos lucros mediante um maior volume de vendas, inclusive com a abertura de fábricas em outros países.

Nos anos 60, as exportações norte-americanas de cigarros patinaram na média anual de 23,7 bilhões, ou 4% da produção. Passaram, então, a crescer anualmente, até 1992 (à exceção do triênio 1982-84, quando a produção interna caiu, devido ao menor consumo), muitas vezes apresentando percentuais expressivos, tais como os 20% e 23% registrados, respectivamente, em 1973 e 1976.

A sobrevivência futura

O mercado externo deverá continuar a ser o grande filão da indústria norte-americana de cigarros a médio e longo prazos, tanto no nível da exportação do produto final quanto no de investimentos nas empresas multinacionais. Isto porque os fabricantes sabem que as restrições norte-americanas ao hábito de fumar deverão aguçar-se, dificultando-lhes as vendas internas. Por outro lado, as sanções ainda são brandas em muito países (principalmente no chamado Terceiro Mundo), facultando à indústria norte-americana a realização de elevados lucros nessa região.

O estudo sobre a tendência da produção de cigarros em diversos países para 1998, realizado pelo USDA e divulgado em agosto de 1992, quantifica esse ponto de vista. Enquanto o confronto da estimativa de 1998 com a realidade de 1991 projeta decréscimo de 5% na produção norte-americana de cigarros, os percentuais são de aumento de 42% para a China, 29% para a Indonésia e 18% para os Países Baixos.

De avaliação muito mais difícil do que as mudanças nas tendências internacionais de consumo de cigarros são as alterações nos fatores afetos ao próprio *marketing* do produto.

Assim, a miríade de modificações hoje em dia ocorridas junto às decisões de consumo em si, e que transcendem a atos oriundos do governo, podem significar a necessidade de ações e/ou reações muito rápidas e objetivas por parte da indústria, de forma a sustentar seu posicionamento no mercado.

A título de exemplo, a detectada infidelidade do consumidor às marcas em geral (subproduto da crise de poder de compra ditada pela recessão mundial) atingiu em cheio a Phillip Morris recentemente. Após ter aumentado o preço de seu carro-chefe, o cigarro *Marlboro*, em 9,6% a.a. durante 10 anos, a empresa viu o *market share* da marca descer, dos 26,3% que detinha em 1989, para 22,1% em janeiro de 1993. O motivo? Em 1991, uma pesquisa realizada pela Roper Organization dos EUA detectou que não mais do que 37% dos consumidores julgavam valer a pena pagar mais por uma marca de qualquer produto por eles considerada superior às outras (contra 45% em 1988). No caso do *Marlboro*, aparentemente o fabricante falhou ao não monitorar o rápido crescimento das vendas de outras marcas mais baratas desde 1988, cujos preços caíram em até 50% no período. Foi obrigado a realizar rápidas mudanças no *marketing mix* do produto, que variaram desde reduções nominais no preço até promoções agressivas do tipo "pague um-leve dois".

Da mesma forma, é muito provável que à indústria cigarreira dos EUA não esteja passando despercebida a gradual mudança do mercado consumidor feminino, sob a forma de uma reversão nos seus conceitos de realização pessoal e profissional. Se o Bureau of Labor Statistics daquele país ainda aponta uma ampla maioria para as mães que trabalham fora, já aparecem as primeiras informações de que isto está mudando, com muitas delas abandonando a carreira para poderem dedicar-se mais à família. Por tratar-se de um público com considerável poder de compra, sua influência sobre os hábitos de consumo não pode ser desprezada, conforme já se observa em produtos afetados de modo mais direto por esta mudança (tais como as peças de vestuário tipicamente usadas por executivas).

Fica evidente, portanto, que no sucesso do monitoramento de todas as características dos consumidores repousa o futuro não só da indústria cigarreira em termos mundiais como também de todos os outros ramos produtivos. Alcançar o consumidor onde quer que esteja e, sobretudo, atender seus anseios, por meio do *databasemarketing* (*marketing* de precisão), parece ser a única forma de evitar um fracasso nessa disputa. Não foi por outra coisa que a Phillip Morris elaborou um cadastro de 26 milhões de fumantes do *Marlboro* com a promoção *Marlboro Adventure*, na qual distribuía brindes com a marca do cigarro em troca do preenchimento de questionários detalhados.

A abertura comercial mostra os equívocos da política do leite no Brasil

MAURO DE REZENDE LOPES*
MARCOS SAWAYA JANK*

Se os negociadores do Mercosul cobram do setor privado eficiência, os produtores de leite devem cobrar do governo reformas imediatas nas suas políticas prejudiciais à produção.

Uma boa oportunidade para um acerto de contas

Com a abertura comercial, se por um lado foi cobrada eficiência (competitiva) do setor privado, por outro, esse mesmo setor pode cobrar eficiência nas políticas públicas do governo. O Mercosul vai servir para mostrar que o setor privado tem suas ineficácias. Servirá também para mostrar a ineficiência das políticas públicas no Brasil — e fazer um bom acerto de contas. O caso mais flagrante de uma política cheia de graves equívocos é a política do leite no Brasil. Foi preciso que o país sofresse a concorrência do produto argentino e uruguaio para que se fizessem estudos acerca do acerto das políticas públicas na promoção da competitividade do leite brasileiro.

O Mercosul vai mostrar que o setor privado tem ineficiências, mas mostrará também as ineficiências das políticas públicas no Brasil — é hora de fazer um bom acerto de contas.

O Mercosul oferecerá uma oportunidade única para se analisar a competitividade de certos setores, sob os quais paira a suspeita de ineficiência, como é o caso do leite. Somente com estudos técnicos é que se poderá afirmar se tal ou qual setor é ou não concorrencial. Esses trabalhos servirão para mostrar que muitos negociadores e técnicos, que nunca fizeram uma pesquisa sequer sobre competitividade com o rigor da técnica, ao fazerem afirmações levianas de que este ou aquele setor da agricultura era ou não competitivo, cometeram graves equívocos.

Este artigo relata um estudo feito acerca da eficiência da cadeia agroindustrial do leite, comparando competitividades relativas do leite no Brasil e na Argentina,[1] e analisando diretamente os efeitos das políticas públicas sobre o setor. É preciso investigar, não tanto se o setor privado é eficiente no Brasil, mas se as políticas públicas contribuem para a competitividade ou para a ineficácia dos setores produtores privados. Se não for eficiente o setor, é bem provável que por trás de tudo isso estejam as políticas públicas. Esta, sim, é que é a hipótese a ser testada.

Efeitos das políticas do governo na eficiência competitiva da pecuária leiteira no Brasil

O estudo procurou responder às seguintes perguntas: a) quais os efeitos da intervenção do governo nos preços do leite; b) até que ponto as intervenções do Estado — mediante impostos na cadeia produtiva e tarifas sobre insumos utilizados na pecuária leiteira e sobre produtos lácteos — beneficiam ou prejudicam o setor; c) como se comporta a lucratividade da cadeia agroindustrial do leite no Brasil e na Argentina, ante as políticas de impostos e de tarifas e a política de sobrevalorização cambial; d) quais as distorções de preços causadas pelas políticas do governo que prejudicam a competitividade do setor.

Foi constatado que as políticas públicas prejudicaram o setor leiteiro nacional de forma muito marcante, criando grandes desvantagens para a produção de leite no Brasil, particularmente agora, em relação aos concorrentes do Mercosul. Descobriu-se que a discriminação contra o setor não se restringiu ao fato de que o leite bateu todos os recordes de controle de preços, nos seus 46 anos de tabelamentos. Houve outras formas de tributa-

*Respectivamente, economista do Centro de Estudos Agrícolas da FGV e professor do Departamento de Economia e Sociologia Rural da Esalq/USP.

[1] Lopes, M. R. & Jank, M. S. O setor leiteiro, a intervenção do Estado e o Mercosul: análise e proposta de estratégias políticas. Associação Brasileira dos Produtores de Leite B (ABPLB), São Paulo, 3 dez. 1992.

ção implícita do setor leiteiro, que quase ninguém percebeu.

Com a remoção dos controles de preços, um avanço notável foi a instituição do direito compensatório na Lei Agrícola 8.174. Entretanto, se não houver uma definição permanente de sua aplicação, é possível que o verdadeiro *dumping* de estoques no mercado brasileiro continue. A solução encontrada, de uma tarifa um pouco maior, foi uma solução temporária para um problema crônico, que é o subsídio nas exportações para o Brasil.

O estudo constatou que a competitividade do leite no Brasil foi prejudicada pela combinação de:

a) desproteção do setor (com sua exposição à concorrência predatória de produtos subsidiados na origem);

b) tributação explícita e implícita (representada pelos impostos que gravam a atividade e pelas tarifas alfandegárias que protegem a indústria produtora de insumos para a pecuária leiteira);

O caso mais flagrante de uma política cheia de graves equívocos é a política do leite no Brasil.

c) defasagem cambial (que não é sequer percebida e que destrói as vantagens comparativas dos setores agrícolas).

Algumas políticas, como a incidência de impostos sobre a produção, têm efeitos facilmente perceptíveis (por exemplo, na redução de preços). Outras formas de tributação ocultam seus efeitos de tal modo que os setores prejudicados se tornam incapazes de identificar as reais causas do seu empobrecimento (exemplos: as políticas de importação e o câmbio sobrevalorizado).

O estudo revelou que é injusto afirmar que os produtores são incapazes de diagnosticar as causas de seu empobrecimento — um fator que inibe a organização da classe. Tal afirmação em parte é verdade. Mas o problema é que, para a agricultura, as compensações sob a forma de subsídios são evidentes e os modos de tributação do setor são sutilmente escondidos. Esse estudo tornou mais claras as maneiras veladas de penalização da pecuária leiteira.

Ao se manter o câmbio sobrevalorizado, cria-se um efeito duplo sobre o setor produtor. Por um lado, as exportações são desestimuladas; por outro, as importações são artificialmente barateadas. As políticas para o leite no Brasil desvalorizam o produto nacional e valorizam o produto importado. A produção doméstica é tributada e o produto importado é incentivado. O efeito de tais políticas combinadas — importação subsidiada na origem e sobrevalorização cambial — resultou na mais profunda discriminação do setor produtor doméstico.

No passado, de costas para o futuro

O estudo testa a hipótese de que o Brasil poderia ser competitivo no plano internacional em relação ao leite, caso os preços internacionais não fossem manipulados por subsídios, o Brasil não exportasse impostos e internalizasse subsídios e não houvesse uma profunda sobrevalorização cambial. A hipótese básica é que o país adotou uma política absolutamente equivocada para o leite: considera o produto como importável, assumindo o pressuposto de que ele não tem competitividade no mercado externo. Assume também que o produto não deve ter qualquer estímulo e proteção contra um mercado internacional notoriamente selvagem, e que sua produção "ineficiente" deve ser desestimulada, ao passo que a importação de um produto supostamente de melhor preço deve ser incentivada. Esse foi, talvez, o maior equívoco cometido na política de leite no Brasil.

Este também é um dilema tradicional das políticas públicas: como formular uma política para um produto no qual o país não é auto-suficiente e que é possível importar com preços altamente distorcidos para baixo? Muitos países ricos se defrontaram com esse dilema no passado. Só que estes países e o Brasil se diferenciaram muito nas políticas adotadas. Os países industrializados, por um lado, protegeram com tarifas os setores leiteiros nacionais, investiram em tecnologia e concederam subsídios para fomentar a produção doméstica. Em outras palavras, tais países passaram a "exportar subsídios e importar impostos". O Brasil, por outro lado, a cada importação zerava as tarifas, expondo o setor produtor nacional à concorrência predatória, além de tributar direta e implicitamente o produto. Ou seja, o Brasil adotou a política de "exportar impostos e importar subsídios". Na contramão da história da política de leite no mundo.

Os resultados do estudo mostram que, na hipótese de o leite ser um produto de importação perma-

nente, o produtor nacional teria recebido, em média, no período 1980 a 1992, preços 26% abaixo da paridade CIF de importação. O setor foi penalizado por preços domésticos abaixo dos preços de paridade internacionais. Quando removemos a defasagem do câmbio, que protege as importações, verificamos que o produtor recebeu, em média, no período considerado, preços 41% abaixo da paridade CIF. Esses resultados mostram que a defasagem cambial barateia os custos do produto importado, deprimindo os preços ao produtor.

Na hipótese de o Brasil exportar leite (paridade FOB), verificamos que o setor parece ter sido protegido, quando os preços internacionais distorcidos por subsídios são trazidos ao nível do produtor, com impostos e com o câmbio oficial. Os produtores domésticos teriam recebido 10% a mais do que mereceriam se o produto fosse exportado. Esta é a idéia que está na mente dos formuladores de política. Tal resultado evidencia o fato de que há elementos que justificam a "sabedoria comum" de que o setor foi protegido. Entretanto, esta impressão é falsa.

Constatou-se que as políticas públicas prejudicaram o setor leiteiro nacional de forma muito marcante.

Quando corrigimos os preços de paridade aos produtores, na hipótese de exportação, retirando os impostos e a defasagem cambial, verificamos que os produtores nacionais poderiam ter exportado e recebido 28% a mais do que receberam. Esse sim é o quadro real, pois, se o governo tivesse colocado o câmbio no equilíbrio e retirado o ICMS na exportação, o leite brasileiro estaria competindo no mercado mundial.

Quando levamos em consideração a proteção dada aos insumos utilizados na atividade leiteira, verificamos que os produtores nacionais são ainda mais penalizados. Se removêssemos as tarifas protecionistas dos insumos, corrigíssemos o câmbio e retirássemos os impostos, os produtores nacionais estariam recebendo 29% a mais por seu produto, em relação ao que receberam no passado. Logo, as políticas públicas reduzem, em muito, a lucratividade dos setores produtores, com excesso de tributação.

As políticas públicas foram contra os produtores

Na última década, os produtores de leite foram tributados pelas políticas públicas. Tivesse o país liberado o comércio de leite, corrigido as distorções cambiais, eliminado o ICMS na exportação e desenhado um sistema eficiente de direitos compensatórios (como o fazem os países desenvolvidos diante dos subsídios do comércio internacional), o setor leiteiro poderia ter aumentado sua base produtiva, abastecido melhor os mercados domésticos e até mesmo exportado (vale dizer que é mais fácil abastecer o mercado interno exportando do que importando). E a qualidade do produto seria muito diferente da que existe hoje.

O Brasil pode pretender exportar leite em pó. O que leva a pensar assim não são só os impostos e custos portuários que gravam as exportações potenciais do setor, mas sobretudo as vantagens comparativas naturais desse setor. O farelo de soja brasileiro é utilizado para a produção de leite em pó na Europa. Esse leite volta para cá inchado de subsídios. O leite em pó importado da Europa não tem vantagens comparativas, tem fortes subsídios. A diferença é que os governos de lá, ao contrário dos governos daqui, decidiram apoiar com subsídios a produção de leite.

Assim, os resultados indicam que a produção brasileira de leite C é competitiva em nível internacional. Um resultado importante da pesquisa revela que custa à economia 96 centavos de dólar em recursos domésticos cada dólar economizado em importações, mediante a produção no próprio país, usando e empregando fatores de produção nacionais, como trabalho, capital e terra. A produção doméstica substitui com vantagens o produto importado, pois emprega fatores de produção do próprio país.

A tributação excessiva sobre o leite teve um efeito de bipolarização no setor produtor, com dois tipos de pecuaristas de leite. Desafiados pelos preços baixos da concorrência predatória, alguns produtores foram buscar a melhor tecnologia disponível, obtendo economias de escala e até diferenciação do produto (leite B). Enquanto isso, para sobreviver, a maioria dos produtores recorreu à tecnologia mais rudimentar possível, buscando arcar com custos extremamente baixos (leite C).

Essa política de preços baixos tampouco beneficiou os consumidores, pois os consumidores classe B consumiram leite B e os demais consumiram leite C. Isso nos deixou um problema de qualidade de difícil solução até agora.

Hoje, como não há mais subsídios à produção, é preciso questionar a tributação e todas as formas

de discriminação setorial. Com a abertura comercial e a integração ao Mercosul, quaisquer ineficiências causadas por distorções derivadas de políticas públicas, explícitas ou não, têm que ser questionadas. O Estado, em regime de abertura e concorrência com o exterior, tem que ajudar, e não constranger, a competitividade do setor produtor doméstico.

A competitividade do leite no Brasil e na Argentina

O estudo revela ainda que a incidência de impostos e tarifas no Brasil e na Argentina leva a um decréscimo considerável da rentabilidade da cadeia leiteira (medida pelo somatório de todos os segmentos que a compõem). A tabela a seguir resume a ação das políticas tributárias e tarifárias sobre a renda líquida da cadeia do leite nos dois países:

Na comparação da competitividade dos dois países, a cadeia brasileira do leite é a que foi mais penalizada pela incidência de impostos e tarifas, tanto no leite C como sobretudo no leite B. Isto indica que o leite C e o leite B são, no Brasil, relativamente mais discriminados pelas políticas de impostos e tarifas, em comparação com a Argentina. Uma das condições para que o setor produtor nacional possa competir no Mercosul é a remoção — ou pelo menos a equiparação — dos impostos que incidem sobre os insumos da atividade (onde a perda do Brasil é maior). Vale lembrar que a Argentina fez uma reforma fiscal em outubro de 1992.

Efeito das políticas públicas sobre a rentabilidade da cadeia agroindustrial doleite
(em %)

Tipos de leite e países	Impostos	Tarifas	Ambos
Argentina (Santa Fé/Córdoba)	-50	-22	-59
Argentina (Buenos Aires)	-65	-44	-70
Brasil (leite C)	-67	-32	-73
Brasil (leite B)	-71	-45	-78

Esses efeitos são ainda mais relevantes se considerarmos que a região de Santa Fé e Córdoba representa cerca de 70% da produção leiteira da Argentina, e que no Brasil o leite C constitui cerca de 90% da produção de leite. Os resultados mostram que a imposição dos dois gravames acarretou um importante decréscimo de renda líquida nos dois países, sendo o decréscimo do Brasil 14 pontos percentuais superior ao da Argentina (leite C *versus* leite de Santa Fé/Córdoba).

Visto o assunto sob um outro prisma, no contexto da harmonização das políticas tributária e tarifária, os leites B e C sofrem discriminação e penalização se permanecer o atual estado de gravames incidindo nas cadeias de produção, processamento e distribuição. A integração comercial, dentro do *status* atual de impostos e tarifas, discrimina o setor leiteiro do Brasil em relação ao da Argentina.

A permanecer a atual condição de tributação via impostos e tarifas, os produtores de leite no Brasil têm o pleito legítimo de que as políticas do Estado os prejudicam e os colocam em desvantagem comparativa em relação ao produtor argentino. Isto nada tem a ver com vantagens comparativas naturais. Simplesmente o Estado brasileiro os discrimina em relação ao seu concorrente do Mercosul.

Comparação de preços e do valor adicionado em cada etapa no Brasil e na Argentina
(cents US$/litro)

Elos da cadeia do leite	Argentina	Brasil
Preço ao produtor	15,0	20,0
V. A. transporte 1º percurso	3,2	2,0
V. A. transporte 2º percurso	2,9	2,2
V. A. industrialização	9,1	6,0
V. A. distribuição	4,2	5,0
Preço ao consumidor	43,0	43,0

Outra observação importante diz respeito ao valor adicionado de cada segmento da cadeia do leite. Os dados da tabela mostram que os preços do leite fluido ao consumidor são semelhantes na Argentina e no Brasil (leite C), equivalendo a cerca de 43 centavos de dólar por litro. Contudo, enquanto na Argentina os produtores recebem em torno de 14 a 16 centavos de dólar por litro, no Brasil os produtores recebem cerca de 20 centavos. Os preços ao produtor da Argentina são, na média, 25% inferiores aos do leite C no Brasil. Tal fato é uma conseqüência direta dos menores custos de alimentação, sanidade e reprodução do rebanho naquele país. A Argentina começa, entretanto, a perder a sua competitividade nos itens energia, repa-

ros de máquinas e equipamentos, depreciações e transporte do leite.

Como os preços ao produtor são menores na Argentina e os preços ao consumidor são equivalentes (43 centavos de dólar), isto confirma a maior competitividade do Brasil nos setores a jusante da fazenda — transportes e processamento de leite — em comparação com a Argentina. Considerando-se que o que interessa na cadeia do leite é o preço final, a eficiência dos setores a jusante da produção torna o produto brasileiro "competitivo" no nível do consumidor. Em resumo, a eficiência dos setores "da porteira da fazenda para fora" no Brasil garantem a competitividade do leite brasileiro no nível do consumidor.

O Brasil adotou a política de "exportar impostos e importar subsídios". Na contramão da história da política de leite no mundo.

Conclusões

O Brasil promoveu a abertura comercial com a remoção das barreiras não-tarifárias, realizando a chamada tarifação da economia. Ou seja, de agora em diante não serão aplicadas mais restrições quantitativas às importações. Assim, que se use o instrumento da tarifa para todos os setores sensíveis. Mas que haja defesa dos interesses do país contra subsídios. Proteção não, mas defesa, sim.

É indispensável eliminar as distorções de tributação na cadeia do leite no Brasil, após o Mercosul, sob pena de generalizar a impressão de que o produto importado daqueles países é mais competitivo do que o produto nacional. A impressão de grande competitividade do produto argentino é em parte falsa, como mostra claramente o estudo. A menor competitividade do leite brasileiro ocorre em grande parte devido à pesada carga tributária e tarifária que incide sobre toda a cadeia do leite no Brasil.

Esse estudo de comparações de custos, sem as distorções causadas por impostos e tarifas alfandegárias, com os insumos e produtos a preços internacionais, reafirma a competitividade da produção de leite no Brasil, pois o leite chega ao consumidor em condições de preço iguais às da Argentina (ou do mercado internacional sem subsídios).

É preciso conduzir uma negociação comercial essencialmente política. Os setores negociadores do governo deveriam auxiliar a posição negociadora do setor produtor doméstico, e não prejudicá-la. Para tanto, é necessário tomar uma séria decisão política e defender um setor que é competitivo, em vez de usar o Mercosul como forma de controlar e baratear os custos dos alimentos no Brasil.

Um setor desprovido de poder político

Uma pergunta importante neste contexto é: por que então o setor leiteiro não se organizou para criar um poder político (para defender-se contra as políticas vacilantes de importações, contra a tributação do setor e contra a instabilidade de preços)? Todos nós sabemos que os produtores de leite da Europa e dos EUA dispõem de organizações eficientes para defender os seus interesses. A resposta para esta pergunta é simples. A razão da falta de organização política do setor pode ser encontrada na pecuária mista, que ainda predomina dentro da atividade leiteira do Brasil. Quando os preços do leite estão baixos, os produtores de leite a partir de gado azebuado se refugiam na atividade de carne, destinando o leite à alimentação dos bezerros. Quando o preço do produto sobe (ou o preço da carne cai), eles entregam muito mais leite (até mesmo prejudicando os produtores especializados e permanentes do leite).

Por que o setor leiteiro não se organizou para criar um poder político, para defender-se contra as políticas de importações e contra a tributação do setor?

Com isso, eles se "defendem" na carne, evitando o ônus da tributação do leite quando os preços estão baixos. Na maioria dos grandes países produtores de leite do mundo, os produtores são especializados, arcando com investimentos caros que não suportam os custos do ajustamento de curto prazo (quando os preços caem). Este "interesse contraditório", ora interesse no preço da carne, ora interesse no preço do leite, impediu que se montasse um interesse político organizado do setor leiteiro. Daí haver ainda pouco poder político no setor leiteiro do Brasil, capaz de bloquear decisões que implicam prejuízos para a atividade especializada, sempre exposta às variações de preços e com pesados imobilizados (investimentos) a serem amortizados. Este é o caso do produtor especializado de leite B que, em certo sentido, está sendo prejudicado.

Além de tudo isso, há também um enorme conflito na área de política agrícola, representado pelo fato de que a maioria dos partidos que dominam o cenário político nacional são partidos com fortes interesses urbanos. Esses partidos, quando no poder, procuram legitimar-se com políticas de comida barata, que irremediavelmente desembocam em controles de preços. Sem contar o fato de que os setores a jusante da produção de leite são extremamente oligopolizados, portanto com grande poder de ditar as condições dos preços.

O censo agropecuário e o futuro

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Em 1990, o censo agropecuário não foi realizado. Acontecerá o mesmo em 1993?

Tradicionalmente, janeiro é momento de fazer balanços sobre o ano que acabou de se encerrar e de formular bons propósitos que deverão pautar a conduta nos meses que se seguem. 1995 se apresenta como momento significativo. Começa um governo no qual todos depositam as esperanças de finalmente sair da chamada década perdida (que, aliás, se estendeu bem além de seu limite) e reencontrar o caminho de um crescimento que parece o destino natural da economia brasileira. Pode-se também pensar que se inicia a contagem regressiva para a entrada em um novo milênio.

Começa um governo no qual todos depositam as esperanças de finalmente sair da chamada década perdida e reencontrar o caminho do crescimento da economia brasileira.

As dificuldades não escapam a ninguém e não é este o momento de esmiuçá-las. Mas 1995 também lembra que o último censo agropecuário foi realizado 10 anos atrás, e este é o ponto que pretendemos enfocar.

Um dos aspectos do quadro de referência que orienta a economia em nossos dias é a necessidade de informação. Há um consenso quanto ao papel crucial das estatísticas na tomada de decisões de governos e empresas. Assim, causa espécie saber que o último censo econômico do Brasil foi efetuado há 10 anos. As mudanças registradas desde então, e não foram poucas, só são conhecidas de forma impressionística, por meio de dados parciais que impedem uma visão global de sua importância e abrangência.

A falta dos levantamentos censitários decorreu em parte das dificuldades orçamentárias do governo, mas não há dúvida de que também houve um certo desleixo na avaliação da importância de tais dados para a superação dos problemas concretos da economia nacional, desleixo este refletido no retrocesso registrado pelo sistema nacional de estatística, que impediu a busca de soluções criativas.

Num retrospecto histórico verifica-se que, entre 1920 e 1970, os censos agropecuários foram realizados em bases decenais. A partir de então a freqüência passou a ser qüinqüenal, um progresso que atendia a sugestões das Nações Unidas, organismo que coordena as estatísticas internacionais.

Em 1990 deveria ser implementado novo censo agropecuário, mas as dificuldades de um governo em fase de instalação e a escassez de recursos do orçamento federal fizeram com que as decisões quanto à alocação dos recursos necessários à sua realização fossem adiadas para o ano seguinte e assim por diante, até que, em 1993, o próprio IBGE considerasse mais factível deixar de lado a idéia de fazer censos econômicos relativos a 1990 para se concentrar na próxima data censitária, 1995.

A verdade é que, até o momento, o censo agropecuário de 1995 ainda está em fase de planejamento, sem que se tenha certeza de que haverá recursos financeiros disponíveis no momento oportuno.

Não há dúvida de que a elaboração de um levantamento censitário no meio rural é uma operação dispendiosa e de que há uma considerável demora entre a pesquisa e a publicação de seus resultados. Contudo, é também verdade que só por meio de um censo é possível ter um panorama global de uma agricultura tão heterogênea quanto a brasileira.

Os aspectos estruturais relativos à posse e uso da terra são de mensuração extremamente complexa, se não impossível, por outros tipos de pesquisa. Apesar de haver um setor bastante moderno na agricultura brasileira, não há como ignorar que mais de 80% dos estabelecimentos agropecuários têm menos de 50ha e concentram mais de 70% da mão-de-obra. Embora muitos desses estabelecimentos tenham pouca ou nenhuma viabilidade econômica, se considerados como empresa, têm profundo significado social

como formas de sustentação familiar e cultural. Na maior parte dos casos tais estabelecimentos operam de maneira informal, de modo que o excedente comercializável que levam ao mercado e que, embora individualmente seja mínimo, no agregado pode vir a constituir parcela importante da oferta, não aparece em registros da economia formal. O único modo de se ter uma idéia dessa economia é justamente mediante levantamentos censitários.

A respeito de fatos captados pelo censo e que de outra forma passariam despercebidos, reproduziremos um trecho do artigo do prof. Charles C. Mueller, publicado em *Agroanalysis* de junho de 1987.

"A comparação dos dados da Sinopse Preliminar do Censo Agropecuário de 1985 com os dos censos anteriores revela que, no qüinqüênio 1980-85, o número de estabelecimentos e o pessoal ocupado na agropecuária cresceram a taxas bem maiores do que as do qüinqüênio anterior...

Essa evolução recente esteve associada, basicamente, a alterações que ocorreram no número de pequenos estabelecimentos. Considerando-se, para o país como um todo, apenas os estabelecimentos com menos de 10ha, verifica-se que, enquanto no qüinqüênio 1975-80 o seu número sofreu uma redução de 0,2% (3.841 unidades), no período 1980-85 ele apresentou uma expansão de 18,8% (487.822 unidades). Já os estabelecimentos com 10ha ou mais apresentaram variação bastante parecida nos dois períodos: 7,1%, ou 170.440 unidades, entre 1975 e 1980, e 7,3% ou 187.106 unidades entre 1980 e 1985...

É crucial o papel das estatísticas na tomada de decisões de governos e empresas. No entanto, o último censo econômico do Brasil foi efetuado há 10 anos.

Se no qüinqüênio 1975-80 o número de pessoas ocupadas na agropecuária cresceu apenas 4%, no qüinqüênio subseqüente a expansão foi de 10%. Em termos absolutos, o incremento do pessoal ocupado, que no período 1975-80 foi de pouco mais de 818 mil pessoas, atingiu mais de 2,1 milhões de pessoas entre 1980 e 1985...

Note-se que todas as regiões tiveram evolução semelhante no que concerne à variação do pessoal ocupado em pequenos estabelecimentos: no período 1975-80, todas registraram reduções, e no período 1980-85, todas apresentaram incrementos consideráveis. As reduções de pessoal ocupado em estabelecimentos com menos de 10ha do período 1975-80 foram menores na região Sudeste (-2.438 pessoas) e Norte (-22.823 pessoas) e maiores na região Sul (-215.535 pessoas) e no Nordeste (-127.520 pessoas); no período 1980-85, os incrementos foram maiores no Nordeste (890.365 pessoas), no Sudeste (199.719 pessoas) e na região Sul (151.031 pessoas), enquanto no Centro-Oeste foram os mais reduzidos (25.300 pessoas)...

Pode parecer paradoxal a combinação, registrada no período 1980-85, de uma redução no dinamismo da agropecuária brasileira com os acentuados incrementos do número de pequenos estabelecimentos e do pessoal ocupado em atividades agropecuárias. Chama a atenção, também, a recente reversão na tendência de períodos anteriores, de diminuição do crescimento, ou mesmo, em nível regional, de declínio na magnitude dessas variáveis. Esta seção tem como objetivo determinar as principais causas desses fenômenos...

A hipótese de que o crescimento reduzido do número de estabelecimentos e do pessoal ocupado em pequenos estabelecimentos no período 1975-80 e a rápida expansão destes no qüinqüênio subseqüente resultaram de mudanças na situação econômica e social e nas estratégias de desenvolvimento entre os dois períodos, e de fenômenos como o auge e o fim da seca no Nordeste, é bastante plausível."

De 1985 até agora, a economia brasileira sofreu importantes transformações. A agricultura registrou substancial aumento em seus níveis de rendimento físico, apesar da redução dos preços recebidos pelos agricultores e do declínio do crédito rural, entre outros fatores. Como é que esses fatos se refletiram na estrutura agrária? E a seca que assolou o Nordeste nos anos 90, terá provocado uma reversão no aumento de pequenos estabelecimentos constatado no censo de 1985? A causa apontada no artigo do prof. Mueller para esse fenômeno terá sido confirmada pelos fatos, ou há outras variáveis que devem ser levadas em consideração?

Há um sem-número de questões que só serão respondidas pelo próximo censo agropecuário. Esperamos que haja sensibilidade por parte das autoridades competentes para tomar as medidas necessárias ao preenchimento desta lacuna nas estatísticas nacionais. Afinal, como disse Rudiger Dornbusch, economista do Instituto de Tecnologia de Massachusetts: "No século XIX, o grande esforço foi elaborar o mapa de um país. No século XX, o equivalente é conseguir um bom conjunto de estatísticas econômicas".


MERCOSUL

A Argentina não pode atender a todas as necessidades brasileiras de trigo

O fim dos preconceitos entre os dois maiores países da América do Sul fez com que a Argentina retomasse a posição de destaque entre os fornecedores de trigo do Brasil.

No início de dezembro, permaneciam com problemas as negociações entre Brasil e Argentina, no que se referia a alguns produtos e serviços (automóveis, couros, têxteis, trigo e transportes aéreos). O acerto finalmente obtido no dia 9 de dezembro, com a imposição de uma sobretaxa de 10% para as importações de trigo provenientes de fora do Mercosul, porém, não foi do agrado nem das indústrias, nem dos produtores rurais. De fato, chegou a confundir, uma vez que já estava prevista uma alíquota de 10% sobre aquelas compras, a partir de 1º de janeiro de 1995. O mero anúncio da sobretaxa, aliás, serviu para aumentar o preço do trigo argentino.

No que diz respeito à Argentina, vale lembrar que o trigo sempre foi um produto especialmente sensível, que conseguiu até mesmo prejudicar tentativas anteriores de integração, como o pacto Argentina — Brasil — Chile (ABC). Nos anos 50, o Brasil estava muito longe de contar com os atuais avanços da pesquisa tritícola desenvolvida pela Embrapa mas, como agora, precisava comprar o cereal na Argentina. Contudo, por problemas políticos, foi assinado o Acordo do Trigo com os EUA em 1955, e a participação das importações desse país no total das compras brasileiras passou de 8%, naquele ano, para 38% no ano seguinte. A participação argentina, no mesmo período, diminuiu de 91% para 62%. Posteriormente, a rápida industrialização brasileira foi feita desconsiderando a capacidade do vizinho de abastecer a indústria moageira do país, e a presença argentina regrediu ainda mais. Para tanto, contribuiu a instabilidade dos preços da produção platina, que levou o governo brasileiro a procurar fornecedores mais estáveis, como os EUA e o Canadá. Do lado argentino, havia também preferência por vender à ex-URSS e à Europa Oriental, o que, aliás, durou até há pouco.

No longo prazo, os preços internacionais vêm caindo

Destaque-se que, entre 1950 e 1985, ano em que os dois países retomaram a aproximação, o preço internacional do trigo caiu da média de US$265/t para US$130/t. O preço de compra interno no Brasil era, até 1986, de US$241/t, passando a US$185/t em 1987 e 1988. Estavam, então, sendo assinados os protocolos de integração entre os presidentes Sarney e Alfonsín e, no começo desse último ano, o movimento denominado Frente Ampla da Agropecuária Brasileira já pedia a revisão dos protocolos e crédito suficiente para a lavoura. Argumentava-se que a auto-suficiência, quase conseguida, não poderia ser posta em risco, pois, segundo a Ocepar, os estados tritícolas beneficiavam-se do ICMS recolhido pela atividade, que também gerava muitos empregos e vinha melhorando seus indicadores de produtividade.

A triticultura brasileira mudou muito em pouco tempo

É claro que o sistema de então diferia bastante do existente agora, após a Medida Provisória nº 244, de setembro de 1991, e a Lei nº 8.096, de 26 de novembro de 1991, que extinguiram os órgãos governamentais encarregados da política oficial para o trigo (CTRIN e Detrig). Eram eles mantidos por uma taxa de 1% sobre o valor de compra aos triticultores e por outra de 1% sobre a importação e venda de trigo aos moinhos. No início do processo de estatização da comercialização do trigo, em 1967, o Brasil contava com 432 moinhos, que foram reduzidos a 179 vinte anos depois. Boa parte da complexidade do subsetor tritícola se deveu à composição desse parque moageiro, que foi regulamentado pelo Estado, excluindo os moinhos coloniais e criando barreiras à entrada no subsetor. Com efeito, apenas cinco grupos empresariais respondem por cerca da metade da moagem e o principal deles, o Bunge y Born, atua no Brasil e na Argentina.

O trigo sempre foi um produto especialmente sensível nas relações entre Brasil e Argentina.

O processo de encolhimento da produção tritícola no Brasil é conhecido e resultou da extinção da reserva de mercado com estatização da comercialização. Atualmente, com as necessidades de abastecimento do país colocando-o entre os maiores importadores mundiais, aumenta a competição entre os ofertantes e, sem os preconceitos do passado, firma-se a Argentina como a principal fornecedora (ver tabela). Aqui reside um novo ponto da polêmica questão do trigo: os argentinos arcam com baixos custos de produção (cerca de US$90/t), por terem solos de qualidade excepcional, sistema de transportes por vezes mais funcional e vantagens internas de tarifas. Só a qualidade do solo já

é uma vantagem considerável. Os custos variáveis do trigo argentino, segundo pesquisa da Esalq/USP (A Agropecuária Brasileira e o Mercosul), são até três vezes menores do que os do brasileiro, devido ao baixo custo de fertilizantes e agrotóxicos. A mesma pesquisa apontou a prática argentina de aluguel de máquinas agrícolas como outro fator de redução dos custos variáveis.

A Argentina retomou a liderança nas compras brasileiras

Brasil — importação de trigo — 1991/92[1] a 1993/94[1] (em mil t)

Origem	1991/92	1992/93	1993/94
Argentina	2.867	3.895	2.536
Canadá	1.558	1.247	1.672
EUA	635	151	146
Alemanha	0	167	314
Outros	142	380	706
Total	5.203	5.839	5.374

Fonte: Conab.
[1]Ano comercial agosto/julho.

Este ano, apesar de se manterem na posição de maiores vendedores de trigo, os argentinos protestaram contra as compras brasileiras de produto canadense e alemão. Temeram, também, que os EUA voltassem a oferecer trigo subsidiado pelo Export Enhancement Program (EEP) ao Brasil, pois perderam parcelas dos mercados do Uruguai e da Bolívia. Nos termos dos protocolos de integração, porém, o Brasil procurou manter as compras da Argentina (a que nem sempre atendia), deixando de adquirir produto subsidiado no Hemisfério Norte. Em 1994, os EUA, por exemplo, não conseguiram vender ao Brasil, o que resultou em um seminário promovido pela Associação Brasileira das Indústrias de Trigo (Abitrigo) e pela US Wheat Associates, em novembro. Seu objetivo foi apresentar aos importadores brasileiros variedades deles desconhecidas. No entanto, além da tarifa de 10%, o produto norte-americano é onerado pelo frete e pelo Fundo de Marinha Mercante que sobre ele incide, com 25% de seu valor, o que favorece os exportadores argentinos. O trigo norte-americano tem o preço de US$159/t FOB-Golfo do México e o da Argentina, contratado para embarque até fevereiro, tem preços entre US$120/t e US$135/t.

Os argentinos podem não querer depender muito do Brasil

Esta disputa tem facetas interessantes. Supondo o consumo brasileiro de 1995 em 9 milhões de toneladas, será necessário importar mais de 6 milhões de toneladas (4,5 milhões de toneladas da Argentina, cuja disponibilidade para exportação, segundo o USDA, será de 5,7 milhões de toneladas). Tal situação configurará o segundo maior mercado comprador do mundo.

Há alegações de que a produção argentina não deve ficar tão dependente do mercado brasileiro. Sua nova safra começou a ser colhida em novembro e até o início de dezembro mais de 1,4 milhão de toneladas já tinham sido negociadas para o Brasil, de um total de 2,3 milhões de toneladas. Caso os argentinos tentem "especializar-se" em atender às necessidades do mercado brasileiro, terão de abrir mão de exportar para outros países, ocupar novas terras, e prejudicarão a chamada "soja de segunda", que se segue ao cultivo do trigo. As novas exigências também poderão forçá-los a empregar mais fertilizantes.

Considerando-se as previsões otimistas divulgadas para a economia brasileira neste fim de século, a competição pelo mercado do país só tende a aumentar. O setor de massas é um dos que vêm sendo positivamente avaliados. Calcula-se que movimente quase US$1 bilhão por ano, com um consumo *per capita* de apenas 4kg anuais, ainda muito baixo (o argentino é de 12kg *per capita*/ano).

A rápida industrialização do Brasil ignorou a capacidade argentina de abastecer o parque moageiro brasileiro.

Para o próximo ano, o primeiro do Mercosul, há ainda expectativa de preços mais elevados para o trigo no mercado internacional. O relatório de novembro do USDA foi baixista, contrariando as expectativas dos agentes econômicos, ao ajustar para cima os estoques finais norte-americanos e mundiais. No relatório de dezembro, porém, foram ampliadas as estimativas das perdas das safras da Comunidade dos Estados Independentes e da Austrália. Esta teria suas exportações reduzidas das 13,7 milhões de toneladas da última safra para apenas 5 milhões de toneladas, pois a produção deve cair de 16,9 milhões de toneladas para 8,3 milhões de toneladas. A ex-URSS, segundo a mesma fonte, apresenta perda superior a 22%, passando de 82,15 milhões de toneladas para 63,81 milhões de toneladas, mas ainda está indefinida a situação de suas importações. Neste aspecto, o que impressiona são as importações chinesas, que são estimadas em 9 milhões de toneladas, mais do que dobrando as 4,3 milhões de toneladas importadas em 1993/94.

O trigo seria, assim, a única das lavouras analisadas pelo USDA a ter menor produção em 1994/95, com

um recuo de 5,6% no total colhido, agora estimado em 527 milhões de toneladas.

O Brasil, importador importante e produtor insignificante, apresentou aumento na produção deste ano, passando das 2,2 milhões de toneladas de 1993 para 2,3 milhões de toneladas. É o segundo maior produtor do Mercosul. As produções paraguaia e uruguaia são irrisórias, com média de 360 mil toneladas no Paraguai e de 350 mil toneladas no Uruguai, em anos recentes. É interessante verificar que o custo de produção do primeiro aproxima-se do brasileiro (é praticamente o mesmo do trigo gaúcho: US$196/t na faixa dos 1.980 kg/ha no Rio Grande do Sul e de US$198/t, no Paraguai, para 1.800 kg/ha).

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

ARROZ

Mercado comum estimula produção no exterior

No mercado comum de arroz a ser consolidado a partir de janeiro de 1995, o fluxo comercial se dará no sentido dos países do Prata para o Brasil, este último o principal produtor e consumidor do cereal no bloco econômico.

A perspectiva de que o Brasil consolidará sua posição de destinatário dos excedentes no mercado comum do arroz poderá vir a se modificar, caso o país consiga retomar o caminho da auto-suficiência, dessa vez levando em conta o jogo das forças do mercado que conduziram a uma poderosa presença das variedades do tipo agulhinha na mesa do consumidor. Concomitantemente, deverá ser empreendido um esforço buscando reduzir as desvantagens com relação aos vizinhos produtores, o que permitirá equilibrar as condições do comércio intrabloco.

Um dos efeitos que se pode esperar da integração econômica entre países é a redistribuição de vantagens e custos entre produtores e consumidores. Desta forma, o sentido do fluxo comercial irá depender do diferencial existente entre os custos de produção de cada país, com aumento das exportações no país onde este parâmetro for menor. Neste caso, há em tal país uma tendência de elevação dos preços no nível do consumidor e de ampliação da receita dos produtores rurais. Por sua vez, no país onde o custo de produção é mais elevado, tende a crescer a oferta de produto importado oriundo do país de menor custo, o que pode acarretar redução no preço ao consumidor e diminuição da receita dos agricultores.[1]

Esta premissa básica, válida para se esboçar ao menos inicialmente os prováveis impactos de uma integração comercial, pode, por razões diversas, apresentar algumas variações no que diz respeito à intensidade dos efeitos sobre os setores da produção, comercialização e consumidores finais.

Custo de produção no Brasil é maior

Arroz — custo direto de produção — quadro comparativo dos países do Mercosul (US$/ha).

Terra	Brasil	Argentina	Uruguai
Irrigação	157	112	78
Mão-de-obra	230	271	65
Reparos e manutenção	92	60	65
Combustíveis e lubrificantes	70	45	88
Fertilizantes	63	15	56
Sementes	60	50	71
Agroquímicos	65	47	43
Avião	35	32	18
Frete	50	38	52
Secagem	84	47	47
Outros custos	64	44	155
Juros/custos	52	51	14
Depreciação	87	157	95
Total	1.194	1.056	998

Fonte: Instituto Riograndense do Arroz.
Obs: As informações referem-se ao ano de 1992.

[1] Stulp, Valter José. *Tecnologia, custos e competitividade no Mercosul: caso do trigo, soja, milho e arroz.* São Paulo, USP, Instituto de Estudos Avançados, set. 1992. 24p.

O impacto sobre os preços em todos os níveis da comercialização no país importador irá depender também, entre outros parâmetros, do grau em que está o déficit entre o consumo e a oferta interna e ainda da época de internalização da mercadoria (se é coincidente ou não com a colheita do país comprador).

No caso do Brasil, que atualmente apresenta o maior custo de produção de arroz entre os principais produtores do Mercosul, os preços internos poderão responder à experiência da integração de uma forma relativamente equilibrada, levando-se em conta que os excedentes da Argentina e do Uruguai vêm preencher um tradicional déficit no suprimento anual de arroz agulhinha. Segundo fontes do mercado, o diferencial entre a produção e o consumo desta variedade em 1994 ficou em 615 mil toneladas.

Obviamente, ainda que esta característica faça pressupor que o impacto da integração poderá ser menor do que se podia prever, a maneira pela qual são efetuadas as compras externas pode eventualmente provocar um efeito mais contundente sobre o mercado. Recorde-se que em 1993, em plena safra, a taxação média sobre o produto oriundo do Mercosul já havia sido baixíssima (os acordos bilaterais de comércio anteriores com aqueles países já concediam uma margem preferencial de cerca de 70% completamente isenta de tarifa, e esta, por sua vez, para o volume restante, também era considerada baixa). Não havia limite quantitativo para as importações, que inundaram o mercado, em plena safra, com cotações 5 a 10% inferiores às praticadas no mercado interno, o que resultou em acentuada pressão de baixa sobre os preços brasileiros.

Em 1994, o quadro se delineou de modo diferente. A entrada de produto oriundo do Mercosul intensificou-se apenas no segundo semestre, portanto, na fase de entressafra, permitindo equilíbrio e uma maior desenvoltura ao mercado. Embora os fatores determinantes desta situação tenham sido fortemente conjunturais, tal fato reforça a necessidade de ampliação das discussões sobre os efeitos da abertura comercial nos países envolvidos, para que se conduza o processo dentro dos princípios de gradualidade e equilíbrio que nortearam a formação do bloco.

Alguns acontecimentos contribuíram para que, em 1994, as remessas do Mercosul fossem intensificadas apenas no segundo semestre: taxa cambial favorável às importações após a implantação do real, dificuldades na aquisição de maior quantidade de arroz de melhor qualidade no mercado interno, redução das exportações uruguaias para o Brasil no primeiro semestre ante a pressão de demanda japonesa (segundo o Decex, o grão uruguaio assemelha-se ao que se consome no Japão, sendo por isso, muito bem aceito naquele mercado). Posteriormente, houve um recuo nas cotações internacionais dificultando à Argentina e ao Uruguai efetivar vendas para terceiros países. Dessa maneira, as importações vieram compensar, no momento mais adequado, o déficit brasileiro. Note-se que, em tais condições, também é possível observar o efeito de reciprocidade na formação de preços dentro do bloco comercial: tanto a formação do preço brasileiro passa a ser influenciada pelo nível de excedentes uruguaios e argentinos para cá direcionados como o comportamento conjuntural do consumo nacional é rapidamente transmitido para aqueles mercados, plenamente sintonizados com os fatos no Brasil. Assim, qualquer aumento na cotação brasileira tende a provocar uma imediata resposta nos mercados argentino e uruguaio, ocasionando um ajuste quase simultâneo às novas condições de comercialização.

Uruguai é o maior fornecedor

Brasil — arroz — principais países exportadores — 1989 a 1994

Países	1989	1990	1991	1992	1993	1994	Total
Uruguai	193,15	357,22	384,12	343,60	510,96	240,74	2.029,80
Argentina	38,53	78,03	124,05	231,82	344,15	98,65	915,22
EUA	1,67	100,63	330,09	11,52	6,22	2,03	452,15
Vietnã	—	—	223,96	20,00	68,82	84,23	397,02
Tailândia	—	17,21	130,88	—	14,26	2,94	165,29
Indonésia	—	—	—	—	36,18	119,26	155,44
Taiwan (Formosa)	—	—	—	—	—	40,29	40,29
Paquistão	—	—	24,56	30,44	—	—	55,00
Total	233,35	553,09	1.217,66	637,38	980,59	588,14	

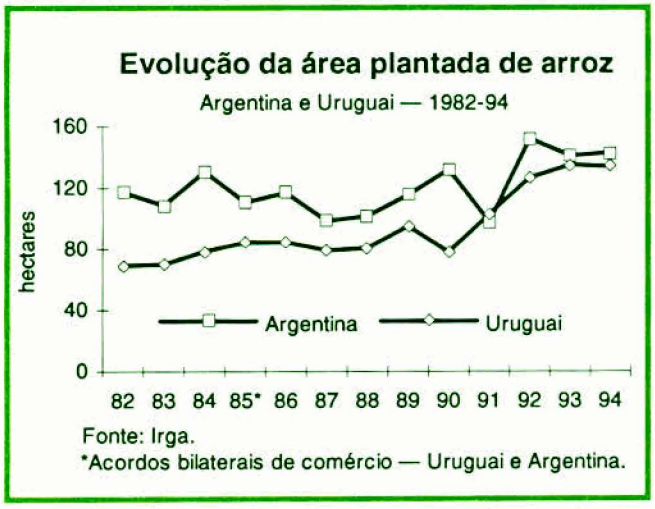
Fonte: Decex.
* De janeiro a agosto.
Obs.: Base casca.

Mercado brasileiro atrai empresariado

A integração no mercado de arroz, na realidade iniciada em meados da década de 80, quando acordos bilaterais de comércio com o Uruguai e a Argentina já favoreciam a entrada do cereal oriundo destes países no Brasil, vem exercendo forte atração nos empresários rurais dos três países, animados com as boas perspectivas com relação ao mercado brasileiro. O efeito sobre a produção argentina e uruguaia foi expressivo.

O arroz irrigado é uma cultura que exige pesados investimentos, e um dos itens que onera sobremaneira a produção é o custo do arrendamento da terra, que no Brasil representa cerca de 15% da produção da lavoura.[2] Como no Rio Grande do Sul, principal estado produtor, as possibilidades de expansão territorial são limitadas, com terras escassas e mais caras, o Brasil tem apresentado desvantagem em relação ao item terra no interior do bloco econômico.

A possibilidade de produzir arroz irrigado a um custo de produção menor, tanto em função de um mercado de terras menos pressionado, como também pelos preços mais vantajosos de máquinas agrícolas, insumos e outros fatores de produção naqueles países levou muitos agricultores brasileiros a cruzar a fronteira em direção à Argentina e Uruguai. Além disso, ao menos até médio prazo, os custos com aplicação de defensivos químicos nas lavouras de tais países tendem a ser menores, pelo menor grau de contaminação por pragas e doenças nas áreas a serem destinadas ao arroz, muitas delas anteriormente ocupadas por pecuária extensiva.



Fonte: Irga.
*Acordos bilaterais de comércio — Uruguai e Argentina.

Brasileiros produzem lá para vender aqui

Um exemplo importante desta atração é o que ocorre hoje no Uruguai. De acordo com a Sociedad Anónima Moliños Arroceros Nacionales (Saman), a maior empresa arrozeira do Uruguai, a lavoura naquele país é conduzida por aproximadamente 700 produtores rurais, dos quais cerca de 40% são brasileiros.

Imposto bem alimentado
Brasil — participação tributária em produtos agrícolas — 1991
(US$/saca)

Produto	Preço recebido pelo produtor	Tributos	Relação percentual tributos/ preço recebido
Milho	5,96	2,31	38,60
Soja	9,82	4,76	48,40
Arroz	10,53	5,54	52,60

Fonte: Kasper & Cia. Ltda.

O Uruguai foi o país que mais vendeu arroz ao Brasil nos últimos seis anos. De acordo com a Saman, as variedades cultivadas no Uruguai são de excelente qualidade, o que faz com que o país consiga vender o produto a um preço "prêmio" de qualidade no mercado internacional, minimizando concorrências com países que subsidiam fortemente a produção de arroz. A produção atualmente estaria em torno de 650 mil toneladas e os principais compradores no mercado internacional são Brasil, Chile, Portugal, Peru, Irã, entre outros. Note-se que a direção do fluxo comercial é também fortemente determinada de modo acentuado por razões culturais. O consumo *per capita* de arroz polido no Uruguai é baixo (cerca de 5kg/hab./ano), ligeiramente inferior ao da Argentina (6kg/hab./ano) e bastante inferior ao do Brasil (54kg/hab./ano), de acordo com dados do Centro Internacional de Agricultura Tropical (Ciat).

A própria Saman é um exemplo do estímulo representado pela integração. Trata-se de uma empresa uruguaia com grandes investimentos no Brasil. Cerca de 50% da produção uruguaia de arroz estão vinculados à Saman, que controla cerca de 70 mil hectares, muitos dos quais explorados por agricultores brasileiros. A empresa, que possui sete engenhos no Uruguai e é a maior acionista da única empresa de arroz parboilizado naquele país, instalou duas unidades de processamento e empacotamento no Brasil, uma em Pelotas, de onde distribui produto para o Centro-Sul do país, e outra em Recife, onde atende à região Norte e Nordeste. Outro exemplo semelhante são os elevados investimentos na produção agrícola que a Cooperativa Agrícola Mista Itaquiense Ltda. (Camil) e a (Suprarroz S.A. Indústria e Comércio (Suprarroz), duas importantes empresas arrozeiras do Rio Grande do Sul, têm realizado na Argentina.

Observa-se que, na estratégia das principais empresas que estão atuando de forma bilateral, há uma tendência comum de expansão da produção agrícola para além da fronteira brasileira, enquanto a ampliação da capacidade de processamento agroindustrial se verifica aqui mesmo no Brasil. Isto indica que a maior vantagem reside mesmo na estrutura da produção primá-

[2] Média ponderada do estado do Rio Grande do Sul, segundo a Fearroz. Em geral, os contratos de arrendamento são feitos com base em um percentual fixo da produção obtida pelo agricultor.

ria, com uma certa ênfase no mercado de terras, passando pelos preços mais favoráveis dos insumos.

Com relação ao custo da terra para compra nos três países, as informações fluem mais facilmente do setor privado. Segundo uma importante empresa brasileira do ramo, o preço para compra de terras para o arroz, na Argentina, está na faixa de US$200 a US$350 na província de Corrientes, para onde se está dirigindo a expansão. No Uruguai, nos departamentos de Rio Branco e Tacuarembé, o hectare estaria cotado entre US$500 e US$600, dado confirmado pela Saman. Em Santa Vitória do Palmar, Rio Grande do Sul, o mercado estaria trabalhando num patamar de US$600 a US$800/ha. Note-se que houve um declínio nos preços brasileiros, que chegavam a alcançar até US$1.500/ha, ou seja, a integração promoveu uma reacomodação no mercado de terra, tendendo a reduzir o preço para compra e arrendamento no Brasil e elevá-lo nos demais países, estimulando uma equalização nos preços deste fator de produção.

Carga tributária e comércio extrabloco preocupam produtores brasileiros

Este jogo de vantagens no contexto do bloco econômico, sobretudo no tocante ao diferencial nos preços dos insumos e máquinas agrícolas, remete às vantagens fiscais e conseqüentemente todo um conjunto de políticas macroeconômicas conduzidas naqueles países que resultam em estímulo ao empresariado rural. De acordo com o Irga, a carga tributária incidente sobre a produção de arroz no Uruguai é de 14%, na Argentina de 16% e no Brasil de 40%.

A elevada incidência de impostos na agricultura brasileira foi também confirmada em uma análise sobre a carga tributária que atinge lavouras de soja, milho e arroz na região Centro-Oeste, utilizando como parâmetro referencial um módulo de 600 hectares. Embora não constitua nenhuma novidade, o resultado da planilha causa preocupação. Dos três produtos primários analisados, o arroz é o que gera o maior percentual de tributos em relação ao preço recebido pelo produtor, cerca de 53%. O estudo constatou incidência tributária nos investimentos, insumos e comercialização, com alguns casos de superposição de alíquotas.

O fato de os excedentes oriundos do Mercosul cobrirem um *gap* tradicional no balanço de oferta e demanda nacional de arroz agulhinha, aliado a constatação de que o mercado argentino e o uruguaio se ajustam rapidamente às oscilações de preços do mercado brasileiro, faz pressupor que o livre comércio do produto dentro do bloco não esteja trazendo, ao menos por enquanto, preocupações mais consistentes aos produtores rurais brasileiros. As atenções se voltam, sim, para as compras externas de terceiros países, que têm chegado ao mercado com um nível de proteção interna relativamente baixo. A tarifa aduaneira do Brasil (TAB), está estipulada atualmente em 10%, para todas as classificações do arroz.

Em meados do ano, o setor arrozeiro nacional pleiteou, em reunião do subgrupo 8 do Mercosul, uma tarifa para terceiros países de 35%, alegando que o produto asiático e o norte-americano recebem subsídios na origem, o que estaria caracterizando concorrência desleal para com o cereal brasileiro.

A definição da tarifa externa comum (TEC) é um processo complexo, que depende de ajustes e consenso entre as quatro partes envolvidas no interior do bloco comercial. Há, portanto, um forte componente político nessa decisão. A última alíquota proposta no projeto da TEC ficou entre 10% e 12% para as diversas classificações do produto. De acordo com os agricultores, esta tarifa é baixa e deixa a produção nacional desprotegida. A questão é crucial e exige um melhor conhecimento das distorções causadas por subsídios no comércio internacional de arroz. Deve-se dimensionar com cuidado o impacto social de tais decisões, levando em conta que o país pode se afastar cada vez mais da autos-suficiência e fortalecer sua incômoda condição de grande importador de alimento básico.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

MILHO-AVES-SUÍNOS

Complexo milho-aves-suínos no Mercosul: harmonização de interesses

Se não há conflitos no mercado do milho dentro do Mercosul, o mesmo não acontece no caso da produção avícola e suína.

A formação de blocos econômicos pelo mundo afora tem exigido, antes de mais nada, uma maior competitividade de suas partes. No caso dos produtos primários, esta tendência passa por todos os componentes

do agribusiness, dentro do novo método global de tomada de decisões. O destaque fica para a profunda segmentação de mercado, que vem dando o tom de todo o sistema de *marketing*, cada vez mais voltado para os nichos de mercado com suas necessidades específicas.

Argentina — produção e exportação estáveis
Milho — balanço de oferta e demanda — anos-safra 1992/93 a 1994/95 (em mil t)

Item	1992/93	1993/94[1]	1994/95[2]
Estoque inicial	0,52	0,87	0,90
Produção	10,20	10,00	10,00
Importação	0,00	0,00	0,00
Consumo interno	5,10	5,47	5,45
Exportação	4,75	4,50	4,75
Estoque final	0,87	0,90	0,70

Fonte: USDA (outubro de 1994).
[1] Estimativa.
[2] Projeção.

À semelhança do que se observa junto a outros produtos primários, o complexo formado pelo milho e pelas carnes suína e avícola assume, dentro do Mercosul, uma forma muito particular, dado o desequilíbrio entre as quatro nações no que diz respeito aos perfis produtivos. Seu funcionamento harmonioso passará obrigatoriamente por ajustes que consigam adequar os interesses específicos de cada país-membro.

Uma análise dos números de cada uma dessas três commodities leva à constatação de que, se o Brasil domina amplamente o cenário conjunto em termos de produção, por outro lado uma análise relativizada faz aparecer importantes diferenças.

Em termos do milho, de início salta aos olhos a conveniência de se restringir a análise ao Brasil e à Argentina, vez que a soma das produções uruguaia e paraguaia deste cereal representa apenas 5% da oferta conjunta do Mercosul. Além do mais, estes dois últimos países dispõem de rebanhos avícola e suinícola em número insuficiente para justificar eventuais importações que se traduzissem numa importante participação do comércio do milho dentro do Mercosul.

Restando, portanto, o cenário brasileiro e o argentino, afloram as duas grandes diferenças entre ambos no que diz respeito às respectivas lavouras.

Em linhas gerais, enquanto o Brasil produz cerca de três vezes mais milho do que a Argentina, ele não consegue prescindir de importá-lo para cobrir suas necessidades de consumo. Por seu turno, a Argentina figura entre os países eminentemente exportadores de produto de boa qualidade, vendendo cerca de 50% do total que colhe a cada ano.

O Brasil continua dependente das importações de milho

As aquisições externas de milho por parte do Brasil têm ocorrido, em maior ou menor grau, à medida que a safra nacional não é suficiente para atender à demanda, seja por problema de intempérie climática, seja por crescimento inesperado do consumo.

Enquanto as decisões relativas às importações brasileiras do grão eram prerrogativa das autoridades governamentais, os criadores avícolas e suinícolas nacionais tinham que se submeter às compras do milho norte-americano, opção decorrente das facilidades inerentes ao gigantismo da oferta dos EUA. Não foi por outra razão que, das cerca de 6,7 milhões de toneladas que o Brasil importou na década de 80 (30% do consumo), 77% provieram dos EUA e não mais do que 22% originaram-se da Argentina.

No entanto, acumulavam-se as queixas dos consumidores quanto à qualidade do produto norte-americano, não raro oriundo de anos-safra passados, uma vez que a fantástica capacidade de estocagem daquele país permite a guarda do produto por longos períodos.

Brasil — milho
Importações totais da Argentina e dos EUA — 1980 a 1994[1] (em mil t)

		Importações brasileiras	
Ano	Total	Argentina	EUA
1980	1.594,00	—	1.574,90
1981	901,90	—	899,90
1982	ND	ND	ND
1983	213,10	187,40	25,70
1984	253,60	150,10	103,50
1985	262,20	—	262,20
1986	2.423,70	862,10	1.558,70
1987	871,20	126,90	718,10
1988	15,10	15,00	4,00
1989	155,70	129,90	19,90
1990	696,30	413,60	202,80
1991	806,00	586,60	218,20
1992	506,40	435,70	70,60
1993	1.306,90	1.228,80	70,70
1994[1]	643,10	529,00	26,30

Fonte: Decex.
[1] Janeiro-agosto.
ND = Não disponível.

Assim, embora, anteriormente ao Mercosul, a alíquota brasileira de importação do milho da Argentina tivesse sido gradualmente reduzida, a participação deste produto no total adquirido pelo Brasil tendeu a se fortalecer: em 1987/88 e 1988/89 foi, respectiva-

mente, de 100% e 83%. Em 1989/90, o abrupto decréscimo para 9% se explica pelo fato de a safra argentina ter então sofrido quebra de vulto, reduzindo as exportações totais do país ao baixo nível de 2,8 milhões de toneladas.

Em 1990/91, 100% do milho importado pelo Brasil proveio da Argentina, sendo direcionado, em sua maior parte, para o Nordeste. Já dentro das regras de funcionamento do Mercosul, o produto proveniente de qualquer país-membro passou a ter uma preferência regional (redução tarifária) de 89% sobre a tarifa normal de 8%. O que significou a sua quase zeragem, na medida em que passou a ser de somente 0,88%. Já para as vendas ao Nordeste, a alíquota foi zerada para o produto originário do Mercosul. Observe-se que, ao final de novembro de 1994, o governo brasileiro determinou que também o milho proveniente de fora do Mercosul, especificamente para o abastecimento do Nordeste, estaria isento de taxação até 31 de março de 1995. Desta forma, foi "atropelado" o acordo feito entre os países do Mercosul em relação a outras nações, pelo qual aqueles gravariam as importações de milho provenientes destas últimas em 10% até 31 de dezembro de 1994, e em 8% a partir de 1º de janeiro de 1995.

Enquanto o Brasil produz cerca de três vezes mais milho do que a Argentina, ele não consegue prescindir de importá-lo para cobrir suas necessidades de consumo.

A Argentina leva vantagem na produção do milho

De fato, a comparação dos preços CIF Nordeste do milho brasileiro — oriundo do Centro-Sul — e argentino em fins de novembro último dá bem a medida do diferencial favorável ao produto argentino: segundo a Conab, esses preços seriam de, respectivamente, R$9,50/60kg e R$8,78/60kg.

A competitividade do milho argentino é ditada pelo seu menor custo de produção. Segundo dados de trabalho realizado pelo Ipea em 1992, para culturas com tecnologia melhorada, este custo oscilaria na Argentina entre o mínimo de US$86/t (à produtividade física de 3.900kg/ha) e US$109/t (a 3.200kg/ha). Já para o cereal brasileiro, à tecnologia usual da época, em lavoura mecanizada, o custo variaria entre US$150/t (a 2.350kg/ha) e US$166/t (a 2.600kg/ha), alcançando o mínimo de US$127/t com tecnologia melhorada (a 4.500kg/ha).

Segundo a mesma pesquisa, a origem da diferença de custos entre os dois países estaria nos custos variáveis da lavoura. Para a Argentina, este item alcançou valor médio 24% menor do que para o Brasil, tendo em vista a baixa utilização de insumos no cultivo do milho daquele país, destacando-se a completa ausência da aplicação de fertilizantes.

Brasil: peso dos custos fixos
Milho — Brasil e Argentina
Custos e rentabilidade da cultura (em US$/t)

	Argentina		Brasil	
Item	Tecnologia nova[1]	Tecnologia média[2]	Tecnologia nova[3]	Tecnologia atual[4]
Custos variáveis	72,30	83,00	92,70	104,00
Comercialização	29,70	27,00	13,00	13,00
Insumos	15,70	17,00	48,70	42,00
Serviços	23,30	35,00	9,00	10,30
Mão-de-obra	0,33	0,00	17,70	33,50
Diversos	3,30	4,00	4,30	5,30
Custos fixos	19,70	14,00	34,30	61,50
Custos totais[5]	95,70	101,00	141,00	185,80
Receita	84,00	85,00	119,70	119,80
Receita-custos totais	(11,70)	(16,00)	(21,30)	(66,00)

Fonte: Ipea.
[1] Média para áreas de cultura de 72ha, 133ha e 15ha, com rendimentos respectivos de 4.500kg/ha, 3.900kg/ha e 3.200 kg/ha.
[2] Área de cultura de 102ha, com rendimento de 3.300kg/ha.
[3] Média para áreas de cultura de 21ha, 34ha e 4ha, com rendimentos respectivos de 4.500kg/ha, 3.500kg/ha e 4.800kg/ha.
[4] Média para áreas de cultura de 21ha, 25ha, 34ha e 2ha, com rendimentos respectivos de 2.600kg/ha, 1.700 kg/ha, 2.350kg/ha e 3.100kg/ha.
[5] Incluem juros.

Carnes: uma situação mais delicada

Já no que diz respeito ao complexo cárneo, embora se repita o desequilíbrio observado junto ao milho entre os números relativos à produção do Brasil e à das outras nações do Mercosul, mudam radicalmente os posicionamentos dentro da mecânica concorrencial.

Isto porque, enquanto há uma clara função complementadora da Argentina como ofertante do cereal ao Brasil e uma virtual ausência do Uruguai e do Paraguai dentro deste cenário, no caso das carnes avícola e suinícola trata-se de contrapor um mercado muito grande e superavitário (Brasil) a dois mercados pequenos e auto-suficientes (Argentina e Uruguai).

A análise dos setores avícola e suinícola argentino e uruguaio faz saltar aos olhos a função eminentemente complementar que ali desempenha a produção de car-

nes alternativas à bovina. Afinal, esta última responde por cerca de 80% do total de carnes ingeridas na Argentina e no Uruguai (contra aproximadamente 50% no Brasil). Em outras palavras, a estruturação daqueles segmentos complementares em ambas as nações não dispõe da solidez que os caracteriza aqui.

À semelhança do realizado na análise do milho, deve-se restringir a exposição relativa ao perfil do mercado de carnes no Mercosul ao Brasil e à Argentina, países que se responsabilizam por perto de 90% da oferta total das quatro nações.

Em 1990/91, 100% do milho importado pelo Brasil proveio da Argentina, sendo direcionado, em sua maior parte, para o Nordeste.

Neste caso, deve-se deixar bem claro que as diferenças entre os dois mercados são grandes no que diz respeito à produção e à exportação: o Brasil produz quase seis vezes mais carne avícola e suína do que a Argentina e exporta o equivalente a aproximadamente a metade da produção argentina. Já o consumo *per capita* de ambos os produtos nos dois países é muito semelhante, oscilando entre 18kg e 20kg anuais.

Quanto ao parque industrial brasileiro transformador de ambas as proteínas animais, ele apresenta maior avanço do que o argentino, exibindo tecnologia de ponta e oferecendo linha diversificada de produtos de excelente qualidade. Um avançado *know-how* de *marketing* permite às empresas penetrar com êxito em novos mercados, pois elas conseguem adequar rapidamente sua estrutura de oferta e de comercialização às necessidades específicas de cada cliente.

Tradicionalmente, era marginal a participação das vendas brasileiras dessas carnes à Argentina no total vendido. Esta tendência foi rompida em 1992, quando a valorização do peso argentino em relação ao cruzeiro fez surgirem verdadeiras deformações nos custos das mercadorias de ambos os países, de um modo geral. O preço do quilo do suíno vivo produzido no Brasil, por exemplo, passou a situar-se cerca de 50% abaixo do patamar alcançado na Argentina, aguçando o interesse deste último país em importar carne suína e avícola daqui.

Argentina: bom mercado para a suinocultura brasileira

Deve-se ressaltar que, além da questão cambial, dois fatores específicos contribuíram fortemente para o incremento das vendas de carne de porco brasileira à Argentina. Foram eles a qualidade sofrível do rebanho suíno daquele país e o impedimento de o Brasil exportar a carne para a Europa.

No primeiro caso, o rebanho suíno argentino não é geneticamente tão avançado como o plantel comercial brasileiro, com grande parte sendo criado em regime de semiconfinamento, e demandando o dobro do prazo médio registrado no Brasil para a terminação do animal. Portanto, a qualidade da carne lá obtida deixa a desejar, o que gera uma demanda natural e inevitável para o excelente produto brasileiro. Ademais, em termos de derivados, a superioridade da indústria suinícola do Brasil não passou despercebida aos consumidores daquele país, desde a presteza com que ela adequou o sabor dos produtos ao gosto local até a sua primorosa apresentação, tanto em termos estéticos como informativos.

No segundo caso, o segmento suinícola brasileiro há muito padece do desconforto de não poder exportar seus produtos para o Hemisfério Norte. Sob o pretexto de não ser confiável a sanidade da carne suína oriunda do Brasil, a Europa tem sistematicamente proibido compras de produtos brasileiros, apesar dos esforços

Avicultura argentina cresce aceleradamente

Argentina — carnes suína e avícola — produção, importação e exportação — 1985 a 1994[1] (em mil t)

	Carne suína			Carne avícola		
Ano	Produção	Importação	Exportação	Produção	Importação	Exportação
1985	190	—	—	315	0,30	ND
1986	210	0,26	0,39	350	17,80	—
1987	200	0,82	0,42	400	17,40	2,70
1988	200	—	1,90	400	0,78	0,38
1989	258	—	3,60	360	2,80	1,40
1990	171	1,40	2,90	335	2,20	3,60
1991	180	1,50	0,50	430	ND	ND
1992	140	25,40	—	590	—	—
1993	ND	ND	ND	630	ND	ND
1994[1]	ND	ND	ND	640	ND	ND

Fontes: Gatt, FAO, USDA.
[1] Estimativa.
ND=Não disponível.

realizados pelas lideranças do setor no Brasil, visando a derrubar este argumento. Assim, a abertura do mercado argentino veio suprir essa lacuna, trazendo para a suinocultura um pouco do ânimo com que a avicultura brasileira de exportação vem contando há cerca de 20 anos.

A entrada dos produtos cárneos brasileiros no mercado argentino ocasionou protesto dos produtores locais junto ao seu governo, conseqüência inevitável do impacto que o gigantismo da oferta brasileira causou sobre um setor produtivo pequeno e de tecnologia defasada. Afinal, a avicultura e a suinocultura argentinas estavam acostumadas a quase não contar com a concorrência externa, como o comprova o fato de as importações de ambas as carnes terem representado aproximadamente 1% da produção interna entre 1986 e 1990.

Vale ressaltar que a reação que a carne avícola importada do Brasil gerou sobre os criadores de frango argentinos foi menos acentuada do que o ocorrido em relação à carne suína. Isto porque a capacidade produtiva da avicultura daquele país representa três vezes mais do que aquela referente à suinocultura, além de as compras de 19,8 mil toneladas de carne avícola do Brasil em 1992 terem sido equivalentes a 3,4% da produção interna (contra 10% no caso da suinocultura).

Seguiram-se barreiras não-tarifárias sobre as carnes suína e avícola provenientes do Brasil, que conseguiram frear a expansão natural das vendas prevista para o ano seguinte. Conseqüentemente, em 1993, os argentinos adquiriram 27% a menos de carne de porco brasileira do que as 18,9 mil toneladas compradas no exercício precedente. Já no que diz respeito à carne avícola, apesar dos percalços, as vendas lograram avançar 13% no período, chegando a 22,3 mil toneladas.

Ao final do ano, o conflito de interesses foi contornado por um acordo informal entre as partes, no qual o Brasil se comprometeu a vender quantidade que não viesse a pôr em risco a sobrevivência dos criadores argentinos.

O fato de, entre janeiro e outubro últimos, as vendas de 68,6 mil toneladas de carne de aves e de suínos do Brasil para a Argentina terem sido 65% maiores do que no mesmo período de 1993 pode ser considerado um desfecho de sucesso para essas marchas e contramarchas.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

ALGODÃO

Importações subsidiadas inviabilizam produção

O Brasil, grande exportador de algodão até poucos anos, é hoje o segundo maior importador mundial.

Nos últimos cinco anos, a cotonicultura nacional vem sofrendo reduções de produção gradativas, devido à baixa remuneração recebida pelos agricultores e, basicamente, à internalização do produto estrangeiro, facilitada pela extinção da tarifa de importação em 1990.

A estrutura tarifária brasileira sofreu acentuada reformulação no final da década de 80. A tarifa do imposto de importação de algodão em pluma caiu de 55% em 1986 para 15% em 1988 e foi zerada a partir de 1990, seguindo o mesmo trâmite de outras matérias-primas têxteis, como a lã bruta, a seda, o rami, o linho e o sisal.

Desta forma, o Brasil, que já foi um grande exportador de algodão, tornou-se, em 1993, o segundo maior importador mundial do produto, sendo superado apenas pela ex-URSS.

O algodão importado muitas vezes é de melhor qualidade que o nacional, sobretudo o produto americano, sendo também mais barato e com prazos de liquidação maiores e taxas sensivelmente inferiores às praticadas internamente, o que dá muito mais vantagens à importação em detrimento da utilização do produto nacional.

Subsídios na origem

Grande parcela do produto estrangeiro é subsidiada, concorrendo deslealmente com o produto nacional, isento de qualquer tipo de subsídio governamental. O algodão norte-americano, por exemplo, é contemplado com uma complexa rede de subsídios e restrições presentes na legislação US Farm Bill. Esta

Preços do algodão no mercado externo — países selecionados

(US$ cents/libra peso — CIF)

Ano	EUA Memphis	África	Brasil * tipo 6	Paraguai	Argentina C-1/2	Paquistão Punjab	China tipo 239	Origem Índia J-34
1990/91	88,13	81,43	65,19	81,32	77,06	77,19	87,45	78,27
1991/92	66,35	61,75	58,69	61,51	55,08	58,14	71,72	
1992/93	63,08	56,40	63,85	67,20	64,31	52,66	61,59	56,40
1993/94	72,80	70,81	71,88	83,71	80,20	54,42	73,49	56,95

Fonte: Comitê Consultivo Internacional do Algodão.
* Média dos preços de pagamento à vista, sem ICMS.

Balanços de oferta e demanda de algodão

(em mil t)

	EUA		Argentina		Brasil		Paraguai		China		Índia		Paquistão		Camarões	
	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95	93/94	94/95
Área (mil ha)	5.173	5.401	503	600	1.130	1.400	430	350	4.985	5.667	7.315	7.600	2.804	2.600	103	120
Produção	3.515	4.080	227	275	428	571	125	147	3.739	4.500	2.095	2.261	1.312	1.581	52	60
Estoque inicial	1.015	759	100	166	344	315	65	66	3.000	2.201	726	642	460	315	16	16
Importação	—	1	15	1	380	350	—	—	175	300	49	65	76	4	—	—
Consumo	2.268	2.425	120	135	835	868	14	14	4.550	4.600	2.161	2.247	1.459	1.517	4	5
Exportação	1.518	1.589	56	162	2	11	110	131	163	150	67	85	73	20	48	56
Estoques finais	759	852	166	145	315	357	66	68	2.201	2.251	642	636	315	364	16	16

Fonte: Comitê Consultivo Internacional do Algodão.

lei, além de prover subsídios para os cotonicultores, também oferece o apoio adicional do governo para os compradores do produto quando o Adjust World Price — AWP, que é o indicador do nível de mercado nos EUA, cai abaixo do Loan Rate, que é o preço de referência de empréstimo para os produtores darem andamento à safra.

Outros países também concedem apoio aos seus cotonicultores de outras formas, como a Grécia e a Turquia, que acionam políticas de suporte de preços acima do praticado no mercado internacional. Outro tipo de subsídio, além do dado aos preços, é o oferecido ao crédito, que muitas vezes inibe a comercialização do produto nacional. Ocorre que, enquanto o algodão brasileiro se ajusta às práticas de pagamento à vista e juros elevados, o produto importado entra no país com prazo de liquidação de 180 dias, às vezes até de 300 dias, e juros do mercado internacional, propiciando uma diferença expressiva, para menor, no custo de internalização do algodão estrangeiro.

Atualmente, os produtos subsidiados vêm dos EUA, Comunidade Européia, Paquistão e China.

Volta o imposto de importação

A partir de janeiro de 1995, as importações de algodão oriundas de países fora do Mercosul serão taxadas em 6%, o que, de certa forma, vem trazer uma certa tranqüilidade ao produtor nacional. Uma das razões pelas quais os cotonicultores voltaram a investir mais na cultura para a próxima safra, aumentando a área plantada, foi exatamente o retorno da alíquota de importação, além de os preços recebidos na safra anterior terem sido mais remuneradores.

Mesmo com o aumento da área plantada, a produção nacional para a próxima safra deverá atingir cerca de 600 mil toneladas, sendo o consumo, que atualmente está em 830 mil toneladas, complementado pelas importações.

A comercialização deverá ocorrer com os já tradicionais fornecedores do produto para o país, Paraguai e Argentina, e será complementada com algodão norte-americano, africano e paquistanês.

A isenção de alíquota beneficiará os países do Mercosul, mas também não causará grande inibição com relação à taxação das importações advindas de outros

países, uma vez que seus produtos, como já foi dito, recebem na fonte diversos tipos de subsídios governamentais, o que torna seus preços bastante competitivos em relação ao produto brasileiro.

Em face do crescente aumento das cotações do algodão no mercado externo, poderá ocorrer um deslocamento da oferta dos países do Mercosul, sendo suas exportações direcionadas para outras localidades, principalmente a China, que na próxima safra deverá ser um importador de peso, em conseqüência da redução de sua produção, devido ao ataque de lagartas às plantações.

Conforme os dados do balanço de oferta e demanda dos principais países produtores e levando-se em conta o Mercosul, a Argentina e o Paraguai apresentam crescimento em seus potenciais de exportação. A Argentina deverá triplicar e o Paraguai aumentará em 20% suas exportações.

VIRGINIA CARDOSO WANICK VIEIRA

SOJA

Os competidores se aproximam

As produções argentina, brasileira e paraguaia têm peso expressivo no total mundial da cultura da soja. A brasileira é a maior das três, mas é a que enfrenta mais dificuldades.

O sucesso do Brasil no mercado internacional da soja é sempre apresentado como um exemplo da vitalidade da agricultura do país. Nada mais justo. Nos primeiros anos da expansão da sojicultura, além de ela se beneficiar dos bons preços vigentes no mercado externo, tinha-se a vantagem da localização das zonas produtoras ao sul do Hemisfério Sul, o que lhes permitia vender fora da época de comercialização do maior produtor mundial, os EUA. Na mesma época, embora de forma mais lenta, um competidor aparecia na mesma região: a Argentina. Atualmente, os argentinos, os vizinhos mais fortes do Mercosul, são o maior exportador mundial dos óleos de soja e de girassol e competem com os brasileiros pela primeira posição nas exportações do grão (em 1994, o Brasil ficou em primeiro lugar). O Brasil é, também, além de segundo maior produtor de soja em grão do mundo, o segundo maior consumidor do óleo, e aproxima-se da segunda posição no consumo do farelo.

Apesar de a produção brasileira ser competitiva, é preocupante, para as entidades ligadas ao subsetor da soja no país, perceber a ocorrência de perdas de mercado para o produto subsidiado dos EUA e para a vantajosa produção argentina. Esta vantagem é objeto de estudos em diversos países. Afinal, enquanto a área plantada no Brasil oscilou desde o início da década passada, mas se manteve ao redor dos 10 milhões de hectares, a área cultivada argentina triplicou no mesmo período. O processamento industrial igualmente pouco se alterou por aqui (13 milhões de toneladas, em média), enquanto decuplicou na Argentina, chegando a 7 milhões de toneladas/ano. Neste aspecto, também começou a aparecer o Paraguai, que passou a se destacar como esmagador de soja desde 1991.

Aliás, o Mercosul, para a soja, também conta com a ascendente produção paraguaia. Os três países juntos representam aproximadamente 30% da produção mundial e 40% das exportações.

É preocupante perceber a ocorrência de perdas de mercado para a soja subsidiada dos EUA e para a vantajosa produção argentina.

Vários fatores explicam as dificuldades brasileiras

A perda de expressividade da sojicultura brasileira, segundo estudos de diferentes fontes, compilados para a elaboração da Base de Dados da Integração Agrícola e Agroindustrial apresentada nos *Estudos de Política Agrícola*, nº 24, do Ipea, deveu-se a:

"1. Alta incidência de tributos na exportação de grãos, farelo e óleo de soja e elevadas taxas portuárias, conjugadas à precária infra-estrutura de transportes.

2. Elevados subsídios norte-americanos a exportações de óleo de soja.

3. Política tributária adotada pela Argentina, de menor taxação das exportações de derivados em relação à matéria-prima, ou seja, o grão sofre a taxação de 10,5% e o farelo e o óleo de 4,5%, enquanto no Brasil as vendas externas são gravadas em aproximadamente 16% para o grão, 14% para o farelo e 11% para o óleo de soja. Essa diferença tributária força o Brasil a diminuir muito os preços do farelo e do óleo para tornar-se mais competitivo, acarretando redução compulsória na margem de esmagamento das indústrias, o que se reflete negativamente na remuneração do produtor nacional.

4. O Acordo de Complementação Econômica (ACE) nº 14 prevê redução das alíquotas incidentes nas importações de óleo de soja de 20% para 6% no produto bruto e para 10% no refinado. Esta redução proporciona condições suficientes para o óleo argentino ser comercializado no Brasil a preços menores do que o da indústria nacional.

5. Por último, cabe salientar que a expansão da cultura de soja no Brasil Central aumentou consideravelmente as distâncias entre as zonas de produção e os portos de exportação, onerando os custos finais e, conseqüentemente, reduzindo a competitividade do setor em nível de preço final."

Em razão principalmente dos custos portuários, o produtor brasileiro recebe 69% do preço FOB da soja, enquanto o argentino recebe 88% e o norte-americano 92%.

Com efeito, os 10,5% atribuídos à taxação argentina referem-se a 6% do imposto de exportação (*retenciones*), 3% da "taxa de estatística" e 1,5% do Instituto Nacional de Tecnologia Agrícola. Até 31 de dezembro de 1994, porém, as *retenciones* foram mantidas em nível mais baixo, de 3,5% para o grão, com o *reintegro* (restituição) de 2,5% para o farelo e o óleo. Após 1º de janeiro de 1995, determinou-se que o *reintegro* passaria a 6%. As alíquotas brasileiras para o subsetor são de 10% para o óleo, 8% para o grão e 6% para o farelo, havendo a expectativa de que venham a ser ratificadas como a tarifa externa comum, o que caracterizará a união aduaneira no subsetor.

As vantagens têm aumentado

É compreensível que os argentinos procurem compensar sua valorização cambial, ligada ao viés importador de seu plano de estabilização econômica. Há alguns anos, as *retenciones* chegavam a 27%, e foram caindo de modo acelerado. Contudo, acredita-se que o forte ajuste pelo qual o país passou em anos recentes tenha melhorado sua competitividade. Até a privatização dos portos, seguramente, contribuiu para reduzir os já baixos custos da produção argentina. Segundo estudo da Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove), gastam-se US$28/t no Brasil para o transporte do grão ou do farelo até o porto. Na Argentina, gasta-se menos (US$14/t) do que nos EUA (US$15/t). Isto faz com que o agricultor brasileiro receba apenas 69% do preço FOB do produto, enquanto o argentino recebe 88% e o norte-americano recebe 92%.

A expansão da fronteira agrícola pela soja brasileira é vista pelos argentinos como um resultado dos subsídios dados pelo governo do Brasil. O trabalho intitulado *Mercosur: complejo oleaginoso*, de Andrea M. Dansa, publicado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Pesca da Argentina, diz que:

"Brasil no es un exportador estructural como la Argentina y cuenta además con una industria procesadora sobredimensionada. Además consome el 70% del aceite que produce y casi el 30% de la harina. En este país, la agroindustria aceitera fue promocionada crediticia y tributariamente como parte de uma política general de desarrollo, lo que dió origem a un sobredimensionamiento de la capacidad instalada. Aún hoy se ponen en juego esos mecanismos posibilitando el funcionamiento de firmas en lugares de situación antieconómica, debido a la distribución de producción primária y a los elevados costos de transporte."

Crescem a área e a produção na Argentina

Soja — produção da Argentina, Brasil e Paraguai — 1992/93 a 1994/95

	Área colhida			Produção		
País	1992/93	1993/94	1994/95	1992/93	1993/94	1994/95
Argentina	5,02	5,62	5,46	11,45	11,90	12,30
Brasil	10,49	11,37	11,20	22,78	24,62	23,50
Paraguai	0,92	0,93	0,93	1,80	1,68	1,76

Fonte: *Oil World*.

Realmente, este processo fez com que o Mato Grosso do Sul, estado onde se tem alcançado rendimentos físicos comparáveis aos maiores do mundo, seja o que apresenta o custo de produção mais alto entre os principais produtores brasileiros. O estado de São Paulo registra o custo mais baixo, mesmo assim maior do que o custo médio da Argentina. Na comparação feita pelo trabalho mencionado acima, em 1987, o custo paulista era de US$139/t e o argentino de US$113,40/t. O matogrossense alcançava, então, US$183,34/t.

O diferencial tributário é um grande problema

Cabe destacar que, em 1980, a distância média entre as zonas produtoras brasileiras e os portos era de

662km, e passou para 895km 10 anos depois. Na Argentina, a distância média é de 250km. Esta vantagem soma-se às naturais e às tributárias e, nestas últimas, vê-se que o diferencial tributário na Argentina (diferença entre os tributos sobre o grão e os derivados) aumenta a margem de esmagamento da indústria local. Esta consegue segurar a matéria-prima para processá-la internamente e vender farelo e óleo por preços mais baixos.

Pode-se dizer que, em lavouras conduzidas de modo profissional, é possível conseguir, no Brasil, resultados semelhantes aos dos vizinhos, em termos de produtividade física (entre 2 mil e 2.400 kg/ha). No entanto, o caráter cumulativo de contribuições como o Finsocial e o PIS, além do ICMS, encarece sobremaneira os insumos necessários a um melhor desempenho. Deste modo, segundo a Abiove, a grande causa pela qual o subsetor tem de se bater é a da harmonização tributária, que terá de vir, após 1º de janeiro de 1995. O parceiro menor da sojicultura, o Paraguai, por exemplo, isentou de impostos desde 1º de julho de 1992 todas as exportações do setor.

É interessante observar que, para o óleo, o Mercosul já funcionava um ano antes da data acordada, de janeiro de 1995. Isto porque a desgravação foi acelerada e zerou-se a alíquota de importação antecipadamente. Assim, as importações de óleo de soja do Mercosul (bruto, degomado, para operações de *draw back*), que tinham aumentado para 100 mil toneladas nos dois últimos anos, passaram a algo próximo a 250 mil toneladas em 1994.

Também tem aparecido de forma competitiva no mercado interno brasileiro o óleo de girassol argentino, com a marca "Cocinero" sendo apresentada nos supermercados das grandes cidades, freqüentemente bem mais barato do que os similares do país.

Quanto à primeira colheita de soja do Mercosul, são boas as expectativas, em termos de produção. Espera-se que a produção brasileira fique próxima da obtida em 1993/94, podendo até ultrapassá-la, se o clima ajudar. O mesmo se aplica às safras argentina e paraguaia, que deverão aumentar. A safra argentina, que teve problemas climáticos semelhantes aos da brasileira, poderá chegar a novo recorde, com 12,5 milhões de toneladas. A situação das cotações no mercado internacional, porém, permanece um tanto difícil, em razão ainda da grande oferta norte-americana.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

SALÁRIOS

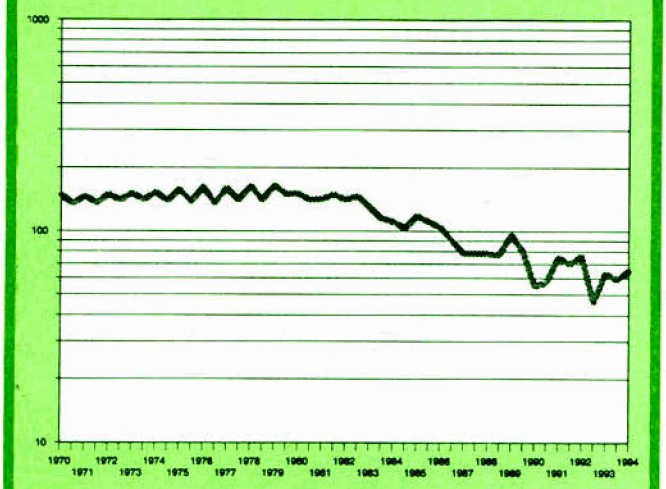
Salários no meio rural e transformações

O desempenho dos salários rurais reflete as transformações da agricultura brasileira nas últimas décadas, entre elas aumento da produtividade e mudanças nos métodos de produção.

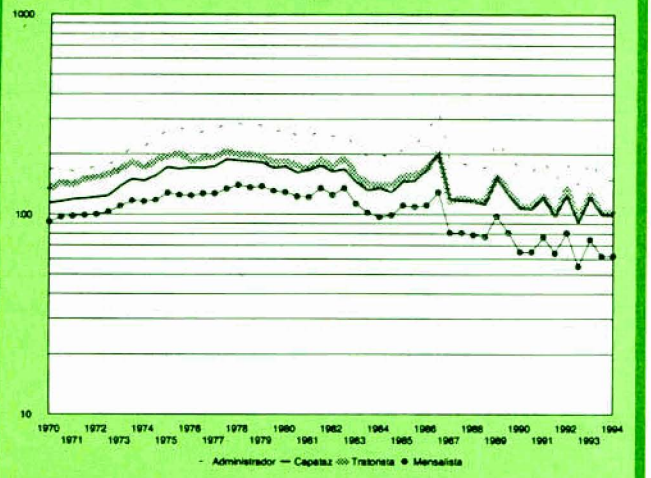
No primeiro semestre de 1994 os salários rurais, com exceção daquele do diarista, mantiveram-se praticamente estáveis em relação ao semestre anterior, variando entre -1,2% (tratorista) e 0,42% (administrador). Já as diárias registram substancial aumento, 7%, o que pode ser decorrente do fato de que junho é mês de pico das atividades agrícolas, notadamente as colheitas de cana-de-açúcar e de café. Tomando-se um prazo bem mais longo observa-se que, após um período de ascensão entre 1970 e 1975, a trajetória dos salários tomou uma direção declinante, ao tempo em que a inflação e a política salarial vigentes tornaram maiores as oscilações dos salários reais.

O desempenho dos salários rurais reflete as transformações pelas quais passou a agricultura brasileira nas últimas décadas, e que envolveram não só aumento de produtividade e mudanças nos métodos de produção como também um incremento significativo no uso de mão-de-obra assalariada e mudanças nas relações trabalhistas no campo. Isto levando em conta que, ainda no Censo Agropecuário de 1985, o mais recente de que se dispõe, mais de 70% do pessoal ocupado foi classificado como responsável e membro não-remunerado da família,

Brasil — salário mínimo nos meses de julho e dezembro
(Em R$ de julho de 1994)



Brasil — salário no meio rural
(Em R$ de julho de 1994)



Brasil — salário nominal do diarista
Dias de trabalho necessários para auferir o equivalente a um salário mínimo/mês



ressaltando o fato de que a agricultura continua sendo predominantemente uma atividade familiar.

Urbanização do trabalho rural

Até os anos 60, boa parte da mão-de-obra utilizada nos estabelecimentos rurais era constituída de parceiros (empregados), colonos, moradores, trabalhadores permanentes e outros, cujo pagamento em dinheiro com freqüência era pequena parcela de uma remuneração que incluía moradia, autorização para criação própria de pequenos animais, gêneros alimentícios etc. Nas últimas duas décadas cresceu substancialmente o uso da mão-de-obra temporária, seja empregada de modo direto pelo proprietário, seja como bóia-fria, isto é, trabalhador contratado por meio de um intermediário, sem vínculo com o estabelecimento.

Nas últimas duas décadas cresceu substancialmente o uso da mão-de-obra temporária, seja empregada de modo direto pelo proprietário, seja como bóia-fria.

A conjugação dos dois fatos — uso predominante da mão-de-obra familiar e falta de vínculo trabalhista — permite supor que os dados relativos aos salários no campo ocultem importantes fenômenos de difícil mensuração, como a conjugação da situação de responsável por um pequeno estabelecimento com a de assalariado em momentos de intensificação das atividades agrícolas. Assim, a evolução dos salários rurais espelha não apenas as condições conjunturais do mercado, como também seus aspectos estruturais.

Representa um exemplo disto o substancial aumento verificado na remuneração relativa dos diaristas entre 1970 e 1994. No início do período em pauta, os diaristas precisariam trabalhar 49 dias/mês para obter o equivalente a um salário mínimo urbano. Ao final do período, para chegar ao mesmo resultado, são necessários em torno de 28 dias. Descontando o fato de que, ao longo do período, o salário mínimo registrou substancial queda em termos reais, é necessário considerar que a diária rural no início do período ainda se encontrava em fase de transição de um sistema misto de pagamento em dinheiro e em gêneros para o sistema de assalariamento puro do bóia-fria.

Por outro lado, sabe-se que nos últimos 15 anos, aproximadamente, os assalariados rurais se organizaram para lutar por suas reivindicações, como mostram as greves dos cortadores de cana. Não se pode ignorar também que o trabalhador que recebe diária está sujeito a um regime de trabalho muito irregular: só é contratado nos momentos em que seus serviços são necessários, sendo obrigado a uma oci-

Brasil — salários médios no meio rural
(Em R$ de julho de 1994)

Discriminação	Unidade	1993 — 1º sem.	1993 — 2º sem.	1994 — 1º sem.
Administrador	R$/mês	174,31	143,97	148,79
Capataz	R$/mês	114,24	97,02	99,67
Tratorista	R$/mês	118,00	99,58	101,21
Mensalista	R$/mês	70,37	60,52	62,42
Diarista	R$/dia	2,55	2,13	2,35

Fontes 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.

osidade forçada no resto do ano. Pode-se supor, assim, que, na medida em que o assalariamento ganha importância como forma de trabalho rural, cresce a intensidade do trabalho durante os períodos de plantio e colheita, mas diminui o número de dias trabalhados. Se esta hipótese for confirmada, pode-se concluir que o aumento da diária, relativamente ao salário mínimo urbano, não se traduz em melhoria das condições de vida do trabalhador.

Por outro lado, há que se considerar que, na medida em que o bóia-fria mora na periferia dos centros urbanos e nos momentos de ociosidade do ciclo de produção agrícola realiza trabalhos em outros setores da economia, há uma urbanização do trabalho rural que pode contribuir para uma convergência dos salários rural e urbano.

Evolução e variação dos salários

Quanto à evolução dos salários dos trabalhadores com vínculo empregatício mais estável, em 1970 a remuneração média do administrador era de 1,3 salário mínimo, a do tratorista de 0,9 salário mínimo e a do mensalista de 0,6 salário mínimo. Em 1994, as relações entre salário rural e salário mínimo eram de 2,3, 1,5 e 1, respectivamente.

No plano regional, as remunerações apresentam bastante variação. Em junho de 1994, os administradores do Centro-Oeste eram, em média, os mais bem pagos (R$212), embora, isoladamente, o maior salário de administrador fosse o de Tocantins (R$231). A menor remuneração para a categoria foi a registrada no Nordeste (R$88, sendo R$53 na Paraíba).

No caso do capataz, a maior remuneração média também é encontrada no Centro-Oeste (onde, aliás, ocorrem as maiores remunerações médias das demais categorias de mão-de-obra), no valor de R$127, mas é no Pará que o capataz, em média, ganha mais (R$146).

Para os tratoristas, o maior salário regional é de R$108, mas em Rondônia esta categoria atinge R$140.

Já no que se refere aos trabalhadores menos especializados, que ganham R$69 (mensalista) e R$3 (diarista), o maior valor médio estadual se registra em Santa Catarina, R$84 e R$4, respectivamente.

É no Nordeste que se concentram as menores remunerações: R$67 (capataz), R$73 (tratorista), R$53 (mensalista) e R$1,7 (diarista).

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Inscreva-se no programa de seminários de política agroindustrial da Fundação Getulio Vargas — 1995

Centro de Estudos Agrícolas — Seminários de política agrícola e agroindustrial realizados em 1994

O Centro de Estudos Agrícolas, do Instituto Brasileiro de Economia, da FGV, desenvolve um programa de capacitação de quadros técnicos, tanto do setor público quanto do setor privado. Em 1994 este programa realizou seminários internacionais e cursos intensivos (que serão repetidos e ampliados em 1995).

1. São Paulo (29/6/94)
Agricultura e Meio Ambiente
DR. MALCOLM BALE
Banco Mundial

2. São Paulo (29/6/94)
Programa do Álcool e a Política Sucroalcooleira
DR. BRENT BORRELL
Centre for International Economics (Camberra, Austrália)

3. Rio de Janeiro (12/9/94)
O Mercado de Commodities Após o Acordo do GATT
DR. ROBERT LEE THOMPSON,
Presidente International Association of Agricultural Economics e Winrock International

4. Brasília (28/7/94)
Painel na Reunião Anual da SOBER
Reformas na Política Agrícola no Brasil
DR. ALBERTO VALDÉS
Banco Mundial
DR. ROBERT LEE THOMPSON,
Presidente International Association of Agricultural Economics e Winrock International

5. Fortaleza (1/8/94)
Descentralização Fiscal, Desenvolvimento Rural e Combate à Pobreza
DR. HANS BINSWANGER
Banco Mundial
DR. CARLOS EMMANUEL
Banco Mundial
DR. MALCOLM BALE
Banco Mundial

6. São Paulo (22/9/94)
As Novas Formas de Financiar a Agricultura
DR. MAÍLSON FERREIRA DA NÓBREGA
Diretor MCM Consultores

7. Brasília (7 a 11/11/94)
Curso Intensivo de Treinamento em Práticas Comerciais
DR. JOÃO MAGALHÃES
Secretariado do GATT (Genebra)
DR. JUAN MESA
Conselheiro, GATT (Genebra)
(Equipe de professores da FGV)

8. Rio de Janeiro (21/11/94)
Integração Comercial no Continente Americano
DR. SHERMAN ROBINSON
Diretor International Food Policy Research Institute

9. Rio de Janeiro (28/11/94)
Economics of Environment
DR. ROEFIE HUETING
Netherlands Central Bureau of Statistics

Apoio: Ministério da Agricultura, Abastecimento e Reforma Agrária. Banco Mundial. Departamento Nacional de Cooperativismo. Associação das Indústrias de Açúcar e de Álcool do Estado de São Paulo. Banco do Nordeste do Brasil S.A. Sociedade Rural Brasileira. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural.

Os assuntos discutidos nos seminários foram resumidos em artigos publicados na *Conjuntura Econômica* e em *Agroanalysis.*

Procure se inscrever no Programa de seminários de política agrícola e agroindustrial de 1995, e você receberá notificações e convites para sua participação em todos os eventos a serem realizados no próximo ano.

Informações:
Telefone: (021) 551-7995 e
Fax: (021) 551-3549

Nome .....

Endereço .....

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

Telefone ..... Fax .....

Remeta a ficha de inscrição para: Centro de Estudos Agrícolas — Fundação Getulio Vargas — Praia de Botafogo, 190 – 8º andar — 22250-040 — Rio de Janeiro — RJ

ÍNDICE FGV/ABAG (IABAG) 1994

Resultados de novembro de 1994

Discriminação	Variação %	Ponderação	Influência IABAG	Influência IGP-DI
Total do mês	4,12	100,00	100,00	60,04
Itens do IPA-DI	4,16	69,73	70,57	42,37
Alimentação	6,26	35,82	54,49	32,71
Matéria-prima bruta	1,95	33,91	16,08	9,65
Algodão arbóreo	5,38	0,13	0,17	0,10
Algodão herbáceo	0,78	1,28	0,24	0,15
Amendoim	25,48	0,13	0,79	0,47
Arroz em casca	5,19	2,26	2,85	1,71
Aves	23,47	2,14	12,23	7,34
Babaçu	2,11	0,08	0,04	0,03
Borracha hévea	0,00	0,13	0,00	0,00
Bovinos	7,48	8,47	15,39	9,24
Cacau	-0,36	0,54	-0,05	-0,03
Café em coco	-15,78	4,56	-17,47	-10,49
Cana-de-açúcar	-0,77	4,96	-0,93	-0,56
Cevada	-5,26	0,06	-0,07	-0,04
Erva-mate (bruta)	-1,64	0,04	-0,02	-0,01
Fumo em folha	-0,55	0,45	-0,06	-0,04
Juta	2,73	0,03	0,02	0,01
Leite *in natura*	1,41	3,49	1,19	0,72
Malva	5,07	0,04	0,05	0,03
Soja	-1,55	1,70	-0,64	-0,39
Suínos	8,31	1,22	2,47	1,48
Trigo	-0,26	2,19	-0,14	-0,08
Itens do IPC-BR	4,00	30,27	29,43	17,67
Alimentação	4,32	28,01	29,43	17,67
Gêneros alimentícios	4,12	24,61	24,62	14,78
Adoçantes	-0,55	0,55	-0,07	-0,04
Arroz e feijão	0,13	1,13	0,03	0,02
Aves e ovos	14,32	1,11	3,91	2,35
Bebidas não-alcoólicas	0,12	1,46	0,04	0,03
Carne bovina	12,07	2,43	7,12	4,27
Carne suína	16,61	0,13	0,51	0,31
Carnes e peixes industrializados	7,19	1,23	2,16	1,30
Condimentos	-1,18	0,77	-0,22	-0,13
Doces e chocolates	0,98	0,53	0,13	0,08
Frutas	1,97	3,13	1,50	0,90
Hortaliças	5,41	3,59	4,72	2,84
Laticínios	4,63	3,29	3,71	2,22
Massas e farinhas	-1,49	0,74	-0,27	-0,16
Óleos e gorduras	0,69	0,72	0,12	0,07
Outros gêneros alimentícios	-1,23	0,21	-0,06	-0,04
Panificados	-0,01	2,42	0,00	0,00
Pescado	6,21	0,74	1,12	0,67
Enlatados e conservas	1,58	0,44	0,17	0,10
Alimentação fora	5,83	3,39	4,81	2,89
Bebidas alcoólicas e fumo	0,01	2,27	0,01	0,00

IABAG — novembro de 1994

Em novembro o IABAG registrou alta de 4,12%, ou seja, 1,66 ponto percentual a menos, em relação ao índice de outubro. Os produtos pertencentes ao IPA-DI exerceram influência de 70,6%, o que correspondeu a 2,9 pontos, enquanto os componentes do IPC participaram com 29,4% do índice, ou 1,2 ponto de percentagem. A contribuição do grupo Alimentação do IPA (IPA-ALI), que registrou elevação de 6,3%, foi de 54,5%, e a de Matérias-Primas Brutas (alta de 1,95%), de 16,1%. Por sua vez, Alimentação do IPC, com aumento de 4,32%, foi responsável por 29,4%, enquanto Bebidas Alcoólicas e Fumo praticamente se mativeram estáveis, não exercendo, portanto, efeito perceptível sobre o índice.

Os itens de maior influência sobre o IABAG de novembro, conforme pode ser visto na tabela, foram bovinos, com mais 7,5%, e aves (23,5%), enquanto café em coco sofreu redução de 15,8% — todos eles componentes de Matérias-Primas Brutas, do IPA. Pelo lado do IPC, cabe mencionar carne bovina (12,1%) e hortaliças (5,4%), integrantes de Gêneros Alimentícios, e ainda Alimentação Fora, que registrou este mês alta de 5,8%.

Com referência aos produtos do grupo Alimentação do IPA não constantes das tabelas, que somente apresentam o resultado agregado, destacamos as seguintes altas: alface (180,5%), mandioca (27,8%) e laranja (17,6%), em conjunto responsáveis por 1,3 ponto do IPA-DI no mês (2,18%).

IABAG x IGP-DI

De janeiro a novembro, a variação acumulada do IABAG alcançou 1.364,4%, resultado que supera em 25,5% o do IGP-DI (1.087,1%). Essas taxas acumuladas encontravam-se muito próximas ao final de junho (diferença de 2,8%), e desde então passaram a se distanciar sensivelmente. Considerando-se apenas o período agosto/novembro, a variação acumulada do IGP-DI foi de 10,3%, enquanto a do IABAG alcançou 23,55%. Neste último mês, o IGP-DI teve elevação de 2,47% e o IABAG de 4,12%.

IPA-DI x IPA-ALI

Na confrontação entre o IPA-DI e o IPA-Gêneros Alimentícios, em termos acumulados janeiro/novembro, observa-se que o IPA-ALI, com 1.581,9%, superou o IPA (1.027,4%) pela significativa margem de 54%. De agosto a novembro, para que se leve em conta unicamente índices sem a influência dos cruzeiros reais, ainda presente nos índices de julho, o IPA-Gêneros Alimentícios atingiu alta acumulada de 47,4%, contra apenas 11,5% do IPA-DI. Em novembro, o IPA-DI foi de 2,18% e o IPA-ALI chegou a 6,26%.

IPC x IPC-ALI

Enquanto a variação acumulada do IPC no período janeiro/novembro alcançava 1.223,3%, a do IPC-Alimentação ficou em 1.315,4%. A distância entre ambas experimentou pequena elevação, passando para 7,5%. Em novembro, o IPC teve alta de 3,11% e o IPC-ALI de 4,32%.

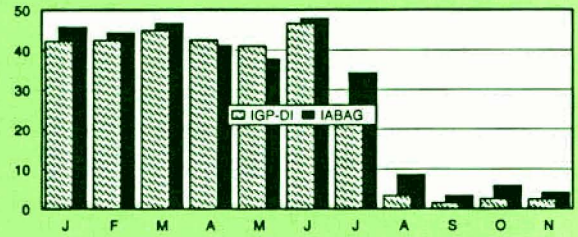
IABAG — Estrutura

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.

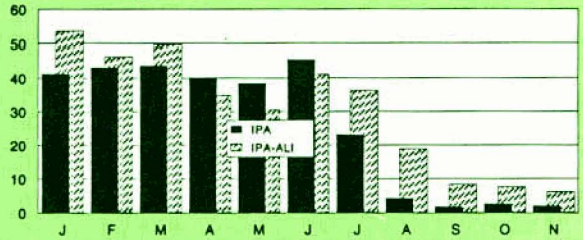
A ponderação, ou seja, a importância relativa de cada componente do IABAG, assim como sua influência no índice, que resulta da conjugação do peso e da variação de preço ocorrida no mês, constam da tabela.

RUBENS ABDELHAY

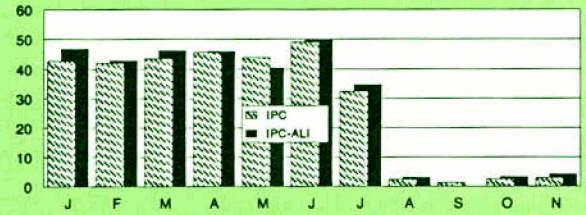
Variação mensal IGP-DI x IABAG — 1994



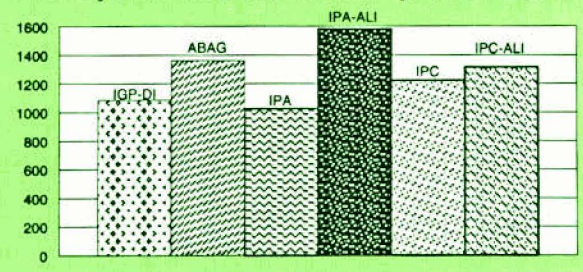
Variação mensal IPA x IPA-ALI — 1994



Variação mensal IPC x IPC-ALI — 1994



Variação acumulada no ano — jan./nov. 1994



IBGE — SÍNTESE ESTATÍSTICA

Os números de novembro confirmam os resultados da safra colhida em 1994. Diferenças em relação aos números divulgados no mês anterior resultam de retificações de informações preliminares. Destacam-se aquelas referentes ao café e ao trigo e que decorrem de reavaliações do rendimento físico em importantes estados produtores, Espírito Santo e Paraná, respectivamente.

No caso do trigo, é de se destacar que o aumento da produção obtida em 1994, 8% em relação ao ano anterior, se deu apesar da retração de mais de 16% na área plantada. A média de 1.701kg/ha é o maior rendimento médio dos últimos seis anos.

A soja e o arroz foram outros produtos que registraram, na média, rendimento recorde, 2.165kg/ha e 2.379kg/ha, respectivamente. Já os resultados do milho, 2.430kg/ha, se encontram num patamar normal.

Produção anual das lavouras (em 1.000t) e área (em 1.000ha)

Discriminação	1990		1991		1992		1993		1994*	
	Produção	Área	Produção	Área	Produção	Área	Produção	Área	Produção	Área
Algodão em caroço	1.813	1.895	2.076	1.830	1.876	1.878	1.134	1.057	1.359	1.183
arbóreo	38	512	39	345	22	284	8	137	17	123
herbáceo	1.783	1.383	2.038	1.484	1.863	1.594	1.126	920	1.344	1.061
Amendoim em casca	137	87	139	88	171	100	150	85	159	91
Arroz em casca	7.419	3.945	9.496	4.127	9.962	4.687	10.143	4.421	10.581	4.447
Banana	550	487	553	490	561	516	559	521	603	523
Batata-inglesa	2.219	158	2.265	161	2.421	172	2.359	162	2.428	169
1ª safra	–	–	–	–	1.406	–	1.285	–	1.330	–
2ª safra	–	–	–	–	699	–	724	–	767	–
3ª safra	–	–	–	–	317	–	350	–	330	–
Cacau	355	664	320	667	328	731	340	733	344	724
Café em coco	2.926	2.906	3.051	2.767	2.587	2.498	2.555	2.257	2.615	2.119
Cana-de-açúcar	262.605	4.271	260.839	4.211	271.432	4.201	244.303	3.863	279.242	4.211
Cebola	887	74	879	76	886	75	917	71	1.025	81
Feijão em grão	2.219	4.680	2.749	5.443	2.795	5.142	2.432	3.808	3.283	5.430
1ª safra	–	–	–	–	1.553	–	1.343	–	1.636	–
2ª safra	–	–	–	–	1.019	–	808	–	1.380	–
3ª safra	–	–	–	–	228	–	281	–	267	–
Fumo em folha	444	272	413	286	577	343	657	372	535	338
Laranja	87.531	910	94.512	981	98.286	987	93.822	798	92.895	837
Mandioca	24.285	1.934	24.531	1.943	21.918	1.826	21.911	1.814	24.127	1.840
Milho em grão	21.341	11.389	23.739	13.110	30.557	13.389	30.065	11.868	32.343	13.764
1ª safra	–	–	–	–	29.096	–	27.799	–	30.003	–
2ª safra	–	–	–	–	1.460	–	2.266	–	2.339	–
Pimenta-do-reino	75	33	84	37	33	29	41	23	36	21
Soja em grão	19.888	11.481	14.938	9.618	19.185	9.436	22.694	10.627	24.904	11.502
Tomate	2.255	61	2.339	61	2.133	52	2.340	53	2.559	59
Trigo em grão	3.093	2.681	2.921	1.995	2.796	1.958	2.201	1.509	2.329	1.369
Uva	786	57	618	57	799	60	786	60	804	60
Abacaxi	736	33	779	34	809	36	818	38	1.012	45
Alho	71	17	85	19	78	17	87	17	92	17
Aveia em grão	178	193	228	263	295	284	261	266	310	290
Castanha de caju	108	583	186	645	108	695	62	689	163	668
Centeio em grão	5	4	6	5	7	7	5	6	5	4
Cevada em grão	157	105	111	97	128	67	110	67	109	56
Coco-da-baía	734	214	849	228	879	236	823	228	884	231
Guaraná	2	11	2	7	2	7	2	7	2	7
Juta (fibra)	4	3	3	3	3	3	4	3	2	2
Maçã	2.718	22	2.633	26	2.997	24	3.493	26	3.717	27
Mamona	148	290	129	233	102	175	42	140	54	106
Malva (fibra)	19	21	12	13	19	16	17	10	17	10
Rami (fibra)	10	7	8	6	7	5	7	5	4	3
Sisal (sisal)	185	249	234	300	204	264	126	179	135	169
Sorgo em grão	236	138	254	172	285	159	251	125	290	151
Total	–	49.878	–	49.997	–	50.073	–	45.909	–	50.553

Fonte: IBGE, Levantamento Sistemático da Produção Agrícola.
*Última previsão (novembro de 1994).

Safra de verão 1994/95: perspectivas

A segunda previsão de safra do IBGE confirma as informações divulgadas no mês anterior: as áreas de algodão herbáceo e de batata-inglesa deverão registrar crescimento expressivo, 8% e 3%, respectivamente. As maiores reduções de área atingem o arroz (-6%), a cebola (-10%) e a cana-de-açúcar (-4%). No caso das demais lavouras pesquisadas a área se mantém praticamente constante em relação ao ano anterior.

No caso do algodão, deve-se registrar que Minas Gerais constitui uma exceção à tendência de expansão de área, motivada por uma crise que se estende há vários anos e tem em sua base o baixo nível tecnológico da lavoura.

Já no que se refere ao arroz, enquanto nas regiões Sudeste e Sul a área declinará ligeiramente, no Centro-Oeste haverá retração substancial.

A situação do milho e da soja ainda pode vir a apresentar mudanças significativas. Embora as condições de mercado favoreçam o milho, o atraso do plantio, motivado pela estiagem, poderá levar os agricultores a uma alteração de última hora, dado que as perspectivas para o plantio tardio da soja são menos incertas que para o do milho.

Ainda é cedo para se especular os impactos da safra sobre os resultados da atividade econômica dos produtores rurais, entretanto dois aspectos serão decisivos. De um lado, a abertura da economia, com as conseqüentes facilidades de importação, pode impedir que, no caso de um insucesso em termos de quantidade produzida, os preços subam o necessário para manter a renda agrícola. Por outro lado, se a expansão da economia que se vislumbra sustentar uma recuperação dos níveis de emprego, o decorrente aumento da demanda pode impedir a queda dos preços no caso de uma safra abundante.

A magnitude da safra será determinada pela tecnologia empregada — a recuperação das vendas da indústria de insumos aponta perspectivas auspiciosas — e pelas condições climáticas até o momento da colheita.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Prognóstico da produção agrícola — nov. 1994 — na região Centro-Sul e em Rondônia
Confronto entre as áreas plantada e colhida na safra de 1994 e a área plantada ou a plantar para a safra 1995, principais produtos agrícolas

Área (ha)

Produtos agrícolas	Safra/94		Safra/95	Variação %	
	Plantada [2]	Colhida [3]	Plantada ou a plantar [4]	[4/2]	[4/3]
Total	29.064.461	28.977.825	28.886.268	-0,61	-0,32
Algodão herbáceo (em caroço)	662.118	652.796	714.597	7,93	9,47
Amendoim (em casca) 1ª safra	65.894	65.849	65.780	-0,17	-0,10
Arroz (em casca)	2.865.849	2.841.193	2.695.341	-5,95	-5,13
Batata-inglesa 1ª safra	97.021	97.011	96.610	-0,42	-0,41
Cana-de-açúcar[1]	3.026.422	3.021.104	2.894.534	-4,36	-4,19
Cebola	70.546	70.546	63.383	-10,15	-10,15
Feijão 1ª safra	1.343.838	1.337.599	1.367.553	1,76	2,24
Fumo (em folha)	289.953	288.685	274.961	-5,17	-4,75
Mamona	3.580	3.456	2.624	-26,70	-24,07
Mandioca[1]	592.853	591.796	583.385	-1,60	-1,42
Milho (em grão) 1ª safra	9.022.184	9.003.341	9.125.066	1,14	1,35
Soja (em grão) 1ª safra	10.984.810	10.965.286	10.959.760	-0,23	-0,05
Tomate	39.393	39.163	39.674	0,71	1,30

Fonte: IBGE, Prognóstico da Produção Agrícola na Região Centro-Sul e em Rondônia.
[1]Área destinada à colheita.

EUA — milho

Após a frustração da safra 1993/94, a colheita de 1994/95 deverá ser recorde histórico, com a oferta abundante e os baixos preços estimulando o consumo.

Anos-safra 1990/91 a 1994/95 (em mil t)

Item	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94[1]	1994/95[2]
Estoque inicial	34.138	38.633	27.940	53.670	21.590
Produção	201.524	189.865	240.843	160.884	243.891
Importação	76	508	178	533	127
Consumo interno	153.314	160.833	173.050	159.995	178.054
Exportação	43.815	40.234	42.240	33.731	41.275
Estoque final	38.633	27.940	53.670	21.590	46.279

Fonte: USDA (outubro de 1994).
[1] Dados preliminares.
[2] Projeção.

EUA — sorgo

Apesar do aumento de 13% na produção em 1994/95, a oferta total deverá ser 7% menor, devido ao recorde de baixa do estoque inicial.

Anos-safra 1990/91 a 1994/95 (em mil t)

Item	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94[1]	1994/95[2]
Estoque inicial	5.588	3.632	1.346	4.445	1.219
Produção	14.554	14.859	22.454	14.427	16.256
Importação	—	—	—	—	—
Consumo interno	10.617	9.728	12.319	12.548	10.363
Exportação	5.893	7.417	7.036	5.131	5.461
Estoque final	3.632	1.346	4.445	1.219	1.651

Fonte: USDA (outubro de 1994).
[1] Dados preliminares.
[2] Projeção.

EUA — cevada

Pelo terceiro ano consecutivo, em 1994/95 a produção de cevada deverá declinar, devido à retração da área plantada e ao menor rendimento físico.

Anos-safra 1990/91 a 1994/95 (em mil t)

Item	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94[1]	1994/95[2]
Estoque inicial	3.500	2.935	2.805	3.283	3.022
Produção	9.174	10.087	9.957	8.696	8.153
Importação	283	544	239	1.544	1.413
Consumo interno	8.261	8.718	7.957	9.087	8.479
Exportação	1.761	2.044	1.739	1.435	1.304
Estoque final	2.935	2.805	3.283	3.022	2.805

Fonte: USDA (outubro de 1994).
[1] Dados preliminares.
[2] Projeção.

EUA — aveia

As importações deverão declinar em 1994/95, devido aos menores preços, à melhor qualidade do produto novo e à safra recorde de milho.

Anos-safra 1990/91 a 1994/95 (em mil t)

Item	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94[1]	1994/95[2]
Estoque inicial	2.277	2.480	1.856	1.639	1.537
Produção	5.191	3.524	4.278	2.987	3.335
Importação	914	1.088	798	1.552	1.160
Consumo interno	5.887	5.220	5.206	4.611	4.350
Exportação	15	29	87	44	110
Estoque final	2.480	1.856	1.639	1.537	1.639

Fonte: USDA (outubro de 1994).
[1] Dados preliminares.
[2] Projeção.

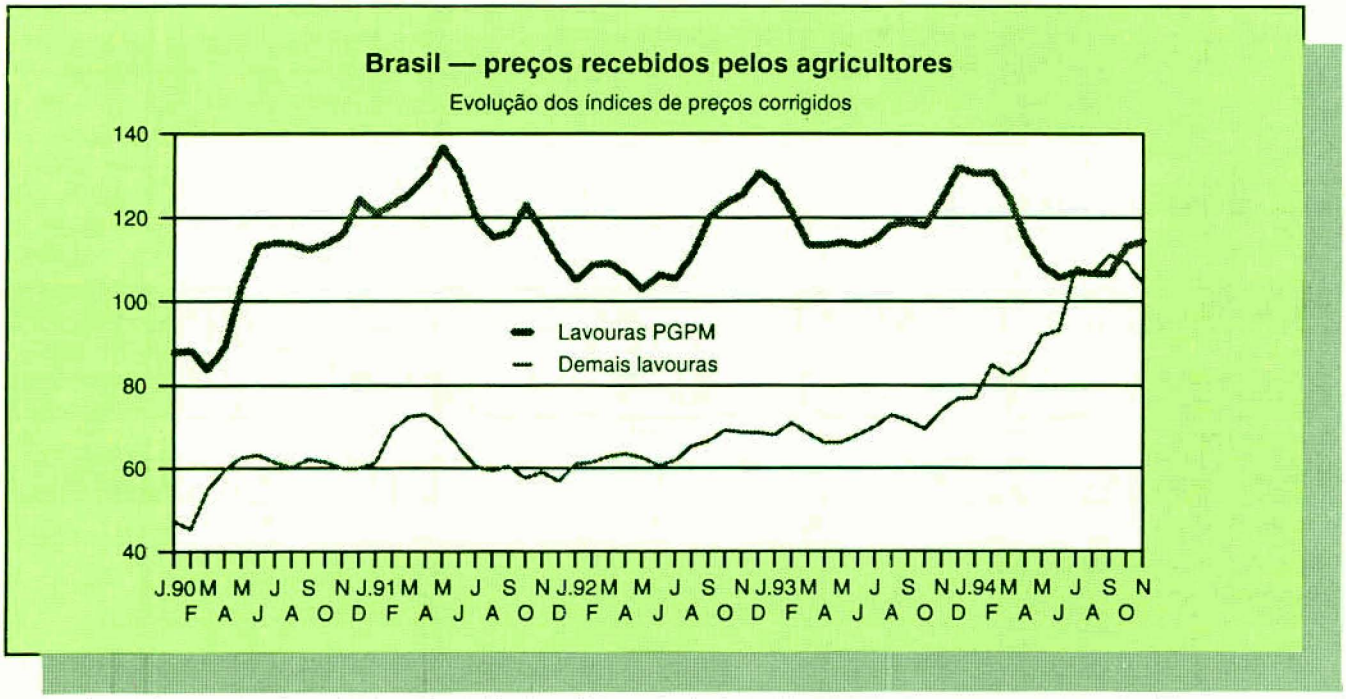
IRENE RAGUENET TROCCOLI

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

Anos/Produtos	Lavoura	Produtos - PGPM[1]	Demais lavouras	Produto animal	IPR
1990	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002
1991	0,010	0,013	0,007	0,012	0,010
1992	0,112	0,141	0,079	0,121	0,114
1993	2,602	3,215	1,903	2,829	2,670
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.	103,089	101,389	105,745	101,000	102,362
Out.	109,073	110,509	106,613	108,407	108,848
Nov.	110,429	114,424	104,110	115,871	112,339

[1]Lavouras amparadas pela política de garantia de preços mínimos.

Enquanto as lavouras atendidas pela política de garantia de preços mínimos (PGPM) apresentam ligeira melhoria no desempenho de suas cotações, as demais lavouras registram reversão na trajetória de seus preços.

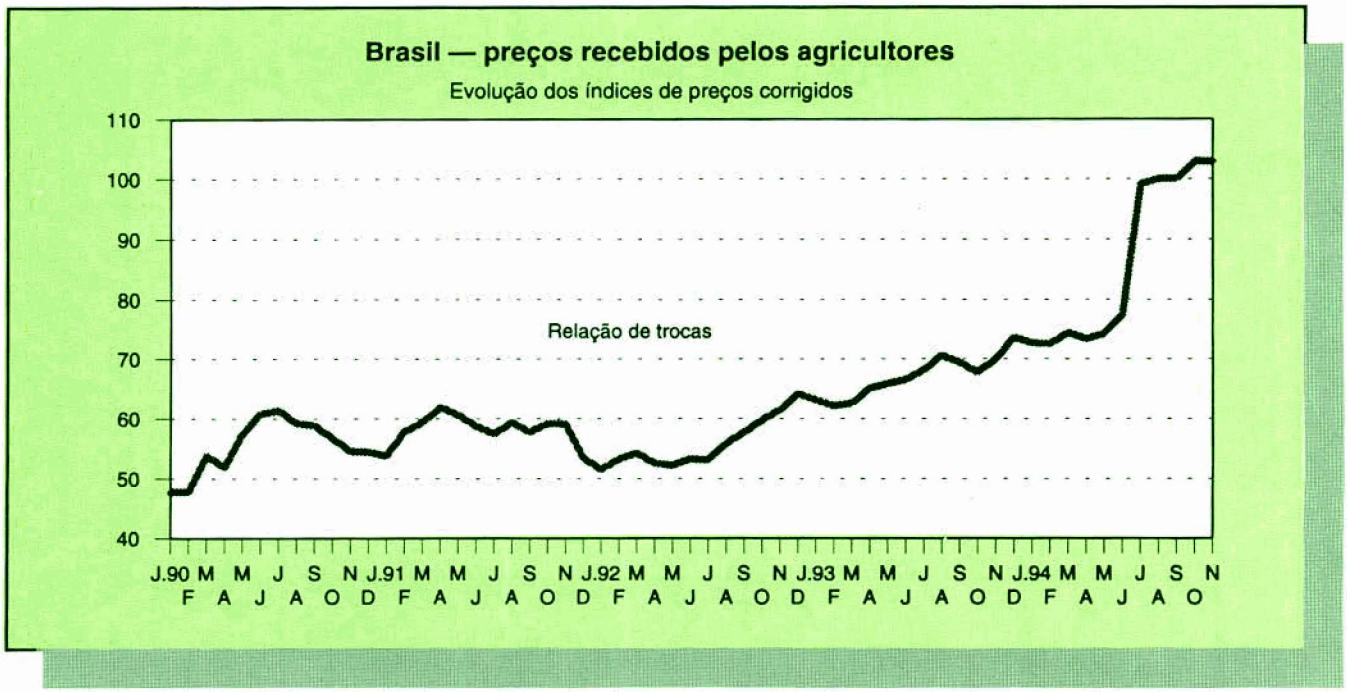


Brasil — índice de preços pagos pelos agricultores — valores nominais (base: agosto de 1994=100)

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
Set.	99,641	99,996	99,178	102,264	100,000	111,166	102,312
Out.	102,530	100,780	99,950	105,580	100,000	122,930	105,700

* 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).

A relação de trocas (IPR das lavouras/IPP) mantém tendência favorável. O aumento nas vendas de insumos reflete o fato.

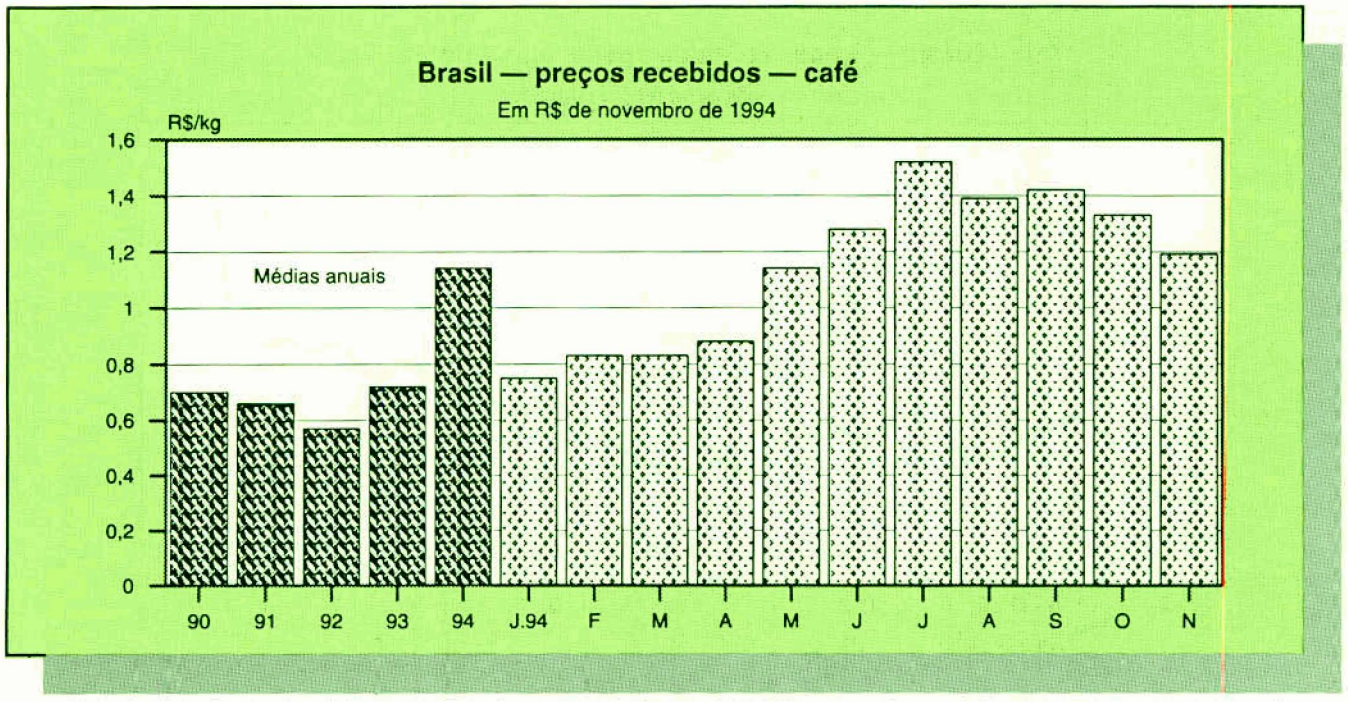


ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

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

Anos/Produtos	Algodão em carroço (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	0,52	0,45	0,27	0,36	0,41	17,48	0,70	15,20
1991	0,54	0,53	0,34	0,36	0,44	19,81	0,66	16,24
1992	0,48	0,37	0,25	0,26	0,28	19,62	0,57	16,86
1993	0,53	0,47	0,25	0,28	0,31	17,34	0,72	15,06
1994	0,50	0,38	0,22	0,31	0,44	16,99	1,14	14,34
Jan. 93	0,58	0,33	0,29	0,24	0,32	16,23	0,83	13,46
Fev.	0,62	0,30	0,26	0,26	0,26	16,50	0,72	15,89
Mar.	0,64	0,40	0,24	0,26	0,26	15,35	0,71	14,84
Abr.	0,56	0,46	0,23	0,27	0,27	16,19	0,60	14,91
Maio	0,53	0,50	0,22	0,27	0,45	15,38	0,60	14,29
Jun.	0,52	0,49	0,22	0,29	0,56	14,38	0,62	14,90
Jul.	0,51	0,47	0,22	0,32	0,43	16,92	0,69	15,06
Ago.	0,50	0,54	0,25	0,34	0,34	16,06	0,79	15,49
Set.	0,50	0,61	0,26	0,32	0,21	19,49	0,79	14,91
Out.	0,47	0,57	0,26	0,28	0,17	18,59	0,74	15,35
Nov.	0,48	0,51	0,27	0,24	0,23	20,51	0,76	15,80
Dez.	0,48	0,47	0,29	0,24	0,26	22,42	0,78	15,76
Jan. 94	0,49	0,41	0,30	0,26	0,31	18,94	0,75	15,59
Fev.	0,54	0,36	0,26	0,27	0,47	18,77	0,83	16,90
Mar.	0,57	0,37	0,24	0,30	0,46	18,90	0,83	15,80
Abr.	0,57	0,34	0,21	0,30	0,59	17,90	0,88	16,20
Maio	0,59	0,36	0,21	0,31	0,51	20,13	1,14	16,03
Jun.	0,56	0,38	0,22	0,33	0,37	21,16	1,28	15,96
Jul.	0,45	0,34	0,19	0,29	0,34	16,19	1,52	12,80
Ago.	0,43	0,35	0,19	0,33	0,36	15,48	1,39	12,40
Set.	0,42	0,36	0,20	0,34	0,51	14,02	1,42	12,26
Out.	0,42	0,43	0,20	0,35	0,49	12,70	1,33	12,14
Nov.	0,42	0,44	0,20	0,36	0,45	12,72	1,19	11,70

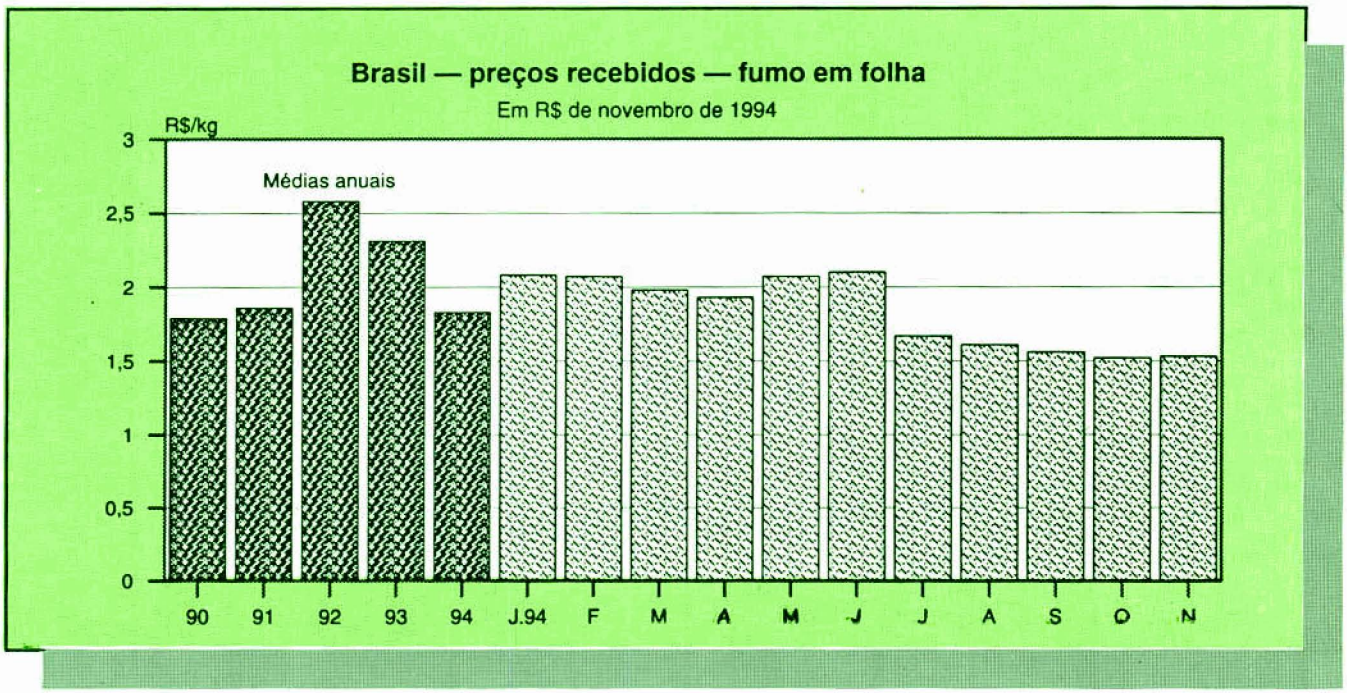
Leilões dos estoques oficiais e boatos sobre estimativas otimistas do USDA contribuíram para reverter a ascensão dos preços do café.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de novembro 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	0,81	1,79	3,73	0,18	54,02	0,22	0,49	0,17
1991	0,80	1,86	2,87	0,19	64,70	0,27	0,42	0,18
1992	0,62	2,58	2,82	0,17	73,14	0,28	0,39	0,21
1993	0,78	2,31	2,23	0,18	72,57	0,27	0,37	0,19
1994	0,89	1,83	2,70	0,14	47,09	0,22	0,42	0,14
Jan. 93	0,74	2,39	2,31	0,20	84,48	0,29	0,32	0,21
Fev.	0,67	2,44	2,80	0,18	84,58	0,29	0,43	0,21
Mar.	0,67	2,33	2,62	0,16	84,23	0,26	0,40	0,20
Abr.	0,81	2,40	2,40	0,16	83,55	0,24	0,49	0,20
Maio	0,92	2,35	2,24	0,16	75,83	0,24	0,39	0,20
Jun.	0,87	2,32	1,84	0,16	74,68	0,25	0,49	0,20
Jul.	0,71	2,35	1,66	0,16	70,45	0,29	0,38	0,19
Ago.	0,71	2,20	1,77	0,18	60,39	0,30	0,31	0,19
Set.	0,73	2,18	1,90	0,18	61,33	0,28	0,24	0,18
Out.	0,72	2,22	1,92	0,18	64,02	0,28	0,26	0,18
Nov.	0,84	2,20	2,48	0,20	63,36	0,29	0,29	0,17
Dez.	0,97	2,34	2,87	0,21	63,94	0,29	0,41	0,17
Jan. 94	0,97	2,08	3,46	0,20	62,72	0,29	0,51	0,17
Fev.	1,29	2,07	3,55	0,16	68,90	0,29	0,43	0,16
Mar.	1,57	1,98	3,16	0,15	58,02	0,26	0,43	0,15
Abr.	1,31	1,93	2,99	0,14	48,21	0,24	0,38	0,15
Maio	0,89	2,07	2,46	0,14	41,44	0,24	0,30	0,16
Jun.	0,68	2,10	2,37	0,14	39,79	0,26	0,23	0,16
Jul.	0,61	1,67	2,07	0,12	30,88	0,19	0,22	0,13
Ago.	0,55	1,61	2,04	0,12	39,59	0,18	0,37	0,13
Set.	0,55	1,56	2,29	0,12	40,68	0,18	0,62	0,13
Out.	0,71	1,52	2,54	0,12	40,27	0,17	0,63	0,13
Nov.	0,68	1,53	2,79	0,13	47,53	0,17	0,48	0,13

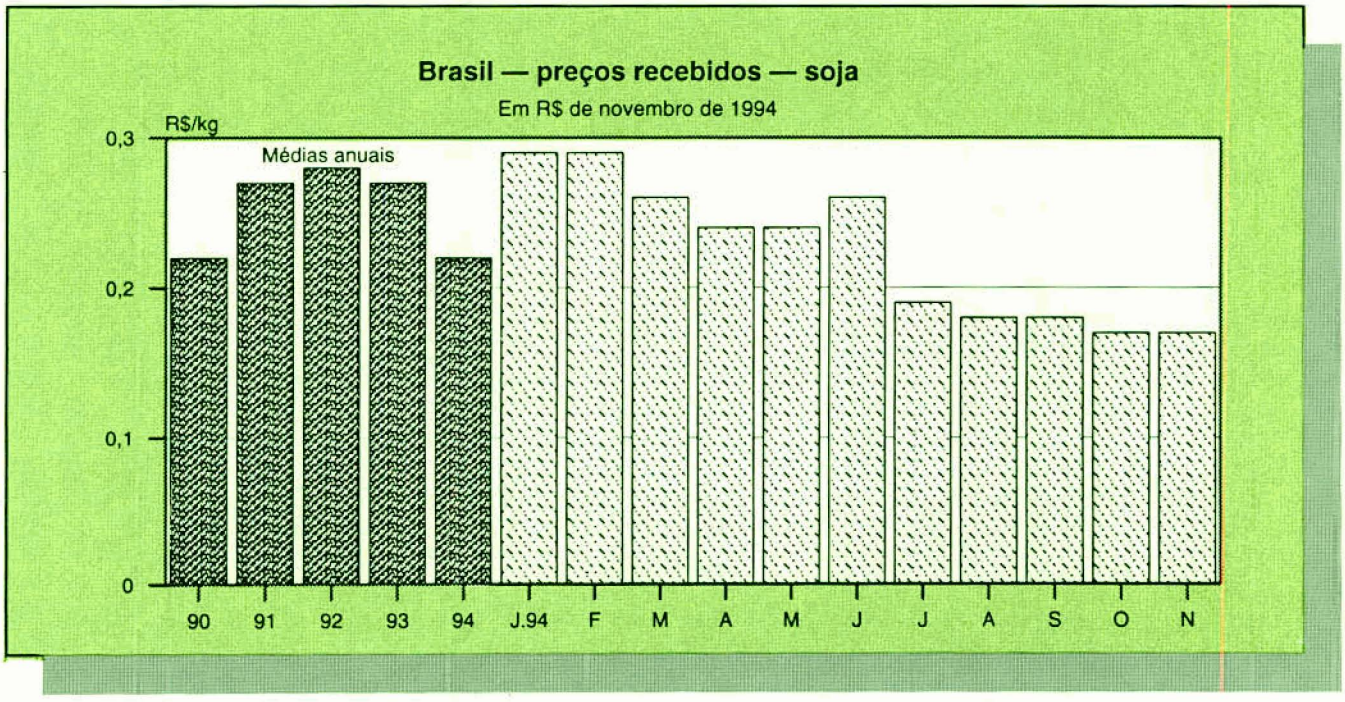
Apesar de uma queda de 18% na quantidade produzida em 1994, as cotações do fumo declinaram. Mudanças nos critérios de classificação da folha e fechamento do mercado norte-americano às importações explicam a situação dos preços.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de novembro 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	0,71	0,26	1,25	0,19	0,34	172,41	35,13	845,82
1991	0,42	0,21	1,03	0,19	0,29	152,73	32,38	682,08
1992	0,44	0,23	0,85	0,17	0,25	139,19	30,89	583,75
1993	0,45	0,26	0,92	0,18	0,21	150,01	32,74	622,99
1994	0,31	0,24	1,30	0,20	0,12	154,83	28,76	680,46
Jan. 93	0,55	0,20	0,84	0,20	0,63	155,75	34,59	612,88
Fev.	0,52	0,21	0,87	0,19	0,51	158,41	32,45	625,55
Mar.	0,57	0,21	0,79	0,19	0,46	155,63	31,46	604,19
Abr.	0,65	0,22	0,68	0,20	0,48	157,13	31,74	601,73
Maio	0,69	0,27	0,72	0,18	0,48	152,56	30,05	624,21
Jun.	0,63	0,34	0,76	0,20	0,00	143,96	28,41	621,90
Jul.	0,46	0,30	0,86	0,19	0,00	140,01	30,27	611,60
Ago.	0,49	0,27	0,84	0,16	0,00	147,56	36,48	635,47
Set.	0,31	0,27	1,19	0,16	0,00	152,30	36,39	640,48
Out.	0,17	0,31	1,18	0,16	0,00	144,68	33,80	637,85
Nov.	0,20	0,28	1,31	0,18	0,00	146,70	33,52	635,85
Dez.	0,14	0,25	0,98	0,18	0,00	145,47	33,71	624,22
Jan. 94	0,17	0,26	0,94	0,18	0,37	150,54	33,15	629,07
Fev.	0,33	0,27	0,88	0,20	0,34	150,03	30,54	608,57
Mar.	0,37	0,31	0,92	0,25	0,30	152,22	30,76	601,37
Abr.	0,32	0,31	1,38	0,25	0,31	153,62	30,07	619,55
Maio	0,37	0,28	1,66	0,25	0,00	154,93	26,71	665,10
Jun.	0,30	0,26	1,22	0,20	0,00	171,10	32,35	743,08
Jul.	0,32	0,19	1,36	0,15	0,00	144,47	24,35	644,03
Ago.	0,29	0,19	1,44	0,14	0,00	151,54	25,08	682,98
Set.	0,27	0,20	1,42	0,17	0,00	153,64	24,81	714,71
Out.	0,36	0,20	1,53	0,19	0,00	160,81	28,50	770,45
Nov.	0,34	0,20	1,55	0,21	0,00	160,20	29,99	806,14

Os produtores que venderam a safra nos primeiros meses do ano conseguiram resultados satisfatórios. A recuperação da safra norte-americana foi o motivo da reversão dos preços registrada nos últimos meses.



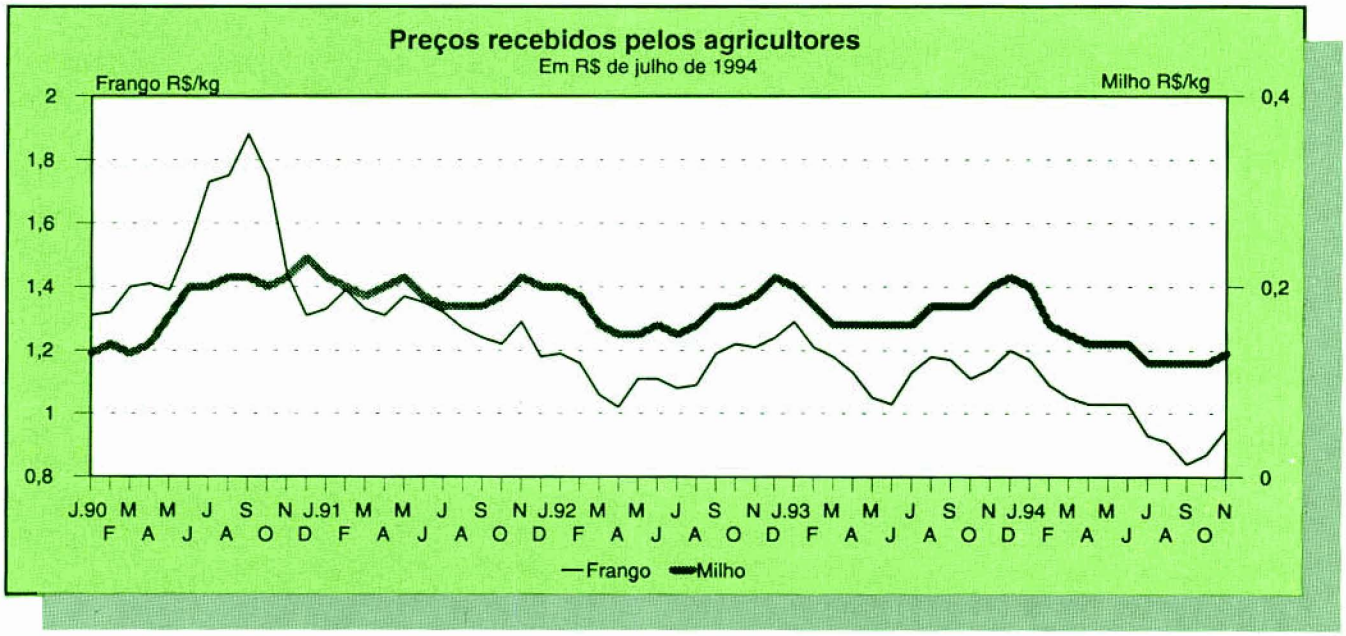
ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de novembro 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	519,00	21,00	1,52	0,36	31,41	0,94	3,53	322,90
1991	426,47	20,09	1,30	0,33	18,55	0,82	4,14	279,16
1992	364,04	17,40	1,14	0,31	29,37	0,80	2,67	259,94
1993	387,54	19,45	1,15	0,33	24,40	0,90	2,77	272,50
1994	416,32	15,93	0,99	0,26	25,58	0,77	2,83	272,99
Jan. 93	385,43	21,91	1,29	0,26	33,72	0,81	2 54	283,95
Fev.	392,50	21,17	1,21	0,28	30,63	0,94	2,63	284,39
Mar.	383,71	19,48	1,18	0,30	28,19	1,04	2,52	272,96
Abr.	380,63	18,48	1,13	0,34	25,47	1,05	2,51	266,70
Maio	384,64	17,83	1,05	0,36	22,01	0,98	2,70	258,49
Jun.	375,80	18,77	1,03	0,37	19,63	1,01	2,74	249,72
Jul.	369,77	19,39	1,13	0,38	19,55	0,97	2,90	252,97
Ago.	393,87	19,13	1,18	0,36	23,28	0,93	3,06	274,13
Set.	398,30	18,98	1,17	0,34	23,82	0,83	2,99	288,49
Out.	394,44	18,38	1,11	0,31	21,85	0,76	2,86	282,96
Nov.	398,32	18,97	1,14	0,30	22,65	0,70	2,96	273,22
Dez.	393,10	20,87	1,20	0,28	22,05	0,74	2,88	281,97
Jan. 94	395,15	18,38	1,17	0,27	24,78	0,75	2,74	277,12
Fev.	389,65	16,59	1,09	0,26	23,07	0,78	2,53	270,29
Mar.	382,42	16,51	1,05	0,25	23,66	0,82	2,57	277,64
Abr.	382,73	15,07	1,03	0,26	25,20	0,84	2,61	280,55
Maio	415,22	14,97	1,03	0,28	26,23	0,84	2,84	262,77
Jun.	447,92	16,61	1,03	0,28	26,67	0,85	3,04	297,38
Jul.	385,98	14,38	0,93	0,25	24,42	0,81	2,70	251,44
Ago.	420,46	14,36	0,91	0,26	24,16	0,78	2,85	260,39
Set.	431,15	15,27	0,84	0,26	26,16	0,70	2,92	262,99
Out.	457,66	16,23	0,87	0,26	28,99	0,63	3,09	276,26
Nov.	471,16	16,81	0,95	0,26	28,00	0,65	3,17	286,07

Fontes 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.

Nos últimos meses, as cotações da ave e de seu principal insumo ensaiam recuperação.



MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

As previsões do mercado foram realizadas no dia 22 de dezembro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de janeiro de 1995.

Preços / Produtos	Média dos 1ºs futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Dezembro 1993	Novembro 1994	1 a 20 dezembro 1994	15 a 20 dezembro 1994	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N		
Açúcar raw US¢/lb-peso	10,65	13,80	14,64	14,91				14,64		14,53		14,38			13,49		↗	Perspectiva de escassez mundial sustenta cotações.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	65,06	73,96	83,14	83,65				83,14		83,54		83,23			74,35		↗	Tanto o Paquistão quanto a China confirmaram perdas em suas safras. As exportações dos EUA continuam elevadas.
Cacau Bahia US$/tonelada	1.227,67	1.280,33	1.239,86	1.236,20				1.239,86		1.253,50		1.270,21		1.292,79			↗	A safra da Costa do Marfim caiu mais do que se esperava e se acredita que a produção brasileira de 1995 será muito prejudicada por doenças.
Café contrato com Nova Iorque US¢/lb-peso	77,20	172,88	159,97	155,31				159,97		162,80	164,06			165,29			→	— USDA divulgou estimativas de safra bastante otimistas. — Países exportadores devem promover novo período de retenção de exportações.

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

Produtos \ Preços	Média dos 1ºs futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Dezembro 1993	Novembro 1994	1 a 20 dezembro 1994	15 a 20 dezembro 1994	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N		
Milho two yellow US¢/ bushel	296,38	215,75	217,18	217,30	217,18			228,29		235,57		240,05		243,86			→	Impacto baixista da colheita recorde nos EUA deverá ser contrabalançado por rumores de aquisição chinesa de 1 milhão de toneladas.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	687,21	566,25	561,73	562,25		561,73		571,48		579,46		584,46	586,84	585,16			↘	A safra sul-americana tende a ser recorde, pois a área brasileira é quase a mesma de 1993/94 e a argentina aumentou.
Soja-farelo US$/ tonelada	202,15	159,11	156,59	156,58	156,59	157,76		161,57		165,52		170,05	172,09	174,12			↗	Os preços têm-se recuperado após atingirem o "vale" em setembro, devido à forte demanda mundial.
Trigo soft red US¢/ bushel	368,05	357,64	376,82	377,30			390,91			373,00	343,23			348,25			↗	Compras chinesas e sul-africanas têm sustentado o mercado.
Suco de laranja U$¢/lb-peso	106,42	111,10	111,36	117,00		111,36		114,65		117,63		120,62		123,72		123,08	→	Mercado bem abastecido, apesar da quebra da safra brasileira da laranja.

Mercado interno

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

Produtos \ Preços	Dezembro 1993	Novembro 1994	1 a 20 dezembro 1994	15 a 20 dezembro 1994	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	27,92	24,00	24,06	24,06	↗	Disponibilidade interna reduzida, preços internacionais em ascensão e aquecimento nas vendas da indústria têxtil brasileira promovem alta no mercado.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	39,04	29,10	29,00	29,00	→	Produto importado marca forte presença no mercado e deve continuar ingressando até janeiro.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	122,38	164,29	149,06	144,47	→	Aumentam as pressões para que o governo retome a venda de estoques oficiais às torrefatoras.
Boi gordo R$/arroba	27,82	32,55	29,50	28,00	→	— Normalização das condições climáticas. — Demanda permanece aquecida.

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

Mercado interno

Produtos \ Preços	Dezembro 1993	Novembro 1994	1 a 20 dezembro 1994	15 a 20 dezembro 1994	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	61,25	45,60	37,00	35,70	→	Início da safra e redução sazonal do consumo esfriam o mercado.
Frango vivo R$/kg	0,93	0,74	0,78	0,78	→	Oferta abundante tem freado eventuais aumentos de preços devido à maior demanda.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	9,61	9,02	8,67	8,68	→	Abastecimento sem problemas, embora em época de entressafra.
Soja-grão industrial R$/60kg	20,47	11,55	15,55	11,55	→	Mercado não apresenta grande movimentação, já que, além da maior produção, as importações de grão e óleo foram recordes, em 1994.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

USDA: previsões favoráveis para a safra mundial

A influência das estimativas do Departamento (Ministério) da Agricultura dos Estados Unidos da América sobre os mercados internacionais de commodities é notável. Mundialmente conhecido pela sigla USDA, este órgão, cuja reformulação foi há pouco anunciada pelo governo norte-americano, divulga mensalmente estimativas das safras mundiais e das daquele país. Com freqüência, como no caso do café brasileiro, suas avaliações tornam-se mais demandadas do que as de órgãos das próprias regiões consideradas.

Em dezembro último, foram liberadas novas estimativas quanto às safras de alguns dos principais produtos agrícolas. Dentre elas, apenas as do trigo revelaram recuo na produção, em 1994/95, em função de seca na zona produtora australiana e de condições rigorosas de frio na ex-URSS.

Segundo as estimativas do USDA para 1994/95, apenas a safra do trigo revelou recuo, em função da seca na Austrália e do frio excessivo na ex-URSS.

As principais observações podem ser resumidas da seguinte maneira:

Algodão — As importações brasileiras poderão ser reduzidas em 1994/95, devido ao aumento da produção, estimado em 23,65%. Assim, as aquisições de produto estrangeiro cairão de 1,87 milhão de fardos de 480 libras-peso para 1,6 milhão. As exportações também aumentarão, de 10 mil fardos para 30 mil fardos, enquanto o consumo interno subirá de 3,68 milhões de fardos, em 1993/94, para 3,8 milhões de fardos. No exterior, China e Paquistão aumentarão suas produções em 20,34% e 0,31% respectivamente, atingindo a primeira 20,7 milhões de fardos e a segunda, 6,3 milhões de fardos.

Arroz — A produção de arroz beneficiado crescerá 0,79% no mundo. O consumo aumentará 0,56%, passando de 354,9 milhões de toneladas para 357 milhões de toneladas. As exportações mundiais cairão de 16,19 milhões de toneladas, em 1993/94, para 15,79 milhões de toneladas, em 1994/95. Na China, a produção deverá sofrer redução de 2,3%, e o consumo, de 0,78%.

Cítricos — A produção dos EUA crescerá 10,21%, de 239,5 milhões de caixas de 40,8kg para 263,7 milhões de caixas. No caso da laranja, o relatório de dezembro manteve o número definido no relatório de novembro, ou seja, 196 milhões de caixas na produção da Flórida, com um aumento de 12,51% sobre o ano anterior.

Farelo de soja — Previsto um bom desempenho pelo lado da demanda, com o consumo atingindo crescimento de 5,2%, o que o levará ao patamar de 82,79 milhões de toneladas consumidas durante o ano. Destaque-se que os preços do farelo já vêm subindo, em razão da pressão sazonal exercida pelo inverno norte-americano (o gado demanda maior quantidade de ração). Para o Brasil, a expectativa norte-americana é de redução de 2,2% nas exportações, que ficariam em 9,82 milhões de toneladas, apesar do aumento de 13,98 para 14,22 milhões de toneladas na produção. Com efeito, espera-se que o consumo interno chegue a 4,4 milhões de toneladas (mais 7,3%). É grande o crescimento previsto para a Europa Ocidental.

Calcula-se que a União Européia venha a produzir mais 15% de farelo (totalizando 11,02 milhões de toneladas) e que seu consumo suba de 20,53 milhões de toneladas para 21,85 milhões de toneladas. Suas importações, então, passarão a 14,75 milhões de toneladas, com incremento de 2%. A Argentina, importante participante do mercado internacional do farelo, deverá produzir apenas 0,4% a mais em 1994/95, com um total de 7,08 milhões de toneladas, das quais serão exportadas 6,97 milhões de toneladas, já que a soja, nesse país, é uma atividade tipicamente de exportação.

EUA — produtos selecionados — 1993 e 1994/95 (em milhões de t)

Produto	1993/94	1994/95	%
Algodão			
Produção	16,13	19,57	21,32
Exportação	6,86	8,21	19,53
Estoque final	3,53	4,00	13,31
Milho			
Produção	161,13	254,25	57,79
Exportação	33,73	44,45	31,78
Estoque final	21,59	49,02	127,04
Soja			
Produção	50,87	68,67	34,99
Esmagamento	34,62	36,88	6,50
Exportação	16,03	21,36	33,25
Estoque final	5,68	13,06	129,92
Trigo			
Produção	65,40	63,15	-3,44
Exportação	33,42	34,02	1,79
Estoque final	15,51	14,09	-9,15

Fonte: USDA, dezembro de 1994.
Obs.: O algodão é medido em milhões de fardos.

Grãos forrageiros — A produção mundial terá bom crescimento, atingindo 865,52 milhões de toneladas. Contudo, haverá problemas localizados, como o da Austrália, onde a estiagem poderá reduzir a safra em quase 55%, fazendo com que o país colha apenas 4,39 milhões de toneladas (foram colhidas 9,7 milhões de toneladas em 1993/94). A ex-URSS perderá, também, com possível redução de 9,4%, levando-a a colher 83,14 milhões de toneladas. O mesmo ocorrerá na União Européia, que colherá 77,52 milhões de toneladas, com perdas de 6,6%.

Produção mundial de grãos — 1993/94 e 1994/95 (em milhões de t)

Produtos	1993/94	1994/95	%
Algodão[1]	76,92	85,82	11,57
Arroz beneficiado	350,35	353,14	0,79
Farelo de soja	78,88	82,98	5,19
Grãos forrageiros[2]	786,93	865,52	9,98
Milho	467,77	555,62	18,78
Óleo de soja	17,94	18,99	5,85
Soja em grão	116,60	132,93	14,00
Trigo	558,78	527,24	-5,64

Fonte: USDA, dezembro de 1994.
[1]Milhões de fardos.
[2]Arroz, aveia, centeio, cevada, milho e sorgo.

Milho — Para a produção estimada de 555,62 milhões de toneladas, o consumo mundial de 1994/95 está avaliado em 531,25 milhões de toneladas, 5,3% acima do verificado no ano passado. As rações animais responderão pela maior parte da quantidade consumida, somando 369,43 milhões de toneladas. Os EUA terão forte aumento no consumo (14,1%), que alcançará 182,4 milhões de toneladas. A produção chinesa terá desempenho bem mais discreto, passando de 102,7 milhões de toneladas para 104 milhões de toneladas. Na Rússia, o problema da queda da produção é grave, com recuo de 29,2%, levando à colheita de 6,17 milhões de toneladas, enquanto na União Européia tanto a produção quanto o consumo serão menores (26,93 milhões de toneladas e 29,94 milhões de toneladas, respectivamente). Por outro lado, o consumo japonês aumentará 5,3%, o que exigirá que as importações ultrapassem as 15,61 milhões de toneladas de 1993/94, ficando ao redor de 16,3 milhões de toneladas.

Óleo de soja — O consumo mundial do óleo tem aumentado e essa tendência será mantida, pois seus preços estão baixos e sofrem pressão da situação do mercado do óleo de palma. O USDA estima que o consumo de óleo de soja terá um acréscimo de 2,07% em 1994/95, levando a compras de 18,72 milhões de toneladas. A produção norte-americana crescerá 9,5%, mas a brasileira cairá 1,7%, ficando em 3,2 milhões de toneladas, com aumento no consumo de 8,6%. Isto significa consumo de 2,5 milhões de toneladas, o que reduzirá as exportações de 1,34 milhão de toneladas para 1 milhão de toneladas. A Argentina deverá estabilizar sua produção de óleo (1,53 milhão de toneladas), o que fará com que as exportações caiam de 1,5 milhão de toneladas para 1,45 milhão de toneladas. Para a União Européia, a produção estimada é de 5,52 milhões de toneladas.

Soja em grão — Há uma boa perspectiva para o consumo mundial da soja em grão, embora este deva ser inferior ao crescimento da produção. O consumo deverá ampliar-se em até 3,8%, totalizando 124,78 milhões de toneladas. O USDA acredita que a safra brasileira será menor do que a de 1993/94, ficando em 24 milhões de toneladas, o que fará as exportações baixarem aproximadamente 15%, com o resultado final de 4,5 milhões de toneladas. O esmagamento brasileiro terá aumento discreto, de 1,1%, processando 18,15 milhões de toneladas. Para a Argentina, espera-se que a produção cresça ainda mais, com colheita de 12,4 milhões de toneladas, em comparação com as 11,7 milhões de toneladas de 1993/94. O consumo interno argentino subirá apenas 0,43%, mas as exportações serão 1,6% menores, registrando 3 milhões de toneladas. Já o consumo europeu subirá 14%, com o total de 15,42 milhões de toneladas consumidas, exigindo importações também 14% maiores, de 14,87 milhões de toneladas. Para o Japão, espera-se consumo de 4,9 milhões de toneladas, abaixo das 5,02 milhões de toneladas de 1993/94, o que reduzirá as compras externas a 4,8 milhões de toneladas (-1,2%).

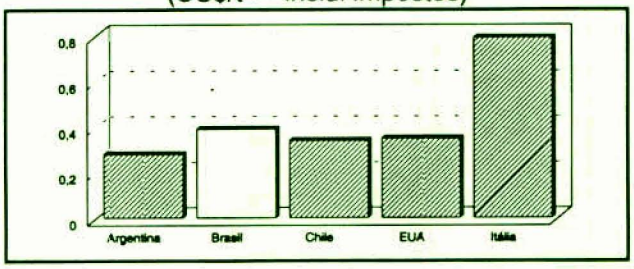
Trigo — A quebra da produção mundial localiza-se principalmente nas lavouras australianas (perda de 51% na colheita, que ficará em apenas 8,3 milhões de toneladas) e russas (a produção da ex-URSS deverá encolher de 82,15 milhões de toneladas, no ano passado, para 63,81 milhões de toneladas). O problema russo fará com que seu consumo passe de 88,24 milhões de toneladas para 78,58 milhões (-10,94%). Na Argentina, maior fornecedora do Brasil, a safra deverá ser de 10,5 milhões de toneladas, 11,7% maior do que a precedente. Como o consumo interno não será modificado, ficando ainda em 4,6 milhões de toneladas, as exportações poderão aumentar até 24%, alcançando 5,7 milhões de toneladas. O Canadá e a China também colherão menos. O primeiro perderá cerca de 14,2% (colherá 23,35 milhões de toneladas) mas exportará 7,32% a mais (20,5 milhões de toneladas). As perdas chinesas, de 3,78% da produção, que somarão 103 milhões de toneladas, farão com que os chineses sejam os maiores importadores mundiais, comprando no mercado externo cerca de 9 milhões de toneladas.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Comparativo internacional de preços

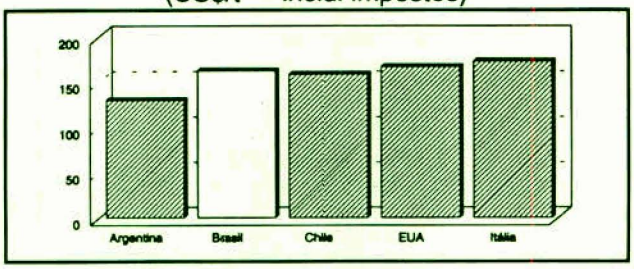
Insumos industriais

Gasolina
(US$/t — inclui impostos)



	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	0,28	0,28	0,28	0,28
Brasil	0,38	0,40	0,40	0,39
Chile	0,33	0,34	0,34	0,34
EUA	0,34	0,35	0,35	0,35
Itália	0,79	0,79	0,79	0,79

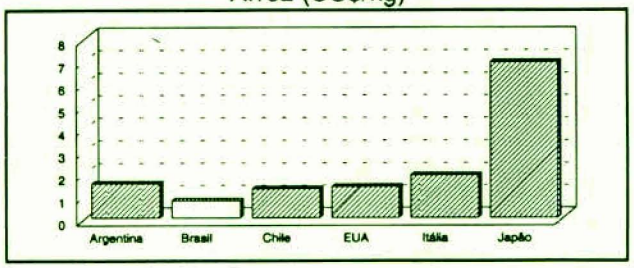
Óleo combustível
(US$/t — inclui impostos)



	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	130,00	130,00	130,00	130,00
Brasil	156,33	163,60	167,50	162,48
Chile	149,46	157,83	168,48	158,59
EUA	167,14	166,50	n/d	166,82
Itália	176,29	168,24	174,48	173,00

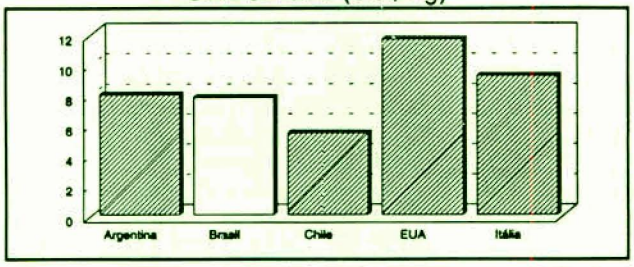
Preços ao consumidor

Arroz (US$/kg)



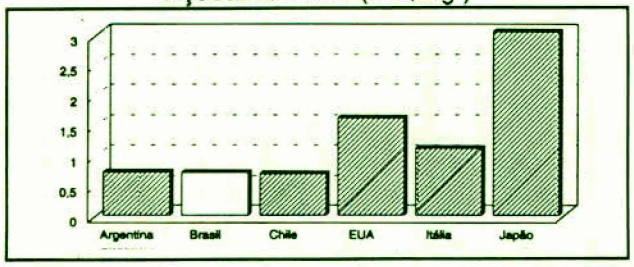
	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	1,51	1,53	1,55	1,53
Brasil	0,79	0,70	0,81	0,77
Chile	1,24	1,31	1,34	1,30
EUA	1,37	1,37	1,44	1,39
Itália	1,91	1,92	1,89	1,91
Japão	6,89	6,93	6,94	6,92

Café torrado (US$/kg)



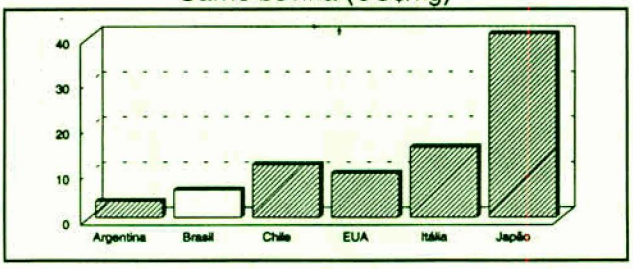
	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	7,97	7,97	7,98	7,97
Brasil	7,67	7,79	7,88	7,78
Chile	5,39	5,46	5,45	5,43
EUA	11,01	11,95	11,63	11,63
Itália	9,24	9,33	9,15	9,24

Açúcar refinado (US$/kg)



	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	0,72	0,72	0,74	0,73
Brasil	0,71	0,74	0,70	0,72
Chile	0,69	0,70	0,70	0,70
EUA	1,62	1,62	1,62	1,62
Itália	0,98	1,06	1,03	1,12
Japão	3,03	3,05	3,06	3,05

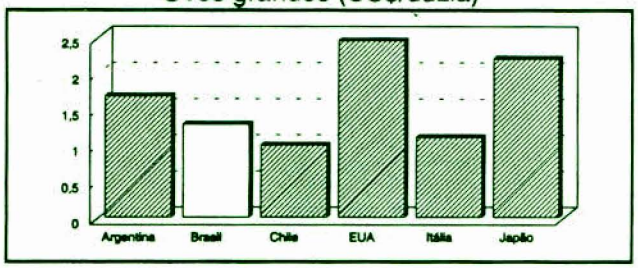
Carne bovina (US$/kg)



	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	3,78	3,68	3,68	3,71
Brasil	4,67	6,86	7,02	6,18
Chile	11,68	11,82	11,80	11,77
EUA	9,71	10,00	9,71	9,81
Itália	15,62	15,76	15,46	15,61
Japão	40,47	40,69	40,75	40,64

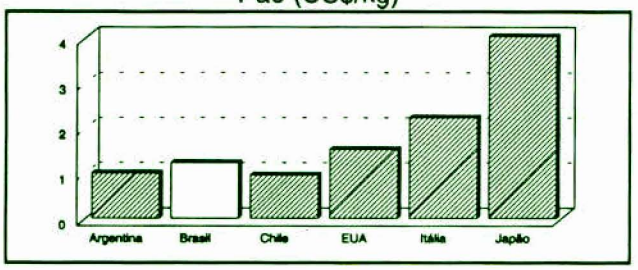
Comparativo internacional de preços

Ovos grandes (US$/dúzia)



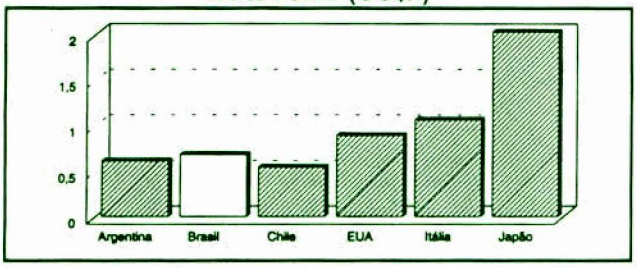
	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	1,72	1,70	1,61	1,68
Brasil	1,33	1,28	1,25	1,29
Chile	1,19	1,02	1,02	1,00
EUA	2,45	2,45	2,45	2,45
Itália	1,35	1,39	1,49	1,11
Japão	2,19	2,20	2,20	2,20

Pão (US$/kg)



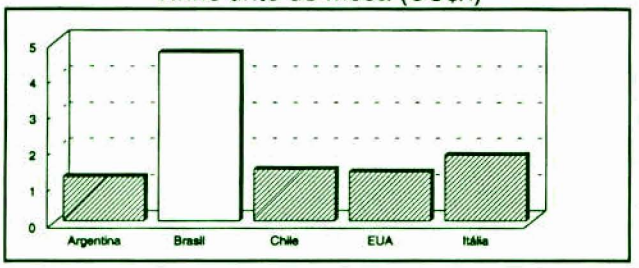
	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	1,00	1,00	1,00	1,00
Brasil	1,33	1,16	1,19	1,23
Chile	0,95	0,96	0,96	0,96
EUA	1,66	1,47	1,47	1,53
Itália	2,23	2,25	2,21	2,23
Japão	4,02	4,04	4,04	4,03

Leite fluido (US$/l)



	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	0,62	0,61	0,61	0,61
Brasil	0,69	0,73	0,63	0,68
Chile	0,56	0,52	0,53	0,54
EUA	0,92	0,86	0,89	0,89
Itália	1,06	1,07	1,05	1,06
Japão	2,02	2,03	2,04	2,03

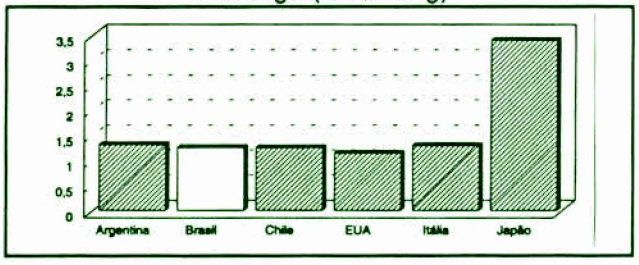
Vinho tinto de mesa (US$/l)



	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	1,27	1,21	1,22	1,23
Brasil	4,67	4,63	4,74	4,68
Chile	1,42	1,44	1,44	1,43
EUA	1,36	1,36	1,36	1,36
Itália	1,82	1,83	1,80	1,82

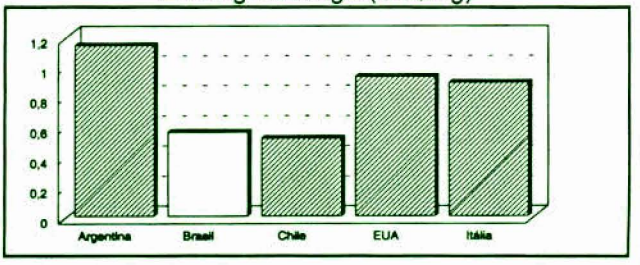
Preços no atacado

Manteiga (US$/200g)



	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	1,30	1,30	1,32	1,31
Brasil	1,11	1,21	1,43	1,25
Chile	1,24	1,26	1,26	1,25
EUA	1,14	1,14	1,14	1,14
Itália	1,29	1,31	1,28	1,29
Japão	3,38	3,40	3,40	3,39

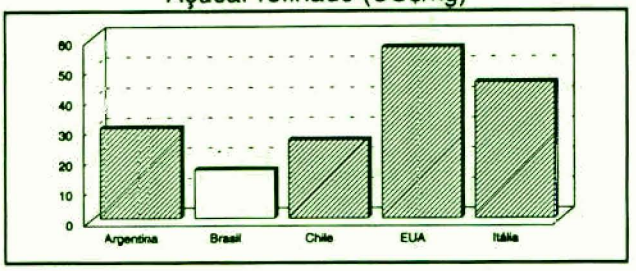
Arroz grão longo (US$/kg)



	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	1,14	n/d	n/d	1,14
Brasil	0,54	0,56	0,57	0,56
Chile	0,51	0,52	0,52	0,52
EUA	0,93	0,91	0,95	0,93
Itália	0,84	0,92	0,92	0,89

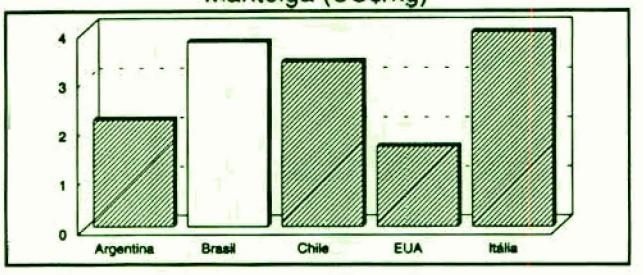
Comparativo internacional de preços

Açúcar refinado (US$/kg)



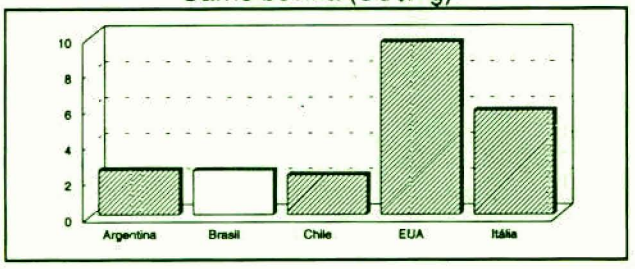
	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	30,00	n/d	n/d	30,00
Brasil	15,56	16,28	16,67	16,17
Chile	26,00	26,06	26,01	26,02
EUA	56,35	56,53	56,92	56,60
Itália	44,63	45,03	45,59	45,08

Manteiga (US$/kg)



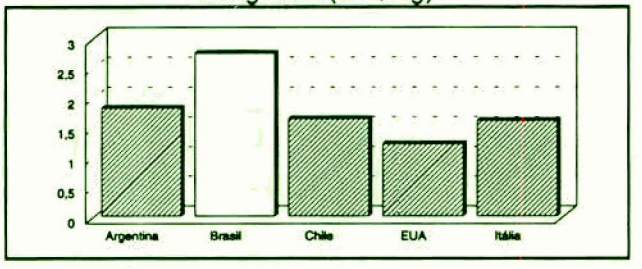
	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	2,18	n/d	n/d	2,18
Brasil	3,89	3,84	3,51	3,75
Chile	3,32	3,38	3,36	3,35
EUA	1,61	1,61	1,67	1,63
Itália	3,89	3,99	3,98	3,95

Carne bovina (US$/kg)



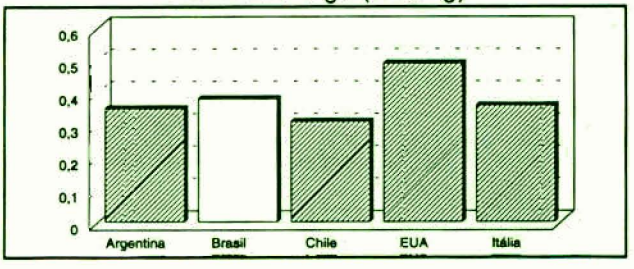
	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	2,50	n/d	n/d	2,50
Brasil	2,14	2,67	2,62	2,48
Chile	2,26	2,21	2,19	2,22
EUA	9,46	9,33	10,13	9,64
Itália	5,80	5,98	5,68	5,82

Margarina (US$/kg)



	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	1,82	n/d	n/d	1,82
Brasil	n/d	2,71	2,77	2,74
Chile	1,62	1,65	1,66	1,64
EUA	1,22	1,22	1,22	1,22
Itália	1,59	1,61	1,64	1,61

Farinha de trigo (US$/kg)



	Set.	Out.	Nov.	Média
Argentina	0,35	n/d	n/d	0,35
Brasil	0,37	0,38	0,39	0,38
Chile	0,31	0,31	0,31	0,31
EUA	0,49	0,49	0,48	0,49
Itália	0,36	0,37	0,36	0,36

Nota: Os dados reproduzidos foram gentilmente cedidos pelo Instituto de Estudios Económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana da Fundación Mediterránea.

Fontes: *Novedades Económicas*, IEERAL; Depto. de Informática, Estatísticas e Censos, Subsecretaria de Planejamento da Província de Córdoba, Argentina; Somisa; Sinco; Pasa Petroquímica; Irmãos Ramos; Adimra; Casa Petrini; Aluar; Diário *La Voz del Interior*; Internacional PetroleumTimes; Preços ao Produtor e Índices de Preços dos EUA; Escritório de Estatísticas do Trabalho do US Department of Labor; *Metal Bulletin*, Monthly Statistics of Japan; Ministério da Fazenda do Brasil; Cosipa; Cenelat (Central de Negócios Laticínios); *Folha de S. Paulo*; *O Estado de S. Paulo*; *Correio Popular*; *Gazeta Mercantil*; Listino Prezzi all'ingrosso di Milano; Câmara de Comércio de Milão; *Il Sole 24 ore*; *L'Auto Journal*; Instituto Nacional de Estatísticas do Chile; Câmara Chilena da Construção; Compânia de Acero del Pacífico; Mil Autos.

LEGISLAÇÃO AGRÍCOLA

Portaria nº 199, de 30-9-1994, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária

RESUMO: Cria a Câmara Setorial do Cacau. D.O.U.: 5-10-1994.

Portaria nº 200, de 30-9-1994, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária

RESUMO: Cria a Câmara Setorial de Comunicação e Marketing Rural. D.O.U.: 5-10-1994.

Portaria nº 201, de 30-9-1994, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária

RESUMO: Cria a Câmara Setorial do Alho e da Cebola. D.O.U.: 5-10-1994.

Portaria nº 202, de 30-9-1994, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária

RESUMO: Cria a Câmara Setorial do Fumo. D.O.U.: 5-10-1994.

Portaria nº 203, de 30-9-1994, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária

RESUMO: Dispõe sobre a composição da Câmara Técnica de Comércio Exterior, criada pela Portaria Ministerial nº 209, de 29-6-1994. D.O.U.: 5-10-1994.

Circular nº 2.488, de 5-10-1994, do Bacen

RESUMO: Dispõe sobre a prorrogação de prazo para renegociação de dívidas dos mutuários do Prodecer. D.O.U.: 6-10-1994.

Portaria nº 204, de 5-10-1994, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária

RESUMO: Cria a Câmara Setorial de Armazenagem. D.O.U.: 5-10-1994.

Medida Provisória nº 654, de 13-10-1994

RESUMO: Altera o art. 4, caput, da Lei nº 8.427, de 27-5-1992, que dispõe sobre a concessão de subvenção econômica nas operações de crédito rural, limitando a subvenção de equalização dos juros ao diferencial entre o custo de captação dos recursos e os encargos financeiros. D.O.U.: 14-10-1994.

Medida Provisória nº 655, de 13-10-1994

RESUMO: Dispõe sobre a aplicação dos direitos previstos no Acordo Antidumping e no Acordo de Subsídios e Direitos Compensatórios e dá outras providências. D.O.U.: 14-10-1994.

Decreto nº 1.274, de 13-10-1994

RESUMO: Fixa os preços mínimos básicos e os valores de financiamento para os produtos agrícolas da safra de verão 1994/95. D.O.U.: 14-10-1994.

Resolução nº 2.112, de 13-10-1994, do Bacen

RESUMO: Estabelece as alíquotas do imposto de exportação e dispõe sobre a base de cálculo e a conseqüência do inadimplemento da obrigação tributária. [10% para açúcares de cana em bruto e refinados; 9% para couros em bruto de bovinos, eqüídeos, ovinos e outros animais.] D.O.U.: 14-10-1994.

Resolução nº 2.116, de 19-10-1994, do Bacen

RESUMO: Institui a Terceira Fase do Programa de Cooperação Nipo-brasileira para o Desenvolvimento dos Cerrados (Prodecer III), segmento rural. D.O.U.: 20-10-1994.

Resolução nº 2.117, de 19-10-1994, do Bacen

RESUMO: Idem Resolução nº 2.117, segmento agroindustrial. D.O.U.: 20-10-1994.

Portaria nº 644, de 26-10-1994, do Ministério da Integração Regional

RESUMO: Cria o Programa de Diversificação da Produção Industrial das destilarias autônomas de álcool e dá outras providências. A medida se propõe a revigorar o segmento, tendo em vista a geração de empregos e a interiorização do desenvolvimento. Objetiva a produção de açúcar por essas empresas a partir da efetiva implantação de novas lavouras de cana-de-açúcar. D.O.U.: 27-10-1994.

Decreto nº 1.298, de 27-10-1994

RESUMO: Aprova o Regulamento das Florestas Nacionais — FLONAS — e dá outras providências (Republicado no D.O.U. de 3-11-1994). D.O.U.: 31-10-1994.

Resolução nº 2.119, de 27-10-1994, do Bacen

RESUMO: Altera os limites de financiamento para custeio de lavouras de sementes da safra de verão 1994/95. D.O.U.: 31-10-1994.

Portaria nº 1, de 26-10-1994, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária/Sec. Política Agrícola

RESUMO: Autoriza a comercialização do leite pasteurizado reconstituído, no estado de São Paulo, durante o mês de novembro de 1994, tendo em vista a estiagem que afeta as bacias leiteiras que abastecem o estado. D.O.U.: 31-10-1994.

Medida Provisória nº 684, de 31-10-1994

RESUMO: Institui a Taxa de Juros de Longo Prazo — TJLP, dispõe sobre a remuneração dos recursos do Fundo de Participação PIS/Pasep, do Fundo de Amparo ao Trabalhador, do Fundo da Marinha Mercante e dá outras providências. D.O.U.: 28-10-1994.

Circular nº 2.505, de 1-11-1994, do Bacen

RESUMO: Dispõe sobre a prorrogação (até 15-10-1994) do prazo estabelecido para renegociação das dívidas objeto da Resolução nº 2.080, de 22-6-1994. D.O.U.: 3-11-1994.

Portaria nº 646, de 31-10-1994, do Ministério da Integração Regional

RESUMO: Cria o Programa de Recuperação da Indústria Sucroalcooleira da Região Nordeste e dá outras providências. Tendo em vista a mudança do quadro no que se refere ao aumento dos preços do açúcar no mercado externo e a redução da demanda de álcool combustível, que reduziu a área canavieira regional, a medida visa recuperar a média regional de produção mediante a implantação de 348 mil hectares adicionais de lavouras e o aumento da produção de açúcar (mais 1.500t/ano) e álcool (mais 240 milhões de l/ano). Admite-se que isso permitirá a geração de 150 mil empregos diretos. D.O.U.: 3-11-1994.

Decreto nº 1.282, de 19-10-1994

RESUMO: Sobre exploração de florestas primitivas e demais formas de vegetação arbórea na Amazônia. D.O.U.: 9-11-1994.

Portaria Interministerial nº 224, de 4-11-1994, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária/Ministério da Fazenda

RESUMO: Adota critérios de definição dos preços de abertura e/ou de aceitação de proposta para cada lote no que se refere a localização dos estoques.

Ordem de Serviço nº 118, de 8-11-1994, da Diretoria de Arrecadação e Fiscalização do Ministério da Previdência Social

RESUMO: Fixa procedimentos acerca das contribuições devidas pelo produtor rural sobre sua produção quando comercializada ou industrializada. D.O.U.: 11-11-1994.

Medida Provisória nº 707, de 11-11-1994

RESUMO: Altera o art. 4, caput, da Lei nº 8.427, de 27-5-1994, que dispõe sobre concessão de subvenção econômica nas operações de crédito rural.

"A subvenção de equalização das taxas de juros fica limitada ao diferencial entre o custo da captação dos recursos, acrescido dos custos administrativos e tributários a que estão sujeitas as instituições financeiras, nas suas operações ativas, e os encargos cobrados do tomador final do crédito rural." D.O.U.: 12-11-1994.

Medida Provisória nº 708, de 11-11-1994

RESUMO: Dispõe sobre a aplicação dos direitos previstos no Acordo Antidumping e no Acordo de Subsídios e Direitos Compensatórios, e de outras providências. Estes direitos serão aplicados mediante a cobrança de importância correspondente ao percentual da margem de *dumping* ou montante dos subsídios apurados no processo administrativo, de forma a sanar o dano à industria interna, independentemente de quaisquer obrigações de natureza tributária relativas à importação dos produtos afetados. Durante a investigação prevê-se a aplicação de direitos provisórios. Os direitos terão vigência temporária, não podendo exceder cinco anos, exceto quando, no caso de revisão, se mostre necessário manter a medida para impedir continuação ou repetição do dano. D.O.U.: 12-11-1994.

Espera-se que esta medida, já reeditada sob o número 762, de 9-12-1994, venha, de fato, a viabilizar a tarifa compensatória. Numa situação de economia aberta, tão importante quanto garantir a concorrência é impedir as práticas de comércio desleal.

Portaria nº 9, de 17-11-1994, da Sunab

RESUMO: Sobre a obrigatoriedade de preencher mensalmente o Boletim de Estoques. D.O.U.: 12-11-1994.

LEGISLAÇÃO AGRÍCOLA

Portaria nº 229, de 16-11-1994, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária

RESUMO: Sobre classificação de trigo para comercialização. Dispensa, na safra 1994, a exigência de análise de estabilidade do produto, dada a falta de laboratórios equipados para tanto. D.O.U.: 18-11-1994.

Portaria nº 230, de 16-11-1994, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária

RESUMO: Disciplina o desdobramento do certificado de classificação de produtos de origem vegetal. D.O.U.: 18-11-1994.

Lei nº 8.944, de 25-11-1994

RESUMO: Autoriza a Conab a doar às populações carentes quatrocentas mil toneladas de alimentos, de acordo com o Prodea. D.O.U.: 28-11-1994.

Resolução nº 2.121, de 30-11-1994, do Bacen

RESUMO: Regulamenta a Taxa de Juros de Longo Prazo. D.O.U.: 1-12-1994.

Circular nº 85, de 5-12-1994, da Secretaria de Comércio Exterior, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo

RESUMO: Abre investigação para averiguar existência de subsídios na produção, comercialização e exportação de algodão em pluma, não cardado nem penteado, dos EUA para o Brasil e de dano à produção doméstica e de relação causal entre estes. D.O.U.: 6-12-1994.

Carta Circular nº 2.514, de 5-12-1994, do Bacen

RESUMO: Divulga VBC para lavoura de Cacau, safra 1994/95. D.O.U.: 7-12-1994.

Portaria nº 659, de 8-12-1994, do Ministério da Fazenda

RESUMO: Autoriza pagamento de equalizações das taxas de juros sobre saldo médio mensal dos financiamentos rurais concedidos pelo BB e dá outras providências. D.O.U.: 9-12-1994.

Resolução nº 2.124, de 8-12-1994, do Bacen

RESUMO: Dispõe sobre condições de financiamento à cafeicultura com recurso do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira — Funcafé. D.O.U.: 9-12-1994.

Circular nº 2.515, de 8-12-1994, do Bacen

RESUMO: Dispõe sobre o direcionamento de recursos captados em depósitos de poupança rural. Até 1/3 do encaixe obrigatório mantido no Bacen, previsto na Resolução nº 1.898, de 29-1-1992, será atendido com base em saldo de aplicações em crédito rural formalizadas a partir da publicação desta circular e destinadas a custeio da safra de verão 1994/95 e EGF de trigo, safra 1994. D.O.U.: 9-12-1994.

Circular nº 2.514, de 8-12-1994, do Bacen

RESUMO: Especifica operações não sujeitas ao disposto na Resolução nº 2.118, de 19-10-94, e na Circular nº 2.499, de 20-10-1994 (relativas a operações de crédito realizadas com recursos livres da poupança rural para apoio à comercialização de produtos agropecuários e warrantagem de álcool). A exclusão das restrições só se aplica a operações formalizadas pelo valor necessário à liquidação de dívidas de crédito rural. D.O.U.: 9-12-1994.

Medida Provisória nº 761, de 9-12-1994

RESUMO: Altera o art. 4, caput, da Lei nº 8.427, de 27-5-1992, que dispõe sobre concessão de subvenção econômica nas operações de crédito rural. D.O.U.: 12-12-1994.

Circular nº 2.517, de 9-12-1994, do Bacen

RESUMO: Dispõe acerca da aplicação de recursos dos Fundos de Investimento em "Commodities".

Admite que o enquadramento das aplicações de recursos dos ditos fundos ao limite estabelecido no art. 10, inciso I, do Regulamento anexo à Circular nº 2.205, de 24-7-1992, com a redação dada pelo art. 1 da Circular nº 2.525, de 30-6-1993, possa verificar-se com Títulos do Tesouro Nacional e/ou do Bacen. D.O.U.: 16-12-1994.

Esta medida complica ainda mais a situação do crédito rural. Além da falta de recursos oficiais, agora se inviabiliza uma das poucas fontes de recursos privados para o financiamento do setor, uma vez que, do ponto de vista da rentabilidade dos fundos, as aplicações em títulos públicos oferecem rendimento superior.

Portaria nº 235, de 14-12-1994, do Ministério da Agricultura e da Reforma Agrária

RESUMO: Altera composição da Câmara Setorial da Pesca e Aquacultura. D.O.U.: 16-12-1994.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Quando o governo se faz necessário



JOSÉ BARBOSA DO ROSÁRIO

A produção mundial de café é inferior à demanda. Portanto, a situação do mercado é favorável aos produtores. Trata-se de momento oportuno para investirmos no aumento de nossa competitividade, melhorando a produtividade e a qualidade e buscando, ainda, a ampliação de mercados.

A afirmação consta de documento preparado pelo Ministério da Indústria e do Comércio, com o assessoramento de especialistas da lavoura, comércio e indústria que compõem o Comitê Brasileiro do Café (CBC), e intitulado Planejamento Estratégico — Setor Cafeeiro, cujo objetivo é oferecer elementos ao governo de Fernando Henrique Cardoso para uma nova política cafeeira.

Finalmente, depois da hecatombe que foi o governo Collor para a cafeicultura, a área oficial começa a se preocupar com mais seriedade com uma cultura que, por anos, foi a principal fornecedora de divisas para o país, além de ser a maior geradora de empregos no campo.

Essa mudança de enfoque, com a defesa de uma participação ostensiva do governo em assuntos de política cafeeira, teve início na gestão de José Eduardo Vieira de Andrade no Ministério da Indústria e do Comércio. Até então a tônica era de um afastamento total, deixando-se que as chamadas forças de mercado resolvessem os eventuais conflitos que surgissem na produção e na comercialização desse produto.

A herança da orientação Collor foi extremamente amarga e o café parecia ter como destino único o desaparecimento ou atividade extremamente marginal em nossa agricultura. Os preços, mesmo nas propriedades de alta produtividade, representavam só desalento. Vendia-se uma saca de 60kg por US$30.

No nível internacional, esfacelara-se o Acordo Internacional do Café que, com seus mecanismos de contingenciamento das exportações, conseguia manter certo equilíbrio nos preços. A cafeicultura estava, pois, entregue à própria sorte. Defender o retorno dos antigos meios de proteção interna por parte do governo seria insensatez, depois de tudo o que a opinião pública tomara conhecimento acerca dos desacertos do antigo IBC.

Surge então o conservador Andrade Vieira e encampa uma proposta nitidamente intervencionista, não significando o retorno do passado. Com os preços afundando cada vez mais, o governo brasileiro propõe uma ação multilateral dos países produtores, que logo constituem sua própria associação, visando a reduzir a oferta ao mercado internacional. A proposta era frontalmente contrária às chamadas leis do livre mercado, mas neste caso se tratava de salvar importante segmento da economia nacional.

Encarada de início como inviável e quixotesca, a iniciativa brasileira conseguiu logo a adesão de outras nações produtoras/exportadoras. Lenta mas gradualmente, conseguiu-se a recuperação dos preços. Alcançada a meta, a retenção das vendas foi suspensa. O nível da remuneração dos produtores estava tão baixo que esse movimento unilateral, encabeçado por governos, foi encarado com relativa tranqüilidade pelos consumidores e em nenhum momento houve ameaça de retaliações ou de denúncia da formação de cartel.

Pouco depois, veio a natureza e deu um impulso imprevisto às cotações. Duas geadas fortes castigaram as lavouras brasileiras. As bolsas, principalmente a de Nova York, registraram altas explosivas. O departamento de agricultura do governo norte-americano (USDA), em agosto, confirmou os estragos. Observou-se nervosismo exacerbado. O pior, no entanto, estava ainda por acontecer. Forte estiagem em agosto, setembro e parte de outubro contribuiu ainda mais para debilitar as árvores, que não conseguiram que a florada se transformasse em frutos numa fase fundamental para a formação da próxima colheita.

Nessa altura, porém, a dose pareceu forte demais. Começaram, então, a surgir relatórios minimizando os efeitos dos desastres climáticos. Respeitável instituição financeira norte-americana e também forte *dealer* no mercado de Nova York despachou um de seus executivos ao Brasil, o qual, em poucos dias de viagem pelo interior, produziu um documento extremamente otimista, quase que negando as geadas e a seca. Os cafezais, nesse relato, pouco tinham sido afetados, e já em 1996/97 estaríamos produzindo mais de 33 milhões de sacas.

Foi o início da queda-de-braço dos consumidores contra os produtores. E estes foram apanhados numa fase ingrata. Sem financiamento oficial, com o custo do dinheiro particular muito caro, os cafeicultores, e também os exportadores, começaram a entregar os pontos. Os especuladores se esbaldaram. Mas havia ainda a possibilidade de uma reversão do cenário negativo. O USDA devia produzir outra avaliação, aí já levando em conta os efeitos da estiagem. Foi o que ocorreu na segunda semana de dezembro. A quebra da próxima colheita era pela segunda vez referendada pelo governo norte-americano.

Sem qualquer controle sobre a comercialização externa, o governo brasileiro permitiu que os especuladores derrubassem a verdade estatística, criando uma situação em que, aparentemente, nada havia acontecido. Foi preciso que Brasília despertasse para impedir nova debacle no mercado. Iniciou-se outra articulação em nível internacional, com vistas a colocar a situação na justa realidade. A especulação foi em parte neutralizada. Os governos novamente se convenceram de que a liberdade, levada ao extremo, não tem funcionado, como apregoam os liberais das leis da oferta e da procura, como absoluta reguladora dos negócios cafeeiros.

José Barbosa do Rosário é jornalista e editor de Coffee Business.



ASSINE BALDE BRANCO

PAULISTA

E SAIBA TUDO SOBRE LEITE

Há 30 anos a nossa especialidade é o leite. E não importa o tipo, nem a raça explorada. Nossa sintonia alcança hoje cerca de 80 mil leitores, que exigem uma informação qualificada, consistente, em linguagem clara e acessível.

Se o seu nível de interesse se estende do processo de produção na fazenda à colocação do produto no mercado, assine **Balde Branco** e junte-se também aos leitores mais bem informados sobre pecuária leiteira no país.

Preencha o cupom ao lado e remeta-nos.

O recibo autenticado será enviado junto com o primeiro exemplar.

ASSINATURA - REVISTA BALDE BRANCO - 12 EDIÇÕES

Cooperativa Central de Laticínios do Estado de São Paulo

Rua Gomes Cardim, 532, CEP 03050-900 - São Paulo-SP
Telefone (011)292-3411 — ramal 1894

Desejo assinar a revista **Balde Branco** *pelo período de um ano.*

Nome.....

Endereço.....

Bairro .....**Telefone** .....

CEP .....**Cidade** .....**Estado** .....

CIC/CGC .....

RG/Insc. Est. .....

1- ( ) Anexo Cheque nº do _____ do Banco _____

_____ no valor de CR$ _____

nominal à Cooperativa Central de Laticínios do Estado de São Paulo

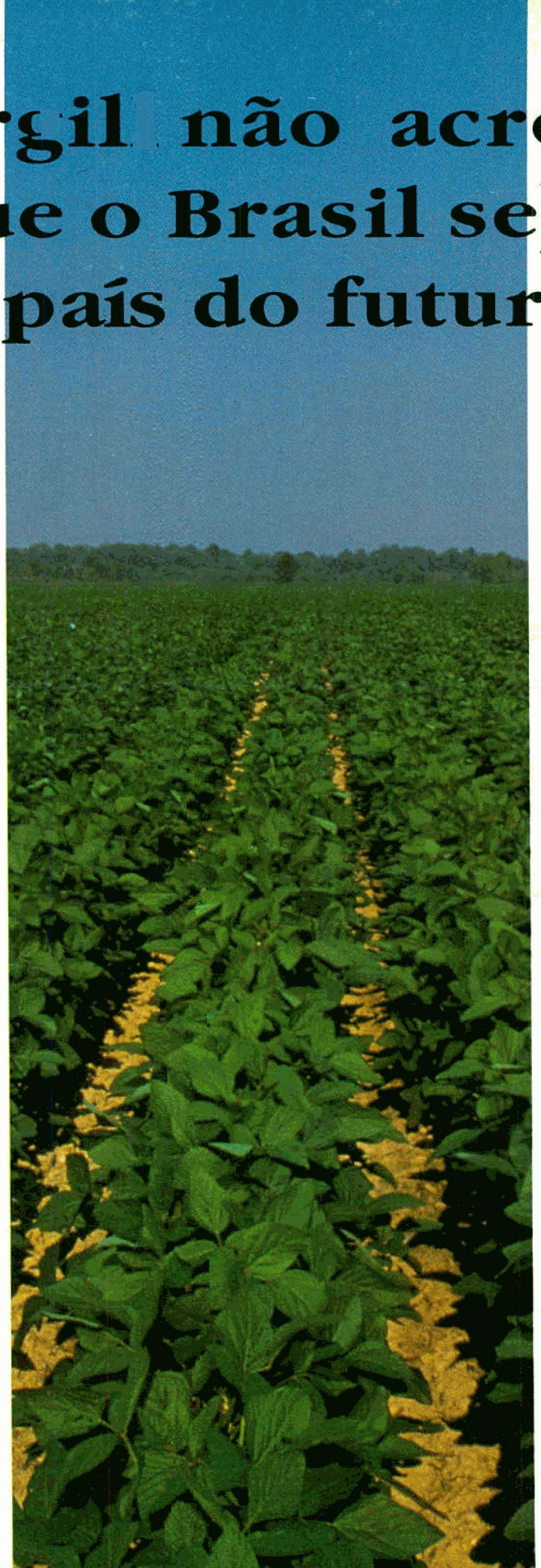
2- ( ) Anexo cópia do comprovante do depósito bancário:
Banco Bradesco - Agência 084-1 - c/c: 60.000-8 - Cooperativa Central de Laticínios do Estado de São Paulo

_____ _____

Data **Assinatura**

Assinatura anual: R$ 30,00

A Cargill não acredita que o Brasil seja o país do futuro



Mais importante do que crer numa promessa de futuro é encontrar no presente formas criativas para processar e movimentar a produção agropecuária brasileira com eficiência, qualidade e economia. Este é o compromisso da Cargill com o setor agroindustrial e, agindo assim, tornou-se global e diversificada: processa e comercializa soja, milho, cacau e laranja, originando produtos com qualidade reconhecida nos mercados interno e externo, desenvolve avançadas pesquisas genéticas para a produção e comercialização de sementes híbridas de milho, formula rações balanceadas para animais domésticos e de produção, comercializa *blends* de café de alta qualidade para clientes espalhados por todo o mundo, armazena e transporta parcelas expressivas das safras brasileiras e fabrica fertilizantes líquidos, entre outras atividades.

Além destas conquistas, a Cargill mantém a Fundação Cargill, visando promover o desenvolvimento e a difusão de tecnologia agropecuária. Neste sentido, a Fundação Cargill financia projetos de pesquisa, publica obras técnico-científicas que atingem um público estimado em 4 milhões e 500 mil leitores e participa intensamente na realização de congressos, simpósios e seminários relacionados ao agribusiness, para melhorar a produtividade das culturas de grande importância econômica para o setor.

Dia após dia, a Cargill e a Fundação Cargill reafirmam seu compromisso com o desenvolvimento da agroindústria do País, pois acreditam que para o Brasil ser grande amanhã, precisa pensar grande hoje.

CARGILL

Qualidade é o nosso compromisso