INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA - CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS - VOL. 15 - Nº 2 - 15 DE FEVEREIRO DE 1995 - R$ 5,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



PRODUTORES AGUARDAM DEFINIÇÕES

EXCLUSIVO: ENTREVISTA COM NEY BITTENCOURT

OS PREJUÍZOS DA TR

COMMODITIES: PROJEÇÕES DO BANCO MUNDIAL

Esta V. não pode perder!

Feira Internacional da Agroindústria Canavieira

3ª TECNO CANA

De 21 a 25 de março - 1995
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
ARARAS-SP - Via Anhangüera, km 174

A 3ª TECNO/CANA já está sendo considerada o maior evento tecnológico do ano, dentro do setor sucroalcooleiro.

Além da grande exposição de máquinas, equipamentos, produtos e serviços, na qual estarão expondo empresas do porte da DZ, Cameco, Renk-Zanini, Siemens, Rhodia Agro, Atlantic, Ford, Mausa, ABC-Bull e muitas outras, a TECNO/CANA lhe dá, também, a possibilidade de participar - de forma inteiramente gratuita - do "Simpósio Internacional de Alta Tecnologia Canavieira", um conclave de grande atualidade informativa durante o qual, V. e todos os participantes, vão poder dialogar e discutir temas de grande interesse técnico, não só com os mais competentes especialistas brasileiros, mas também com renomados palestrantes e debatedores de Cuba, México, Colômbia, Itália e União Européia.

Como se vê, não há como V. deixar de visitar e participar! A menos que V. prefira ficar sem saber o que está acontecendo de mais moderno e importante no mundo da cana-de-açúcar!...

E V. pode participar também, de forma inteiramente GRATUITA, do

SIMPÓSIO INTERNACIONAL DE ALTA TECNOLOGIA CANAVIEIRA

21,22, 23 e 24 de março

APOIO OFICIAL: AIAA, SOPRAL e ORPLANA
APOIO INTERNACIONAL: GEPLACEA (Sede: México)
ORGANIZAÇÃO TÉCNICA: CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS (UFSCar)
PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO: GEMINI PROMOÇÕES e Revista "ÁLCOOL & AÇÚCAR"

ATENÇÃO! O NOVOTEL-Limeira oferece descontos especiais para participantes da TECNO/CANA. Reservas pelo Tel.: (0194) 51-8181 ou pelo Fax: (0194) 41-9116.

Agribusiness: preocupações no curto prazo, ótimas perspectivas no médio prazo



Ney Bittencourt de Araújo

Ney Bittencourt de Araújo, 58 anos, é presidente da Agroceres, uma empresa que está completando 50 anos de atuação na agricultura brasileira. A Agroceres pesquisa, produz e comercializa sementes de milho híbrido, de hortaliças e de sorgo, além de matrizes e reprodutores híbridos de suínos, matrizes para frango de corte e produtos para nutrição animal.

Ney Bittencourt é engenheiro-agrônomo, formado em 58 pela UFMG-Viçosa. Líder empresarial consagrado, Ney participa da direção de várias entidades de classe. É diretor da Sociedade Rural Brasileira e da International Association of Agribusiness, com sede em Boston. Mas é à Associação Brasileira de Agribusiness — Abag, da qual é presidente e fundador, que mais se dedica. Ney Bittencourt tem opiniões bastante originais em comparação às da maioria dos empresários brasileiros. Confira, a seguir, nessa entrevista concedida com exclusividade à **Agroanalysis**.

■ *A recessão do agribusiness brasileiro já foi superada?*

— Diria que sim, ou que estaríamos muito perto disso. Mas, primeiro, é preciso deixar claro que estamos falando da recessão particular do agribusiness, e não da recessão geral da economia brasileira, do processo de estagnação com inflação, vivido até há pouco. Estamos falando da recessão do agribusiness. Essa recessão teve início na segunda metade dos anos 80, com a desarticulação do sistema de crédito rural.

É interessante observar, e pouca gente nota isso, que a recessão do agribusiness sempre vem em ondas sucessivas. Isso é uma característica. A primeira onda, no caso recente do Brasil, veio depois do Plano Cruzado e atacou a fazenda, a propriedade agrícola em particular. Depois, a queda da liquidez da agricultura fez o produtor se encolher em relação à indústria de insumos e veio a crise da indústria de insumos, de máquinas agrícolas, de fertilizantes, de sementes. É o que nós chamamos de segunda onda. As vendas das indústrias para a agricultura caíram por causa da menor liquidez do produtor. Essas duas ondas geraram uma terceira, que foi a crise do "depois da porteira da fazenda", a crise da indústria de processamento.

■ *E a recuperação?*

— Como eu disse, essas crises sempre são seqüenciais e também a recuperação é seqüencial. Primeiro se recupera o agricultor, depois se recupera a indústria de insumos e só depois a indústria de processamento. É uma coisa lógica para quem pensa em termos de agribusiness, de cadeias integradas, mas as pessoas só agora começam a se dar conta disso.

■ *Em que medida a recessão, principalmente da indústria de processamento, não se confundiu com a recessão da economia?*

— É claro que se confundiu. Mais do que isso. Agravou os efeitos da recessão do agribusiness. Até porque o agribusiness é um ramo de negócios tão grande — cerca de 40% do PIB — que é natural que seu desempenho, sob alguns ângulos, se confunda com o desempenho da própria economia.

Todos os segmentos que têm ciclos produtivos longos, como a indústria de insumos e a própria agricultura, foram especialmente prejudicados pelas altas taxas nominais de juros, pela escassez de financiamento e, sobretudo, pelo maior risco de se tomar crédito.

■ *Em que segmento do agribusiness a recessão foi mais profunda?*

— Houve um grande problema na área de insumos, principalmente. Além de resolver seus próprios problemas de liquidez, as empresas produtoras de insumos tiveram que substituir parcialmente as fontes tradicionais de crédito rural no financiamento de safra. Na verdade, não foram só os produtores de insumos. Houve uma espécie de associação dos elementos "antes da porteira" e "depois da porteira" para resolver o problema de financiamento, ainda que de forma parcial. Mas empresas de insumos não são empresas bancárias, elas não estavam estruturadas para administrar um processo desse, que é tipicamente financeiro. Uma empresa de semente, de gené-

tica, que se mete a ser financeira, ela não será uma boa financeira. Ela vai ser uma financeira mais ou menos.

■ *Quando se iniciou o processo de recuperação?*

— Graças ao próprio fenômeno de mercado, essa crise na agricultura reverteu a partir de 90, com os preços dos produtos agrícolas puxando a inflação. A agricultura, que sempre foi o tampão inflacionário, passou a pressionar a inflação para cima. Os preços agrícolas relativamente altos permitiram à elite da agricultura, à elite das firmas de insumos, à elite da agroindústria se ajustarem, entrando novamente numa situação de liquidez.

■ *A sobrevalorização cambial pode atrapalhar a recuperação?*

— Nós já sentimos, em 94, algumas dificuldades em decorrência do câmbio sobrevalorizado. É bom lembrar, porém, que o ajuste cambial foi feito depois do pico da exportação agrícola, lá para julho/agosto. A exportação de grãos foi afetada, mas não foi nenhuma barbaridade. Esse ano, a coisa pode ser bem mais grave.

Mas no ano passado tivemos dois fenômenos que também podem prejudicar a melhoria de liquidez da agricultura. O primeiro foi a geada, que prejudicou várias culturas. A safrinha de milho, por exemplo. Em regiões de alta tecnologia, como em Cândido Mota, em São Paulo, o agricultor chegou a perder 80% da safra. A cana também foi afetada pela geada e pela seca, assim como o café e diversas outras culturas. O segundo foi a seca que atrasou o plantio em geral. No Centro-Oeste, isto não é tão grave, porque é comum um ano de plantio tardio. Mas, de São Paulo para baixo, o negócio é mais sério. Não houve safra do feijão das águas, o que prejudicou apenas momentaneamente o fornecimento de feijão, mas afetou a liquidez da agricultura. E isso é que é mais importante.

Em suma, 1995 deve ser um ano difícil para o agribusiness. A recuperação da agricultura foi prejudicada pela geada e pela seca; o crédito rural foi curto demais e com taxas de juros impraticavelmente altas; o câmbio deve permanecer sobrevalorizado em pleno período de comercialização da safra de grãos.

A situação será mais séria ainda no Centro-Oeste. A produção de soja de Mato Grosso, certamente, será gravosa. Só será salva se funcionar o preço mínimo, se o preço mínimo for honrado, um preço mínimo que foi feito para resolver o problema do Banco do Brasil com os produtores inadimplentes. E isso não é em *off*, pode publicar. O preço mínimo extraordinariamente alto da soja foi feito só para resolver o problema do Banco do Brasil.

A produção de soja de Mato Grosso será gravosa. Só será salva se o preço mínimo for honrado, um preço mínimo que foi feito para resolver o problema do Banco do Brasil com os produtores inadimplentes.

■ *E o preço mínimo será honrado?*

— Acho que não. Veremos. O governo não irá se preocupar com a área produtiva em 1995, e não deve se preocupar mesmo. As prioridades governamentais devem ser a reforma da Constituição, o ajuste do Estado e a reforma fiscal e monetária. Esses são os grandes temas. A manteiga para passar no pão, de um ou de outro lado, será muito pouca. Vejo um ano muito tumultuado para o agribusiness, porque tudo aquilo que o agricultor perde de renda se reflete de imediato na demanda de insumos. A comercialização deverá ser extremamente complicada, porque não há recursos do governo para apoiá-la e não há tempo para modernizá-la. Não dá para fazer isso de uma hora para outra.

■ *Qual é o principal entrave a uma estrutura de comercialização mais moderna?*

— O problema da modernização da comercialização está extremamente amarrado ao problema tributário. O ICMS, do tamanho que é, torna a sonegação quase compulsória. Quero dar o exemplo da Argentina. A Argentina, em 83, verificou que deveria ter uma bolsa de físico funcionando bem para que pudesse vir a ter um mercado de futuros sólido. Criaram um incentivo fiscal sobre o IVA, que corresponde ao nosso ICMS. O produtor que comercializasse em bolsa ficaria isento de 2/3 do IVA. Quem não fosse para a bolsa continuaria pagando 17%, ou sonegando. Quem vendesse em bolsa pagaria cinco e poucos por cento. E o que aconteceu na Argentina? Todo mundo foi para a bolsa. A Argentina modernizou rapidamente sua comercialização de grãos e o governo arrecadou mais. Isso é coisa já testada, que todos os secretários da Fazenda conhecem, mas no curto prazo ninguém quer assumir a responsabilidade.

■ *A cobrança antecipada do ICMS nas transferências de mercadorias entre estados só cria mais ineficiência.*

— No Brasil, só falta exigir passaporte para se atravessar de um estado para outro. Estamos promovendo a integração latino-americana. Mas precisamos fazer a integração dos estados brasileiros. Vou contar uma história que seria engraçada se não fosse trágica. A Agroceres vende semente a preço CIF, como as empresas de cigarros. O preço da semente é igual em todo o canto. A Agroceres desenvolveu um sistema de computador para melhorar a distribuição, tornando-a mais econômica. Mas aí veio o ICMS sobre sementes, o que é um absurdo, porque o agricultor não recupera o imposto pago por causa da inflação. O produtor compra semente e recebe um crédito do ICMS que foi recolhido pela Agroceres. Mas ele só poderá usar esse crédito meses depois, quando for comercializar a safra. O Confaz discutiu a isenção de ICMS para sementes. A proposta não passou porque Sergipe e acho que o Piauí não aprovaram e o Confaz exige unanimidade de decisão. Os representantes daqueles estados estavam muito revoltados, porque seus bancos estaduais tinham sofrido intervenção do Banco Central. E votaram contra. Todos os estados onde semente é importante, onde agricultura é importante, fizeram o diferimento do ICMS da semente

dentro de suas fronteiras. Isso é verdade em Minas, Goiás, Paraná, São Paulo, Rio Grande do Sul, entre outros. Mas quando a semente sai de um estado para outro, o imposto tem que ser pago antecipadamente.

A Agroceres tem uma unidade de produção em Santa Cruz das Palmeiras, em São Paulo, que está mais ou menos a 80km de Poços de Caldas. A unidade de sementes mais próxima de Poços de Caldas em Minas está mais ou menos a 600km. Pois é mais barato levar sementes para Poços de Caldas da unidade de Minas do que de Santa Cruz das Palmeiras, apesar da distância quase 10 vezes maior. Nosso *software* é usado para racionalizar o ICMS, não o custo do transporte.

É evidente que isso interfere na formação de preço do frango, lá na frente da cadeia produtiva. Mas para compreender a real dimensão do problema é preciso trabalhar com o conceito de agribusiness. E isso ainda está restrito a poucos. Veja a imprensa, por exemplo. São poucos os títulos especializados que vêem a agricultura com todos os seus componentes. A grande maioria está preocupada com a eficiência da produção de milho, da chocadeira ou do trator. Não têm uma visão clara de cadeia, da eficiência do sistema. Não são capazes de olhar o agribusiness de forma sistêmica.

■ *O governo já sinalizou que a política agrícola será bem menos ambiciosa, com os preços mínimos aplicados só em situações especiais, os VBC talvez desaparecendo. O que o senhor acha disso?*

— Olha, eu acho que a política agrícola não deve ser discutida agora. É claro que o governo já definiu algumas coisas. Mas as prioridades da equipe governamental neste momento são de outra ordem. Eu prefiro acreditar que haverá espaço para rediscutir a questão agrícola, sabendo que, dessa rediscussão, terá que sair alguma coisa nova. Temos que modernizar a comercialização. Porque não existe possibilidade de equilíbrio de preço agrícola se não houver intervenção do Estado. Nenhum país conseguiu fazer isto, e se algum fizer, temos que copiar. Mas essa intervenção do governo não pode acontecer, como hoje, no mercado físico. Não é só o problema de corrupção. É de burocracia, da incapacidade de o governo administrar físico. Mas o governo pode administrar papel. O Banco Central é o melhor administrador de papel que existe no Brasil. Pode ser o certificado de mercadoria garantida, a cédula do produtor, o que for, o papel que represente o físico. E aí você fez uma mágica, uma mágica nada fácil de fazer. Eu acho que o governo estará disposto a conversar. Mas, nesse momento, a equipe governamental não tem cabeça para discutir detalhes. Olha, eu vou dizer uma heresia: a comercialização de 1995 será extremamente conturbada, e eu torço para que ela seja a mais conturbada possível. Aí nós teremos mais condições de procurar as autoridades e mostrar o custo da desatenção, da incompetência em relação a um setor absolutamente vital para a economia.

O ICMS é um absurdo porque o produtor não recupera o crédito tributário por causa da inflação. Ele só poderá usar o crédito meses depois, quando comercializar sua safra.

■ *Quais são os problemas mais urgentes da agricultura brasileira?*

— O gargalo não é tecnológico. Temos uma massa crítica de agricultores que já possuem alta tecnologia. Já desenvolvemos pacotes tremendamente ajustados para a competitividade. Mas temos dois problemas que eu considero fundamentais. O primeiro é o de infra-estrutura. O nosso problema de transporte, de armazenamento na fazenda, de distribuição — principalmente transportes e porto. Na verdade, o agribusiness é uma atividade que exige um sistema de vasos comunicantes muito bem ajustados. Não há possibilidade de o agribusiness se desenvolver sem infra-estrutura. O segundo ponto é o problema tributário. Um sistema tributário como o brasileiro, das duas uma: gera ineficiência ou desonestidade.

■ *A falta de investimentos em infra-estrutura ameaça impedir a retomada do crescimento quando a estabilidade monetária se consolidar.*

— A carência de investimentos em infra-estrutura é mortal. Paramos de investir em infra-estrutura há muito tempo e, em conseqüência, não estamos explorando nossas vantagens comparativas. Por exemplo: o Centro-Oeste é o centro natural de convergência para a produção de carnes, em razão da produção de grãos de alta qualidade e de baixo custo. Mato Grosso tem uma produtividade média 30% maior que a de Iowa, que é a capital da agricultura americana.

Agribusiness é agregação de valor, e quanto mais eficientemente você agregar valor, mais competitivo você é. Rondonópolis não será, com as condições de estrutura que tem hoje, competitiva para transportar soja ou milho a 2 mil quilômetros, porque soja e milho valem US$100 ou US$200/t. Mas se transportar carne a US$1.000/t, ela já se torna competitiva. Esses fatores exigem investimento e esse investimento não vem.

■ *E a questão das perdas, do desperdício?*

— É extremamente grave. No Brasil não sabemos guardar. E o pior é que o retorno dos investimentos nessa área é fantástico. Podemos ganhar em competitividade 20 a 25% somente não desperdiçando. Não é preciso aumentar a produtividade. Nós perdemos na colheita, no armazenamento, no transporte, no processamento e nós perdemos na distribuição. Veja uma conta simplória: vamos dizer que o Brasil perca 20 a 25% de sua produção. Só de grãos são 14 milhões de toneladas. Supondo uma safra de 70 milhões, são US$2,1 bilhões por ano, cotando cada tonelada a US$150. Já os investimentos necessários para solucionar as perdas em transporte, armazenagem, conservação etc. foram orçados num estudo da Abag em US$15 bilhões. É curioso que as pes-

soas não pensem de uma forma racional com relação a isso.

■ *Com US$15 bilhões, investidos de uma só vez, deixa-se de perder US$2,1 bilhões por ano?*

— É isso mesmo. Está tudo explicado no livro da Abag. Em Mato Grosso, por exemplo, a coisa mais viável é chegar ao porto de São Luís pelo rio Madeira. Outro exemplo é a rodovia do Olacir de Moraes. Ela tem uma capacidade de *payback* fantástica, porque torna a produção de grãos do Centro-Oeste extremamente competitiva no mundo inteiro.

■ *Outra vez a idéia de cadeia integrada. Por que há cadeias que dão certo e outras que dão errado?*

— Existem cadeias bastante modernas e eficientes e uma delas, um exemplo típico, a do suco de laranja; outro exemplo é a do açúcar e do álcool. São cadeias em que todos os segmentos estão trabalhando com altíssimo nível. Mas há cadeias que não funcionam tão bem. A do café, por exemplo, só agora descobriu o mercado. A cadeia do leite, "depois da porteira" é muito eficiente, e "dentro da porteira" é uma tragédia. Na Argentina é o contrário. A alta produtividade da pecuária leiteira é anulada pela baixa produtividade da indústria. O consumidor argentino não é beneficiado porque a agroindústria do leite da Argentina é muito pior do que a nossa. O que o agribusiness do leite argentino ganha na produção primária, a indústria perde.

No Brasil, acabou-se com o produtor de algodão, aí os produtores brasileiros de fios ficaram fantasticamente felizes porque importaram algodão subsidiado dos EUA. E, de repente, eles ficaram tremendamente preocupados porque as tecelagens começaram a importar fios; aí as tecelagens ficaram muito felizes por poder importar fios, e então a indústria de confecção começou a importar o tecido de fora, aí a indústria de tecido está chiando porque está se acabando por causa da importação de tecido. E agora já começou a importação de confecção. Na verdade, a cadeia, por falta de unidade, vai sendo derrotada etapa por etapa.

■ *Por que é importante adotar o conceito do agribusiness na análise econômica?*

— É importante porque é um conceito sistêmico. O que interessa é o consumidor final. O sistema é desenhado a partir daí. Não adianta nada ser produtivo na fazenda, se você não é na agroindústria, no transporte, na distribuição. A eficiência tem que ser vista de uma forma global.

■ *Fale um pouco sobre o protecionismo dos países ricos.*

— O problema é sério e será resolvido de uma forma ou de outra. A melhor forma seria por meio de uma grande negociação. Mas estamos longe disso. Hoje, o Brasil está voltado para o modismo da abertura do mercado, da globalização da economia e com isso estamos ameaçando muitos setores tradicionais da indústria. Não estou falando de proteção à informática ou coisa parecida, porque sou contra isso. Mas setores tradicionais da indústria de alta capacidade de empregar mão-de-obra, como é o caso da área têxtil.

Por causa do ICMS, é mais barato levar sementes para Poços de Caldas (MG) da unidade de Minas do que de Santa Cruz das Palmeiras (SP), apesar da distância quase 10 vezes maior.

Em primeiro lugar, é preciso saber quem são os beneficiários do protecionismo dos países ricos. Não é o agricultor, é o agribusiness mesmo. Quando há um movimento sério na Europa para proteger o açúcar, altamente subsidiado, não é o produtor de beterraba realmente o "cara" central aí. São as grandes indústrias que ostentam o maior investimento no agribusiness europeu. O grande *lobby* não é do agricultor. É do agribusiness europeu. É a mesma coisa nos EUA. Algumas cidades americanas, como Los Angeles e muitas outras, por razões de controle ambiental, estão misturando álcool à gasolina, o que a gente faz há muito tempo. Eles usam milho para produzir álcool, o que é extremamente ineficiente. E é impossível competir com a cana-de-açúcar. Aliás, nada compete com a cana-de-açúcar por uma razão simples: a cana-de-açúcar gera a sua própria energia na produção de álcool, via bagaço, e ainda sobra energia para outras atividades. Nós produzimos álcool por 40% do custo com que o americano produz. Acho muito justo que possamos importar automóvel, trator e aviões americanos, produzidos muito mais barato que os nossos. Mas por que eles deveriam consumir o álcool americano, muito mais caro que o nosso? O conceito de livre comércio só é empregado pelos países ricos quando eles têm competitividade. Quando não têm, criam outros argumentos. O brasileiro pode botar um frango numa granja francesa mais barato do que o francês consegue produzir. No entanto, quando vamos vender frango para o Oriente Médio, encontramos forte concorrência da França, porque a França subsidia em 50% o preço do frango na exportação.

O Brasil está dando uma de trouxa. Abriu seu mercado unilateralmente, sem exigir qualquer contrapartida. E, em plena implantação do Mercosul, importa trigo subsidiado dos EUA. As lideranças agrícolas não podem permitir isso. Baseados na lei agrícola, temos que neutralizar o subsídio, via tarifa.

A população urbana brasileira está totalmente desinformada. Ela está fantasticamente motivada a comprar uma televisão melhor e mais barata, um automóvel melhor e mais barato, não imaginando que esse negócio está sendo feito de um lado só. Nenhum país se integra à economia internacional só comprando. Tem que vender também.

■ *A integração brasileira à economia internacional seria extremamente favorável ao agribusiness.*

— Claro. Somos competitivos. Este é o segmento mais competitivo da economia brasileira, como vários estudos já mostraram. Com a integração, seria multiplicada a capacidade do agribusiness de espalhar o de-

senvolvimento, de interiorizar o desenvolimento. Porque o agribusiness tem um segredo que é a agregação de valor, da forma mais eficiente possível. Quanto mais valor for agregado na área de produção, mais eficiente será o sistema. Mais empregos, melhores salários, mais oportunidades, mais receita fiscal, maiores lucros. E, sobretudo, melhor distribuição dos pólos de desenvolvimento. Mas, para isso, algumas coisas precisam ser realizadas e rápido. Nosso problema populacional não é mais o êxodo rural. São Paulo e outros estados já enfrentam problemas de êxodo da pequena cidade para a média e a grande. Já temos o êxodo urbano, em razão do número relativamente pequeno de oportunidades, de pólos de desenvolvimento.

■ *Por que os economistas, principalmente os chamados economistas agrícolas, resistem tanto à abordagem de agribusiness?*

— Porque eles pensam que perderiam alguma competência específica. Aliás, não existe mais profissão alguma que, por ela própria, possa explicar sistemas. A ciência não é mais de especialistas, é de grupos de especialistas, é de sistemas de pesquisa. Não existe o biotecnólogo. Existe o geneticista, o químico molecular, o bioquímico. Todos eles juntos são biotecnologia. Não existe um "cara" que é engenheiro de novos materiais. Existem grupos de especialidades que são organizados de forma sistêmica para o desenvolvimento de novos conceitos. Na economia é parecido. Agribusiness não é análise setorial: é macro. O economista rural típico, brasileiro ou não, ficou enjaulado numa suposta especialização: preso pela cerca da propriedade. E agribusiness é macroeconomia, não é micro.

■ *Sua participação no programa contra a fome causou estranheza a muitos empresários.*

— Saúde e educação são tarefas da sociedade, não são? Mas alimentação é ainda mais importante estrategicamente. A saúde e a educacão ficarão mais baratas para a sociedade. Quantos brasileiros são miseráveis? Trinta e cinco milhões, conforme o mapa da fome? Não importa se são 20 milhões, 5, 4, 1 milhão. Sejam quantos forem, é gente pra burro! Para contorná-lo, não digo para resolvê-lo, o problema da miséria passa por um subsídio emergencial à alimentação. Não há agricultura capaz de alimentar um sujeito (com emprego) que ganha R$100 por mês! Proposta inusitada? Nem tanto. Nos EUA, 10% da população se alimentam com *food stamp*. Comem porque têm subsídio! Alguém disse que o Betinho reconciliou a esquerda com o sentimento da caridade. É verdade. Mas isso não é exclusividade da chamada esquerda. Aliás, eu ouvi da campeã mundial de liberalismo econômico, Margaret Thatcher, a seguinte declaração: "Apesar de toda a evolução da economia e do saber, as virtudes fundamentais da humanidade ainda são fé, esperança e caridade".

Os produtores brasileiros de fios ficaram felizes porque importaram algodão subsidiado dos EUA. E, de repente, ficaram preocupados porque as tecelagens começam a importar fios... E agora já começou a importação de confecções.

■ *Passando ao Mercosul, quais os rearranjos empresariais mais prováveis?*

— Qualquer integração de mercado tem três fases: uma fase política, uma fase econômica e uma fase social, cultural e trabalhista. E aí vira praticamente um país só. No Mercosul, a definição política, a intenção, é clara. Mas ainda estamos discutindo Mercosul como se fosse uma partida de futebol. A Argentina vem com tudo e nós temos que ir com tudo para ganhar de goleada! E não é nada disso. Seria, sim, na comparação com o futebol, formar uma seleção única para jogar com outros países. Juntar as forças para disputar outros mercados. Para sermos mais competentes. Mas ainda estamos superpreocupados com o que vamos vender para a Argentina e eles com o que poderão vender para nós. A agricultura brasileira achando que será destruída pelo Mercosul e o industrial argentino achando que será engolido pela indústria brasileira.

Não é assim que se promove integração regional. O clima tem que ser de ganha ganha e nunca de perde ganha.

■ *E por que essa desconfiança?*

— Talvez porque algumas condicionantes do sucesso da integração não tenham sido ainda atendidas. Por exemplo, é necessário que a situação econômica dos parceiros seja razoavelmente equilibrada. E esse não é bem o nosso caso. Mesmo com a inflação brasileira em 2 a 3% ao mês, ainda não dá para conversar com quem tem 9% ao ano. Além disso, as políticas cambial, fiscal e tributária precisam ser ajustadas com sintonia fina. Por último, os parceiros precisam ter clareza em relação à estratégia de comércio exterior a ser adotada durante o processo de integração, sobretudo em relação aos terceiros mercados.

Na Europa, esses pontos foram definidos há 40 anos, e a integração planejada ainda não se completou.

■ *A instabilidade argentina também atrapalha, não?*

— Principalmente a questão do câmbio. Em razão do câmbio sobrevalorizado, eles reduziram, e depois zeraram, os impostos de exportação. Em seguida, criaram um crédito de exportação, o *reintegro*. No caso do óleo e do farelo de soja, o *reintegro* é de 6%. Isso significa US$12/t de soja. Como o Brasil, que tributa suas exportações, poderá competir com um parceiro que dá um prêmio de US$12/t a seus exportadores de farelo e óleo? E se a venda for para o Brasil, há *reintegro*? Essa pergunta ninguém sabe responder! A parte econômica do Mercosul está sendo conduzida, por nós brasileiros, de forma superficial, atabalhoada e dominada por burocratas. O rearranjo requer um ajuste tão forte que pode pôr em risco o próprio processo. E esse é o meu medo, porque sou completamente favorável à integração de nossos países.

O único país que está nadando de braçada no Mercosul é o Uruguai.

Uma economia pequena, com pouca participação no processo produtivo e com o povo mais bem-educado entre os quatro signatários. Três milhões de habitantes, uma população igual à do bairro da Mooca, em São Paulo. Resolveu ser o paraíso fiscal do Mercosul. E já é. Você não ouve mais falar de ilhas Caimã. O pessoal faz tudo em Montevidéu, onde é muito mais fácil.

■ *Mas se, apesar de tudo, o Mercosul se viabilizar, abrem-se boas perspectivas, não?*

— Sem dúvida. Esses quatro países unidos têm incrível potencial para a produção de carnes de aves, suínos e bovinos, produtos com ótimas perspectivas no mercado externo. A demanda internacional de carnes já está crescendo e crescerá ainda mais com o aumento de renda dos países asiáticos. A Coréia já percebeu que não tem condições de se auto-suprir. A China será um grande importador de alimentos. Eles têm sérios problemas para expandir significativamente a produção agrícola. A água, por exemplo, é um fator extremamente escasso na China. Eles conseguem sobreviver à base de uma dieta muito pobre. Mas a composição da demanda está se alterando agora, com o crescimento industrial. A China é hoje o maior importador de soja e será o maior importador de comida nestes próximos cinco, 10 anos. E não é só isso. Os outros tigres asiáticos também não têm condições de assegurar o suprimento da demanda maior e mais sofisticada que vem surgindo com o crescimento industrial. Só dois países têm condições de aumentar a oferta de alimentos na Ásia. São a Tailândia e a Indonésia. E a Malaísia também. Mas é muito pouco em relação ao tamanho do mercado que está se formando.

Onde é possível ampliar, rápida e significativamente, a oferta de carnes no mundo? Na Europa, nos EUA, na África? Claro que é no Mercosul, em especial na faixa que vai do Brasil central até o sul da Argentina. Essa área tem uma competitividade fantástica. Tem condições fantásticas de ciclicidade climática. Do ponto de vista estratégico, o Mercosul é um achado. Nossa produção agropecuária se concentra no período de inverno no Hemisfério Norte. E carregar estoques entre o verão, época da produção, e o inverno, custa caro. Nós podemos suprir os mercados do Hemisfério Norte produzindo exatamente no período do inverno deles. Aliás, o preço do morango caiu, no Brasil e na Argentina, pelo fator ciclicidade. Vendemos morangos para os argentinos na época do morango aqui e importamos deles na época do morango lá.

■ *Mudando de assunto. A questão fundiária é um de seus temas prediletos. E o senhor tem opiniões incomuns em relação a seus pares, os empresários brasileiros. Reforma agrária ainda é um tema relevante?*

Não há agricultura capaz de alimentar um sujeito que ganha R$100 por mês!... A questão da fome, no Brasil, passa por subsídio à alimentação. Proposta inusitada? Nos EUA, 10% da população se alimentam com food stamp. Comem porque têm subsídio.

— É, sem dúvida! Não para aumentar a produção agrícola, não para reduzir os preços da alimentação. A reforma agrária não favoreceria o aumento da produção. Mas é importante, sim, por razões sociais. Estancar ou reduzir o êxodo rural e o êxodo urbano, a saída da juventude das pequenas cidades em direção às megalópolis.

A reforma agrária é um paliativo que vale a pena. Serviria para aliviar, não para resolver, as tensões rurais e urbanas, para preservar uma geração e ganhar tempo para educar, treinar a seguinte. Nossa reforma agrária não se impõe por razões clássicas, como apregoavam seus defensores de meados do século. Não serviria para dinamizar o latifúndio supostamente improdutivo, aumentando a oferta de alimentos e barateando a alimentação.

Mas vamos às origens da questão. O modelo de industrialização adotado no Brasil teve várias conseqüências. Por exemplo, o Brasil inverteu seu perfil populacional em quatro décadas. O Brasil, cuja população era majoritariamente rural, em menos de 40 anos passou a ser um país predominantemente urbano.

Para viabilizar esse processo, diversas coisas foram feitas. Vou destacar algumas. A agricultura teve que se tecnicizar, substituindo por capital a mão-de-obra que se transferiu para as cidades. Além disso, foi necessário investir pesadamente em infra-estrutura, construir estradas, eletrificar o interior etc. E, por último, foi necessário manter os preços agrícolas baixos, em nível compatível com os salários da então nascente indústria. Vários instrumentos foram usados para segurar os preços da alimentação: importação de produtos agrícolas, subsídio a alguns produtos, confisco cambial nas exportações, tabelamentos, enfim, medidas que prejudicaram a rentabilidade da agricultura.

Ou seja, a atividade econômica agrícola foi penalizada, mas a terra, como reserva de valor, foi favorecida pelos investimentos em infra-estrutura. Isso criou forte estímulo à urbanização. É o que o Paulo Rabello chamou de "paradoxo da liquidação": as condições da produção são inaceitáveis, mas a terra vale. Aí, o pequeno e médio produtor liquida sua posição. Vende a terra e vai para as cidades.

Esse quadro é irreversível. A reforma agrária não reverterá o perfil populacional. Mas pode aliviar tensões. Acho que deveríamos ter duas prioridades na questão agrária. A primeira seria apoiar a pequena produção, para estancar ou reduzir a fuga de trabalhadores do campo para as cidades. A segunda seria intensificar os assentamentos rurais, tendo claro que essa reforma da estrutura fundiária tem objetivos sociais. A reforma não é econômica, não é para a produção. Não irá gerar um agricultor mais eficiente do que o atual produtor profissional. É, sim, uma ação social que objetiva aliviar tensões rurais e urbanas, dando tempo para educar as próximas gerações do meio rural. É muito mais barato manter o homem no campo do que resolver o problema na favela da cidade. E fazer tudo isso sabendo que você, na melhor das hipóteses, conseguirá estancar o êxodo rural. Revertê-lo é impossível. Você não volta atrás.

REGIS ALIMANDRO

Informações de Qualidade

Obras de Referência da FAO

6 Anuários em publicação trilíngue:

Producción / Production / Production
Produção agrícola, alimentação, população, salários e tarifas.

Comércio / Trade / Commerce
Comércio internacional dos principais produtos agrícolas.

Fertilizantes / Fertilizer / Engrais
Produção e o Emprego Mundial de Fertilizantes

Sanidad Animal / Animal Health / Santé Animale
Relatório sobre as características do gado mundial, suas espécies e enfermidades.

Productos Forestales / Forest Products / Produits Forestiers
Produção e Comércio de produtos florestais de mais de 100 países.

Estadísticas de Pesca / Fishery Statistics / Statistiques de Péches
Em Dois volumes: captura e desembarque (I) e produtos pesqueiros(II); informações sobre os países e espécies correspondentes às zonas de pesca mais importantes, produção e comércio internacional de produtos pesqueiros, incluíndo moluscos e crustáceos.

Obras de referência da UNESCO

Anuario Estadístico de la Unesco/Unesco Statistical Yearbook / Annuaire Statistique de l'Unesco
Trilíngue, dados sobre população, educação, ciência, tecnologia, cultura e comunicação em mais de 200 países.

World Science Report 1993
Inglês, Relatório Bianual sobre o Estado da Ciência e Tecnologia no mundo/lançamento.

Estudios en el Extranjero / Study Abroad / Études à l'Etranger
Trilíngue, contem informações sobre cursos e bolsas de estudo em 128 países, válidos para os anos de 1994 e 1995 e abrangendo todas as áreas da educação universitária e profissional.

INFORMAÇÕES SOBRE ESTAS E OUTRAS OBRAS: EDITORA DA FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

Praia de Botafogo, 190 - 6° andar
22 253-900 - Rio de Janeiro, RJ
✆ (021) 551-0698 e 536-9195/96/97/98
Fax: (021) 551-1596 e 551-5755

CARTAS

Desnecessário falar sobre a satisfação de receber novamente *Agroanalysis*, que vem preencher profunda lacuna de informações e dados técnicos e mercadológicos para todos nós agropecuaristas.

Este retorno é oportuno com a entrada de um novo governo, que deve imprimir novas regras ao setor rural, e com o advento salutar do Mercosul, que vai alterar as posições tradicionais de comportamento tecnológico e produtivo dos agropecuaristas.

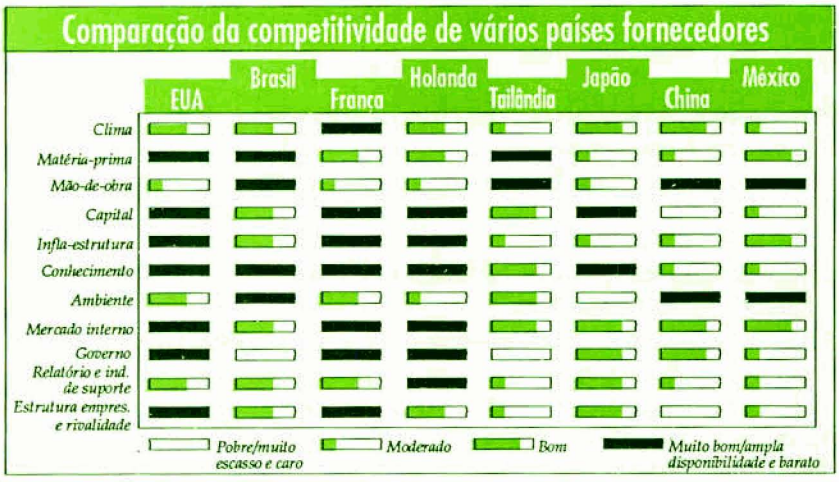
Pelos 50 anos de trabalhos magníficos da Fundação Getulio Vargas, um orgulho para todos os brasileiros, e pelo relançamento agora da *Agroanalysis*, receba nossos sinceros e cordiais cumprimentos.

Estamos juntando à presente o *Anualpec 94*, trabalho de fôlego sobre a pecuária brasileira produzido pelo nosso diretor de Economia e vice-presidente, dr. Victor Abou Nehmi Filho.

Antonio de Oliveira Pereira,
Presidente
Luiz Geraldo Petreche, Diretor
Sindipec — Sindicato Nacional dos Pecuaristas de Gado de Corte

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

Errata de *Agroanalysis*, *14* (4): 2, dez. 1994



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

Colaboradores:
Adib Jamil Amim, Lucio Junqueira Campos (estatísticas de preços), Rubens de Mello Nogueira Abdelhay (índice FGV/Abag), Ana Célia Junqueira Campos, Edmilson Pereira Conceição, Edna Frias de Souza, 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 Ney Bittencourt de Araújo**

8 **Cartas**

10 **Especial Impostos sobre impostos, subsídios sobre subsídios e juros sobre juros**

12 **Especial Preços no nível do agricultor: resultados de 1994**

16 **Especial Os custos financeiros da TR no crédito agrícola (safra 93/94)**

23 **Conjuntura do agribusiness:**

23 **Carnes**

25 **Feijão**

29 **Frutas**

31 **Japão**

32 **Índice FGV/ ABAG (Iabag) 1994**

34 **IBGE — Síntese estatística**

36 **Oferta e demanda**

38 **Estatísticas agropecuárias**

44 **Panorama agropecuário**

48 **Panorama internacional**

50 **Legislação agrícola**

52 **Janela aberta**

Editorial

Carta verde

Preços internos deprimidos, preços mínimos relativamente elevados e acúmulo de estoques de alimentos em mãos do governo prenunciam uma comercialização tumultuada da nova safra agrícola.

Até bem pouco tempo, nosso suprimento de alimentos e matérias-primas agrícolas provinha quase inteiramente da produção interna e os preços se formavam basicamente em função da oferta doméstica. As importações eram esporádicas e, à exceção do trigo, ocorriam em razão de eventuais quebras de safra. Esse quadro foi radicalmente alterado nos últimos três ou quatro anos, quando a mudança desejável na política comercial em favor da abertura produziu um novo cenário de livre exportação e importação.

No caso do setor agrícola, o novo cenário propiciou um rápido incremento das importações de grãos e matérias-primas agrícolas, comandado pelo setor privado, com pouca ou nenhuma participação direta do setor público, o que foi um grande avanço. Mesmo no caso do trigo, as compras governamentais não mais se verificaram após 1990. Só que as importações não vêm mais para compensar eventual escassez interna, mas passaram a ocorrer de maneira sistemática, com a conseqüência de que a formação de excedentes no mercado interno passou a acontecer de forma também sistemática, deprimindo os preços.

Esse novo cenário tem acarretado um forte impacto nos gastos públicos, pois os excedentes gerados acabam acumulados em mãos do governo, por meio dos financiamentos e aquisições da Política de Garantia de Preços Mínimos. Estima-se em 12 milhões de toneladas os estoques de safras passadas em poder do governo, sendo 4 milhões em AGF e 8 milhões em EGF. Outros 4 milhões, no mínimo, deverão transitar pelos cofres públicos durante a comercialização da nova safra, mesmo com a solução da equivalência-produto. São estoques caros, sobre os quais incidem custos financeiros e de armazenagem e, por isso mesmo, difíceis de ser escoados para o mercado, a não ser com a ajuda de subvenções.

Por outro lado, a formação de excedentes e a depressão dos preços internos em nada contribuem para aliviar a questão recorrente do endividamento dos produtores causado pelo descasamento entre os preços de mercado e a correção do crédito de custeio agrícola. Enquanto as importações são financiadas lá fora com juros de 4%, o produto doméstico é gravado com taxas de até 20% mais TR.

Ora, esses fatos revelam uma grande inconsistência na política agrícola do governo. Ou os preços de garantia estão sendo fixados acima da paridade do mercado internacional, o que seria uma política totalmente contrária aos interesses da competitividade da produção nacional, ou a política do governo está compatível com a paridade internacional, mas o governo estaria deixando internalizar produto subsidiado, a preços mais baixos que os do mercado *spot*, em notória discordância com os ditames das normas do comércio mundial, que prevêem a imposição de tarifa compensatória para neutralizar o efeito do subsídio. Não se trata de advogar o protecionismo, mas de promover a defesa contra a concorrência desleal.

A hipótese da falta da competitividade brasileira na produção agrícola não foi ainda suficientemente testada. Contudo, os dados indicam que, nos últimos 10 anos, houve ganhos muito expressivos na produtividade física dos cultivos dos diversos produtos, com incrementos superiores a 40%. Os maciços investimentos em pesquisa agropecuária realizados na década de 70 seriam responsáveis por esse resultado auspicioso. Outros estudos indicam que a tributação do setor é a grande responsável por sua aparente falta de competitividade.

Por outro lado, a questão dos subsídios praticados pelos países desenvolvidos é suficientemente conhecida para que se duvide da necessidade de proteger nosso mercado doméstico com as medidas consagradas nas normas do Gatt. A necessidade de manter os preços dos alimentos baixos, a qualquer custo, parece que predominou até agora entre as autoridades responsáveis pelas áreas de abastecimento e controle de preços. O fato é que não se deu a devida importância à estruturação de um sistema ágil e eficiente para conduzir as investigações de subsídio, mesmo diante dos inúmeros pedidos formulados pelas lideranças agrícolas nos anos recentes.

Uma definição clara do novo governo sobre essa questão é inadiável. A comercialização da safra 1994/95 deverá ser totalmente tumultuada pelas inconsistências aqui tratadas, desnudando com toda a transparência os desacertos da política recente. Importações baratas e preços de mercado deprimidos deverão exacerbar a demanda de recursos públicos e a acumulação de estoques desnecessários, elevando o custo de oportunidade dos gastos públicos diante das grandes necessidades nacionais na área social.

Impostos sobre impostos, subsídios sobre subsídios e juros sobre juros

MAURO DE REZENDE LOPES

Há grande expectativa com relação às mudanças que serão introduzidas na política agrícola. O setor aguarda sobretudo as medidas que venham aliviá-lo da carga excessiva dos impostos indiretos e da concorrência desleal que sofre no mercado interno em decorrência da importação de produtos subsidiados. Tardam, inexplicavelmente, essas definições das quais depende a própria competitividade do setor.

Com a abertura comercial, a agricultura perdeu muito de sua importância na política econômica brasileira. Há no mercado mundial abundância de produtos agrícolas baratos, há reservas cambiais no país e o câmbio permanece defasado. O setor desfrutava de importância nos anos da crise cambial e da inflação alta. Hoje, desprovido como sempre foi de poder político e enfraquecido pela força do real, o destino de grande parte do setor agrícola é ocupar uma posição subalterna nas preocupações da política econômica. Parece uma "indústria de pôr-do-sol". Pelo menos, a agricultura de cereais, grãos, fibras e, por que não, de oleaginosas. A preocupação com o setor permanece apenas no que se refere a sua parcela da dívida social, ou pobreza rural, e ainda um pouco no caso dos setores de exportação de produtos agroindustriais.

Apesar de protestos e reivindicações, os problemas dos instrumentos tradicionais, como os preços de garantia e o débito agrícola, padecem de falta de solução. Em parte os produtores não souberam rechaçar, com a devida veemência, as alegações de que o setor era ineficiente e não tinha competitividade, tanto no Mercosul quanto em relação aos produtos competitivos no mercado externo. O inacreditável dessa história toda é que as alegações de ineficiência não foram baseadas em estudos. É impossível alegar falta de competitividade sem um estudo sequer que demonstre tal afirmação.

Competitividade brasileira

Com tantas e tão graves distorções nos preços internos, causadas pela internalização de subsídios, incidência de impostos em cascata, tributação implícita pelo câmbio defasado, além das políticas de "comida barata" praticadas no passado, é difícil avaliar a competitividade do setor produtor nacional sem um estudo aprofundado da questão. As alegações de ineficiência são levianas, pois a preços internacionais, eliminadas as distorções do mercado externo, o setor produtor doméstico é, isso sim, muito competitivo, como mostram alguns estudos.[1] As políticas econômicas domésticas, no Brasil, essas é que distorcem a competitividade.

Feita a abertura da economia, não se cuidou da redução de impostos no produto nacional, de menos subsídios nos produtos importados e, sobretudo, de mais racionalidade na política setorial e de reformas estruturais completas e consistentes com a abertura,[2] faltou apoio da sociedade. Sem o devido apoio político, os produtores tiveram que se defrontar com a concorrência desleal e predatória do produto importado. O mercado nacional passou a se abastecer com os importados, baratos e subsidiados. Sem a necessidade do produto nacional, a agricultura teve enfraquecida sua capacidade de reivindicar atenção para um setor que emprega milhares de pessoas.

Erros das políticas

Chegou-se a declarar que a qualidade do produto nacional (algodão e trigo, por exemplo) era muito inferior à do importado. A "qualidade" do produto importado residia no fato de que os juros de financiamento das exportações para o Brasil eram tão baixos que seria impossível competir com o produto vindo de fora. No caso do algodão, por exemplo, houve produto importado de qualidade duvidosa, tal a voracidade das importações. Os juros baixos dos importados, na verdade, proviam a indústria com capital de giro e crédito (descontado, é claro, o risco cambial).

Foram cometidos erros de política agrícola pela falta de ação do governo no sentido de sustar as fontes de deterioração dos preços, além de pelas defasagens entre a correção dos débitos e os preços mínimos e de mercado. São as chamadas "rupturas do equilíbrio econômico dos contratos" (correção desigual de passivos e ativos das contas dos mutuários), que resultaram em tantas ações na Justiça, em relação aos débitos de

[1] Estudos feitos com a metodologia apropriada, levando em consideração a competitividade de toda a cadeia, do produtor à distribuição no atacado, e eliminando as distorções de preços, câmbio, subsídios no exterior e a correção devida aos impostos na exportação, mostram que os principais produtos brasileiros são competitivos. Esses estudos foram feitos para as cadeias do leite, trigo, soja, milho, suínos e aves.

[2] Ver, por exemplo, Lopes, Mauro de Rezende. Reformas agrícolas: os custos dos ajustes parciais. *Conjuntura Econômica*, jul. 1994. p. 25-9.

custeios. Tais débitos foram mais tarde transferidos para as operações de EGF e de AGF, com a venda do produto apenhado e o descumprimento das obrigações de fiel depositário, quando o produtor recebia crédito de comercialização. As cifras desses rombos assumem a casa de vários bilhões de dólares.

A preços internacionais, sem as distorções do mercado externo, o setor produtor doméstico, como mostram alguns estudos, é, isso sim, muito competitivo.

Os rombos, causados pela inadimplência dos produtores, gravados pelos preços cadentes em função da importação de produtos com subsídios e por taxas de juros que ninguém pode pagar, foram transferidos das contas de crédito rural para o Proagro velho, para o Proagro novo, para o débito rural junto ao Banco do Brasil, quando não para as cooperativas, muitas delas hoje em situação falimentar. Os erros de política agrícola foram sendo transferidos para fundos onde estão prejuízos irrecuperáveis. Esses erros geram rombos financeiros, empurrados pelas contas inadimplentes para as contas do Tesouro.

Os erros mais graves estão, em primeiro lugar, na política de impostos sobre impostos. Os produtos agrícolas de exportação sofrem tributação no mercado interno e no porto, e sobre esses impostos incide outro imposto representado pelo câmbio defasado, que é um imposto implícito. Em segundo lugar, o produto importado que concorre com o produto nacional recebe subsídio sobre subsídio. Ou seja, o produto importado tem o subsídio na origem e sobre ele incide outro subsídio no momento em que o produto é nacionalizado (sem a imposição de direitos compensatórios), representado pelo câmbio defasado. O Brasil exporta imposto e importa subsídio — e esse fator é exacerbado quando o câmbio defasa. Em terceiro lugar, há o juro sobre o juro, pois o produto paga taxas elevadíssimas na produção, e os débitos são majorados por juros na comercialização (um efeito cascata de juros, por 180 dias para produzir e 180 dias para comercializar). Enquanto isso o produto importado tem financiamento externo com juros concessionais.

Destarte, a política de impostos sobre impostos, subsídios sobre subsídios e juros sobre juros resultou em uma política de rombos sobre rombos.

A política de preços mínimos perdeu importância no novo contexto de uma economia aberta e realmente apresenta problemas graves na administração dos estoques, mas ainda possui um papel relevante por atuar como um seguro de preços. Sem ela, o risco de preços para a utilização dos novos papéis e *securities* lastreadas por produtos em depósito (CM-G, CLB, CPR etc.) encarece demasiadamente as operações da espécie. O Proagro é um seguro de colheita, também indispensável nesse sistema de substituição do crédito público pelos instrumentos privados, pois sem ele os custos de operações com esses documentos ficam extremamente elevados. O setor privado não poderá operar com produtos agrícolas (grãos, cereais, fibras e oleaginosas) sem que os custos dos seguros de preço e de colheita sejam razoáveis.

Enfrentando a concorrência desleal

Ora, já se sabe, pela experiência do passado, que não há política de preços mínimos possível, com uma política de tarifas frouxa. Não há como conciliar uma política de preços mínimos com produto importado barato devido aos subsídios e aos juros baixos para seu financiamento (que competem com produtos gravados por juros extorsivos para padrões internacionais). A política de tarifas deve ser consistente com a política de preços mínimos. Isso no caso de produtos agrícolas, pois a ordem de consistência só se inverteria se os produtos fossem como os produtos industrializados, onde há um pouco mais de disciplina e fiscalização na aplicação de subsídios no comércio internacional.

As políticas econômicas domésticas no Brasil é que distorcem a competitividade.

Fazer, hoje, preço mínimo com base nos valores FOB dos produtos exportáveis e nos custos CIF dos produtos importáveis é uma arte difícil. Nas decomposições FOB os impostos de exportação diminuem os preços aos produtores, de forma a tornar não-competitivo o produto nacional. Nas composições CIF, como incluir os juros baixos dos produtos exportados para o Brasil? Não há sequer uma política proposta para os preços mínimos, no conjunto de discussões para a nova política relativa aos produtos das regiões comerciais do Sul, Sudeste e Centro-Oeste. Há produto de sobra no mercado externo. Os exercícios de custos CIF e preços FOB são exercícios dos economistas que não usam preços econômicos, de pouco ou nenhum valor, quando não se tomam em conta e se fazem os devidos reparos para os subsídios, o câmbio defasado, os impostos e os juros concessionais que financiam as exportações para o Brasil.

Com o virtual *dumping* (no sentido literal da palavra) de estoques internacionais nos mercados brasileiros, feito por países que não reformaram suas políticas internas, não há como reformar os instrumentos tradi-

cionais, não há como o setor privado substituir o setor público no financiamento de produtores de grãos, cereais, fibras e oleaginosas. Se as tarifas externas são dadas pela tarifa externa comum, a legislação de regime de comércio, com as salvaguardas para o mercado doméstico, tem que entrar em vigor logo. Tarda inexplicavelmente esse capítulo da abertura comercial, principalmente na agricultura, onde a concorrência é selvagem.

A política de impostos sobre impostos, subsídios sobre subsídios e juros sobre juros resultou em uma política de rombos sobre rombos.

Qualquer programa de reforma da agricultura — se é que vai haver algo dessa natureza, o que é pouco provável, diante das perspectivas de estoques abundantes e preços baixos no mercado mundial — tem que enfrentar a questão aqui discutida. Do contrário, as "reformas agrícolas" serão excludentes em relação a um grupo muito grande de produtores brasileiros. Serão reformas meramente "cosméticas". A agricultura brasileira tem saída. Basta que se façam as reformas necessárias para o setor ser mais competitivo.[3] Agora, se as distorções não puderem ser eliminadas e as reformas estruturais não puderem ser feitas, aí sim, vamos esquecer os preços mínimos e parte da agricultura do Brasil.

Se as preocupações são com o emprego agrícola e a renda regional, como têm assinalado as discussões da nova política agrícola, as soluções passam também pelas questões da produção doméstica nas áreas comerciais dos estados do Sul do Brasil, onde está uma parcela importante do emprego e também da pobreza rural do país. Seria inconsistente preocupar-se com o emprego e a renda de algumas regiões e descurar os problemas da agricultura de grãos, cereais, fibras e oleaginosas de importantes estados da Federação.

[3] Dentre as reformas necessárias há que se destacar a eliminação de todas as formas de viés antiexportação do chamado "custo Brasil", e reformas nas áreas de tributos, de serviços de comercialização (classificação, armazenagem etc.), da pesquisa agropecuária visando sua máxima eficiência, do mercado de crédito, com desregulamentação, do mercado de trabalho, além de outras. Ver op. cit. p. 27-8.

Preços no nível do agricultor: resultados de 1994

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Uma vez encerrado o ano de 1994 e enquanto não tem início a comercialização da nova safra, cabe refletir sobre o comportamento dos preços no nível do agricultor nos anos 90.

O período, que teve início com o traumático episódio do Plano Collor e o descasamento entre os índices que corrigiram os preços mínimos e os financiamentos de custeio, foi marcado pelo colapso da política de garantia de preços mínimos e por uma brusca abertura da economia brasileira ao mercado mundial. Em 1994 o Plano Real trouxe, a partir de julho, uma perspectiva concreta de estabilização da economia e o ano se encerrou com a entrada em vigor do Mercosul. Se do ponto de vista macroeconômico estes fatos são auspiciosos, não se pode ignorar que, setorialmente, configuram impactos ponderáveis.

A agricultura, na quase totalidade dos países industrializados, ainda é um setor fortemente amparado por um conjunto de subsídios e medidas de apoio que só depois da assinatura dos acordos da Rodada Uruguai virão a ser gradualmente reduzidos. No caso brasileiro o setor foi submetido a uma prova de fogo que parece ter mostrado mais uma vez ser ele, em linhas gerais, um dos mais dinâmicos e adaptáveis da economia.

Do ponto de vista da produção, 1994 marcou um recorde. No que se refere aos preços no nível do agricultor, verifica-se que o setor prestou uma valiosa contribuição para o sucesso do real.

Mais interessante ainda: apesar da queda dos preços recebidos pelos produtores, a relação de trocas foi bastante favorável ao agricultor, não só permitindo que este pudesse retomar o uso da tecnologia como também contribuindo para a expansão dos setores industriais que lhe fornecem insumos.

Evolução dos preços por segmentos

Estes são os aspectos globais. Contudo, quando se observa o desempenho dos diversos segmentos que compõem o setor agrícola, as diferenças, como não poderia deixar de ser, são significativas.

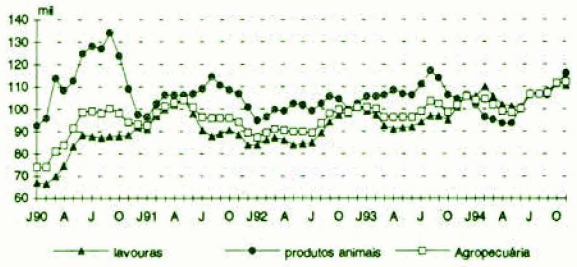
Brasil — preços recebidos pelos agricultores

(em R$ de novembro de 1994) médias anuais

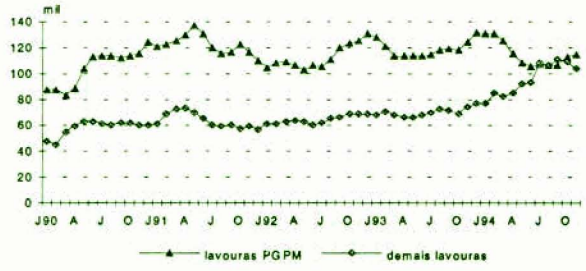
Produto	Unidade	1990	1991	1992	1993	1994
Algodão em caroço	(kg)	0,52	0,54	0,48	0,53	0,50
Amendoim em casca	(kg)	0,45	0,53	0,37	0,47	0,38
Arroz em casca	(kg)	0,27	0,34	0,25	0,25	0,22
Banana	(dúzia)	0,36	0,36	0,26	0,28	0,31
Batata-inglesa	(kg)	0,41	0,44	0,28	0,31	0,44
Cacau	(15kg)	17,48	19,81	19,62	17,34	16,99
Café em coco	(kg)	0,70	0,66	0,57	0,72	1,14
Cana-de-açúcar	(t)	15,20	16,24	16,86	15,06	14,34
Cebola	(kg)	0,71	0,42	0,44	0,45	0,31
Feijão	(kg)	0,81	0,80	0,62	0,78	0,89
Fumo em folha	(kg)	1,79	1,86	2,58	2,31	1,83
Juta	(kg)	0,37	0,36	0,35	0,20	0,22
Laranja	(cento)	3,73	2,87	2,82	2,23	2,70
Malva	(kg)	0,35	0,35	0,32	0,20	0,20
Mamona	(kg)	0,26	0,21	0,23	0,26	0,24
Mandioca (raiz)	(t)	54,02	64,70	73,14	72,57	47,09
Milho	(kg)	0,18	0,19	0,17	0,18	0,14
Pimenta-do-reino	(kg)	1,25	1,03	0,85	0,92	1,30
Sisal	(kg)	0,19	0,19	0,17	0,18	0,20
Soja	(kg)	0,22	0,27	0,28	0,27	0,22
Tomate	(kg)	0,49	0,42	0,39	0,37	0,42
Trigo (grão)	(kg)	0,17	0,18	0,21	0,19	0,14
Uva	(kg)	0,34	0,29	0,25	0,21	0,12
Bezerro (até 1 ano)	(cabeça)	172,41	152,73	139,19	150,01	154,83
Boi gordo p/ corte	(15kg)	35,13	32,38	30,89	32,74	28,76
Boi magro	(cabeça)	322,90	279,16	259,94	272,50	272,99
Frango/galinha corte	(kg)	1,52	1,30	1,14	1,15	0,99
Lã	(kg)	31,41	18,55	29,37	24,40	25,58
Leite	(kg)	0,36	0,33	0,31	0,33	0,26
Mel de abelha	(kg)	3,53	4,14	2,67	2,77	2,83
Ovos	(kg)	0,94	0,82	0,80	0,90	0,77
Suíno para corte	(15kg)	21,00	20,09	17,40	19,45	15,93
Vaca leiteira comum	(cabeça)	519,00	426,47	364,04	387,54	416,32
Vaca leiteira de raça	(cabeça)	845,82	682,08	583,75	622,99	680,46

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

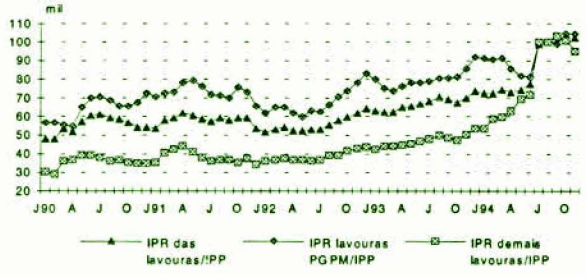
Brasil — preços recebidos
Evolução dos índices corrigidos



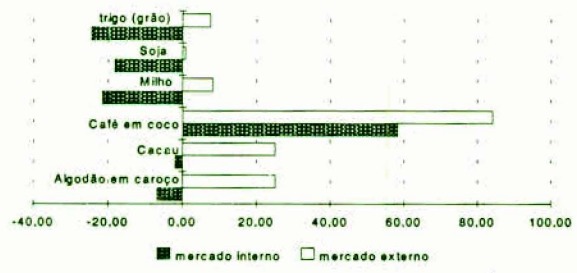
Brasil — preços recebidos
Evolução dos índices corrigidos



Brasil — relação de trocas (IPR/IPP)
Evolução dos índices corrigidos



Preços no nível do agricultor



Agregando-se os produtos agrícolas em três grandes grupos — lavouras amparadas pela política de garantia de preços mínimos (PGPM), outras lavouras e produtos de origem animal—, verifica-se que boa parte do desempenho do IPR pode ser explicado, em 1994, pelos preços das demais lavouras e, dentro deste conjunto, pelos do café. Ainda do ponto de vista dos grandes conjuntos, observa-se que os produtos de origem animal variaram, em boa parte do ano, bem menos do que os produtos de origem vegetal, invertendo uma tendência tradicional.

A agricultura brasileira foi submetida, nos últimos anos, a uma prova de fogo que parece ter mostrado, mais uma vez, que o setor é um dos mais dinâmicos e adaptáveis da economia.

No caso das lavouras atendidas pela política de garantia de preços mínimos, o desempenho dos preços foi afetado em parte pela própria política agrícola, uma vez que o governo não alterou os preços fixados para a safra 1993/94. Mas o próprio mercado também exerceu pressão de baixa: de um lado, a própria expansão da safra determinou a contenção dos preços; por outro lado, as importações, aumentando a oferta ao mercado interno, influíram na baixa das cotações, mesmo quando os preços externos se mantinham firmes. Este foi, por exemplo, o caso do algodão e do arroz.

Outro aspecto a considerar é o da evolução dos preços ao longo do ano, que em certos casos registrou diferenças significativas. O caso mais marcante, no conjunto ora enfocado, é, obviamente, o do feijão. Nos primeiros meses do ano, sob o impacto da quebra da safra de Irecê, os preços da leguminosa atingiram um dos valores mais elevados da década. A seguir, à medida que se verificava que a magnitude da segunda safra e da produção nordestina seria suficiente para garantir o abastecimento, os preços recuaram para o nível mais baixo dos últimos dois anos.

Ainda dentro do grupo de produtos amparados pela PGPM, cabe mencionar o desempenho do milho e da soja.[4] Ambas as lavouras registraram recordes de produção e seus preços no mercado interno declinaram, apesar de, no mercado mundial, suas cotações terem-se mantido durante boa parte do ano acima das médias dos anos anteriores. No caso da soja constata-se que os preços declinaram mais acentuadamente a par-

[4] A soja, em 1994, não contou com preço mínimo, mas apenas com valor de financiamento, ficando portanto excluída da possiblidade de realização de AGF. Para a próxima safra, a situação foi revertida.

tir do segundo semestre, quando ficou clara a recuperação da safra norte-americana. O declínio das cotações do milho, por outro lado, foi contínuo entre janeiro e setembro, revertendo ligeiramente nos meses seguintes. Embora esta situação não tenha favorecido os produtores do cereal, ela foi importante para que a avicultura pudesse se expandir de forma sustentada, apesar do declínio dos preços das aves.

Quanto à mandioca, a expansão de 11% na produção de 1994 levou os preços recebidos ao nível mais baixo dos anos 90.

A relação de trocas relativa a este conjunto de produtos foi bem menos favorável do que para os demais. Além disso, na medida em que para alguns produtos, notadamente a mandioca, o milho e o feijão, ainda há um grande número de produtores que utilizam baixa tecnologia, a conjuntura não favoreceu uma mudança do *status quo*.

O conjunto das demais lavouras teve, no agregado, um desempenho bem mais favorável. Os produtos que o compõem são bastante diversos, uma vez que este abrange tanto produtos exportáveis, como o cacau, o café e o fumo, quanto alimentos básicos como batata e cebola. Dos produtos destinados ao mercado externo destaca-se a recuperação dos preços do café, que teve início no fim de 1993, com o plano de retenção levado a efeito pelos países produtores, e atingiu seu auge após as geadas de julho de 1994.

A relação de trocas foi bastante favorável ao agricultor, permitindo que este retomasse o uso da tecnologia.

Já no caso do cacau, os produtores brasileiros não se beneficiaram da recuperação dos preços externos, o que, junto com os problemas decorrentes da vassoura-de-bruxa, tem contribuído para o agravamento da situação de decadência da lavoura.

O fumo foi outra das lavouras cujos preços declinaram em 1994. Além da retração das cotações externas, medidas protecionistas nos EUA, que limitaram as compras externas a 25% do consumo, e mudanças nos critérios de classificação da folha por parte da indústria concorreram para tanto.

Com relação aos produtos voltados para o abastecimento interno, os preços da batata-inglesa e do tomate se recuperaram em 1994, enquanto os da cebola atingiram o menor valor da década de 90. Ainda assim, ao longo do ano, a evolução dos preços dos três produtos foi bastante diferenciada, em função das respectivas sazonalidades.

As lavouras de milho e soja registraram declínio dos preços no mercado interno, mas no mercado mundial suas cotações se mantiveram acima da média dos anos anteriores.

Na medida em que a maior parte dos produtos que compõem o agregado demais lavouras usam intensivamente os chamados insumos modernos — notadamente fertilizantes e agrotóxicos —, a relação de trocas se mostrou bastante favorável, pois, dentre os itens que formam o IPP (índice de preços pagos pelos agricultores), foram justamente esses os que registraram queda de preço mais acentuada.

Comportamento individual dos preços

Algumas observações quanto ao comportamento individual dos preços dos produtos que compõem o IPR são interessantes.

No segmento das lavouras, que, como mencionado anteriormente, foi decomposto em dois subconjuntos, o das lavouras amparadas pela PGPM e o das demais lavouras, encontram-se produtos que podem ser considerados *tradable* e *nontradable*, isto é, produtos que são afetados pelo mercado externo (seja por meio de importações ou de exportações) e produtos que não sofrem impactos do mercado mundial.

Contudo, não parece que seja esse o fator preponderante da diferença de desempenho dos preços dos dois subconjuntos. Assim, verifica-se que preços de *tradables* podem ter um desempenho no mercado interno diferente daquele registrado no mercado externo e que no caso de *nontradables* nem sempre os preços espelham o resultado da safra. As safras da batata-inglesa, da cebola e do tomate, por exemplo, foram abundantes, entretanto só os preços médios da cebola caíram. Em outras palavras, é necessário fazer um estudo mais profundo das condições do mercado para entender as circunstâncias que determinam os preços dos produtos agrícolas.

Finalmente, quanto aos produtos de origem animal, verifica-se que, no ano de 1994, o preço médio do boi gordo para corte atingiu o menor valor da década, o do boi magro se manteve praticamente igual ao do ano anterior mas o do bezerro teve trajetória ascendente pelo terceiro ano consecutivo. O preço do leite foi, na média anual, o mais baixo dos últimos anos. Os preços das aves e dos ovos também registraram declínio, mas a atividade foi favorecida pela retração dos preços do milho.

Os custos financeiros da TR no crédito agrícola (safra 93/94)

ANGELO BRESSAN FILHO*

Um ponto tem surgido com insistência na discussão dos problemas que afetam a agricultura brasileira refere-se à cobrança da TR (taxa referencial) nos financiamentos agrícolas, passando a imagem de que este fator de atualização monetária representa um ônus insuportável para os mutuários do sistema de crédito rural.

O próposito deste estudo é avaliar o comportamento da TR em seu papel de indexador dos empréstimos agrícolas de custeio contratados para o plantio da safra 1993/94 e estabelecer se ele teve alguma influência direta no valor da dívida dos agricultores no momento de sua liquidação e se, de fato, tem alguma responsabilidade no elevado nível de endividamento apresentado pelo setor agrícola.

A forma de identificar tais efeitos está em comparar as taxas mensais de inflação indicadas pela TR com o comportamento efetivo do aumento do nível geral de preços, medido por um índice de preços específico. A constatação de diferença em qualquer direção indica se a TR tem sido, ou não, um indexador neutro.

Em face da mudança da moeda em julho de 1994 e da dificuldade metodológica de operar o encadeamento estatístico dos índices de preços, nossa tarefa de comparar o comportamento dos indexadores foi feita em duas etapas, separando um período que corresponde, *grosso modo*, à fase da produção e outro que corresponde à fase da comercialização.

Para o período que se inicia com a contratação do empréstimo, por ocasião do plantio da safra, até 30 de junho de 1994, o comportamento da TR foi cotejado com a unidade real de valor (URV), que representa uma média de três índices de preços (IPC-Fipe, IPCA-IBGE e IGPM-FGV) e, portanto, é um referencial adequado de comparação. É preciso mencionar que, neste período, as taxas mensais de inflação estavam muito elevadas e tendiam a mascarar as eventuais diferenças entre os índices. Os resultados encontrados estão descritos mais adiante e indicam um custo extraordinário de, aproximadamente, 7% sobre os financiamentos.

Para o período que se inicia em 1º de julho, quando o novo padrão monetário impôs um processo de estabilização de preços, o comportamento da TR foi comparado com os preços de mercado dos produtos escolhidos para análise e, conforme será mostrado, se alguns produtos estão conseguindo valorizar-se mais que a TR, outros têm tido uma perda crescente de valor desde a introdução da nova moeda.

A abrangência desse estudo limita-se ao exame dos efeitos sobre os financiamentos das cinco principais lavouras temporárias que compõem a safra de verão na temporada 1993/94, sendo necessário observar que os efeitos que forem encontrados para o crédito de custeio e comercialização valem também para o investimento e os produtos que não têm acesso ao EGF/SOV (como as sementes), pois todas as modalidades de empréstimos são atualizadas pelo mesmo indexador.

A natureza do problema

Antes de passarmos ao tratamento dos dados estatísticos encontrados, é necessário fazer alguns comentários sobre a relevância desse assunto.

O primeiro ponto a considerar é que o setor agrícola é um usuário tradicional de capital de giro (para custeio da produção e comercialização) oriundo de operações bancárias. Essa necessidade é uma decorrência das condições naturais de funcionamento daquela atividade, que impõe um longo ciclo financeiro na produção e requer, no processo produtivo, uma proporção relativamente grande de capital de giro em relação ao valor bruto da produção. Por sua vez, o mercado de capitais no Brasil apresenta sérias deficiências, operando com um segmento livre muito estreito, com predominância de inversões de curtíssimo prazo e taxas de juros reais muito elevadas.

Nessas condições, a forma de garantir um fluxo regular de financiamentos agrícolas de curto prazo foi o estabelecimento de instrumentos oficiais específicos e a destinação compulsória de recursos financeiros para o segmento rural. As normas em vigor determinam também os encargos financeiros que gravam os empréstimos, incluindo um índice de atualização monetária e uma taxa de juro real preestabelecida. Ao mesmo tempo, estipulam que haja um vínculo direto entre os custos financeiros da utilização dos recursos com a remuneração dos poupadores, que são as fontes básicas dos financiamentos. Para o período em análise o índice de atualização foi a TR diária, incidindo também uma

* Técnico da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

taxa de juro real de 6 a 12,5% ao ano, dependendo da classificação do tomador.

Ocorre que a TR, utilizada como o indicador do nível geral da inflação, não é um índice de preço convencional, mas tão-somente um indicador da expectativa inflacionária projetada diariamente pelo mercado financeiro. Por esse motivo, não existe uma coincidência necessária entre a inflação prognosticada pela TR e aquela medida pelo comportamento observado dos preços, podendo ocorrer um descolamento entre ambos.

Como conseqüência, qualquer diferença entre a TR e a inflação corrente significará, automaticamente, um prêmio e um ônus simultâneos para tomadores e poupadores. Sempre que um dos lados perder o outro estará ganhando, havendo uma transferência direta desse prêmio entre os agentes participantes. Assim, para ser neutra, a TR deve apresentar uma variação semelhante à inflação.

Os resultados do levantamento estatístico

Primeira etapa: empréstimos para custeio — Em termos dos resultados encontrados para a 1ª etapa do levantamento, que se refere ao período da produção, as tabelas adiante apresentam um resumo do comportamento da variação acumulada da TR relativamente à variação da URV para as cinco principais lavouras da safra de verão.

Como pode ser observado na tabela 1, existe uma diferença sistemática no comportamento dos dois índices, sendo que a TR teve uma variação de, em média, 7,07% acima da variação da URV, ou seja, as médias de correção de ativos financeiros têm ficado acima da inflação efetivamente observada. Isto significa que a atual política monetária, ao criar um mecanismo de correção que premia os poupadores, está impondo um custo financeiro extraordinário aos tomadores de crédito em geral e, em especial, aos agricultores.

Na tabela 2 estas mesmas taxas estão projetadas para um período de 12 meses, de modo a facilitar a comparação desses custos com as taxas praticadas por outros setores da economia.

As tabelas 3 e 4 adicionam ao cálculo o juro real pactuado sobre os empréstimos, revelando o verdadeiro custo financeiro do crédito agrícola de custeio que vigorou para a safra de verão da temporada 1993/94.

Segunda etapa: crédito para comercialização — Relativamente à segunda parte do trabalho, que é examinar o comportamento da TR a partir da criação do real, existe, como já mencionado, uma dificuldade metodológica adicional, pois não é mais possível comparar a TR com qualquer índice de preços. Esse fato é uma de-

Tabela 1 — Percentual a maior da correção das dívidas do custeio agrícola
TR *versus* URV

Período da correção	Algodão	Arroz irrigado	Arroz sequeiro	Milho	Soja
Set. 93 a 30 jun. 94	6,99	7,20	7,46	7,30	7,72
Out. 93 a 30 jun. 94	6,55	6,75	6,91	9,79	7,10
Média geral	6,77	6,98	7,19	7,05	7,41

Elaboração: Conab/Dipla.
Nota: A média aritmética de todos os casos amostrados é 7,07%.

Tabela 2 — Percentual a maior da correção das dívidas do custeio agrícola
TR *versus* URV — taxas anualizadas

Período da correção	Algodão	Arroz irrigado	Arroz sequeiro	Milho	Soja
Set. 93 a 30 jun. 94	11,18	10,19	10,37	10,80	10,07
Out. 93 a 30 jun. 94	12,13	10,87	10,91	11,48	10,43
Média geral	11,65	10,53	10,64	11,14	10,25

Elaboração: Conab/Dipla.
Nota: A média aritmética de todos os casos amostrados é 10,84%.

Tabela 3 — Custo financeiro dos empréstimos de custeio da safra de verão 1993/94
(%)

Produtos	Época da contratação					
	Setembro 93			Outubro 93		
	Diferença da TR	Juro real	Total	Diferença da TR	Juro real	Total
Algodão	6,99	6,26	13,69	6,55	5,42	12,23
Arroz irrigado	7,20	7,07	14,78	6,75	6,22	13,39
Arroz sequeiro	7,46	7,20	15,19	6,91	6,35	13,70
Milho	7,30	6,77	14,57	6,79	5,93	13,12
Soja	7,72	7,67	15,98	7,10	6,81	14,40

Elaboração: Conab/Dipla.
Notas: O juro real médio para todas as classes de produtores foi estimado em 10%. O custo financeiro médio para os casos amostrados é 14,10%.

Tabela 4 — Custo financeiro dos empréstimos de custeio da safra de verão 1993/94
Taxa anualizada (%)

Produtos	Época da contratação					
	Setembro 93			Outubro 93		
	Diferença da TR	Juro real	Total	Diferença da TR	Juro real	Total
Algodão	11,18	10,00	22,30	12,13	10,00	23,34
Arroz irrigado	10,19	10,00	21,21	10,87	10,00	21,95
Arroz sequeiro	10,37	10,00	21,40	10,91	10,00	22,00
Milho	10,80	10,00	21,88	11,48	10,00	22,63
Soja	10,07	10,00	21,08	10,43	10,00	21,47

Elaboração: Conab/Dipla.
Notas: O juro real médio para todas as classes de produtores foi estimado em 10%. O custo financeiro médio para os casos amostrados é 21,93%.

corrência das dificuldades técnicas de se fazer o encadeamento do comportamento dos preços na transição de uma economia com altos índices de inflação para outra, com preços estáveis e uma nova moeda.

Todavia, esta dificuldade não inviabiliza a continuação da análise, pois o período que se inicia em 1º de julho coincide, *grosso modo*, com o fim da fase da colheita e o início da entressafra. Por isso, uma maneira alternativa de dimensionar o efeito da TR sobre os financiamentos é cotejar a variação desse índice com o comportamento dos preços praticados pelo mercado. Isso permite verificar se os preços dos produtos estão tendo aumentos proporcionais ao custo da TR — que continua sendo incorporada aos débitos dos produtores que em vez de liquidar o financiamento tenham preferido transformá-lo num empréstimo para comercialização.

As tabelas 5 e 6 mostram o comportamento mensal acumulado dos preços e das taxas de variação dos produtos em causa. Para facilitar os cálculos, todos os valores, tanto dos preços como da TR, estão considerados no último dia de cada mês.

Nas tabelas 10 e 11 aparece o resultado líquido combinado da variação acumulada dos preços a cada final de mês, descontados a variação da TR e o juro real incidente sobre as dívidas do custeio dos produtores. As taxas mostradas nessas tabelas indicam se os aumentos dos preços de comercialização desses produtos fo-

Tabela 5 — Preços recebidos pelos produtores
(R$/unidade)

Média do mês	Algodão caroço 15kg	Arroz		Milho		Soja	
		Irrigado 50kg	Sequeiro 60kg	GO 60kg	PR 60kg	RS 60kg	PR 60kg
Jun. 94	6,22	10,57	8,13	5,37	5,94	12,55	12,05
Jul. 94	6,04	10,06	8,31	6,03	6,37	10,31	10,50
Ago. 94	6,14	10,42	9,17	5,85	6,21	10,64	10,79
Set. 94	6,18	11,53	9,53	6,08	6,31	10,75	10,90
Out. 94	6,15	11,50	10,00	6,75	7,10	10,49	10,47

Fonte: Conab/Dipla.

Tabela 6 — Preços recebidos pelos produtores
Índice (jun. = 100)

Média do mês	Algodão caroço 15kg	Arroz		Milho		Soja	
		Irrigado 50kg	Sequeiro 60kg	GO 60kg	PR 60kg	RS 60kg	PR 60kg
Jun. 94	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Jul. 94	97,0	95,2	102,3	112,2	107,2	82,2	87,2
Ago. 94	98,6	98,5	112,8	109,0	104,4	84,8	89,5
Set. 94	99,3	109,0	117,2	113,3	106,2	85,7	90,5
Out. 94	98,8	108,8	123,1	125,7	119,5	83,6	86,9

Fonte: Conab/Dipla.

Tabela 7 — Preços recebidos pelos produtores
Taxa de variação mensal (%)

Média do mês	Algodão caroço 15kg	Arroz		Milho		Soja	
		Irrigado 50kg	Sequeiro 60kg	GO 60kg	PR 60kg	RS 60kg	PR 60kg
Jul. 94	(2,97)	(4,84)	2,29	12,24	7,21	(17,84)	(12,81)
Ago. 94	1,66	3,55	10,32	(2,90)	(2,58)	3,23	2,70
Set. 94	0,69	10,60	3,87	3,93	1,68	1,01	1,08
Out. 94	(0,53)	(0,22)	4,99	11,02	12,48	(2,40)	(3,97)

Fonte: Conab/Dipla.

Tabela 8 — Preços recebidos pelos produtores
Variação acumulada (%)

Média do mês	Algodão caroço 15kg	Arroz		Milho		Soja	
		Irrigado 50kg	Sequeiro 60kg	GO 60kg	PR 60kg	RS 60kg	PR 60kg
Jul. 94	(2,97)	(4,84)	2,29	12,24	7,21	(17,84)	(12,81)
Ago. 94	(1,36)	(1,46)	12,85	8,98	4,45	(15,19)	(10,81)
Set. 94	(0,68)	8,99	17,22	13,26	6,20	(14,33)	(9,49)
Out. 94	(1,20)	8,75	23,06	25,74	19,45	(16,38)	(13,08)

Fonte: Conab/Dipla.

Tabela 9 — Comportamento da TR e do juro real

Taxa mensal e acumulada

Mês de referência	TR		TR mais juro real	
	(% mês)	(% acumulado)	(% mês)	(% acumulado)
Jul. 94	5,026	5,026	5,86	5,86
Ago. 94	2,447	7,596	3,26	9,319
Set. 94	2,560	10,243	3,28	12,901
Out. 94	2,419	12,910	3,24	16,554

Fonte: Conab/Dipla.

Tabela 10 — Variação média dos preços dos produtos com desconto da TR

Taxa geométrica (%)

Período	Algodão caroço 15kg	Arroz		Milho			Soja
		Irrigado 50kg	Sequeiro 60kg	GO 60kg	PR 60kg	RS 60kg	PR 60kg
1 jul. a 31 jul.	(7,61)	(9,40)	(2,60)	6,87	2,08	(21,77)	(16,98)
1 jul. a 31 ago.	(8,33)	(8,42)	4,88	1,28	(2,93)	(21,17)	(16,78)
1 jul. a 30 set.	(9,91)	(1,14)	6,32	2,74	(3,66)	(22,29)	(17,90)
1 jul. a 31 out.	(12,50)	(3,68)	8,99	11,37	5,80	(25,94)	(23,02)

Fonte: Conab/Dipla.
Nota: Refere-se à variação acumulada dos preços dos produtos em referência, no período indicado, descontada a variação da TR no mesmo período.

Tabela 11 — Variação média dos preços dos produtos com desconto da TR e do juro real

Taxa geométrica (%)

Período	Algodão caroço 15kg	Arroz		Milho			Soja
		Irrigado 50kg	Sequeiro 60kg	GO 60kg	PR 60kg	RS 60kg	PR 60kg
1 jul. a 31 jul.	(8,34)	(10,11)	(3,37)	6,02	1,28	(22,39)	(17,64)
1 jul. a 31 ago.	(9,77)	(9,86)	3,23	(0,31)	(4,46)	(22,42)	(18,09)
1 jul. a 30 set.	(12,03)	(3,47)	3,32	0,32	(5,93)	(24,12)	(19,83)
1 jul. a 31 out.	(15,23)	(6,70)	5,58	7,88	2,49	(28,26)	(25,42)

Fonte: Conab/Dipia.
Notas: Refere-se à variação acumulada dos preços dos produtos em referência, no período indicado, descontada a variação da TR e o juro real no mesmo período. O custo mensal da taxa de juro real é de 0,797%.

ram suficientes para cobrir os custos financeiros impostos pela TR e pela taxa de juro real.

Como se observa, na posição de 31 de outubro de 1994, o arroz de sequeiro e o milho tiveram um aumento de preço superior ao custo financeiro dos empréstimos, porém o algodão, o arroz irrigado e a soja acumulam pesadas perdas neste confronto. Em suma, para esses três produtos, se a situação já era desfavorável no período de altas taxas de inflação, tornou-se muito pior a partir da estabilização econômica em julho de 1994.

Os efeitos sobre os agricultores

A questão que surge como conseqüência desses cálculos é saber sobre quem está recaindo a conta dessa política. Na verdade, os elevados custos financeiros da política não afetam da mesma maneira todos os produtores. Para permitir um melhor entendimento do assunto é necessário examinar tais efeitos sobre os diversos grupos de agricultores.

Tomadores de crédito bancário — Entre os agricultores que financiam sua atividade por meio do sistema de crédito rural, o impacto desse custo financeiro extraordinário ocasionado pela TR teve diferentes efeitos, dependendo de como ocorreu (ou venha a ocorrer) o processo de comercialização.

1. Produtores que liquidaram o empréstimo e comercializaram sua produção sem a interveniência da política oficial. Para esse grupo de produtores, todos os custos financeiros acabaram absorvidos em suas contas e o custo extraordinário derivado da TR representa um tributo direto incidindo sobre sua renda.

2. Produtores que utilizam os instrumentos oficiais de preços de garantia e vendem o produto financiado para o programa oficial. Esta classe de produtor, de modo geral, não tem uma perda direta com a TR, pois o custo financeiro dos empréstimos é integralmente repassado ao governo federal no momento da liquidação da dívida. O mutuário recebe o preço mínimo de acordo com a tabela oficial.

Haveria uma perda para essa classe de produtores se a necessidade de recorrer à política de garantia oficial tivesse sido causada exatamente pelo alto custo da TR. Ou seja, se os custos financeiros tivessem sido normais, os preços de mercado poderiam ter sido uma opção melhor que os preços oficiais e, portanto, teriam proporcionado um resultado melhor para os mutuários.

Produtores que não utilizaram crédito institucional — Os agricultores que operacionalizaram sua lavoura sem mobilizar recursos do sistema de crédito rural também precisam ser separados em grupos distintos:

1. Produtores que viabilizaram sua atividade mediante fonte não-institucional no mercado doméstico. As informações disponíveis indicam que os custos reais dos financiamentos privados foram diretamente influenciados pelo alto custo dos financiamentos institucionais, impondo a estes produtores perdas semelhantes às do grupo de agricultores que recorreram ao crédito institucional, ou maiores que as deles.

O custo do capital de giro da agricultura é insuportável para um setor que não consegue influenciar a formação de seus preços e sofre a concorrência (nem sempre leal) do mercado internacional.

2. Produtores que autofinanciaram sua produção. Para esses produtores não existe o ônus direto ocasionado pela TR. Pode, porém, existir um custo indireto na medida em que o capital de giro próprio aplicado no processo produtivo deixou de obter as elevadas remunerações que o mercado financeiro patrocinou aos poupadores. Obviamente, esta perda somente existiria nos casos onde a taxa de retorno obtida pelos produtores em sua atividade normal tivesse sido menor que as taxas oferecidas pelas aplicações financeiras.

3. Produtores que recorreram ao crédito institucional apenas na fase de comercialização. Para esse grupo de agricultores, os custos financeiros assumidos dependem da fonte de recursos para a fase da produção, que pode ter sido própria ou de terceiros. Somente ao assumir o empréstimo para comercialização (EGF) no período pós-colheita passam a arcar com o ônus imposto pela TR.

Convém observar que, para os grupos de produtores mencionados em 1, 2 e 3 deste último item, a política oficial de garantia de preços não prevê qualquer mecanismo de compensação dos custos extraordinários nos quais possam ter incorrido no período da produção, pois os preços mínimos básicos oferecidos não incorporam tais despesas.

4. Produtores que acessaram algum tipo de crédito externo. Para o grupo que contratou financiamento internacional e que tenha liquidado a dívida no momento da comercialização de sua safra, os custos domésticos do capital de giro são completamente indiferentes, não afetando seus resultados pois seus custos estão vinculados à taxa de juros vigente no mercado internacional. Para aqueles que venderam a produção antes do vencimento da dívida contratada foi possível realizar ganhos na aplicação desses saldos no mercado de capitais nacional.

Comentários acerca dos resultados

A TR, no período de vigência dos financiamentos de custeio, não foi um indexador neutro. De fato, ela impôs, até 30 de junho de 1994, um custo extraordinário da ordem de 7,1% sobre os financiamentos. Como o volume de crédito de custeio liberado para a safra, de acordo com os dados do Banco Central, atingiu o montante de R$3.470 milhões, o custo adicional imposto pela TR somou, aproximadamente, R$243 milhões.

Nos quatro meses seguintes, que cobrem o período de comercialização de julho a outubro, os custos financeiros acumulados somam 16,52%, sendo que 12,91% correspondem à TR e 3,23% às taxas de juro real.

A evidência mais contundente das dificuldades está no elevado nível de endividamento e de inadimplência dos tomadores de empréstimos agrícolas. Esta última, segundo dados do Banco do Brasil, atinge 45 mil contratos e soma aproximadamente R$2 bilhões.

As taxas anualizadas dos custos dos empréstimos de custeio no período pré-real situaram-se em 21,93%. Para o período recente, pós-real, os custos financeiros anualizados atingem 58,20%. Esses níveis de custo de capital de giro constituem claramente uma taxa insuportável para um setor que não consegue influenciar a formação de seus preços de comércio e sofre a concorrência aberta (nem sempre leal) do mercado internacional.

Esses elevados custos financeiros têm reflexo direto no comportamento dos preços pagos pelos consumidores. Isto porque a TR usada para corrigir os débitos dos contratos também era utilizada, até junho de 1994, para fazer a atualização monetária dos preços mínimos de garantia. Assim, os preços mínimos, inflados por um indicador superdimensionado da inflação corrente, terminam por criar uma pressão altista sobre os preços de mercado dos produtos, cuja comercialização é influenciada pelo nível do preço oficial.

O atual modelo de política é fortemente discriminatório, pois a proteção da política de preços mínimos contra os excessos da TR não ampara as classes de agricultores sem acesso ao crédito de custeio institucional.

A forma atual de administrar o crédito cria um componente adicional de incerteza no relacionamento dos produtores com os agentes financeiros, pois, ao distorcer as relações de comércio, aumenta o risco das operações de empréstimo.

Essa forma de administrar os custos da política monetária cria várias categorias de agentes econômicos que perdem, pois têm que arcar com uma parcela dos gastos extraordinários:

a) os produtores que não conseguem acessar, ou não se interessam em usar o crédito de custeio e os que, mesmo usando, vendem seu produto no mercado;

b) os consumidores, que acabam pagando preços maiores do que o fariam em condições normais;

c) os contribuintes, que precisam arcar com os gastos do Tesouro Nacional na subvenção destinada a cobrir a diferença entre os custos das mercadorias que passam à política de estoques públicos e seu preço de venda.

Observações finais

A atual política de correção das dívidas vinculadas ao crédito rural tem imposto aos tomadores um custo extraordinário bastante pesado. Se levarmos em conta as dificuldades na comercialização da maioria dos produtos, ocasionadas pela abertura desmesurada ao mercado externo e pela relativa ineficácia da ação dos instrumentos de garantia de preços oficiais, podemos concluir que a atividade agrícola passa por um estágio de alto risco e baixas taxas de remuneração ao seu investimento produtivo.

A evidência mais contundente destas dificuldades está no elevado nível de endividamento e de inadimplência dos tomadores de empréstimos agrícolas, a qual, segundo dados do Banco do Brasil, atinge 45 mil contratos e soma aproximadamente R$2 bilhões.

Esta situação está atingindo dimensões insuportáveis e tende a criar um processo de insolvência coletiva com graves conseqüências sobre a organização da produção. Mais ainda, o agravamento dessas dificuldades está ocorrendo às vésperas de uma provável retomada de um processo de desenvolvimento sustentado da economia brasileira que, para se viabilizar, necessitará de um desempenho dos setores de base em harmonia com as demandas globais da sociedade. Não devemos esperar que agricultores insolventes e descapitalizados sejam os melhores agentes do progresso.

Carnes: um negócio cada vez mais sofisticado

No mercado norte-americano de carnes, ganha aquele que dá mais atenção às necessidades dos consumidores.

Definitivamente, a produção de carnes tornou-se um negócio sofisticado nos países desenvolvidos. O produto final deve ser de alta qualidade, apresentar baixo teor de gordura, ter aparência uniforme, ser oriundo de uma criação de animais ecologicamente correta e, claro, ser rentável tanto para produtores como para consumidores.

Qualidade e preço, eis o binômio-chave neste negócio. Na ponta do varejo, o consumidor deseja adquirir produto que o satisfaça em ambos os aspectos e que também atenda a necessidades paralelas, tais como o tipo preferido, a conveniência na preparação e a quantidade adequada ao número de comensais.

Já do lado dos produtores, se permanece a preocupação quanto ao lucro, hoje em dia a necessidade de suprir as demandas específicas dos consumidores levou os criadores de animais e transformadores das carnes a terem um compromisso com seu público-alvo.

Num ambiente altamente competitivo, as três variedades de carnes mais importantes (bovina, suína e avícola) vêm tendo que disputar palmo a palmo as preferências dos consumidores, numa conjuntura internacional de queda do poder aquisitivo. Ou são alijados os concorrentes, ou se perde a parcela de mercado, cuja reconquista pode significar o dispêndio de elevadas cifras num profundo trabalho de *marketing* com este objetivo.

Estes conceitos vêm, a cada dia, ganhando novos espaços nas agendas tanto de criadores de animais como de transformadores das carnes nos EUA, país onde os mercados agropecuários são altamente desenvolvidos. De forma geral, a preocupação quanto ao que o futuro reserva aos produtores e/ou transformadores renova-se cada vez que um concorrente encontra novas formas de afagar o consumidor, atendendo-o em suas necessidades específicas.

A avicultura soube adequar-se ao mercado consumidor

Neste caso, o segmento de maior sucesso tem sido a avicultura de corte. Afinal, a carne de aves dispõe de alguns trunfos imbatíveis, tais como a fama de ser produto salutar, ter baixo custo de produção devido aos avanços genéticos e dispor de ciclo de produção curto, que lhe faculta uma mobilidade fundamental para se adequar às oscilações do mercado consumidor.

Segundo os números do USDA relativos ao consumo *per capita* das três carnes mais importantes nos EUA (ver tabela), para 1995, o consumo de carne avícola deverá ser 100% maior do que o de 1960 (35,5%), enquanto a ingestão de carne bovina está prevista em nível 7,5% acima do patamar de 1960, e a de carne de porco, em 5,9% a mais no comparativo.

A situação da carne bovina é a mais dramática dentre as de carnes alternativas à avícola. Isto porque, enquanto a ingestão *per capita* de carne suína entre 1960 e 1995 pouco terá oscilado, a de carne bovina cresceu fortemente até meados da década de 70, caindo depois, até retornar a patamares próximos aos de 1960. O que faz concluir que a expansão da demanda de carne de aves deu-se à custa da carne bovina.

Surge, de imediato, a pergunta: que medidas estão sendo tomadas por bovinocultores e suinocultores norte-americanos para enfrentar esta concorrência?

A resposta deveria residir, simplesmente, na cópia das estratégias de *marketing* adotadas com sucesso pela avicultura, e que visam ao objetivo comum de atender às necessidades dos consumidores. Em outras palavras, trata-se de oferecer produtos de qualidade superior a preços competitivos, os quais não precisam, obrigatoriamente, ser decrescentes. Isto porque, se os consumidores de carne estão atentos ao preço, eles não abrem mão de outros atributos importantes, tais como qualidade perceptível, baixo teor de gordura e de colesterol e conveniência de preparo.

A carne de aves dispõe de alguns trunfos imbatíveis: a fama de ser produto salutar, o baixo custo de produção e o ciclo de produção curto, que lhe dá mobilidade ante as oscilações do mercado.

No entanto, observadores desses mercados têm notado que tanto a bovinocultura como a suinocultura norte-americanas têm sido inexplicavelmente lentas no processo de revide, deixando que se acumule a distância em relação à carne avícola. Não seria por outro motivo que o *market share* da carne bovina sobre o total do consumo de carnes declinou 34% desde 1976, ao mesmo tempo que o seu preço de varejo aumentou 100% no período (contra 30% no caso do preço do frango). Assim, embora algumas análises econômicas sobre o mercado da carne vermelha sugiram que a queda na demanda esteja se desacelerando (ou até mesmo já tenha chegado ao mais baixo patamar), outra corrente adverte que o processo de erosão pode perdurar, caso o setor não aja agressivamente.

Quais as soluções para a bovinocultura?

De acordo com estudo divulgado por especialistas em pecuária da Universidade de Michigan, há cinco aspectos que a bovinocultura norte-americana precisa

considerar para reverter a tendência declinante do consumo. São eles a demanda final da carne, o custo de produção, a sanidade dos alimentos, o bem-estar dos animais e o meio ambiente.

No caso da demanda, o desafio do complexo pecuário diz respeito à maximização dos benefícios positivos percebidos pelo consumidor e à minimização dos negativos. Em outras palavras, a chave estaria em melhorar a relação custo/benefício da carne bovina na ponta do varejo.

Aves — consumo quase triplica

Carnes bovina, suína, de aves e total — consumo *per capita* — 1960, 1970, 1980, 1990-95 — (kg/hab/ano)

Anos	Carne bovina	Carne suína	Carne de aves	Total[1]
1960	27,1	22,2	10,9	63,5
1970	36,2	22,0	15,4	75,5
1980	32,7	23,8	19,0	76,6
1990	29,0	21,2	25,6	76,7
1991	28,7	21,4	26,5	77,4
1992	28,5	22,6	27,5	79,4
1993	27,9	22,3	27,9	78,8
1994[2]	28,9	22,5	28,4	80,5
1995[2]	29,1	23,5	29,3	82,6

Fonte: USDA.
[1] Inclui carne de ovinos e de vitela.
[2] Projeções.

Expandem-se as exportações de carnes

EUA — Exportações de carne bovina, suína e de frango — 1985 a 1995 (em mil t)

Anos	Carne bovina	Carne suína	Carne de frango
1985	147,2	58,0	188,9
1986	233,7	39,0	256,4
1987	299,0	49,4	340,7
1988	308,0	88,3	345,2
1989	463,4	118,7	368,7
1990	455,7	107,8	517,8
1991	538,6	128,2	571,2
1992	600,0	184,4	674,5
1993	577,6	197,1	890,6
1994[1]	652,3	194,8	1.060,0
1995[2]	700,0	199,3	1.107,6

Fonte: Abel, Daft & Early Consultores.
[1] Estimativa.
[2] Previsão.

Neste aspecto particular, o estudo indica nove pontos que devem ser perseguidos tanto por pecuaristas como pela indústria de transformação, objetivando o aumento das vendas. São eles: aumento da maciez da carne; consistência e uniformidade da carne; redução do percentual de gordura; aumento da espessura muscular sem perda nas taxas de reprodução, tamanho dos cortes ou maciez; aumento na vida útil da carne à venda no varejo; melhorias nas embalagens; maior atenção ao atendimento das necessidades dos consumidores em matéria de conveniência e facilidade de preparo; maior difusão das instruções de preparo; e lançamento de produtos de marca com maior valor agregado.

Já no âmbito da carne suína, as avaliações mercadológicas são mais otimistas. Com um consumo dividido em 67% para a carne processada e 33% para a carne *in natura*, os EUA têm presenciado o esforço de produtores e industriais em divulgar as qualidades nutricionais do produto e combater os tabus alimentares que ainda persistem. E, para isso, muito têm ajudado os fantásticos avanços genéticos visando à diminuição do teor de gordura do produto final. Além do mais, o fato de grande parte desta carne ser comercializada e processada sob marcas específicas tem sido apontado como razão para a sua imunidade aos problemas de demanda que têm afetado a carne bovina.

Analistas norte-americanos são de opinião que a suinocultura do país está próxima de apresentar um perfil semelhante ao da avicultura, caracterizado por um desenvolvido parque industrial transformador da matéria-prima, perfeitamente integrado com a genética, a sanidade e a nutrição, e por práticas administrativas afinadas com a intenção de oferecer produtos consistentes, de alta qualidade, versáteis e de elevado valor agregado, para os mercados interno e externo.

Não é fácil atender às especificações do mercado externo

A respeito deste último ponto, o comércio exterior norte-americano da carne suína tem crescido de importância dentro do complexo cárneo. Em 1995, as vendas externas deverão representar quase o dobro do registrado em 1990 (tabela), enquanto sua relação com o total produzido deverá passar de 1,6 para 2,4%.

De fato, embora o total exportado ainda seja muito inferior ao da carne avícola, o mérito deste avanço é estar evidenciando a capacidade criativa dos empresários. Afinal, é muito mais fácil exportar a carne de aves, pelos mesmos motivos que a fizeram um sucesso dentro dos países produtores.

A evolução recente das vendas de carne suína dos EUA ao Japão retrata este esforço: de cerca de 30 mil toneladas em 1980, em 1993 o total passou para quase 80 mil.

Vários foram os fatores responsáveis pelo aumento, destacando-se a maturidade alcançada pelo complexo suinícola norte-americano. Ao passar não só a aprimorar a qualidade do produto oferecido, como também a atender aos adquirentes japoneses em seus gostos peculiares, a indústria suinícola dos EUA soube explorar o potencial deste mercado.

Satisfazer os consumidores: esta foi a filosofia por trás da decisão do Conselho Nacional de Produtores de Carne Suína dos EUA de lançar seu Programa de Garantia de Qualidade da Carne de Porco. Com cerca de 50% da proteína sendo produzida sob este padrão de qualidade, a origem norte-americana do produto passou a ser considerada atributo elogioso.

No entanto, muito mais ainda tem que ser feito, além do aprimoramento da qualidade da carne, antes de atender ao mercado asiático.

Com o lançamento do Programa de Garantia de Qualidade da Carne de Porco nos EUA, a origem norte-americana do produto passou a ser considerada atributo elogioso.

A participação da gordura talvez seja o maior complicador deste comércio, pois as tendências de ambos os mercados são diametralmente opostas.

No caso do *bacon*, os consumidores no Japão preferem-no com menor teor de gordura do que o que normalmente se extrai dos suínos criados nos EUA.

Já para a carne, enquanto a predileção dos consumidores nos EUA é pelo produto mais magro, os japoneses ainda a preferem com certo teor de gordura. Esta aparente incongruência com o caso do *bacon* se explica por ser a carne, de modo geral, produto dispendioso e ingerido em pequenas porções no país, geralmente misturada a vegetais ou outros alimentos. Por conseguinte, a exigência dos consumidores locais quanto à sua qualidade assume proporções inusitadas, dando-se grande importância ao sabor. Ocorre que, como o paladar deste alimento está associado à presença de gordura, não raro os adquirentes japoneses dão um deságio para as carcaças por eles consideradas muito magras. O que se contrapõe frontalmente à tendência global para a obtenção de carnes com o mínimo percentual possível de gordura.

Outra dificuldade encontrada pela indústria suinícola norte-americana no que tange ao mercado japonês diz respeito à cor da carne. Isto porque, segundo pesquisas mercadológicas da Universidade do Estado de Iowa, é pelo marmoreio (que define a tonalidade do produto) que os japoneses julgam a qualidade da carne. Com sua preferência recaindo sobre a carne mais escura do que aquela difundida nos EUA, isto representa um desafio extra para a suinocultura norte-americana, já que a carne mais magra tende a ser mais clara.

Por último, um empecilho adicional neste comércio reside no fato de o corte da região das costelas tradicionalmente consumido nos EUA (o chamado *spare ribs*) não ter demanda no Japão. Como se trata de produto de alto valor no mercado interno norte-americano, torna-se impraticável realizar o retalhamento dos animais abatidos de forma a atender à preferência japonesa pelo corte compreendendo apenas uma costela.

A saída encontrada pelos grandes grupos industriais japoneses transformadores da matéria-prima para tentarem contornar essas dificuldades tem sido investir diretamente na produção norte-americana. Desta forma, torna-se possível o controle da qualidade do produto em todas as etapas de transformação. Na verdade, há algum tempo os importadores japoneses vêm monitorando indicadores de qualidade da carne proveniente dos EUA, tais como cor e textura, por meio de inspetores instalados dentro das empresas norte-americanas para este fim.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

FEIJÃO

Chuvas prejudicam a colheita

A primeira safra está sendo muito prejudicada pelas chuvas que atingem as lavouras em plena fase de maturação e colheita, mas ainda não se sabe as dimensões das perdas. Em princípio, a safra é boa e deverá ofertar uma quantidade satisfatória de produto ao mercado.

A sazonalidade dos preços do feijão, que até alguns anos podia ser percebida com mais nitidez em função da maior definição dos períodos de safra, vem gradativamente se diluindo com a presença do produto no mercado de forma praticamente ininterrupta ao longo do ano. Hoje, com a afirmação das áreas irrigadas no cenário produtivo e a crescente incorporação de áreas não-tradicionais ao jogo do abastecimento, os preços tendem a descrever uma curva de flutuação onde os períodos de entressafra são menos acentuados, embo-

Números tranqüilizadores

Brasil — feijão total — quadro de suprimento — 1994/95 (em mil t)

	1993/94	1994/95
Quantidade inicial	199,5	374,5
Produção	3.099,0	3.021,0
Importação	95,0	75,0
Suprimento	3.393,5	3.470,5
Consumo	3.019,0	3.109,6
Exportação	0,0	0,0
Estoque de passagem	374,5	360,9

Fonte: Conab.

Inconstância nas margens em 1994

Brasil — feijão de cores — margens de comercialização — preços nominais (R$/kg)

Meses	Produtor	Margem (%)	Atacado	Margem (%)	Varejo
Jan.	0,53	45	0,77	31	1,01
Fev.	0,62	116	1,34	7	1,43
Mar.	1,02	57	1,60	44	2,31
Abr.	0,81	95	1,58	18	1,86
Maio	0,61	20	0,73	56	1,14
Jun.	0,44	48	0,65	35	0,88
Jul.	0,55	29	0,71	45	1,03
Ago.	0,55	13	0,62	56	0,97
Set.	0,56	32	0,74	23	0,91
Out.	0,68	37	0,93	38	1,28
Nov.	0,69	10	0,76	59	1,21
Dez.	—	—	0,61	52	0,93

Fonte: CEA/FGV, Sunab.

Margem alta para produto pouco elaborado

Brasil — feijão de cores — participação percentual do preço ao produtor no preço final — 1994

Meses	Preço ao produtor [A]	Preço no varejo [B]	Participação % de [A] em [B]
Jan.	0,53	1,01	53
Fev.	0,62	1,43	43
Mar.	1,02	2,31	44
Abr.	0,81	1,86	43
Maio	0,61	1,14	53
Jun.	0,44	0,88	50
Jul.	0,55	1,03	53
Ago.	0,55	0,97	57
Set.	0,56	0,91	61
Out.	0,68	1,28	53
Nov.	0,69	1,21	57
Dez.	—	0,93	—

Fonte: CEA/FGV, Sunab.

ra esta ainda esteja fortemente impregnada pelo caráter instável que continua a estigmatizar a produção e o mercado.

É exatamente esta instabilidade, nascida da precária condição estrutural da lavoura, que dificulta enormemente a gestão do abastecimento. Como o que determina a intenção de plantio das múltiplas safras anuais é o comportamento dos preços em cada uma delas, corre-se sempre o risco de enfrentar uma queda na produção de determinada safra decorrente de uma comercialização precedente desastrosa. Isto sem falar na forte imprevisibilidade da colheita, resultante da baixa capacidade de resistência do cultivo aos reveses ambientais, uma vez que, em sua maior parte, este é conduzido sob baixo grau tecnológico e no sistema de sequeiro.

Vejamos, por exemplo, o que se delineia este ano. A primeira safra está sendo muito prejudicada pelas chuvas que atingem as lavouras em plena fase de maturação e colheita, mas ainda não se sabe as dimensões das perdas. Em princípio, a safra é boa e deverá ofertar uma quantidade satisfatória de produto ao mercado. Há, no entanto, uma certa preocupação com o que poderá ocorrer em fevereiro/março, época em que o mercado se abastece com a produção de Irecê, cujo calendário de plantio é ligeiramente atrasado em relação aos demais estados produtores do feijão das águas. Como este ano o inverno nordestino ainda não havia começado naquela microrregião até o início de janeiro (corresponde à época das chuvas, que costuma começar no final do mês de outubro, quando tradicionalmente se planta o feijão), o agricultor de Irecê não conseguiu realizar a semeadura na época normal, o que já determina pelo menos um considerável atraso na colheita. Isto, naturalmente, na hipótese otimista de o regime pluviométrico se normalizar e permitir a instalação das lavouras, o que poderá ocorrer apenas a partir de meados de janeiro. Vale mencionar que a microrregião de Irecê planta anualmente cerca de 300 mil hectares de feijão e já chegou a produzir 420 mil toneladas do produto, no excelente ano de 1991/92.

Por sua vez, o balanço de oferta e demanda divulgado pela Conab para 1995 é tranquilizador: os estoques de passagem seriam, em tese, suficientes para acalmar o mercado, caso surja alguma surpresa a partir de fevereiro (ver tabela). Entretanto, é sempre bom se acautelar, pelo fato de que estes estoques são, em sua maior parte, privados e de que o controle sobre tais reservas, até mesmo pela sua dispersão espacial, é muito difícil. Outro fator importante que também deve ser levado em conta é que o mercado de feijão prefere operar com feijão novo, ficando os estoques mais antigos sujeitos a deságio, com menor poder de influência na formação dos preços do atacado.

Safra de Irecê é estratégica

A perspectiva de uma quebra de safra importante como a de Irecê exemplifica a dificuldade de conduzir o abastecimento de uma cultura sensível, pulverizada e pouco flexível no que diz respeito à possibilidade de administração de estoques. A pulverização, no entanto, pode e deve servir como instrumento de gestão. Neste caso, o governo, se julgasse necessário, poderia optar por estimular o plantio em áreas onde houvesse esta possibilidade, como Barreiras, apenas citando um exemplo.

A perspectiva de uma quebra de safra importante como a de Irecê exemplifica a dificuldade de conduzir o abastecimento de uma cultura sensível e pouco flexível no que diz respeito à administração de estoques.

Esta região, localizada no oeste da Bahia, tornou-se um importante pólo produtor de grãos, hortaliças e frutas (só para se ter uma idéia, a região planta expressivos 400 mil hectares de soja anuais). Lá se obtêm até três safras anuais de feijão, mas a mais importante é a de inverno, conduzida dentro de um modelo de produção empresarial, sob sistema de pivô central. O plantio da primeira safra, de sequeiro, que normalmente vai de novembro a dezembro, atrasou, mas as chuvas posteriores permitiram a semeadura e no início de janeiro cerca de 95% da área, que anualmente gira em torno de 5 mil hectares, já estava plantada.

Note-se que a safra de sequeiro desta região, que está localizada numa área conhecida como Cerrado V, de vegetação de maior porte e regime pluviométrico mais favorável à agricultura, vem caindo ano a ano, o que é atribuído pelos produtores rurais, entre outros fatores, ao baixíssimo acesso ao crédito rural. Caso fosse necessário, portanto, o governo poderia, por exemplo, acenar com incentivos de curto prazo para a produção de sequeiro, enfatizando a proteção na comercialização, como programa de equivalência-produto e preço mínimo atraente. Isto talvez fosse mais realista do que almejar um aumento na oferta de crédito para o custeio — o que é desejável na medida em que abre espaço para ganhos de produtividade, mas, em termos práticos, sabe-se que não é interessante para os agentes financiadores, que consideram a lavoura de feijão uma atividade de alto risco, sobretudo para eles.

Certamente, a primeira safra de Barreiras, da ordem de apenas 3 mil toneladas, não será suficiente para suprir um eventual *gap* no abastecimento. Seria, entretanto factível induzir ao menos um pequeno aumento na oferta da região, fortalecendo a noção de que a solução para as crises de abastecimento deve residir fundamentalmente no plano interno, e não no mercado externo, ao qual se tem recorrido de modo sistemático nos últimos anos, ainda que em pequena proporção.

Suscita reflexão o fato de que um produto, que por suas características agronômicas pode ser plantado em quase todos os estados brasileiros, em algumas regiões até três vezes por ano, tenha que ser trazido de outros países, à custa de preciosas reservas cambiais, para suprir eventuais déficits na oferta e segurar, a qualquer preço, o impacto desses déficits sobre os índices de inflação.

Pólo agrícola de Barreiras fortalece sua posição no abastecimento

Ao contrário da produção de sequeiro, a safra irrigada de Barreiras vem-se desenvolvendo notavelmente: cerca de 26.500ha são plantados por ano naquela região, e a produtividade alcançada é boa, em torno de 1.920kg/ha, muito acima, portanto, da produtividade da safra de sequeiro obtida nesse mesmo local, em torno de 600kg/ha. Note-se que o perfil dos produtores de cada época é também diferente, ficando a safra de sequeiro nas mãos dos pequenos proprietários rurais e a safra irrigada com os produtores mais capitalizados, que buscam diversificar sua produção, investindo também em manga, maracujá, melão e melancia. Se o preço for convidativo, porém, eles podem apostar ainda numa terceira safra de feijão.

Apenas para uma comparação, a produção anual irrigada de Barreiras, em torno de 50 mil toneladas, é praticamente equivalente ao volume total importado de feijão de cores em 1994.

O estímulo à produção de feijão, no entanto, tem de ser dado numa proporção correta, uma vez que os incentivos de curto prazo podem acarretar desestímulos para o médio prazo. Isto porque, à semelhança do que ocorre com os demais mercados de produtos agrícolas, uma situação de sobreoferta deprime preços e comprime a renda do produtor rural. No caso do feijão, contudo, este efeito é peculiar, dados o problema de conservação dos excedentes e o baixo acesso do agricultor aos mecanismos oficiais de sustentação de renda, como as AGF e os EGF.

Suscita reflexão o fato de que um produto que pode ser plantado em todos os estados brasileiros várias safras por ano tenha que ser trazido do exterior à custa de preciosas reservas cambiais, para suprir déficits na oferta.

Como não se sabe sequer o que acontecerá com a safra de Irecê, uma vez que os técnicos estão recomendando aos agricultores evitarem plantar nas primeiras chuvas e aguardarem a regularização do regime pluviométrico (o que deverá ocorrer somente a partir da segunda quinzena de janeiro), não se tem uma idéia consistente de qual será o seu impacto sobre a oferta. Sabe-se apenas que a entrada da safra no mercado se dará com grande atraso. Portanto, é difícil determinar em que grau se deveria estimular o plantio nas regiões cujas condições climáti-

cas assim o permitissem, mesmo porque permaneceria o atraso das remessas e se correria o risco de concentrar posteriormente a oferta, o que também é indesejável. Restariam, pois, os estoques privados e a relativa incerteza do mercado internacional, onde os principais ofertantes seriam o México, os EUA e a Argentina.

Os primeiros prognósticos para a safra das águas 1994/95, cuja colheita se intensificou a partir de dezembro, estavam bastante otimistas, esperando-se apenas para São Paulo um impacto maior na produção em conseqüência da seca. No Paraná, o Deral estima uma colheita em torno de 440 mil toneladas, cerca de 6% superior à do ano passado. Com a boa comercialização em 1994, os produtores rurais se animaram e investiram um pouco mais em tecnologia, embora com recursos próprios, ou no sistema troca-troca com as cooperativas e os fornecedores de insumos. Com isto, a expectativa era de que a produtividade das lavouras alcançasse em média 860kg/ha, o que não pode ser considerado excelente mas é um patamar satisfatório, levando-se em conta o nível tecnológico das propriedades paranaenses.

Apenas para uma comparação, a produção anual irrigada de Barreiras, em torno de 50 mil toneladas, é praticamente equivalente ao volume total importado de feijão de cores em 1994.

Preços baixos e chuvas por ocasião da colheita desfavorecem produtor

Chuvas intensas por ocasião da maturação dos grãos em importantes regiões produtoras estão comprometendo a produtividade das lavouras, causando preocupações. Quando as chuvas atingem os grãos maduros, estes apodrecem, brotam, mofam, ficam ardidos (em parte ou totalmente fermentados) ou chuvados (em parte ou inteiramente enrugados ou manchados, sem afetar a massa), ou seja, quando não há perda total o produto fica consideravelmente depreciado por ocasião da comercialização. Como apenas 40% da produção paranaense havia sido colhida em meados de janeiro, os dados globais sobre os efeitos das chuvas ainda não estão disponíveis.

Em Santa Catarina, cuja produção esperada também é bastante satisfatória (segundo a Conab, poderá ficar em torno de 270 mil toneladas, o que equivale a um crescimento de 12% em relação à safra 1993/94), as chuvas também estão atrapalhando as colheitas. A safra neste estado está bastante concentrada e o preço mínimo está sendo considerado baixo.

Há consenso entre os agricultores das principais regiões produtoras de que o preço mínimo, estipulado em R$22,50/saca 60kg por ocasião da divulgação da política agrícola da safra 1994/95, está muito baixo e deve ser reajustado em janeiro, e não em fevereiro, conforme estava previsto pelo governo. Na realidade, como o produtor de feijão tem, em geral, um baixo acesso aos instrumentos oficiais de amparo à comercialização, o preço mínimo acaba por funcionar basicamente como um "limite psicológico" balizador do mercado, abaixo do qual o produtor não aceita entregar o seu produto.

Em São Paulo, cuja safra deverá refletir os efeitos da seca, podendo apresentar, segundo a Conab, um decréscimo de até 7% em relação à do ano passado, os produtores se articularam e encaminharam ao governo em janeiro uma solicitação de urgência na revisão do preço mínimo. O estado deverá ofertar, segundo a Conab, entre 75 e 80 mil toneladas, e as chuvas também estão prejudicando as colheitas. A Associação dos Produtores Rurais de Itaí e Região (Aprir), importante zona produtora paulista, que emitiu o documento, alega que os preços recebidos pelos produtores estão muito pressionados nesta fase de safra. Segundo os agricultores, enquanto o preço mínimo está fixado em R$ 22,50/saca 60kg, o atacado paulista pratica R$38,50/saca 60kg, o que representa, *grosso modo*, uma margem de 71%.

Os produtores, que pleiteiam um reajuste médio de 38%, o que elevaria o preço de garantia para cerca de R$31/saca 60kg, alegam que esta recomposição não colocaria em risco a condução do Plano Real, uma vez que o varejo também está operando com uma confortável margem em relação ao atacado (ver tabelas). De fato, confrontando-se um preço de varejo em torno de R$0,93/kg, que foi aproximadamente a média levantada pela Sunab no segmento varejista de São Paulo no mês de dezembro, e a média do atacado na mesma praça, que ficou em R$36,50, chega-se grosseiramente a uma margem de 53% praticada no nível do consumidor. Note-se que a margem do varejo está inferior à do atacado, quando alguns trabalhos recentes apontam haver uma tendência para a superioridade da margem dos varejistas em relação à dos atacadistas. Resta saber se o atacado e o varejo, mercados bastante concentrados e por esta razão menos concorrenciais, aceitariam comprimir suas margens de comercialização, evitando um repasse que acabaria por afetar os índices de inflação. Por outro lado, se os preços no nível do produtor não forem compensadores agora, em plena fase de comercialização, os efeitos indesejáveis virão logo a seguir, com o forte desestímulo que isto representará para o plantio da segunda safra. É perder ou perder.

ELIANE CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

A fruticultura consegue novo recorde nas exportações de 1994

O Brasil é tradicionalmente considerado o maior produtor de frutas do mundo, mas se apresenta sempre como um exportador insignificante.

As análises referentes à agricultura brasileira são quase sempre direcionadas à "agricultura de grãos" (lavouras de cereais, leguminosas e oleaginosas, alimentares ou não) e à pecuária. Poucas outras atividades do setor agrícola, como o café e a laranja, são merecedoras de atenções semelhantes. Evidentemente, o fato de se terem criado instrumentos de política agrícola específicos para os "grãos" e o peso na economia do país dos dois subsetores mencionados respondem por este viés.

Cabe observar, porém, que as atividades agrícolas e agroindustriais de maior expansão no comércio mundial, no momento, situam-se na área da fruticultura e dos sucos de frutas. No entanto, apesar da imagem que temos aqui, no Brasil, de uma grande força da produção tropical, as transações internacionais são amplamente dominadas pelas frutas temperadas, produzidas em sua maioria no Hemisfério Norte, onde estão concentradas as principais economias mundiais.

Recente trabalho do Instituto Brasileiro de Frutas (Ibraf)[1] mostrou que o comércio mundial movimenta cerca de 40 milhões de toneladas de frutas frescas e que o Hemisfério Norte compra 95% delas. Do total produzido, 30 milhões de toneladas provêm do Norte e somente 10 milhões do Hemisfério Sul. Estas últimas são classificadas em frutas de contra-estação (as de clima temperado, como as laranjas, maçãs e uvas, que podem ser produzidas no Sul, durante a entressafra do Norte) e tropicais. As tropicais tradicionais são a banana (de que existe um cartel de países produtores/exportadores, a Upeb, atualmente enfrentando as restrições comerciais da União Européia) e o abacaxi. Muitas outras têm-se destacado, em anos recentes, e se espera que o mercado venha a acolher bem, no futuro, espécies hoje consideradas apenas exóticas, em razão da força da demanda de alimentação mais saudável.

A título de exemplo, segundo dados da Associação das Indústrias Alemãs de Sucos de Frutas, de Bonn, o consumo *per capita* de sucos de frutas passou de 13,5 litros/ano, em 1975, para 36,2 litros/ano, em 1989, na própria Alemanha, e de 22 litros anuais para 31 litros, no mesmo período, nos EUA. O maior aumento nesses anos ocorreu no Reino Unido, com a evolução de parcos 3,4 litros/ano para 18 litros. Os cinco maiores mercados mundiais são os dos EUA, Alemanha, Reino Unido, Países Baixos (reexportador) e França, que absorveram 65% das importações globais, segundo estudo do Gatt. As estatísticas sobre o mercado mundial de sucos concentrados e polpas congeladas de frutas são precárias, à exceção das que se referem ao abacaxi. Calcula-se, porém, que, excetuando-se também a laranja, de clima temperado, cujo suco predomina no mercado, salientam-se, em menor escala, a banana, o maracujá e a manga.

No caso dos sucos, devido ao grande desenvolvimento da citricultura, o Brasil apresenta posição destacada, com 33% das exportações de suco concentrado congelado.

No que diz respeito às frutas, o International Trade Center, do Gatt, procurou explicar as razões para a grande expansão das compras dos países desenvolvidos, em anos recentes. Até há pouco tempo, as frutas eram tidas como artigos de luxo e comercializadas a preços elevados. Nos anos 80, no entanto, o desenvolvimento do transporte marítimo frigorificado barateou o deslocamento do produto. Além disso, houve maior divulgação, tanto pelo fluxo turístico europeu nos países produtores tropicais, como por campanhas promocionais junto aos consumidores, as quais beneficiaram até aquelas frutas transportadas por via aérea, como o mamão e a manga.

A área que mais cresce no agribusiness mundial é a das frutas e derivados.

Alguns países souberam aproveitar-se do momento e, mediante esforços integrados de seus governos e da iniciativa privada, entraram no competitivo rol dos exportadores mundiais. Desses, os principais foram Chile, África do Sul, Espanha, Nova Zelândia e Israel. Os três primeiros ultrapassaram amplamente a faixa de US$1 bilhão em exportações anuais (quase US$2 bilhões, na Espanha), de que os dois últimos se aproximam. Tiveram papel de relevo neste processo os *boards* (Nova Zelândia: kiwi e maçã; Espanha e Israel: cítricos; África do Sul: maçã e uva). No caso chileno, grandes empresas exportadoras atuaram ativamente.

O Brasil, que costuma ser considerado o maior produtor mundial de frutas, manteve suas exportações, durante todos os anos 80, ao redor de apenas US$45 milhões anuais. Em 1991, atingiu os US$82 milhões e, desde então, pôde ultrapassar a barreira de US$100 milhões (beneficiado por quebra de safra na Europa), quantia obviamente irrisória, diante do potencial do país. No ano de 1993, foram auferidos US$132 milhões. Em 1994, novo recorde foi registrado, com receita superior a US$150 milhões, resultado de expansão de 20% nas vendas ao exterior. A receita das exportações de maçã aumentou de US$1,7 milhão, em 1991, para US$15 milhões, em 1994.

Em razão das boas perspectivas, as cooperativas brasileiras vinham-se interessando, há alguns anos, em diversi-

[1] *Os mercados internacionais para frutas tropicais*. São Paulo, Ibraf, jul. 1993.

ficar sua atuação, e começaram a se voltar para a fruticultura de exportação. Isto fez com que, ao criar o Programa de Apoio à Produção e à Exportação de Frutas, Hortaliças, Flores e Plantas Ornamentais (Frupex) em janeiro de 1991, o governo federal o colocasse ligado ao Departamento Nacional de Cooperativismo e Desenvolvimento Rural (Denacoop) do Ministério da Agricultura. Para melhorar o desempenho da fruticultura, o programa se propõe a elaborar manuais informativos sobre aspectos diversos da produção, colheita, pós-colheita e fitossanidade de frutas selecionadas (abacate, abacaxi, acerola, banana, goiaba, graviola, limão, manga, maracujá, melão, papaia, tangerina e uva), preparar programas específicos de treinamento, promover eventos, *joint ventures* e articulação institucional e implantar um banco de dados.

O programa conta com o apoio do Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura (IICA) e vem instalando comitês estaduais, com vistas ao fomento das atividades de seu interesse compatíveis com as características regionais ou com o potencial de mercado. O investimento no desenvolvimento da fruticultura nunca foi notável, no país, mas se conseguiram alguns êxitos em regiões localizadas, como nos casos dos pomares irrigados do Nordeste e da maçã, em Santa Catarina. A Valexport, associação de fruticultores do Vale do São Francisco, estima que, em 1994, aquela região tenha conseguido aproximadamente US$50 milhões com as exportações de uva e de manga. Não foi possível vender mais, devido ao aumento do consumo interno e à frustração da safra de São Paulo, por problemas climáticos. A entidade é responsável pelas exportações, destinadas em sua maior parte à Europa. A partir de novembro passado, começou a vender para os EUA a uva nordestina, sob a denominação genérica de *Brazilian grapes*. Também estão sendo testados os promissores mercados asiáticos, como a Coréia do Sul e Hong Kong e o Oriente Médio (ver a propósito da força destes mercados Panorama Internacional *Agroanalysis* (3/4), nov. e dez. 1994).

A produção brasileira de frutas, embora volumosa, concentra-se apenas na laranja e na banana, que representam mais de 70% do total (ver tabela). Curiosamente, estas atividades podem ser usadas como exemplos do que se considera avançado (laranja) e do que há de mais atrasado (banana) na agricultura brasileira. Cerca de 87% da produção de laranjas dirigem-se à agroindústria, onde houve pesquisa e aplicação de tecnologia. Com a banana é o oposto. Não emprega tecnologia na imensa maioria de suas plantações; é consumida localmente e exporta menos de 1% do total produzido. Aliás, em 1994, começou-se a importar banana equatoriana e sua qualidade impressionou sobremaneira os consumidores que chegaram a vê-la. Apesar da qualidade superior, no entanto, a fruta equatoriana vem encontrando problemas de mercado, em razão da nova política discriminatória da União Européia, e tem procurado atingir novos consumidores.

Também em termos de organização o subsetor apresenta-se desaparelhado no Brasil. Funcionam apenas dois *boards*, o da maçã catarinense e gaúcha (os pomicultores já se valeram da experiência de uma empresa neozelandesa para a exportação e, atualmente, utilizam para distribuição a holandesa Van Dick Delft) e o da uva da região de Petrolina. Mesmo assim, está havendo em todo o país maior interesse pela constituição de pomares, e diversas frutas novas vêm-se expandindo, como o kiwi, a acerola e a noz macadâmia.

Brasil — produção, exportação e industrialização de frutas frescas — 1993
(milhões de t e %)

Frutas	Produção (milhões de t)	Exportação (%)	Industrialização (%)
Laranja	13,50	0,70	80
Banana	8,50	1,07	–
Abacaxi	1,00	1,08	35
Uva	0,80	1,00	40
Manga	0,60	1,30	–
Limão	0,45	1,00	20
Mamão	0,43	1,20	–
Maçã	0,41	7,60	10
Tangerina	0,28	1,80	25
Melão	0,27	14,00	–

Fonte: Instituto Brasileiro de Frutas.

De acordo com estudo publicado na *Revista de Política Agrícola*, ano 2, número 1, da Companhia Nacional de Abastecimento, enquanto um hectare dos "grãos" rende até US$500/ano, a mesma área, se dedicada à fruticultura, poderá render entre US$200 e US$20.000/ano. O aumento da produção, contudo, precisa ser feito em termos economicamente interessantes. Por exemplo, não adianta ampliar a oferta de frutas fora de padrão, ou de variedades inadequadas por seu aspecto ou baixa produtividade física.

Assim, conforme diagnóstico do Ibraf, não se tem aqui a produção adequada à demanda (há pouca diversificação), faltam embalagens apropriadas ao clima tropical e o produtor ainda não entendeu a importância da preocupação com a qualidade. Também não se pode contar com campanhas promocionais com vistas à divulgação do produto brasileiro.

A preocupação com a alimentação mais saudável, porém, veio para ficar e não é possível que o país que se considera o maior produtor de frutas do mundo permaneça tão isolado e continue desperdiçando elevado percentual de sua produção (estima-se que até 40% de algumas frutas sejam destruídas no caminho que vai do campo ao consumidor final).

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Japão: um promissor mercado para os países exportadores de carne avícola

Produzindo pouco mais do que 60% de seu consumo de 1,2 milhão de toneladas de carne de aves, o Japão é alvo cobiçado pelos países exportadores da commodity.

A importância da carne de frango nos cardápios japoneses tem aumentado, conforme comprova o fato de, em 1990, a carne de frango ter-se responsabilizado por 34% da ingestão total de carnes, contra 27% em 1970.

Japão — carne de aves

Produção e importação — 1991 a 2003[2] (em mil t)

Ano	Produção[1]	%	Importação	%
1991	799,3	67,7	381,3	32,3
1992	803,9	67,5	386,9	32,5
1993	799,9	67,0	394,6	33,0
1994[2]	759,9	64,4	420,4	35,6
1995[2]	737,1	63,3	426,8	36,7
1996[2]	715,0	61,7	443,9	38,3
1997[2]	693,5	60,0	461,6	40,0
1998[2]	672,7	58,4	480,1	41,6
1999[2]	652,6	56,7	499,3	43,3
2000[2]	633,0	54,9	519,3	45,1
2001[2]	614,0	53,2	540,1	46,8
2002[2]	595,6	51,5	561,7	48,5
2003[2]	577,7	49,7	584,1	50,3

Fonte: Poultry Study Group.
[1] Carne com osso.
[2] Projeções.

Carne de aves — diversos países

Projeções das exportações líquidas com e sem a influência do Gatt (em mil t)

	2000-02	
País	Projeção sem a influência do Gatt	Projeção com a influência do Gatt
Brasil	298	268
UE	479	257
ex-URSS	(183)	(183)
Hong Kong	(239)	(238)
Japão	(743)	(748)
Arábia Saudita	(284)	(291)
Tailândia	257	258
EUA	1.230	1.429
Resto do mundo	(814)	(750)

Fonte: Fapri.

Entre 1992 e 1994, as importações japonesas de carne avícola avançaram quase 20% em termos acumulados, chegando a ultrapassar 400 mil toneladas. Desperta atenção o lugar de destaque que a China passou a ocupar entre os países vendedores tanto de carne desossada como de produtos elaborados, com as compras japonesas aos chineses representando 28% do total adquirido. Ao mesmo tempo, diminuíram as compras à Tailândia, cuja participação sobre o total das importações decresceu, de 46% em 1992 para 40%.

O motivo para esta mudança é a mão-de-obra chinesa ser mais barata do que a tailandesa. Isto faz com que a China possa aumentar substancialmente sua presença no segmento dos produtos elaborados, fornecendo a preços muito competitivos pedaços de filé de frango de 15g, que são muito procurados pelos restaurantes e redes de *fast-food* no Japão.

A atratividade do mercado japonês de carne avícola para os países exportadores deve continuar a médio prazo, por força do inevitável enfraquecimento da produção interna, derivado de vários motivos.

Um deles é o fato de a avicultura japonesa não se ter preocupado em produzir para atender à qualidade, aos tipos e às quantidades demandadas pelo mercado. Aparentemente, os empresários locais não têm dado muita importância às reais necessidades dos consumidores e às suas transformações recentes. Um exemplo seria o fato de os canais de consumo do produto terem-se alterado substancialmente desde 1982. Naquele ano, a distribuição era de 45% nas residências, 5% nas indústrias de transformação e 49% nos restaurantes. Já em 1994, estes percentuais se modificaram para, respectivamente, 30, 10 e 60%.

Ademais, tem sido difícil para os produtores locais concorrerem com o produto estrangeiro, que dispõe de preços muito competitivos, além de as restrições relativas à proteção ambiental interna estarem dificultando sobremaneira a atuação das empresas avícolas japonesas, entravando-lhes o desenvolvimento.

A comprovação desta tendência encontra-se nas projeções realizadas pelo Poultry Study Group, equipe de estudos econômicos formada por iniciativa de integradores avícolas japoneses para monitorar o futuro da atividade no país (ver tabela). Para o ano 2003, o referido estudo previu que as importações chegarão perto de 600 mil toneladas, ultrapassando a produção nacional, que estará em franco descenso.

Este panorama poderá ser ainda mais favorável aos países vendedores, de acordo com recente estudo desenvolvido na Universidade Escocesa Agrícola, de Aberdeen. Baseando-se em modelo elaborado pelo Instituto de Pesquisa de Política Agrícola Estrangeira (Fapri), das Universidades de Iowa e de Missouri-Columbia, o estudo projetou os impactos que o acordo do Gatt e a Reforma da Política Agrícola Comum terão sobre o comércio internacional de carne de aves. No caso das compras externas realizadas anualmente pelo Japão, no triênio 2000-02 elas deverão chegar a 748 mil toneladas, ou 1% a mais do que atingiriam sem esta influência específica (ver tabela).

IRENE RAGUENET TROCCOLI

ÍNDICE FGV/ABAG (IABAG) 1994

Resultados de dezembro de 1994

Discriminação	Variação %	Ponderação	Influência	
			Iabag	IGP-DI
Total do mês	-0,59	100,00	100,00	-37,92
Itens do IPA-DI	-1,11	69,76	132,55	-50,26
Alimentação	0,33	36,55	-20,44	7,75
Matéria-prima bruta	-2,70	33,21	152,98	-58,01
Algodão arbóreo	2,99	0,13	-0,67	0,26
Algodão herbáceo	4,18	1,24	-8,83	3,35
Amendoim	-5,92	0,15	1,55	-0,59
Arroz em casca	1,37	2,29	-5,34	2,03
Aves	2,28	2,54	-9,88	3,75
Babaçu	4,39	0,08	-0,60	0,23
Borracha hévea	0,00	0,12	0,00	0,00
Bovinos	-6,25	8,74	93,08	-35,30
Cacau	-4,51	0,52	3,96	-1,50
Café em coco	-15,82	3,68	99,33	-37,66
Cana-de-açúcar	-0,10	4,73	0,77	-0,29
Cevada	4,81	0,05	-0,43	0,16
Erva-mate (bruta)	3,80	0,04	-0,26	0,10
Fumo em folha	2,80	0,43	-2,06	0,78
Juta	4,70	0,03	-0,25	0,10
Leite *in natura*	-0,59	3,40	3,42	-1,30
Malva	0,00	0,05	0,00	0,00
Soja	-0,55	1,61	1,50	-0,57
Suínos	8,14	1,27	-17,68	6,70
Trigo	1,29	2,10	-4,63	1,75
Itens do IPC-BR	0,63	30,24	-32,55	12,34
Alimentação	0,76	28,07	-36,26	13,75
Gêneros alimentícios	0,15	24,61	-6,14	2,33
Adoçantes	-1,52	0,52	1,36	-0,51
Arroz e feijão	-3,71	1,08	6,85	-2,60
Aves e ovos	8,77	1,22	-18,23	6,91
Bebidas não-alcoólicas	0,04	1,40	-0,10	0,04
Carne bovina	-0,22	2,61	0,97	-0,37
Carne suína	16,93	0,14	-4,12	1,56
Carnes e peixes industrializados	4,32	1,27	-9,36	3,55
Condimentos	1,93	0,73	-2,41	0,91
Doces e chocolates	1,73	0,51	-1,50	0,57
Frutas	-4,68	3,07	24,45	-9,27
Hortaliças	0,79	3,64	-4,91	1,86
Laticínios	-1,89	3,31	10,65	-4,04
Massas e farinhas	0,79	0,70	-0,94	0,36
Óleos e gorduras	1,81	0,70	-2,16	0,82
Outros gêneros alimentícios	0,27	0,19	-0,09	0,03
Panificados	0,54	2,32	-2,15	0,81
Pescado	2,66	0,76	-3,45	1,31
Enlatados e conservas	1,36	0,43	-0,99	0,37
Alimentação fora	5,12	3,45	-30,12	11,42
Bebidas alcoólicas e fumo	-1,00	2,18	3,71	-1,41

Índice ABAG/FGV — dezembro de 1994

Em dezembro o Iabag registrou pela primeira vez variação negativa. Os produtos pertencentes ao IPA-DI, com redução de 1,11%, exerceram influência que correspondeu a menos 0,78 ponto percentual. Os componentes do IPC, com alta de 0,6%, atuaram em sentido contrário, atenuando em 0,19 ponto de percentagem a queda do Iabag, cujo resultado no mês ficou em -0,59%. A contribuição do grupo alimentação do IPA (IPA-ALI), que registrou elevação de apenas 0,3%, foi de 0,12 ponto, e a de matérias-primas brutas (queda de 2,7%), de -0,9 ponto. Por sua vez, alimentação do IPC, com aumento de 0,76%, foi responsável por 0,2 ponto.

Os itens de maior influência sobre o Iabag de dezembro, conforme pode ser visto na tabela, foram café em coco (-15,8%) e bovinos (-6,2%), ambos componentes de matérias-primas brutas, do IPA. Pelo lado do IPC, cabe mencionar o item frutas (-4,7%), integrante de gêneros alimentícios, e alimentação fora, que registrou alta de 5,1%.

ABAG x IGP-DI

De janeiro a dezembro, a variação acumulada do Iabag alcançou 1.355,8%, resultado que supera em 23,95% a do IGP-DI (1.093,8%). Essas taxas acumuladas encontravam-se muito próximas ao final de junho (diferença de apenas 2,8%), mas desde então passaram a se distanciar sensivelmente. Em dezembro, um fato que ultimamente vinha se repetindo com regularidade — o Iabag superar por boa margem o IGP-DI — não se verificou, pois o IGP-DI teve elevação de 0,57% e o Iabag queda de 0,59%.

IPA-DI x IPA-ALI

Na confrontação entre o IPA-DI e o IPA-gêneros alimentícios, em termos acumulados janeiro/dezembro, observa-se que o IPA-ALI, com 1.587,4%, superou o IPA (1.029,4%) pela significativa margem de 54,2%. De agosto a dezembro, 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 47,9%, contra apenas 11,7% do IPA-DI. Em dezembro o IPA-DI cresceu 0,17% e o IPA-ALI 0,33%.

IPC x IPC-ALI

Enquanto a variação acumulada do IPC no período janeiro/dezembro alcançava 1.238%, a do IPC-alimentação ficou em 1.326,1%. A distância entre ambas sofreu pequena redução, passando de 7,5% em novembro para 7,1%. Em dezembro o IPC teve alta de 1,11% e o IPC-ALI de 0,76%.

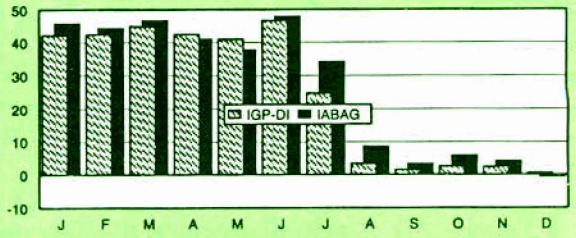
Iabag — Estrutura

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.

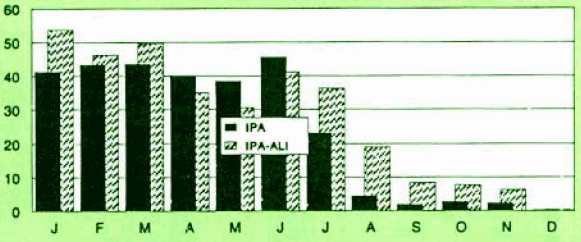
A ponderação, ou seja, a importância relativa de cada componente do Iabag, assim como sua influência no índice, que resulta da conjugação do peso e da variação de preço ocorrida no mês, constam da tabela.

RUBENS ABDELHAY

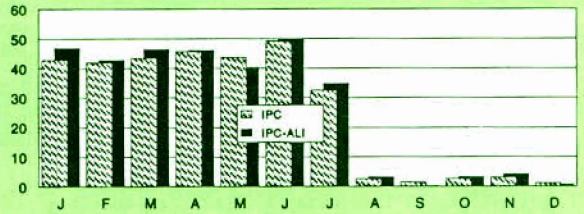
Variação mensal IGP-DI x Iabag — 1994



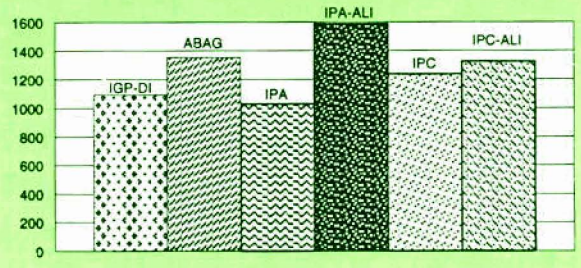
Variação mensal IPA x IPA-ALI — 1994



Variação mensal IPC x IPC-ALI — 1994



Variação acumulada no ano — jan./dez. 1994



IBGE — SÍNTESE ESTATÍSTICA

O mais recente Levantamento Sistemático da Produção Agrícola do IBGE confirma o desempenho da safra de 1994. A produção de cereais, leguminosas e oleaginosas somou 75 milhões de toneladas, o que representa um aumento de 9% sobre o ano anterior e de 4,8% sobre a safra de 1989, a maior já registrada até então. Boa parte deste aumento resultou do desempenho da região Nordeste, onde o fim da seca permitiu uma expansão de 82% em relação a 1995.

Regionalmente, a produção de cereais, leguminosas e oleaginosas ficou assim distribuída: Norte, 2,8%; Nordeste, 9,4%; Sudeste, 15,9%, Sul, 48,4%; e Centro-Oeste, 23,5%.

Dos demais produtos cabe registrar que as safras de cacau e laranja declinaram 3,3% e 7% respectivamente, enquanto a de café foi 2% superior à do ano anterior (as geadas de julho de 1994 só repercutirão na próxima colheita).

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
Abacaxi	736	33	779	34	809	36	818	38	975	44
Algodão em caroço	1.821	1.895	2.076	1.830	1.885	1.878	1.135	1.060	1.363	1.184
1ª safra	38	512	39	345	22	284	8	137	17	121
2ª safra	1.783	1.383	2.038	1.484	1.863	1.594	1.127	922	1.346	1.063
Alho	71	17	85	19	78	17	87	17	85	18
Amendoim em casca	137	87	139	88	171	100	150	85	159	91
1ª safra	–	–	–	–	–	–	120	64	124	67
2ª safra	–	–	–	–	–	–	30	21	35	24
Arroz em casca	7.419	3.945	9.496	4.127	9.962	4.687	10.143	4.421	10.538	4.433
Aveia em grão	178	193	228	263	295	284	261	266	255	281
Banana	550	487	553	490	561	516	559	521	577	519
Batata-inglesa	2.219	158	2.265	161	2.421	172	2.360	162	2.440	170
1ª safra	–	–	–	–	1.406	–	1.285	92	1.330	97
2ª safra	–	–	–	–	699	–	724	54	793	58
3ª safra	–	–	–	–	317	–	350	15	317	15
Cacau	355	664	320	667	328	731	340	733	329	699
Café em coco	2.926	2.906	3.051	2.767	2.587	2.498	2.555	2.257	2.613	2.108
Cana-de-açúcar	262.605	4.271	260.839	4.211	271.432	4.201	244.303	3.863	290.211	4.347
Castanha de caju	108	583	186	645	108	695	62	689	127	627
Cebola	887	74	879	76	886	75	927	72	1.021	82
Centeio em grão	5	4	6	5	7	7	5	6	4	4
Cevada em grão	157	105	111	97	128	67	110	67	101	55
Coco-da-baía	734	214	849	228	879	236	823	228	902	233
Feijão em grão	2.219	4.680	2.749	5.443	2.795	5.142	2.480	3.886	3.333	5.470
1ª safra	–	–	–	–	1.553	–	1.343	2.324	1.638	2.928
2ª safra	–	–	–	–	1.019	–	854	1.356	1.401	2.317
3ª safra	–	–	–	–	228	–	283	207	294	224
Fumo em folha	444	272	413	286	577	343	657	372	536	338
Guaraná	2	11	2	7	2	7	2	7	2	7
Juta (fibra)	4	3	3	3	3	3	4	3	2	2
Laranja	87.531	910	94.512	981	98.286	987	93.855	799	87.231	896
Maçã	2.718	22	2.633	26	2.997	24	3.493	26	3.709	27
Malva (fibra)	19	21	12	13	19	16	17	11	16	10
Mamona	148	290	129	233	102	175	42	140	54	107
Mandioca	24.285	1.934	24.531	1.943	21.918	1.826	21.865	1.813	24.634	1.857
Milho em grão	21.341	11.389	23.739	13.110	30.557	13.389	30.004	11.868	32.394	13.755
1ª safra	–	–	–	–	29.096	–	27.739	10.747	30.069	12.333
2ª safra	–	–	–	–	1.460	–	2.266	1.121	2.325	1.422
Pimenta-do-reino	75	33	84	37	33	29	41	23	35	21
Rami (fibra)	10	7	8	6	7	5	7	5	4	3
Sisal (sisal)	185	249	234	300	204	264	126	179	132	165
Soja em grão	19.888	11.481	14.938	9.618	19.185	9.436	22.558	10.627	24.963	11.523
Sorgo em grão	236	138	254	172	285	159	251	125	289	151
Tomate	2.255	61	2.339	61	2.133	52	2.340	53	2.703	62
Trigo em grão	3.093	2.681	2.921	1.995	2.796	1.958	2.153	1.462	2.182	1.368
Uva	786	57	618	57	799	60	786	60	805	59
Total	–	49.878	–	49.997	–	50.073	–	45.945	–	50.713

Fonte: IBGE, Levantamento Sistemático da Produção Agrícola.

* Última previsão (dezembro de 1994).

Perspectivas de produção das lavouras em 1995

A pesquisa realizada pelo Departamento de Agropecuária do IBGE em dezembro do ano passado permite avaliar com mais clareza as perspectivas da produção das lavouras em 1995. A área plantada no Centro-Sul — safra de verão —, da ordem de 28,73 milhões de hectares é praticamente igual à do ano anterior. Já a previsão de rendimento físico de várias das lavouras é otimista. Esta previsão, que é feita a partir do estado de desenvolvimento das culturas e da tecnologia empregada, permite prever que, caso não se verifiquem desastres climáticos até o momento da colheita, a produção do algodão poderá ser quase 7% maior que a do ano anterior, a do arroz, 3,5% superior à de 1994 (ainda que a área destinada ao cereal tenha se retraído cerca de 7%) e a de milho, 3% maior.

Pelos dados obtidos, verifica-se que a área de milho cresceu apenas 1% em relação ao ano anterior, enquanto a da soja se manteve praticamente igual. O atraso registrado nas chuvas provocou uma reversão nas intenções de plantio: muitos produtores tendiam a optar pelo milho no lugar da soja em função da queda nos preços de mercado da oleaginosa. Entretanto, o plantio tardio do milho torna o cereal muito sujeito a perdas de rendimento físico e, desta forma, a soja se torna uma opção menos arriscada. O atraso das chuvas poderá, ainda, ter outro impacto sobre a produção de milho. É que, a menos que tenham utilizado variedades precoces, muitos dos sojicultores que, em anos anteriores, plantavam milho na segunda safra se verão impedidos de fazê-lo.

Com relação à produção de cereais, leguminosas e oleaginosas, a safra de verão de 1995 poderá, ainda assim, ser quase 3% maior do que a do ano passado, chegando aos 62,5 milhões de toneladas.

Do total de produtos pesquisados pelo IBGE, apenas a cebola e a mandioca deverão registrar queda de produção: 10 e 0,14%, respectivamente.

Ainda é muito cedo para se falar da safra do Nordeste. Informações da região, entretanto, dão conta de que este ano as chuvas parecem melhores do que as do ano anterior, de modo que, se a situação se mantiver, não deverá haver problemas de abastecimento de produtos agrícolas. Quanto ao aspecto econômico da comercialização, talvez a situação não seja tão tranqüila.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Prognóstico da produção agrícola 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, dos principais produtos agrícolas

	Área (1.000ha)			Produção (1.000t)		Rendimento médio (kg/ha)	
	Safra/94		Safra/95	Safra/94	Safra/95	Safra/94	Safra/95
Produtos agrícolas	Plantada	Colhida	Plantada ou a plantar	Obtida	Esperada	Obtida	Esperada
Total	29.217	29.130	29.203	–	–	–	–
Algodão herbáceo[1]	666	657	746	1.061	1.284	1.615	1.723
Amendoim em casca[2]	66	66	67	123	123	1.870	1.849
Arroz em casca	2.861	2.836	2.653	8.012	8.294	2.825	3.126
Batata-inglesa[2]	97	97	99	1.330	1.449	13.713	14.620
Cana-de-açúcar[1]	3.150	3.145	3.196	232.888	238.376	74.055	74.589
Cebola	71	71	63	863	772	12.188	12.233
Feijão em grão[2]	1.344	1.338	1.371	1.054	1.136	788	829
Fumo em folha	290	289	276	492	490	1.703	1.772
Mamona	3	3	3	4	3	1.283	1.300
Mandioca	597	596	594	10.556	10.542	17.701	17.745
Milho em grão[2]	9.022	9.003	9.121	27.065	28.196	3.006	3.091
Soja em grão[3]	11.007	10.987	10.972	23.879	23.906	2.173	2.179
Tomate	42	42	43	2.025	2.047	48.170	48.036

Fonte: IBGE, Prognóstico da Produção Agrícola na Região Centro-Sul e em Rondônia.
Obs.: Última previsão (dezembro de 1994).
Nota: Para a cana-de-açúcar e a mandioca, as colunas 2 e 4 referem-se à área destinada à colheita.
[1]Em caroço; [2] 1ª safra; [3] não inclui a safrinha de Mato Grosso do Sul.

Mundo — algodão

O crescimento de 2,7% previsto no consumo interno mundial de algodão para 1995/96 deriva da recomposição da demanda em quase todo o globo, à exceção dos países do norte da África.

Anos-safra 1991/92 a 1995/96 (em mil t)

Item	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95[1]	1995/96[2]
Estoque inicial	6.854	9.425	9.088	7.334	7.521
Produção	20.732	17.997	16.673	18.982	19.477
Importação	6.335	5.875	5.896	6.125	6.206
Consumo interno	18.390	18.637	18.567	19.019	19.534
Exportação	6.087	5.474	5.772	5.927	6.073
Estoque final	9.425	9.088	7.334	7.521	7.597

Fonte: Comitê Consultivo Internacional do Algodão (outubro de 1994).
[1] Estimativa.
[2] Previsão.

Brasil — algodão

Embora deva voltar a aumentar em 1995/96, a produção brasileira de algodão ainda será inferior à média de 740 mil toneladas da década de 80.

Anos-safra 1991/92 a 1995/96 (em mil t)

Item	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95[1]	1995/96[2]
Estoque inicial	298	346	344	315	357
Produção	667	414	428	571	653
Importação	143	405	380	350	250
Consumo interno	732	796	835	868	897
Exportação	31	24	2	11	11
Estoque final	346	344	315	357	352

Fonte: Comitê Consultivo Internacional do Algodão (outubro de 1994).
[1] Estimativa.
[2] Previsão.

China — algodão

Novo impulso deverá ser dado à produção chinesa de algodão em 1995/96, que, mesmo assim, ainda será muito inferior ao recorde de 6,3 milhões de toneladas em 1984/85.

Anos-safra 1991/92 a 1995/96 (em mil t)

Item	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95[1]	1995/96[2]
Estoque inicial	1.589	3.234	3.000	2.201	2.251
Produção	5.672	4.508	3.739	4.500	4.640
Importação	362	53	175	300	250
Consumo interno	4.250	4.550	4.550	4.600	4.650
Exportação	131	149	163	150	150
Estoque final	3.243	3.000	2.201	2.251	2.341

Fonte: Comitê Consultivo Internacional do Algodão (outubro de 1994).
[1] Estimativa.
[2] Previsão.

EUA — algodão

Praticamente repetindo a produção anterior, a colheita norte-americana de algodão em 1995/96 deverá representar a segunda maior tonelagem histórica desta lavoura.

Anos-safra 1991/92 a 1995/96 (em mil t)

Item	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95[1]	1995/96[2]
Estoque inicial	510	807	1.015	759	852
Produção	3.835	3.531	3.515	4.080	4.000
Importação	3	41	0	1	1
Consumo interno	2.093	2.232	2.268	2.425	4.540
Exportação	1.447	1.132	1.518	1.589	1.552
Estoque final	807	1.015	759	852	762

Fonte: Comitê Consultivo Internacional do Algodão (outubro de 1994).
[1] Estimativa.
[2] Previsão.

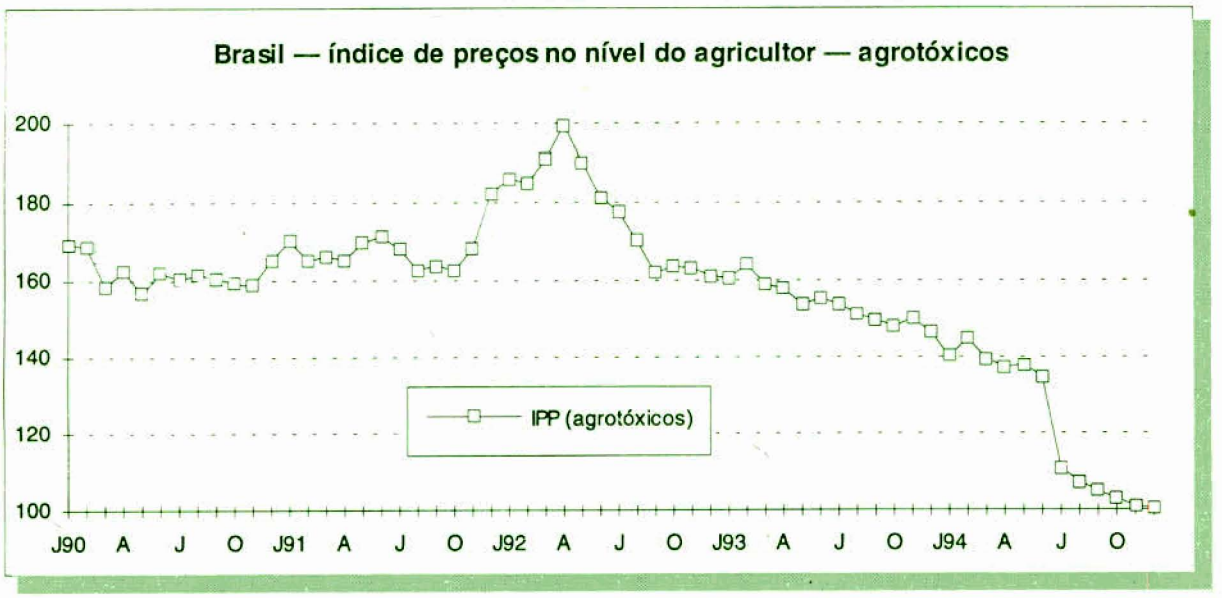
IRENE RAGUENET TROCCOLI

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
1994	70,490	73,192	66,860	70,140	70,348
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	34,606
Maio	50,354	53,874	45,587	46,378	48,890
Jun.	72,980	76,818	67,744	73,149	73,035
Jul.*	97,452	97,111	97,989	96,121	96,984
Ago.	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Set.	103,089	101,389	105,745	101,000	102,362
Out.	109,073	110,509	106,613	108,407	108,848
Nov.	110,429	114,424	104,110	115,871	112,339
Dez.	109,175	114,836	100,499	115,512	111,387

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

IPP Agrotóxicos — O declínio dos preços de inseticidas, fungicidas e herbicidas permitiu um aumento das aquisições e contribuiu para a melhoria na relação de trocas da agricultura.

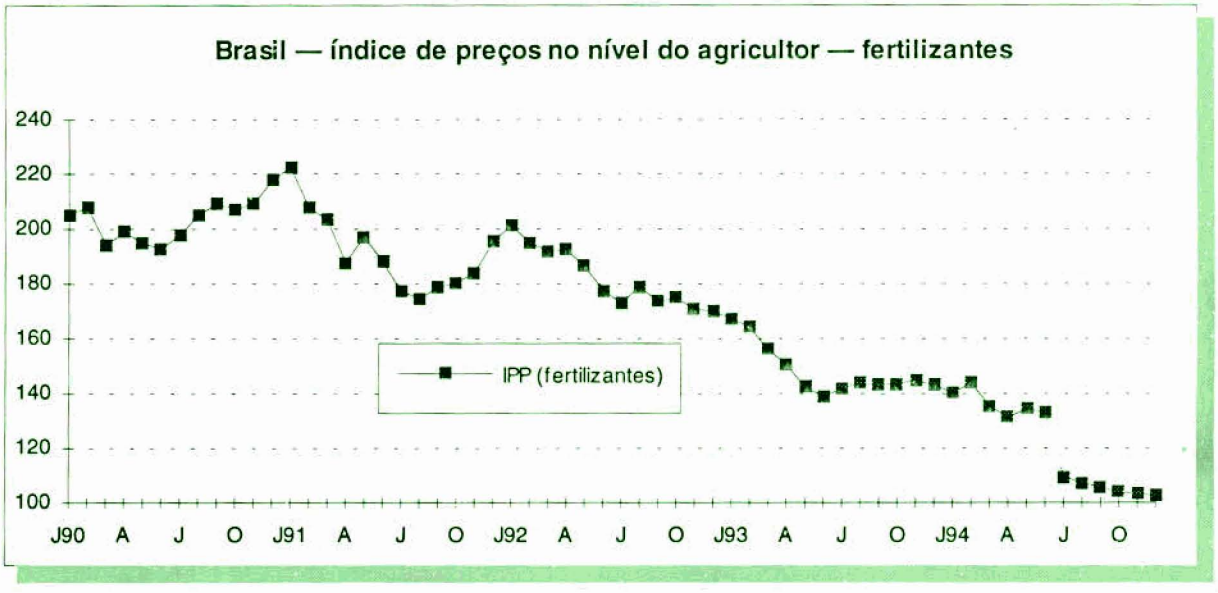


Brasil — índice de preços pagos pelos agricultores — valores nominais
(base: agosto de 1994 = 100)

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
1994	74,824	73,997	74,066	74,827	73,833	82,614	75,847
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
Nov.	104,794	103,058	100,304	108,168	100,000	134,784	109,203
Dez.	106,705	102,540	100,400	106,988	100,000	149,653	111,988

* 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).

IPP Fertilizantes — Outro importante insumo a registrar declínio nos preços e aumento na utilização. Importações baratas foram um fator decisivo para a queda nos preços, mas projeções do Banco Mundial indicam que o quadro deverá reverter no futuro.

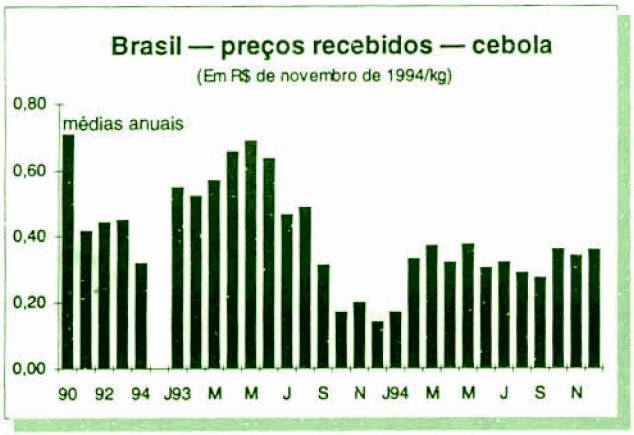


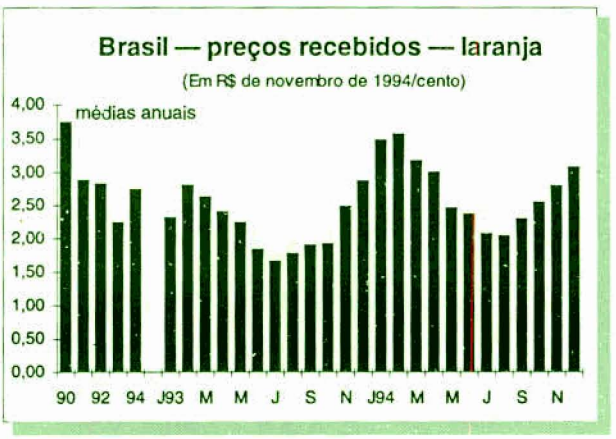
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de dezembro de 1994/unidade)

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	17,58	0,70	15,28
1991	0,54	0,54	0,35	0,36	0,44	19,92	0,67	16,33
1992	0,48	0,37	0,25	0,27	0,29	19,73	0,57	16,95
1993	0,54	0,48	0,25	0,28	0,31	17,43	0,72	15,14
1994	0,49	0,38	0,22	0,32	0,44	16,71	1,14	14,21
Jan. 93	0,59	0,33	0,29	0,24	0,32	16,32	0,84	13,54
Fev.	0,62	0,30	0,27	0,26	0,26	16,60	0,72	15,98
Mar.	0,64	0,40	0,24	0,26	0,26	15,44	0,72	14,92
Abr.	0,57	0,46	0,23	0,27	0,27	16,28	0,60	15,00
Maio	0,54	0,50	0,22	0,27	0,45	15,47	0,60	14,37
Jun.	0,52	0,50	0,22	0,29	0,56	14,46	0,63	14,99
Jul.	0,51	0,47	0,22	0,33	0,43	17,01	0,69	15,15
Ago.	0,51	0,55	0,25	0,34	0,34	16,15	0,80	15,58
Set.	0,50	0,62	0,26	0,32	0,21	19,60	0,79	15,00
Out.	0,47	0,58	0,26	0,28	0,17	18,69	0,75	15,43
Nov.	0,48	0,52	0,27	0,25	0,23	20,63	0,77	15,89
Dez.	0,48	0,48	0,29	0,24	0,26	22,55	0,78	15,85
Jan. 94	0,50	0,41	0,31	0,26	0,31	19,05	0,75	15,68
Fev.	0,55	0,36	0,27	0,27	0,47	18,88	0,84	16,99
Mar.	0,57	0,37	0,24	0,30	0,47	19,01	0,83	15,88
Abr.	0,57	0,34	0,22	0,30	0,60	18,00	0,88	16,29
Maio	0,60	0,36	0,21	0,31	0,51	20,24	1,15	16,12
Jun.	0,57	0,38	0,22	0,33	0,37	21,28	1,28	16,05
Jul.	0,45	0,34	0,19	0,29	0,34	16,28	1,53	12,88
Ago.	0,43	0,35	0,19	0,33	0,36	15,57	1,40	12,47
Set.	0,42	0,36	0,20	0,34	0,52	14,10	1,43	12,33
Out.	0,42	0,43	0,21	0,35	0,49	12,77	1,34	12,21
Nov.	0,42	0,44	0,20	0,36	0,45	12,79	1,20	11,77
Dez	0,42	0,43	0,21	0,37	0,39	12,54	1,05	11,83

Cebola — Produto altamente perecível e, portanto, extremamente sensível aos movimentos da conjuntura. A queda dos preços médios reflete a excelente safra de 1994 e explica a redução acentuada da área de plantio do Centro-Sul em 1995.

Laranja — Em 1994, o mercado interno foi o fator que determinou o desempenho dos preços da fruta. A expansão do consumo e a geada de julho contribuíram para que a tendência dos preços revertesse no segundo semestre, apesar do declínio das cotações do suco no mercado mundial.

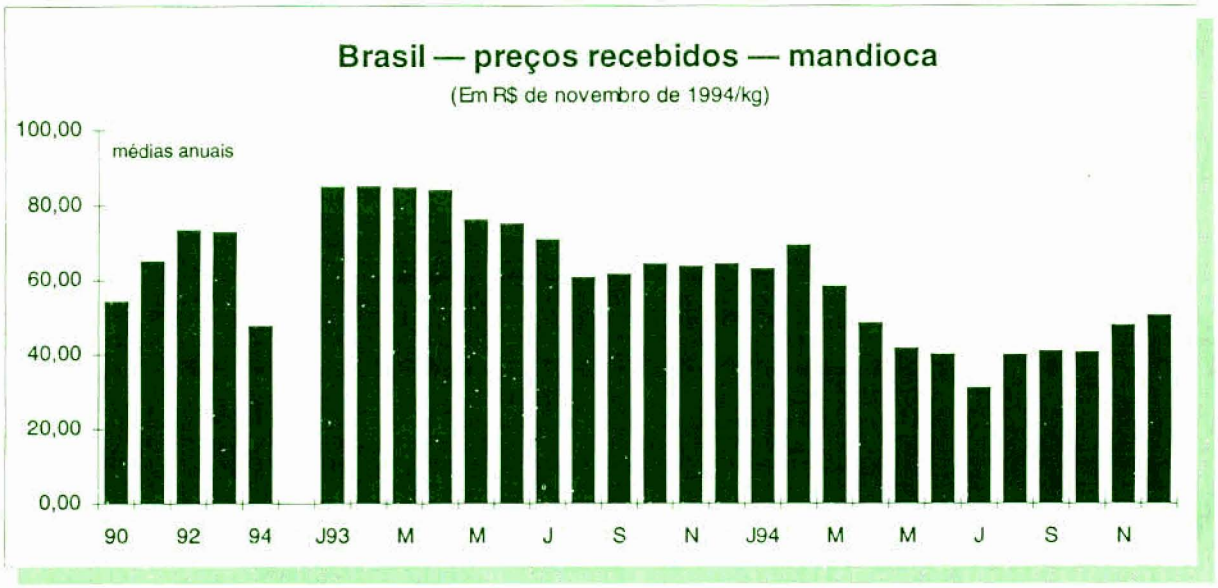




Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de dezembro de 1994/unidade)

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	1,80	3,75	0,18	54,33	0,22	0,49	0,18
1991	0,81	1,87	2,88	0,20	65,07	0,27	0,42	0,18
1992	0,63	2,59	2,84	0,17	73,55	0,28	0,39	0,21
1993	0,78	2,32	2,25	0,18	72,98	0,28	0,37	0,19
1994	0,87	1,81	2,75	0,14	47,62	0,22	0,42	0,14
Jan. 93	0,75	2,40	2,32	0,20	84,96	0,30	0,33	0,21
Fev.	0,67	2,46	2,81	0,18	85,06	0,29	0,43	0,21
Mar.	0,68	2,34	2,63	0,16	84,71	0,26	0,40	0,20
Abr.	0,81	2,41	2,41	0,16	84,02	0,24	0,50	0,20
Maio	0,93	2,37	2,25	0,16	76,26	0,24	0,39	0,20
Jun.	0,88	2,33	1,85	0,16	75,10	0,25	0,49	0,20
Jul.	0,72	2,36	1,67	0,16	70,85	0,29	0,38	0,19
Ago.	0,72	2,22	1,78	0,18	60,73	0,30	0,31	0,19
Set.	0,74	2,19	1,91	0,18	61,68	0,28	0,24	0,18
Out.	0,72	2,23	1,94	0,18	64,39	0,28	0,26	0,18
Nov.	0,84	2,21	2,49	0,20	63,72	0,29	0,29	0,17
Dez.	0,98	2,35	2,88	0,21	64,30	0,30	0,42	0,17
Jan. 94	0,97	2,09	3,48	0,20	63,07	0,29	0,52	0,17
Fev.	1,29	2,08	3.58	0,16	69,29	0,29	0,43	0,16
Mar.	1,58	2,00	3,18	0,15	58,35	0,26	0,43	0,15
Abr.	1,32	1,94	3,01	0,14	48,48	0,24	0,39	0,15
Maio	0,89	2,08	2,47	0,14	41,67	0,24	0,30	0,16
Jun.	0,69	2,12	2.38	0,14	40,02	0,26	0,23	0,16
Jul.	0,61	1,67	2,09	0,12	31,05	0,19	0,22	0,13
Ago.	0,56	1,62	2,05	0,12	39,82	0,18	0,38	0,13
Set.	0,55	1,56	2,30	0,12	40,91	0,18	0,62	0,13
Out.	0,71	1,53	2,56	0,12	40,50	0,18	0,63	0,13
Nov.	0,68	1,54	2,81	0,13	47,80	0,17	0,48	0,13
Dez.	0,61	1,53	3,09	0,13	50,46	0,17	0,39	0,14

Mandioca — Outro produto cujos preços caíram em função do aumento na safra de 1994, determinando redução na área a ser colhida em 1995.

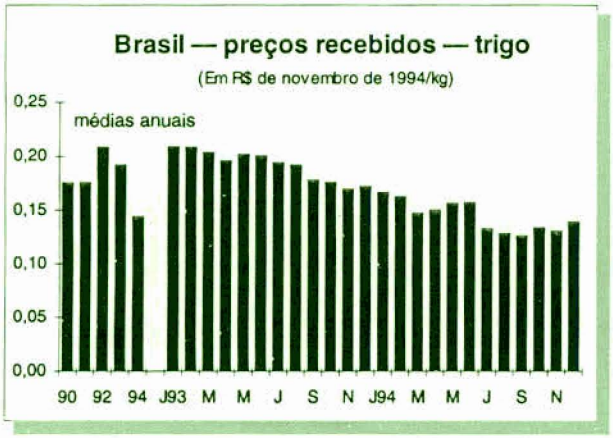


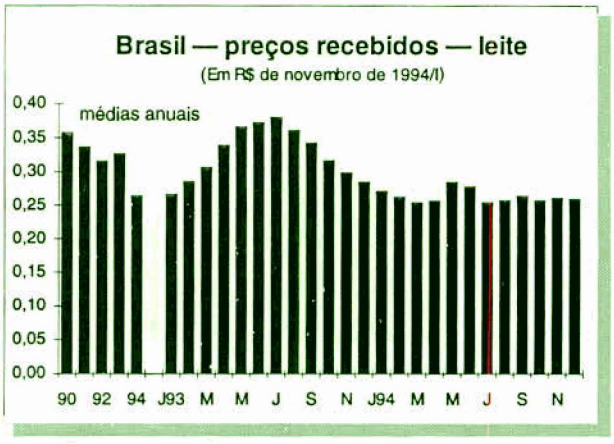
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de dezembro de 1994/unidade)

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	1,26	0,19	0,34	173,38	35,32	850,61
1991	0,42	0,21	1,04	0,19	0,30	153,59	32,56	685,95
1992	0,44	0,23	0,86	0,17	0,25	139,98	31,07	587,06
1993	0,45	0,26	0,92	0,18	0,21	150,86	32,92	626,52
1994	0,32	0,24	1,32	0,20	0,11	155,94	28,86	698,00
Jan. 93	0,55	0,20	0,85	0,20	0,63	156,64	34,78	616,35
Fev.	0,52	0,21	0,88	0,19	0,51	159,30	32,63	629,09
Mar.	0,57	0,21	0,79	0,19	0,47	156,51	31,63	607,61
Abr.	0,66	0,22	0,68	0,20	0,48	158,02	31,92	605,14
Maio	0,69	0,27	0,72	0,18	0,48	153,42	30,22	627,75
Jun.	0,64	0,34	0,76	0,20	0,00	144,77	28,58	625,42
Jul.	0,47	0,30	0,86	0,19	0,00	140,81	30,44	615,06
Ago.	0,49	0,27	0,84	0,16	0,00	148,40	36,69	639,07
Set.	0,31	0,27	1,20	0,16	0,00	153,17	36,60	644,11
Out.	0,17	0,31	1,19	0,16	0,00	145,50	33,99	641,47
Nov.	0,20	0,28	1,31	0,19	0,00	147,53	33,71	639,45
Dez.	0,14	0,25	0,98	0,18	0,00	146,29	33,90	627,76
Jan. 94	0,17	0,26	0,94	0,18	0,37	151,39	33,34	632,63
Fev.	0,33	0,27	0,88	0,20	0,34	150,88	30,72	612,02
Mar.	0,37	0,31	0,92	0,25	0,30	153,08	30,93	604,78
Abr.	0,32	0,31	1,39	0,25	0,31	154,49	30,24	623,06
Maio	0,38	0,28	1,67	0,25	0,00	155,81	26,86	668,87
Jun.	0,30	0,26	1,23	0,20	0,00	172,07	32,54	747,29
Jul.	0,32	0,19	1,36	0,16	0,00	145,29	24,49	647,68
Ago.	0,29	0,19	1,45	0,14	0,00	152,39	25,22	686,85
Set.	0,27	0,20	1,43	0,17	0,00	154,51	24,95	718,76
Out.	0,36	0,21	1,54	0,20	0,00	161,72	28,66	774,82
Nov.	0,34	0,20	1,56	0,21	0,00	161,11	30,16	810,71
Dez.	0,36	0,21	1,49	0,21	0,00	158,50	28,22	848,54

Trigo — As facilidades de importação a preços muitas vezes subsidiados contribuíram para o declínio dos preços, apesar do aumento do consumo.

Leite — Mais um produto cujas cotações registraram queda em função das importações.



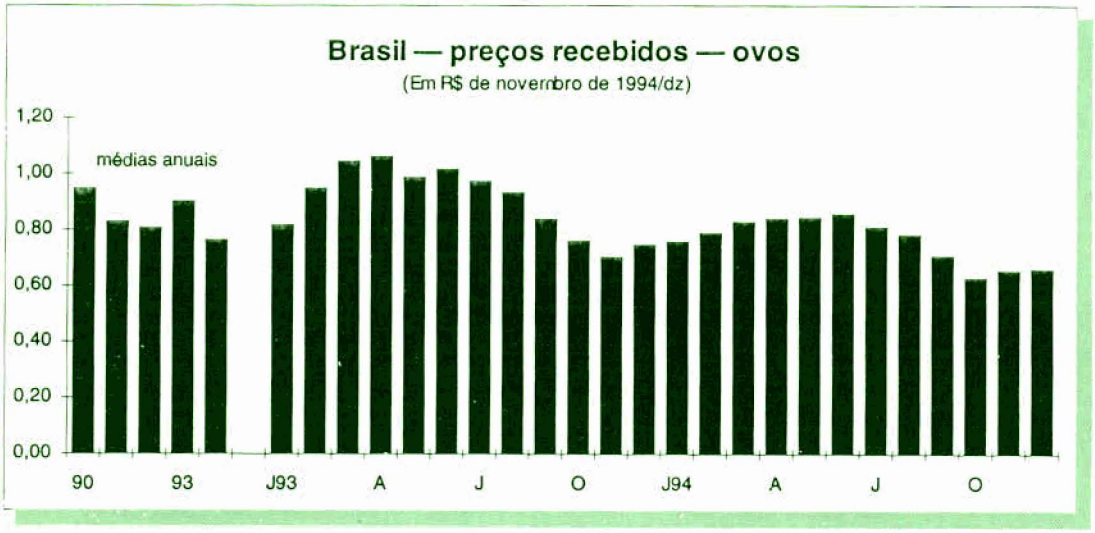


Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de dezembro de 1994/unidade)

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	521,94	21,12	1,53	0,36	31,59	0,95	3,55	324,72
1991	428,89	20,20	1,31	0,34	18,65	0,83	4,16	280,74
1992	366,10	17,50	1,15	0,32	29,54	0,81	2,68	261,41
1993	389,74	19,56	1,16	0,33	24,54	0,90	2,79	274,04
1994	424,66	16,17	1,00	0,26	26,01	0,76	2,89	275,29
Jan. 93	387,61	22,03	1,29	0,27	33,91	0,82	2,55	285,56
Fev.	394,72	21,29	1,22	0,29	30,80	0,95	2,64	286,00
Mar.	385,89	19,59	1,18	0,31	28,35	1,04	2,54	274,51
Abr.	382,79	18,59	1,13	0,34	25,61	1,06	2,52	268,21
Maio	386,82	17,93	1,05	0,37	22,14	0,99	2,72	259,96
Jun.	377,93	18,87	1,03	0,37	19,74	1,02	2,76	251,13
Jul.	371,87	19,50	1,14	0,38	19,66	0,97	2,91	254,40
Ago.	396,10	19,24	1,18	0,36	23,41	0,93	3,07	275,68
Set.	400,56	19,09	1,18	0,34	23,95	0,84	3,01	290,12
Out.	396,68	18,48	1,11	0,32	21,97	0,76	2,88	284,56
Nov.	400,58	19,08	1,15	0,30	22,78	0,70	2,97	274,77
Dez.	395,32	20,99	1,20	0,29	22,18	0,75	2,90	283,57
Jan. 94	397,38	18,49	1,17	0,27	24,92	0,76	2,76	278,69
Fev.	391,86	16,68	1,10	0,26	23,20	0,79	2,55	271,82
Mar.	384,59	16,60	1,06	0,26	23,80	0,83	2,59	279,22
Abr.	384,90	15,15	1,04	0,26	25,34	0,84	2,63	282,14
Maio	417,58	15,06	1,04	0,29	26,38	0,84	2,86	264,26
Jun.	450,46	16,70	1,03	0,28	26,82	0,86	3,06	299,06
Jul.	388,17	14,46	0,93	0,26	24,55	0,81	2,72	252,86
Ago.	422,84	14,45	0,91	0,26	24,30	0,78	2,87	261,86
Set.	433,60	15,36	0,85	0,26	26,30	0,71	2,94	264,48
Out.	460,25	16,32	0,88	0,26	29,15	0,63	3,11	277,82
Nov.	473,83	16,91	0,96	0,26	28,16	0,65	3,19	287,69
Dez.	490,45	17,82	0,99	0,26	29,19	0,66	3,42	283,56

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.

Ovos — A produção recorde, que em 1994 registrou expansão de 6%, explica a queda dos preços. Um fator positivo no que se refere ao desempenho dos índices de inflação.



MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

As previsões do mercado foram realizadas no dia 26 de janeiro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de fevereiro de 1995.

Preços / Produtos	Média dos 1ºs futuros				Futuros										Tendência	Fatores ponderáveis
	Janeiro 1994	Dezembro 1994	1 a 25 janeiro 1995	19 a 25 janeiro 1995	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	
Açúcar raw US¢/lb-peso	10,53	14,75	15,00	14,82	15,00		15,04		14,50			13,60						Leve recuo das cotações em função da notícia de que as importações da Índia e da China serão bem menores do que se esperava.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	70,99	84,85	90,60	92,51	90,60		90,16		89,10			80,00		74,43				Permanece a tendência de alta em função do quadro de escassez mundial devido à quebra das safras do Paquistão e de países africanos.
Cacau Bahia US$/ tonelada	1.127,81	1.264,00	1.342,94	1.364,80	1.342,94		1.367,88		1.391,00		1.411,47			1.437,00				Mercado sustentado pelas dúvidas quanto à qualidade da safra da Costa do Marfim e à regularidade das entregas.
Café contrato com Nova Iorque US¢/lb-peso	73,39	164,14	170,99	174,06	170,99		170,62		171,26		171,82			171,16				— No longo prazo, a tendência de preços é claramente altista. — No curto prazo, novo período de valorização se anuncia, em razão do programa de retenções das exportações dos países produtores.

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

Produtos / Preços	Média dos 1ºs futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Janeiro 1994	Dezembro 1994	1 a 25 janeiro 1995	19 a 25 janeiro 1995	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F		
Milho two yellow US¢/ bushel	302,05	229,27	232,88	233,50	232,88		239,65		244,37		248,24			251,64			→	Apesar do grande aumento das compras chinesas, o abastecimento mundial continua relativamente folgado.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	700,75	561,68	556,34	552,60	556,34		565,40		571,15	574,09	576,51		584,41				↘	O consumo vai crescer mas a produção deverá superar este aumento.
Soja-farelo US$/ tonelada	197,65	158,13	158,29	159,56	158,29		161,59		165,41	167,36	169,32	170,99					↗	Pressão de alta devido ao inverno no Hemisfério Norte.
Trigo soft red US¢/ bushel	380,06	394,99	377,07	372,39	377,07		365,44		343,72		348,47			358,12			↘	Estimativa de boa safra mundial deprime cotações.
Suco de laranja U$¢/lb-peso	110,00	111,55	106,45	103,07	106,45		109,99		113,04		116,53		115,38				→	Mercado bem abastecido, apesar das reavaliações baixistas da produção brasileira.

Mercado interno

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

Produtos \ Preços	Janeiro 1994	Dezembro 1994	1 a 25 janeiro 1995	19 a 25 janeiro 1995	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	30,57	24,08	24,62	24,84	↗	A colheita brasileira se inicia na segunda quinzena de fevereiro. Mas o quadro de escassez no mercado internacional, do qual o Brasil é dependente, deve manter aquecidas as cotações.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	38,00	29,00	28,44	27,50	→	Mercado pouco movimentado, aguardando o início da nova safra, que começa em fevereiro.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	119,88	151,65	155,91	161,92	↗	A valorização das cotações internas é inevitável, enquanto as autoridades não anunciarem novos leilões do estoque oficial.
Boi gordo R$/arroba	35,97	28,95	26,00	26,00	↘	Oferta bem superior às necessidades de curto prazo.

Fontes dos dados brutos: Algodão e café — BM&F; arroz, feijão, milho e soja — Bolsa de Cereais de São Paulo; boi gordo — JEA-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

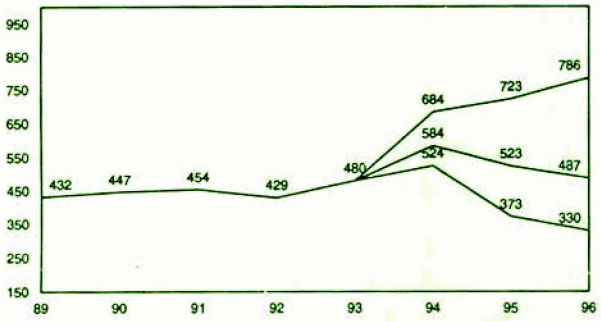
Produtos \ Preços	Janeiro 1994	Dezembro 1994	1 a 25 janeiro 1995	19 a 25 janeiro 1995	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	62,59	36,51	35,47	32,30	↗	As perdas da primeira safra paranense deverão ser mesmo expressivas e darão sustentação ao mercado.
Frango vivo R$/kg	0,88	0,78	0,78	0,78	↘	Influência da safra de carne bovina e da menor demanda sazonal devido ao período de férias.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	11,55	8,60	8,13	8,01	↘	Mercado muito bem abastecido, às vésperas do início da colheita da nova safra.
Soja-grão industrial R$/60kg	19,43	11,55	12,00	12,25	→	O mercado permanece pouco movimentado, devido à boa produção e às importações recordes, de grão e óleo no ano passado.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

Projeções de preços do Banco Mundial

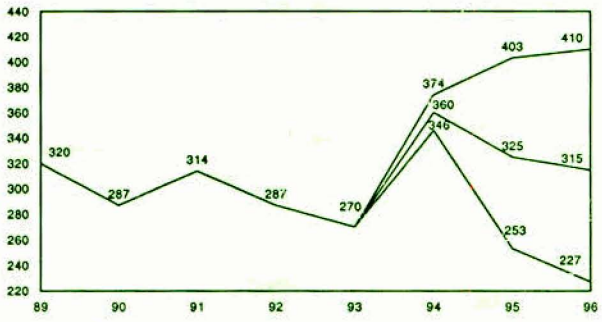
Saíram as previsões de preços das principais commodities de interesse do Brasil. Recente relatório do Banco Mundial, *Commodity markets and the developing countries, a World Bank quarterly*, registra as principais projeções de preços de commodities até 1996.

Óleo de soja



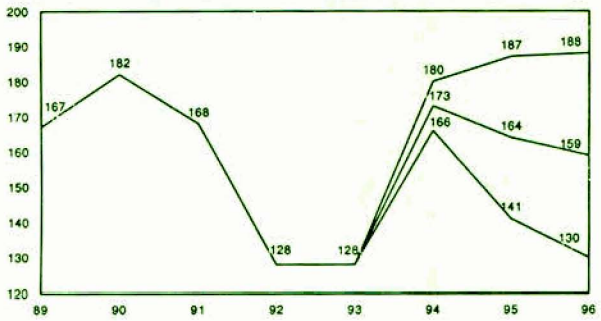
Notas: US$/t. Origem: Países Baixos, óleo cru, FOB, *ex-mill*.

Arroz



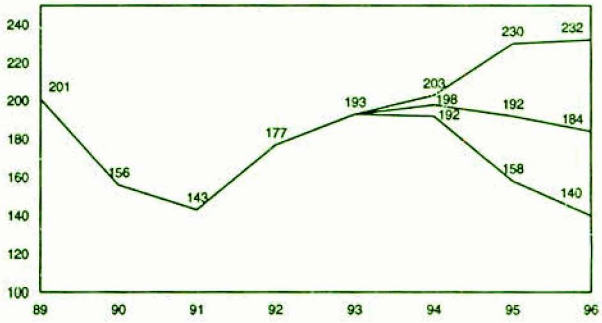
Notas: US$/t. Origem: Tailândia, branco, beneficiado, com 5% de quebrados, padrões do governo, FOB Bangcoc, preço de exportação do Conselho de Exportação (Board of Trade).

Algodão



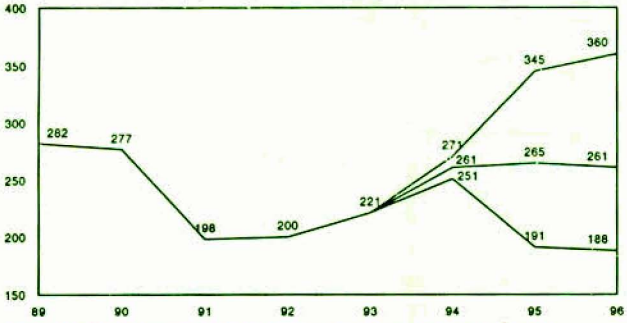
Notas: ¢/kg. *Outlook*, índice A, Middling (1-3/32"), CIF, Europa.

Trigo



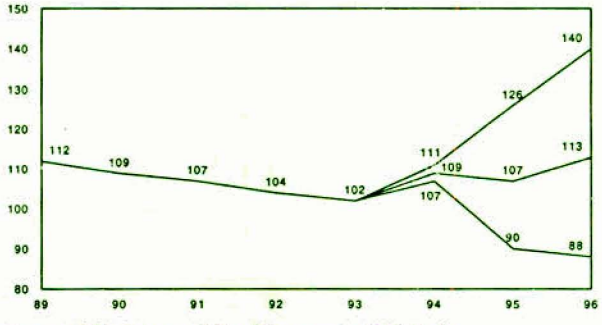
Notas: US$/t. Origem: Canadá, nº 1, Western Red Spring (CWRS), 13,5%, armazenado em Thunder Bay.

Açúcar



Notas: US$/t. Preço diário ISA, FOB portos importantes do Caribe.

Milho



Notas: US$/t. Origem: EUA, nº 2, amarelo, FOB Golfo.

Estimativa da oferta e do consumo
Posição mundial e dos EUA1 (em milhões de t)

	Produção		Oferta total		Exportação		Consumo		Estoque final	
Produto	Mundial	EUA	Mundial	EUA	Mundial	EUA	Mundial	EUA	Mundial	EUA
Total de grãos[1]										
1992/93	1.777,45	350,26	2.101,52	401,61	243,83	90,40	1.731,06	232,42	370,46	78,79
1993/94	1.695,73	256,63	2.066,20	342,64	233,78	76,28	1.748,36	222,68	317,84	43,68
Dez. 94	1.745,90	351,22	2.062,75	400,76	222,05	88,08	1.759,34	241,98	303,41	70,70
Jan. 95	1.747,60	354,49	2.065,44	404,03	226,29	93,90	1.766,89	247,97	298,55	62,16
Trigo										
1992/93	561,87	67,14	692,21	81,97	123,85	36,84	543,91	30,69	148,30	14,44
1993/94	558,93	65,22	707,23	82,62	116,42	33,41	563,87	33,74	143,36	15,47
Dez. 94	527,24	63,13	669,77	80,97	109,35	34,02	551,58	32,85	118,18	14,10
Jan. 95	527,50	63,16	670,86	80,94	110,99	34,70	553,01	33,56	117,85	12,69
Arroz (beneficiado)										
1992/93	352,58	5,70	408,18	6,77	14,99	2,45	353,46	3,08	54,72	1,25
1993/94	350,87	4,96	405,59	6,43	16,67	2,52	355,83	3,08	49,77	0,83
Dez. 94	353,14	6,24	403,24	7,32	15,79	2,70	357,00	3,24	46,24	1,38
Jan. 95	353,76	6,28	403,52	7,36	15,73	2,76	357,04	3,24	46,48	1,36
Grãos forrageiros[2]										
1992/93	862,99	277,42	1.001,13	312,86	104,99	51,12	833,68	198,65	167,45	63,09
1993/94	785,94	186,45	953,38	253,59	100,69	40,34	828,66	185,86	124,72	27,38
Dez. 94	865,52	281,85	989,74	312,47	96,90	51,36	850,76	205,90	138,98	55,21
Jan. 95	866,35	285,05	991,07	315,73	99,57	56,44	856,85	211,17	134,22	48,12
Milho										
1992/93	533,19	240,72	614,04	268,85	69,85	42,25	508,96	172,93	105,09	53,67
1993/94	467,52	160,95	572,61	215,16	66,01	33,74	503,75	159,82	68,86	21,60
Dez. 94	555,62	254,27	624,31	276,00	66,25	44,45	531,25	182,51	93,07	49,04
Jan. 95	555,89	256,63	624,75	278,35	68,49	49,53	536,20	186,70	88,56	42,12

Fonte: USDA, estimativa de janeiro.
Obs.: Os dados foram agregados segundo o período de comercialização de cada país. Os referentes a 1993/94 são estimativas e os de 1994/95, projeções. [1]Trigo, grãos forrageiros e arroz beneficiado. [2] Milho, sorgo, aveia, centeio, cevada, milheto e grãos misturados.

Última projeção da USDA traz modificações no panorama mundial dos grãos

A projeção de janeiro aponta queda de 12% nos estoques finais de grãos nos EUA, em relação às 70,7 milhões de toneladas avaliadas um mês antes. Isto se deve primordialmente ao mercado do milho, onde foram recalculados em +11% os números relativos às exportações, que são quase 50% maiores do que as 33,7 milhões de toneladas vendidas em 1993/94.

Este avanço deriva da forte pressão compradora da China, cujas aquisições do cereal estão previstas em 3 milhões de toneladas no presente ano-safra. Depois de haver prescindido de compras externas em 1992/93 e de ter adquirido apenas 200 mil toneladas em 1993/94, os chineses pretendem dar forte expansão a seu arraçoamento animal na atual temporada: projeta-se que seu consumo de milho via rações aumente 11% em relação às 65,5 milhões de toneladas de 1993/94.

LEGISLAÇÃO AGRÍCOLA

Questões importantes, como a subvenção econômica nas operações de crédito rural e a aplicação de direitos antidumping, continuam regidas por medidas provisórias, contribuindo para a incerteza do produtor rural.

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

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, de dano à produção doméstica e de relação causal entre estes. D.O.U.: 6-12-1994.

Medida Provisória nº 761, de 9-12-1994

Altera o art. 4º *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.

Medida Provisória nº 779, de 23-12-1994

Dispõe sobre a instituição de crédito fiscal, mediante ressarcimento do valor de contribuições sociais (PIS/Pasep e Cofins) nos casos que especifica e que se referem a exportações. D.O.U.: 24-12-1994.

Decreto nº 1.343, de 23-12-1994

Altera a tarifa aduaneira do Brasil (TAB) para fim da aplicação da tarifa externa comum (TEC) aprovada no âmbito do Mercado Comum do Mercosul e dá outras providências. D.O.U.: 26-12-1994.

Portaria Interministerial nº 228, de 23-12-1994, do Ministério da Agricultura e da Reforma Agrária/Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo

Constitui Grupo de Trabalho Interministerial com o objetivo de proceder aos estudos e sugerir providências para a sustentabilidade social e econômica da atividade cacaueira. D.O.U.: 26-12-1994.

Circular nº 91, de 22-12-1994, da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo

Encerra sem aplicação de medidas a investigação de *dumping* e/ou subsídios relacionada com as exportações do Paquistão de fios de algodão. D.O.U.: 26-12-1994.

Circular nº 95, de 22-12-1994, da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo

Reabre investigação *antidumping* nas exportações de fosfato monoamônico (MAP) originário da Federação Russa. D.O.U.: 26-12-1994.

Resolução nº 2.133, de 26-12-1994, do Bacen

Dispõe sobre remuneração financeira em financiamento rural a miniprodutor ou pequeno produtor destinado a investimento. D.O.U.: 30-12-1994.

Resolução nº 2.134, de 26-12-1994, do Bacen

Dispõe sobre o Programa de Valorização da Pequena Produção Rural (Provape) — Safra 1995. D.O.U.: 27-12-1994.

Resolução nº 2.135, de 26-12-1994, do Bacen

Dispõe sobre renegociação de dívidas relativas a crédito rural concedido a produtores de cacau. D.O.U.: 27-12-1994.

Portaria nº 241, de 26-12-1994, do Ministério da Agricultura e da Reforma Agrária

Inclui na Câmara Setorial do Arroz representante da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado do Maranhão. D.O.U.: 28-12-1994.

Decreto nº 1.354, de 29-12-1994

Institui, no âmbito do Ministério do Meio Ambiente e da Amazônia Legal, o Programa Nacional da Diversidade Biológica (Pronabio). D.O.U.: 30-12-1994.

Resolução nº 2.137, de 29-12-1994, do Bacen

Divulga VBC para financiamento de lavouras da região Nordeste e estados de Roraima e Pará, safra 1995. D.O.U.: 30-12-1994.

Resolução nº 2.140, de 29-12-1994, do Bacen

Dispõe sobre redução de alíquota do imposto de exportação para os países do Mercosul. D.O.U.: 30-12-1994.

Portaria nº 707, de 30-12-1994, do Ministério da Fazenda

Fixa alíquotas *ad valorem* para o imposto de importação do trigo em grão. D.O.U.: 2-1-1994.

Preço CIF por tonelada métrica	Alíquota *ad valorem*
Inferior a US$110,00	0,2
De US$110,01 a US$124,99	0,18
De US$125,00 a US$139,99	0,16
De US$140,00 a US$159,99	0,14
De US$160,00 a US$184,99	0,12
Superior a US$185,00	0,1

Resolução nº 254, de 29-12-1994, do Instituto Nacional do Seguro Social

Institui o formulário para Declaração Anual das Operações de Venda (DAV), a ser apresentado pelo produtor rural pessoa física para comprovação da comercialização de sua produção rural. D.O.U.: 2-1-1994.

Lei nº 8.974, de 5-1-1994

Regulamenta incisos do art. 225 da Constituição Federal, estabelece normas para o uso das técnicas de engenharia genética, autoriza o Poder Executivo a criar a Comissão Técnica Nacional de Biossegurança e dá outras providências. D.O.U.: 6-1-1994.

Medida Provisória nº 826, de 10-1-1994

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. D.O.U.: 11-1-1994.

Medida Provisória nº 827, de 10-1-1994

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.: 11-1-1994.

SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO ASSINANTE



A Editora da Fundação Getulio Vargas mantém um ***Serviço de Atendimento ao Assinante*** para resolver qualquer dúvida e prestar esclarecimentos sobre sua assinatura

Ligue de 8:00 às 12:00 horas e de 13:30 às 17:30 horas para
(021) 551-0698 e 536-9195/96/97/98
Fax: (021) 551-1596 ou 551-5755

Ou escreva para:
Editora da Fundação Getulio Vargas
Praia de Botafogo, 190 – 6º andar
22.253-900 – Rio de Janeiro, RJ

Nematóide de cisto da soja



José Tadashi Yorinori

O nematóide de cisto da soja (NCS) (*Heterodera glycines Ichinohe*), detectado no Brasil na safra 1991/92, é um problema sério em diversos países da Ásia e nos EUA. É uma praga que ataca as raízes da planta e prejudica seus mecanismos fisiológicos vitais, causando a atrofia e até a morte do vegetal. As fêmeas, quando morrem, se transformam numa estrutura dura, cheia de ovos, altamente resistente ao calor e à dessecação, denominada cisto. Este cisto é a unidade de dispersão mais eficiente do nematóide, sendo levado de uma área para outra pelas partículas de solo aderidas a maquinaria e implementos agrícolas, veículos, homem, sementes, sacaria.

O controle do nematóide é muito difícil, concentrando-se na eliminação de partículas de solo de sementes, máquinas, implementos, veículos e ainda na rotação de culturas com plantas não-hospedeiras. O plantio de milho, sorgo, trigo, algodão e amendoim por um ou dois anos pode reduzir a população em até 90%.

No primeiro ano de ocorrência no Brasil, o nematóide atingiu uma área de 10 mil hectares, causando perdas avaliadas em US$1 milhão. De seis municípios afetados em 1991/92 nos estados de Goiás, Mato Grosso do Sul e Minas Gerais, ao final da safra 1993/94, o NCS havia-se expandido para 31 municípios em cinco estados: Goiás (7), Mato Grosso (11), Mato Grosso do Sul (3), Minas Gerais (8) e São Paulo (2). A área afetada foi estimada em 1 milhão de hectares e os prejuízos avaliados em mais de US$100 milhões. Na corrente safra (1994/95), milhares de hectares de soja sem histórico de ocorrência anterior, ou com um ano de rotação com milho, estão sendo seriamente atingidos nos estados de Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

No continente americano, além de no Brasil, o NCS está presente no Canadá, nos EUA e na Colômbia. Nos EUA, a primeira ocorrência foi na Carolina do Norte, em 1954. Nos primeiros 15 anos, procurou-se conter sua disseminação por meio de medidas legislativas e de pesadas sanções. Após muito esforço e elevados custos, porém, constatou-se que as medidas tinham sido inócuas. Atualmente o nematóide é encontrado em 29 estados. Além das medidas restritivas, vultosas somas foram investidas em pesquisa e assistência técnica para controle do problema, mas, apesar disso, as perdas anuais ultrapassam US$300 milhões. No Canadá (800 mil hectares de soja), embora as perdas não sejam elevadas, o NCS constitui um sério problema. Na Colômbia, o NCS foi identificado em 1982, mas não há relato de perdas.

Após a primeira constatação do problema no Brasil, diversas medidas administrativas e técnicas foram definidas nos últimos três anos. A falta de recursos, contudo, tem limitado a execução das mesmas.

Em novembro de 1993, por meio de um esforço conjunto entre Maara/SDA, Embrapa, Abrasem, IICA e Cobrafi, foi promovido o primeiro Seminário Nacional sobre o Nematóide de Cisto da Soja. Nesse seminário, foi elaborada a primeira proposta de um Programa Nacional de Prevenção e Controle do Nematóide de Cisto da Soja e definidas as bases para a criação do Fundo Nacional de Prevenção e Controle do Nematóide de Cisto da Soja.

Diversas providências foram adotadas pela Secretaria Nacional de Defesa Agropecuária, que baixou portarias proibindo a produção de sementes em áreas infestadas e o transporte de grãos, máquinas e implementos agrícolas de uma região para outra, sem que tenham passado por rigoroso processo de limpeza. Outra iniciativa foi a instituição do Programa Nacional de Prevenção e Controle do Nematóide de Cisto da Soja — PNCNCS, a partir do qual se estabeleceram comissões em nível nacional e estadual com a incumbência de propor e executar medidas destinadas à prevenção e ao controle do NCS; e, finalmente, instituiu-se o Conselho Nacional de Prevenção e Controle do Nematóide de Cisto da Soja, com a incumbência de estabelecer as prioridades anuais e elaborar uma proposta para criação do Fundo Nacional de Prevenção e Controle do Nematóide de Cisto da Soja — Fundesoja, do qual devem sair os recursos necessários para apoiar a execução do PNCNCS.

Apesar de todas essas medidas administrativas, até o momento, além dos recursos normais para manutenção das unidades de pesquisa, quase nenhum recurso foi especificamente alocado para enfrentar o NCS. A falta de sensibilidade do governo em apoiar a pesquisa tem motivado a busca de parcerias na área privada. Um exemplo de sucesso é a Fundação MT, onde a parceria entre órgãos oficiais de pesquisa (Embrapa-CNPSo e Empaer/Cuiabá) e produtores tem permitido desenvolver um programa dinâmico de testes de linhagens e cultivares para o NCS e outras doenças no estado do Mato Grosso.

Considerando a rápida expansão do NCS nos estados afetados e a dificuldade de substituição imediata de grandes áreas de soja por outros cultivos, é de extrema importância que medidas concretas sejam adotadas com urgência para que se possa estabelecer um nível de convivência com o problema o mais rápido possível. Espera-se que o novo governo aloque mais recursos para a pesquisa e a assistência técnica. É também fundamental a estruturação das regiões afetadas, com aumento da capacidade de armazenamento e comercialização como apoio à diversificação agrícola e ao desenvolvimento de uma agroindústria embasada em uma política agrícola realmente voltada para o desenvolvimento nacional, com planejamento a médio e longo prazos, e não baseada em medidas provisórias. Caso isso não ocorra, em poucos anos, os prejuízos anuais causados pelo NCS ultrapassarão facilmente a casa dos bilhões de dólares.

José Tadashi Yorinori é engenheiro-agrônomo, PhD em fitopatologia e pesquisador da Embrapa.

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



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