INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA - CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS - VOL. 15 - Nº 3 - 15 DE MARÇO DE 1995 - R$ 5,00

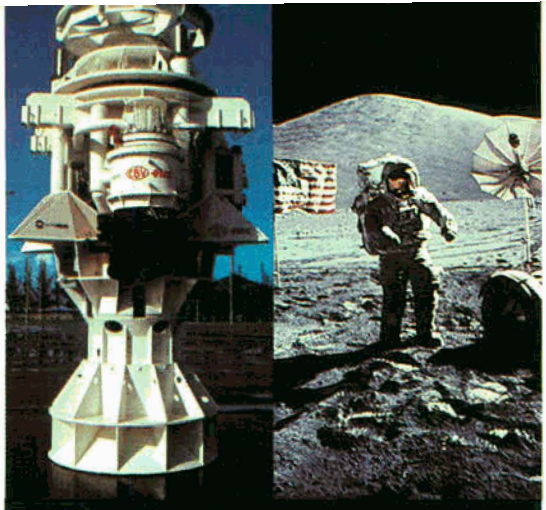
AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



EDIÇÃO ESPECIAL

O FUTURO DO PROÁLCOOL: OPINIÕES DA PETROBRÁS, DOS ESPECIALISTAS E DOS EMPRESÁRIOS



Pousar um módulo de produção de petróleo nas profundezas do mar exige tecnologias equivalentes às exigidas para pousar um módulo na Lua.

A tecnologia nasce da pesquisa.

A tecnologia brasileira da Petrobras alcançou e detém a liderança mundial na exploração de petróleo sob as águas do mar.

Não é acaso.

A tecnologia nasce da pesquisa e a Petrobras é a empresa que mais acredita e investe em pesquisa no Brasil.

E vai continuar acreditando. Quanto mais tecnologia tem um país, mais forte ele fica, mais forte ele cresce.

BRASIL
GOVERNO FEDERAL

BR PETROBRAS

Um compromisso com o Brasil

O futuro do Proálcool



José Pilon

José Pilon é presidente da AIAA, a Associação das Indústrias do Açúcar e do Álcool do Estado de São Paulo, e coordenador do Comitê Nacional dos Produtores de Açúcar e de Álcool, entidade criada recentemente e que tem por objetivo representar os interesses maiores do segmento. Usineiro de médio porte em Cerquilho, São Paulo, Pilon faz parte do Conselho de Administração da Copersucar e foi secretário de Agricultura e Abastecimento do governo Fleury, ex-prefeito de sua cidade, na qual foi eleito vereador três vezes, e ex-presidente do Ceagesp. Hoje, dedica-se quase com exclusividade a tentar harmonizar as demandas e interesses do setor, além de produzir açúcar e álcool.

■ *Foi criado recentemente o Comitê Nacional dos Produtores de Açúcar e Álcool, que reúne praticamente todas as entidades representativas do setor sucroalcooleiro. Isso é um grande avanço, não é?*

— Sem dúvida. Havia uma grande dispersão de lideranças e de entidades representativas do setor privado. Toda vez que precisávamos discutir uma questão de interesse comum ao setor, as questões regionais, específicas dessa ou daquela entidade, acabavam atrapalhando muito. No nosso caso, isso era muito sério, já que temos questões cruciais a discutir com o governo. É o governo quem manda no álcool. É ele quem diz quanto devemos produzir e quanto vamos receber. E, por isso, virávamos presa fácil desse divisionismo.

Várias vezes tentamos criar uma entidade nacional. Até que, no início do governo Itamar Franco, premidas pelos preços congelados, pela inflação cada vez mais alta e, sobretudo, pelas perdas que sofremos em função da defasagem entre preços e custos de produção, essas entidades começaram a tomar juízo e passaram a tentar, mais intensamente, mais efetivamente, a unificação de posições. Para isso, foi importante o papel da AIAA e de muitas outras entidades.

■ *Para que serve o comitê?*

— Para unificar posições, como eu disse, visando definir as estratégias setoriais relevantes. Além disso, para oferecer ao governo um interlocutor único. Fica muito mais fácil para o próprio governo conversar com o setor de açúcar e álcool, por intermédio do comitê, do que com cinco entidades de São Paulo, três de Pernambuco, duas de Alagoas etc. O comitê é, também, uma instância de discussão dos problemas do setor, possibilitando que se acerte em casa as questões que se pode acertar. Lavar a roupa suja em casa e só ir ao governo para discutir as coisas que só podem ser resolvidas pelo próprio governo. Assim, é bem mais objetivo.

■ *As divergências são históricas. O comitê é um sinal de grande amadurecimento. Como foi operado esse milagre?*

— O milagre está sendo operado, ele não está 100% fechado. Mas já começa a funcionar ativamente e a dar os primeiros resultados. O Nordeste se aproximou muito dos trabalhos realizados pela AIAA, principalmente no campo institucional. E isso facilitou muito as coisas.

■ *Existe uma entidade chamada UNA, a União Nacional dos Produtores de Açúcar?*

— É uma entidade que fica em Brasília. Como as outras, acabou se unindo à questão do comitê. Talvez a UNA trate de assuntos mais específicos de curto prazo, do que acontece em Brasília. E ela dá suporte ao comitê também. Mas o comitê é, digamos assim, o conselho deliberativo do setor privado. O comitê não elimina as entidades. Ele é de fato o órgão maior das entidades. Ele centraliza as opiniões das entidades. Por exemplo, a questão da política de preços, da política de carros a álcool, do Proálcool. Essas questões são discutidas no comitê e por ele encaminhadas ao governo.

■ *É forte a tendência de os fornecedores de cana arrendarem suas propriedades às usinas. Quais as conseqüências previsíveis desse movimento?*

— É verdade. O preço da cana está muito baixo e os pequenos fornecedores, alguns médios e até fornece-

dores de grande porte não têm mais condições de arcar com toda a infra-estrutura. Para esses fornecedores permanecerem na atividade, precisam do suporte da indústria. Mas, do lado da usina, isso nem sempre compensa. Seria preferível o esquema anterior, onde o fornecedor plantava, cuidava, colhia e entregava. Arrendar terras exige mais investimentos e capital de giro.

■ *Mas as usinas estão arrendando terras dos fornecedores. Então o negócio é compensador, não?*

— Não se trata de ser ou não compensador. Os investimentos industriais foram feitos e, se não há cana, os custos da ociosidade industrial são ainda maiores.

■ *O que você espera do novo governo em relação ao setor sucroalcooleiro?*

— Nossa torcida foi muito grande, claro. Eu tinha, e tenho, ótima impressão do Fernando Henrique. Ele foi um dos poucos ministros que realmente cumpria o combinado com o setor. Era duro na negociação. Mas, uma vez acertado, cumpria a parte do governo. Eu estou otimista. Em relação ao setor, ele começou bem, transferindo nossas questões para o Mict. Estávamos pendurados na SDR, sem a devida importância que deve ter um setor que representa 2% do PIB nacional.

■ *Mas em relação à desregulamentação do setor sucroalcooleiro. O que você espera?*

— No caso do açúcar, a desregulamentação está feita.

■ *Mas e as quotas de exportação?*

— Elas existem hoje só formalmente. O que você pedir, eles dão. Trata-se de um controle meramente burocrático. No caso do álcool, porém, é diferente. Veja bem: o álcool combustível só se justifica na qualidade de programa governamental, seja para substituir em parte as importações de petróleo, seja para reduzir a poluição causada pela gasolina. Mas é um programa governamental, uma decisão da sociedade! Em termos de preço, o álcool não pode, e não poderá durante muitos anos, concorrer com a gasolina. A continuidade do programa depende de uma decisão social, de caráter não apenas econômico. É a sociedade que resolve se quer mais ou menos poluição, pagando a diferença de preço.

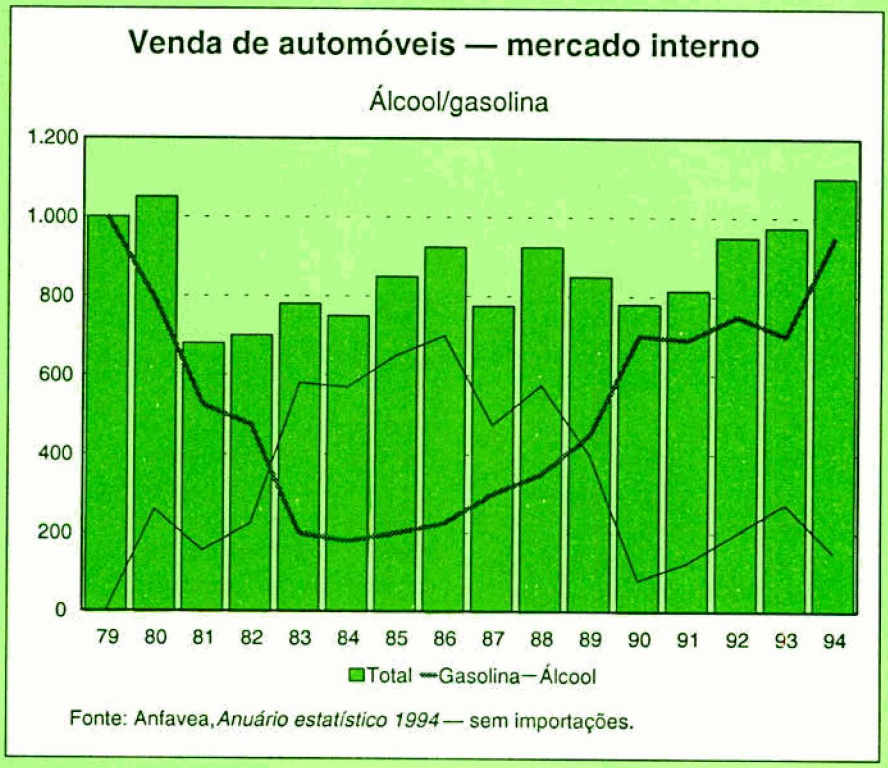
■ *E vale a pena?*

— Sim, sem dúvida. A partir de maio, junho, o centro de São Paulo será fechado aos carros por causa da poluição. É assim todo ano. Agora, então, com os carros importados e com a queda da produção brasileira de carros a álcool, estamos queimando cada vez mais gasolina e, com isso, o ar fica ainda pior.

Mas a conta não é tão simples. Tem que computar o custo da saúde pública, que piora quando aumenta a queima de gasolina. Quanto vale a redução de, digamos, 50% da emissão de poluentes em cidades como São Paulo ou Rio? E o emprego no meio rural e nas cidades médias, onde se produz a cana e o álcool? Esse emprego também deve ser valorado.

As planilhas de custo da Petrobrás não consideram essas variáveis. Também não consideram o custo de extração do petróleo brasileiro produzido em plataformas. Preferem utilizar o preço do petróleo árabe, bem mais barato. As planilhas não levam em conta, ainda, que as reservas de petróleo não são infinitas. O Brasil não é produtor de petróleo, mas é um grande produtor de biomassa. Em que devemos investir? A sociedade é que responde. Aliás, todo o mundo desenvolvido está caminhando nessa direção. Nós, que já estamos quilômetros à frente, por que deveríamos voltar atrás?

■ *O Proálcool atravessa um momento crítico. Os preços do açúcar no mercado internacional estão bem mais favoráveis do que os do álcool aqui no Brasil. Há uma certa rejeição por parte do consumidor ao carro a álcool. Não*



Fonte: Anfavea, *Anuário estatístico 1994* — sem importações.

seria esse o momento de rever os objetivos e as metas do Proálcool?

— Vamos por partes. Tem que ficar claro, em primeiro lugar, que o Proálcool é um programa governamental. Não é um empreendimento dos usineiros, da Petrobrás, dos fornecedores ou sei lá de quem. Não é um empreendimento unicamente privado. Se, do ponto de vista estratégico, visando os interesses do país, o governo considera que o Proálcool deve prosseguir, ótimo. O passo seguinte é reunir os participantes, ou seja, o próprio governo e as entidades privadas produtoras de veículos e de combustíveis, e determinar o que fazer. Algumas questões precisam ser formuladas e respondidas. Por exemplo, o preço relativo do açúcar e do álcool, mais favorável ao açúcar; a questão do preço do álcool em relação ao da gasolina.

A empresa privada atua tendo por objetivo o lucro. É assim no mundo todo, é assim aqui e é assim que deve ser. O empresário escolhe em que ramo de atividade investir na expectativa de obter lucro. Cabe ao governo pensar o país estrategicamente, debater com o empresariado, estimular ou refrear. Ao empresário, cabe ser competente.

O mundo inteiro caminha na direção da biomassa. A União Européia subsidia pesadamente a produção de energéticos renováveis. Os EUA fazem a mesma coisa. É preciso olhar a matriz energética brasileira e resolver se devemos continuar ou não com o programa do álcool e a que ritmo. Mas ressalto: isso é uma decisão governamental.

■ *Na origem do Proálcool, a sociedade gastou muito com o programa, não?*

— O Proálcool foi um dos poucos programas governamentais que deram certo. Houve erro, algumas vezes, em conceder financiamento para usinas mal localizadas, muito distantes dos centros de distribuição e de consumo.

Valeu a pena desenvolver o Proálcool? Sem dúvida. Desenvolvemos uma tecnologia pioneira no mundo. Produzimos o álcool mais barato do mundo. O programa não mais se justifica para substituir em 100% a gasolina, porque os preços do petróleo caíram. Aliás, a cana produzida no Brasil é mais barata do que o petróleo brasileiro. Mas isso pouco importa. Importa saber que desenvolvemos uma tecnologia pioneira, que produzimos o álcool mais competitivo do mundo e que o mundo caminha para utilizar uma mistura combustível, à base de gasolina e de combustíveis renováveis, que elimine a emissão de chumbo tetraetila. E nós estamos prontos para disputar esse grande mercado. Graças ao Proálcool, temos muito a oferecer a esse mercado internacional em franca expansão. Podemos oferecer álcool, tecnologia de motores, tecnologia de processamento de álcool, usinas, equipamentos e várias outras coisas.

■ *Existe rejeição do consumidor ao carro a álcool?*

— Não existe essa suposta rejeição. O fato é que as montadoras não querem produzir carros a álcool. Elas poderiam eventualmente eliminar o motor a álcool, porque fica mais fácil trabalhar com um tipo só de motor na linha de produção. Veja esse gráfico. A produção de carros a álcool já chegou a quase 100%. Hoje, não passa de 4%. Porque não há demanda? Não há é oferta! É evidente que é mais fácil trabalhar com um motor só. Quando eu era secretário do governo Fleury, eu ouvi de um representante da Ford, na frente do governador, que a empresa produz 20% de automóveis a álcool. Produz e vende. Se a Ford faz isso, por que as outras não podem fazer?

Não há queda na demanda de carros a álcool. Haveria queda na demanda se você chegasse na revenda, encontrasse o mesmo carro a álcool e a gasolina e escolhesse o carro a gasolina. E isso não acontece poque não há produção de carro a álcool. Os chamados carros populares, que representam cerca de 60% da produção de automóveis, são fabricados apenas com motor a gasolina. Os importados, que ocupam cerca de 10% do mercado, também são a gasolina. Sobram 30%, que saem das fábricas com motor a álcool ou a gasolina. Ou seja, as montadoras estão estreitando o mercado do carro a álcool em razão de seus interesses momentâneos.

■ *Isso se reflete no mercado de carros usados?*

— É claro. E é daí que vem essa falsa impressão de que o consumidor prefere carro a gasolina. Quem conhece motor sabe das vantagens do álcool. Só que o consumidor olha o mercado de carros novos, vê que a produção a gasolina é dominante, e não quer correr o risco de sofrer desvalorização de patrimônio.

■ *É mais ou menos o que acontece quando um modelo de automóvel sai de linha?*

— É. Quando um modelo sai de linha, o mercado de usados logo acusa o fato, reduzindo o valor desse modelo. Os carros a álcool não saíram de linha, mas a produção sofreu forte retração, em razão apenas dos interesses conjunturais das montadoras, o que gera desconfiança.

■ *Existe um projeto de determinar um percentual mínimo para a produção de carros a álcool?*

— A idéia é operar uma transição delicada. Há alguns anos, o mercado de carros a álcool era amplamente majoritário. Hoje, se as montadoras produzissem 20% de carros a álcool, percentual que equivale ao sucateamento anual da frota a álcool, haveria equilíbrio. Mas não existe carro popular a álcool, não existe oferta de carro a álcool. Você

sabe qual é o prazo para se conseguir um carro a álcool? No mínimo, um mês! Essa proposta, no caso, não objetiva expandir o Proálcool e sim equilibrar o programa, até que as condições de produção permitam o retorno aos plantios.

Os preços do açúcar no mercado internacional estão muito mais atraentes do que os preços do álcool. Por que não produzir mais açúcar e menos álcool?

— No curto prazo, perfeito. Deveríamos produzir mais açúcar e menos álcool. Mas o Proálcool é um programa governamental. A produção não pode ficar flutuando ao sabor dos preços relativos do açúcar e do álcool. Existe uma frota de veículos a ser atendida. Não se pode pensar apenas no curto prazo. E o álcool tem um futuro fantástico, como eu vou falar depois. Mas, voltando ao açúcar, você sabe o que aconteceria com a alta dos preços externos se o Brasil resolvesse vender mais açúcar, digamos, mais 1 ou 2 milhões de toneladas? O ciclo de alta acabaria no mesmo instante. A produção mundial de açúcar é enorme. Cerca de 114 milhões de toneladas. Mas o mercado mundial movimenta quantidade relativamente pequena, algo em torno de 30 milhões, das quais o Brasil fornece 3,5 milhões.

O que temos tentado fazer é garantir o suprimento interno de álcool, com a nossa produção e com pequenas importações, e exportar açúcar. Aliás, isso é positivo para o país, em termos de comércio exterior. A flexibilização entre a produção de açúcar para o mercado externo e a importação de etanol e metanol resulta, na média, em um ganho de US$50 por tonelada de equivalente de açúcar.

E a mistura obrigatória de 22% de álcool à gasolina. Esse percentual pode ser reduzido?

— Atualmente esse é o nível ideal. Estudos da Cetesp indicam que esse percentual de álcool misturado à gasolina diminui em 50% a emissão de poluentes. É evidente que avanços tecnológicos podem eventualmente reduzir a quantidade necessária de álcool, mantendo os mesmos padrões de desempenho. Mas não agora. Sei que a mistura dos 22% foi determinada em lei.

■ *Por quanto tempo os preços externos do açúcar deverão permanecer favoráveis?*

— Se o Brasil mantiver a produção de álcool no nível necessário e nada de anormal ocorrer, calculo que por mais uns quatro a cinco anos. Se houver alteração no Proálcool, por exemplo, acaba tudo.

Hoje falta açúcar no mundo. Cuba, que é um grande produtor e o maior exportador, está com problemas sérios. Cuba produz pouco açúcar em relação ao Brasil e muito em relação ao mundo. Isso porque não consome açúcar. No Brasil, é o contrário. O nosso consumo interno está em torno de 48kg por pessoa/ano. Na China, por exemplo, o consumo é de 6kg; se passar para 7 já são 1,2 milhões de toneladas a mais de consumo.

■ *Você disse que nós teremos mais alguns anos de preços compensadores para o açúcar. Qual é o limite que você acha suportável que se mantenha a torneira ligada para o lado do álcool?*

— Acreditamos que o Proálcool tem uma vida eterna. Agora, o que o governo precisa é dar o mínimo. Ele tem que nos dar o preço justo. É só isso. Ninguém está pedindo nada mais.

Só pretendemos que o governo cumpra a lei. E a lei diz que os preços do álcool devem acompanhar os custos de produção, conforme estimativas de entidade isenta. Quem faz essa mensuração de custos é a própria FGV. Atualmente, a defasagem entre custos e preços, conforme a FGV, está em 20%, no Centro-Sul. Quanto ao volume de importação, sabe-se que um desequilíbrio de 5 milhões de toneladas reverte toda a expectativa de preços.

■ *Na sua avaliação, qual o grau adequado de intervenção governamental para o setor? Você acha que o setor está preparado para prosseguir sem intervenção do governo?*

— Não estamos preparados. No mundo inteiro existe uma proteção ao açúcar. Não como era antigamente no Brasil, mas sempre houve uma certa intervenção. No entanto, essa desregulamentação do açúcar está correta. Mas, para liberar o álcool, seria preciso alguma compensação. Por exemplo, a gasolina é altamente poluente. Se fosse criado um imposto sobre a gasolina, onerando o consumo em 30 a 40%, o álcool já seria viável. E o mundo caminha para isso: inibir o consumo de gasolina em favor dos combustíveis limpos.

■ *Há um compromisso internacional, do qual o Brasil é signatário, de eliminar o consumo do chumbo tetraetila a partir de julho de 95, nas três Américas. Isso abre um mercado formidável, não?*

— Os EUA têm capacidade para fazer até 7,5 bilhões de litros de álcool a partir do milho. Mais do que isso, eles não têm condições. A mesma coisa acontece na Europa e no Japão, a curto prazo. Eles têm sérios problemas ambientais e, cedo ou tarde, terão que impor o uso dos combustíveis limpos. E nós temos, como já disse, o álcool mais competitivo do mundo. Se você me perguntar qual o futuro do álcool, eu respondo que é espetacular. Acontece que nós não podemos morrer nos próximos três, quatro anos sem desfrutar de tudo que vem por aí. É por isso que o governo precisa melhorar as condições de produção do álcool. Dar-lhe preço compatível com os custos de produção, sempre na linha da competitividade.

O Mercosul taí... Você está informado?



Assine

MERCOSUL

REVISTA DE NEGÓCIOS • MERCADO DO CONE SUL

editada pela

FCESP

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DE SÃO PAULO

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

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

NOME: _____

EMPRESA: _____

CARGO: _____

ENDEREÇO: _____

BAIRRO: _____ CEP: _____

CIDADE: _____ ESTADO/PAÍS: _____

TEL.: _____ FAX: _____

BRASIL

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

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

☐ VISA

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

nº | | | | | | | | | | | | | | | | |

Validade (não deixe de preencher) ___/___
mês / ano

___/___/___
Data

_____
Assinatura (igual à do cartão)

CARTAS

100 Maiores

Como assinante e interessado nos assuntos da revista, venho manifestar meu apreço pelo relançamento da mesma e apresentar contribuição pessoal quanto à lista publicada das 100 maiores empresas do agribusiness brasileiro. Faço-o em separado, esperando que possa ser aproveitada para divulgação proximamente, juntamente com os comentários que forem devidos.

Pedro Ramos
Instituto de Economia/Unicamp

Nota da redação: O leitor apresenta lista de 24 empresas do subsetor sucro-alcooleiro, extraída da publicação Balanço Anual, do jornal *Gazeta Mercantil*. Estão arroladas pelo patrimônio líquido e, do grupo, 22 não fazem parte do *ranking* publicado na *Agroanalysis* de dezembro passado, razão pela qual o leitor manifesta sua estranheza. Mas a diferença entre os critérios adotados pela *Gazeta* e pela FGV explica a aparente divergência. A *Gazeta* classifica as empresas a partir unicamente do patrimônio líquido, já a FGV constrói seu *ranking* conforme uma ponderação de cinco variáveis, a saber: patrimônio líquido, receita operacional líquida, imobilizado líquido, lucro líquido e capital realizado.

Além disso, a amostra de balanços da FGV é constituída apenas por empresas S.A., as quais são obrigadas pela lei das sociedades anônimas a publicarem balanços e a obedecerem determinados critérios. Para maiores esclarecimentos, ver nota metodológica na edição de *Agroanalysis* de dezembro de 1994.

Agricultura forte

Parabenizamos a Fundação Getulio Vargas pela publicação da revista *Agroanalysis*, instrumento valioso de informação para a atividade agrícola nacional e o agribusiness. Esperamos que o governo federal acorde para priorizar o setor primário nacional, única maneira de alavancarmos o Plano Real, estabilizarmos a economia e assentarmos as bases do nosso futuro desenvolvimento agrícola e agroindustrial auto-sustentado. Sem uma agricultura forte, perderemos mais quatro anos e ficaremos à mercê dos cartéis internacionais. Receba os nossos parabéns e esperamos que a *Agroanalysis* tenha uma circulação em constante aumento, devido a seu alto padrão técnico, e venha conscientizar as autoridades deste país de que, sem uma agricultura forte, não poderá haver desenvolvimento e progresso.

Cornélio de Piero
Grupo Agrossol, Comissão Permanente Pró-Oeste da Bahia e presidente da Associação Baiana de Produtores de Sementes e Mudas, Barreiras,BA.

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

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

Fundador:
Julian Chacel

EXPEDIENTE

Chefe do CEA/IBRE:
Ignez Vidigal Lopes

Redator-chefe:
Regis Alimandro

Equipe de redatores:
Eliana C.B.L. Viglio (arroz, feijão, meio ambiente, tomate, mandioca, caju), Fernando R. de Freitas Almeida (cereais de inverno, oleaginosas, frutas, vinho), Irene Raguenet Troccoli (fumo, milho, avicultura, suinocultura, laranja), Maria José Cyhlar Monteiro (preços, previsão de safras, legislação), Mauro de Rezende Lopes (comércio internacional, política agrícola), Regis Alimandro (café), Tito B. B. Ryff (meio ambiente).

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 José Pilon
6 Cartas
8 Proálcool
8 Panorama estrutural do segmento sucroalcooleiro
12 Gerenciamento dos preços do segmento sucroalcooleiro
15 De novo a polêmica do álcool
15 Maiores investimentos em Pernambuco
16 O fornecedor de cana e o setor sucroalcooleiro
18 A polêmica do álcool combustível
19 Opiniões: Petróleo e álcool
21 Opiniões: Ajuste necessário
23 Opiniões: Álcool e petróleo — aspectos da questão
24 Notícias do setor
26 Conjuntura do agribusiness:
26 Fumo
29 Castanha de Caju
31 Soja
34 Índice FGV/ABAG (Iabag) 1995
36 IBGE — Síntese estatística
38 Oferta e demanda
40 Estatísticas agropecuárias
46 Panorama agropecuário
50 Panorama internacional
52 Janela aberta

Carro a álcool, você ainda terá um

As principais economias ocidentais reagiram aos sucessivos choques dos preços externos do petróleo, nos anos 70, com o mais puro pragmatismo. Transferiram os aumentos de preço da matéria-prima petróleo para os consumidores finais.

Em conseqüência, enfrentaram alguma pressão inflacionária, a qual foi combatida pelas autoridades governamentais, provocando alguma recessão. E, é claro, os diversos institutos de pesquisa ligados à questão energética obtiveram alguns bilhões de dólares a mais para empreender seus experimentos. Avanços efetivos foram concretizados. Mas ainda não se encontrou combustível capaz de competir com o petróleo.

E o Brasil, o que fez? Certo ou errado, o Brasil criou o Proálcool. Fomos originais, é inegável. Vivíamos os anos do milagre econômico, com taxas anuais de crescimento ao redor dos 10%. E, no campo político, os anos de chumbo da ditadura militar. Além disso, o último ciclo altista dos preços externos do açúcar havia mobilizado investimentos privados para a instalação de uma formidável capacidade industrial de esmagamento de cana.

Esse era o pano de fundo. O sentimento nacionalista, característico de períodos de fechamento político, contribuiu com o tempero.

As importações de petróleo consumiram, em 1980, 47% da receita cambial. Se os preços internos dos derivados de petróleo fossem proporcionais ao custo da matéria-prima, as pressões inflacionárias e a desaceleração do crescimento econômico seriam inevitáveis. E escolhemos o caminho de produzir um combustível renovável, a partir do álcool de cana.

O Brasil desenvolveu tecnologia pioneira na produção de álcool, de motores movidos a álcool, de equipamentos industriais para as usinas etc. E, paralelamente, tecnologia altamente sofisticada de pesquisa e extração de petróleo em águas profundas.

Mas os preços do petróleo caíram e os incentivos governamentais ao Proálcool encolheram. No final dos anos 80, uma séria crise de suprimento abalou a credibilidade do programa. O consumidor de veículos hoje dá preferência ao motor movido a gasolina, temeroso que outra crise o obrigue a deixar o carro na garagem.

Por outro lado, a questão ambiental, que pouca atenção despertava na época dos choques do petróleo, está hoje na ordem do dia. Os EUA e alguns países europeus já deram início a programas de mistura de combustíveis renováveis à velha gasolina, com o objetivo de reduzir os níveis de poluição nas grandes cidades. O Brasil domina essa tecnologia e, por certo, nossos empresários estão atentos para aproveitar as oportunidades desse promissor mercado.

A realidade de hoje, porém, nua e crua, é que a produção brasileira de álcool só é viável se for preservado o arcabouço de proteção desenvolvido nessas décadas de Proálcool.

Qual o caminho para os próximos anos? Sucatear o programa ou continuar subsidiando a produção de álcool, por meio de impostos que encarecem artificialmente os preços dos derivados de petróleo?

Os princípios do liberalismo econômico ensinam que a hipótese do subsídio só deve ser aceita se inevitável. E, nesse caso, fazendo com que os agentes econômicos se comportem da forma mais assemelhada àquela que aconteceria se o mercado fosse livre.

Nessa linha de raciocínio, uma idéia poderia ser melhor estudada. Reunir em leilões os produtores de álcool e as empresas distribuidoras do produto, de forma a minimizar o subsídio requerido para a produção. Esse caminho já foi testado, entre outras oportunidades, quando da exportação de milho dos estoques governamentais. Naquela época, os preços internos do cereal eram bem superiores às cotações internacionais, de forma que a exportação só se tornaria viável com subsídios. A seleção dos fornecedores via leilões reduziu significativamente o nível de subsídio requerido.

Agroanalysis não tem a pretensão de esgotar o assunto, mas de contribuir para que a discussão aconteça. E, por isso, todos os segmentos organizados diretamente interessados no tema foram convidados a contribuir.

Panorama estrutural do segmento sucroalcooleiro

JOAQUIM ANDRÉ VILLANOVA*

Que setor é este que, além de polêmico, consegue resistir às defasagens entre preços praticados e custos estimados de produção?

Historicamente, a agroindústria canavieira sempre foi acobertada pelo manto protetor da intervenção governamental, ainda hoje presente com a insubstituível Lei nº 4.870, de 1º de dezembro de 1965, instrumento citado, seguidamente, em reuniões técnicas e/ou políticas.

Alguns acusam essa proteção de causar entraves ao desenvolvimento do setor, citando os preços administrados e a determinação de quotas de produção como alguns dos principais instrumentos empregados. Outros alegam que o governo foi, ou ainda é, por demais paternalista para com os produtores, concedendo créditos subsidiados, perdão de dívidas etc.

Afinal de contas, que setor é este que, além de polêmico, consegue resistir às defasagens entre preços praticados e custos estimados de produção, os quais, atualmente, atingem 20% no Centro-Sul e 50% no Norte-Nordeste?

Algumas particularidades setoriais serão apresentadas a seguir, de forma a dar aos interessados uma visão mais transparente desse segmento.

Setor agrícola — tecnologia melhora qualidade e produtividade

O cultivo da cana-de-açúcar, no Brasil, apresenta características peculiares, conforme a região ou o estado produtor.

No Centro-Sul, mais especificamente em São Paulo, a cultura de cana muito tem evoluído tecnicamente. Hoje, atinge altos níveis de mecanização, desde o plantio até o corte e carregamento, e índices alentadores de produtividade. O rendimento médio está em cerca de 80t/ha com cinco cortes, graças ao manejo e seleção de variedades, com reflexos positivos nos custos de produção.

Tais técnicas eram desenvolvidas inicialmente pelo Planalsucar. Com o seu esvaziamento, as entidades privadas que já se dedicavam a técnicas de pesquisas deram continuidade aos experimentos, por meio de centros tecnológicos, sobressaindo o CTC da Copersucar.

Um ponto discordante da expansão da área de cana-de-açúcar, no Centro-Sul, tem sido o avanço dessa cultura sobre a área das culturas alimentares, principalmente quando do advento do Proálcool. No entanto, já se pratica, ainda que de forma incipiente, a técnica de consorciação com outras culturas, tais como soja, feijão, amendoim. Outra prática, esta já bastante difundida, é a rotação de culturas, comum na entressafra, em áreas de descanso, quando são plantadas leguminosas que, após colhidas, têm sua massa foliar incorporada aos solos, nitrogenando-os, o que traz vantagens em termos de custos, por economizar nos gastos com a aplicação de adubos nitrogenados.

A cultura da cana-de-açúcar leva algumas vantagens econômicas sobre as culturas de grão, como menor risco, maior resistência às secas e, sobretudo, garantia de preço.

Na região Nordeste, a evolução do cultivo de cana tem seus entraves principais relacionados com os problemas edafoclimáticos e com a topografia inadequada à mecanização. Assim mesmo, o setor tem apresentado um certo avanço no emprego de técnicas apropriadas ao cultivo, dentro das características regionais.

É evidente que tais problemas, em especial a qualidade do solo e as secas periódicas, influem de forma negativa no rendimento agrícola local de cerca de 56t/ha colhido. A

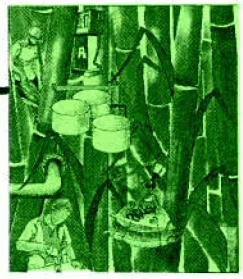
Uso de técnicas adequadas pode melhorar desempenho agrícola

Potencial de redução de custos agrícolas — médio prazo

Melhorias	Potencial de redução de custos (%)
Manejo de variedades	9,8
Utilização de mudas sadias	3,9
Planejamento da lavoura	3,4
Erradicação de ervas daninhas	2,1
Calagem	1,6
Aplicação de vinhaça	1,5
Rastelo rotativo	1,5
Outras técnicas	2,3

Fonte: Copersucar.

* Economista do IBRE/FGV.



topografia acidentada, principalmente no norte de Alagoas e no sul de Pernambuco, impede o uso mais intensivo da mecanização, acarretando o emprego massificante da mão-de-obra braçal. Os reflexos desses problemas são latentes nos custos de produção, os quais correspondem a 1,5 vez o custo do Centro-Sul.

A restrição de certas áreas do Nordeste ao plantio de cana foi analisada, nos estados de Pernambuco e Alagoas, num trabalho intitulado Análise das Condições Regionais de Cultivo da Cana-de-Açúcar nos Estados de Alagoas e Pernambuco, elaborado em 1984 pelo engenheiro-agrônomo Celso Martins Olyntho — na época, pesquisador do convênio FGV/IAA. Nele o autor chamava a atenção para o problema do cultivo em topografias inadequadas, acarretando erosão dos solos, maior emprego de mão-de-obra e baixos rendimentos operacionais.

O setor canavieiro como um todo, em razão dos preços deprimidos e dos juros elevados, tem sofrido, nestas três últimas décadas, uma mudança estrutural muito acentuada, caracterizando-se, sobretudo, pelo arrendamento das terras dos fornecedores de cana pelas usinas, o que modificou o perfil histórico de suprimento. Tradicionalmente, 40% da cana provinham de usinas e 60% dos fornecedores. Hoje, esses níveis estão invertidos. Em média, as usinas trabalham com 70% de cana própria e com 30% de cana de fornecedores.

Tal mudança, apesar do aumento do raio de ação dos transportes, com a ampliação das áreas cultivadas e colhidas, trouxe vantagens quanto à produtividade e, correlacionalmente, redução de custos.

Os preços do açúcar no mercado mundial apresentam característica ciclotímica, tendo piques de alta em determinadas épocas, como agora, quando atingem aproximadamente US$400/t, em função da escassez de oferta provocada pela queda de produção em países tradicionalmente exportadores.

Há que ressaltar que os custos de produção de cana, no Brasil, apesar dos problemas e graças à evolução tecnológica empregada nas lavouras, estão entre os mais baixos, comparativamente com os demais países produtores.

Setor industrial — açúcar em alta e álcool em baixa

Açúcar — mercado externo altamente promissor

Até o advento do Proálcool, em 1975, o setor sucroalcooleiro carreava toda a moagem das canas para a produção de açúcares, sendo o álcool um produto residual resultante da destilação do mel pobre — subproduto da fabricação do açúcar. Àquela época existiam, apenas, destilarias anexas às usinas.

A produção de açúcar também tinha suas particularidades regionais. A região Centro-Sul detinha a fabricação de açúcares brancos em escala quase total, enquanto o Nordeste produzia o tipo demerara em maior proporção e destinado quase que integralmente à exportação.

A maior parcela de exportação do tipo demerara pelos estados do Nordeste devia-se à maior proximidade dos portos da região em relação ao mercado importador e aos menores custos de embarque, por ser o açúcar enviado a granel. Enquanto isso, em São Paulo, o demerara era ensacado na usina e desensacado ao dar entrada nos navios, onerando o custo de transporte e, principalmente, estiva e armazenagem, além de ser maior a distância entre o porto de Santos e os portos importadores.

Os preços do açúcar no mercado mundial apresentam característica ciclotímica, tendo piques de alta em determinadas épocas, como agora, quando atingem, aproximadamente, US$400/t, em função da escassez de oferta provocada pela queda de produção em países tradicionalmente exportadores. As flutuações dos preços do açúcar podem ser visualizadas no gráfico a seguir.

As perspectivas do mercado para o futuro podem ser altamente promissoras se se concretizar o desejo

Reversão nas exportações brasileiras de açúcar
Centro-Sul supera Norte-Nordeste
Exportações de açúcar por região (em t)

Safra	Centro-Sul	Norte-Nordeste	Brasil
85/86	89.390	1.834.469	1.923.859
86/87	17.861	1.560.772	1.578.633
87/88	10.878	1.688.315	1.699.193
88/89	98.172	1.366.117	1.464.289
89/90	—	1.104.752	1.104.752
90/91	83.859	1.145.825	1.229.684
91/92	414.456	1.290.000	1.704.456
92/93	882.199	1.200.000	2.082.199
93/94	1.666.826	775.104	2.441.930
94/95*	2.300.000	1.200.000	3.500.000

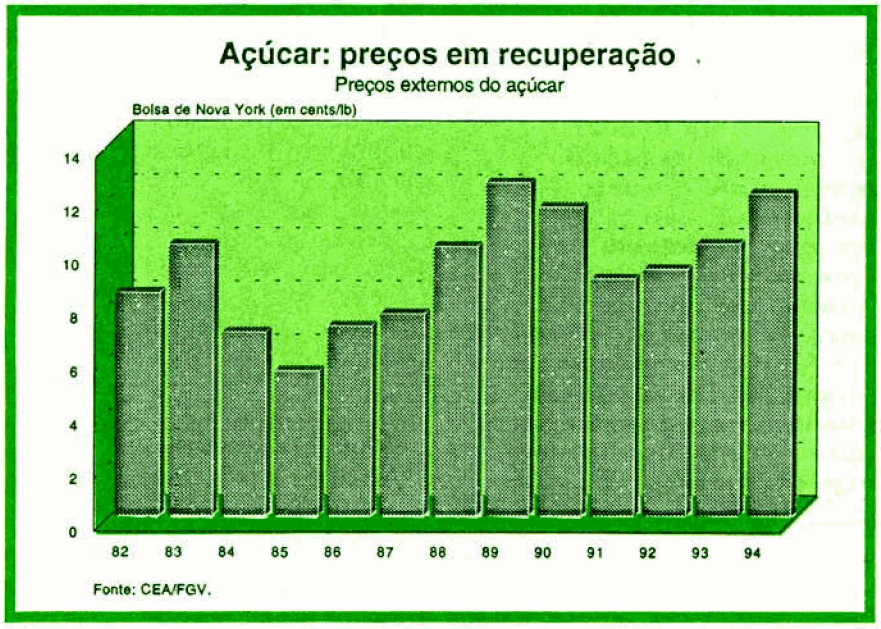
Fonte: IAA, Cacex, DTIC e AIAA (extraído de *Datagro*).
*Estimativa.

da China continental de importar de 2 a 3 milhões de toneladas de açúcar em 1995. Os chineses parecem convencidos de que o único país capaz de atender a suas necessidades no médio e longo prazos é o Brasil, conforme deixou transparecer uma comitiva de alto nível da República Popular da China que esteve visitando produtores e entidades de produtores de açúcar no Centro-Sul, em janeiro deste ano.

Bagaço — nova fonte de receita

As usinas produtoras de açúcar já não consideram o bagaço de cana um estorvo, principalmente quanto à sua estocagem que, feita ao ar livre, acarretava riscos de incêndios nos pátios — a quantidade de bagaço, após a moagem, atinge cerca de 250 a 300kg por tonelada de cana.

Hoje, este subproduto passou a ter importância significativa no quadro de receitas das usinas, pois está servindo de matéria-prima na produção de celulose, papel, compensados e aglomerados, como combustível na co-geração de energia elétrica e como volumoso na alimentação animal, quando hidrolisado.



Melhora da qualidade da cana eleva ágio médio

Evolução do rendimento industrial e ágios pagos — São Paulo

Safra	RI[1] (kg/tcm[2])	Ágios (%)
1983/84	101,10	8,02
1984/85	101,55	17,28
1985/86	102,31	21,28
1986/87	104,40	14,90
1987/88	108,00	19,34
1988/89	114,18	25,00
1989/90	109,67	21,54
1990/91	108,25	19,53
1991/92	116,27	25,86
1992/93	113,17	23,11
1993/94	114,25	22,44
1994/95	120,95	26,42

Fontes: Orplana, AIAA.
[1] RI = rendimento industrial.
[2] tcm = tonelada de cana moída.

Algumas usinas já mantêm convênios com prefeituras locais para suprir o consumo de energia do município em suas horas de pique, mediante a co-geração. O próprio setor negociou com o estado de São Paulo convênio similar, visando atender à demanda energética estadual, pelo qual pagaria US$40 por megawatt/hora de co-geração. Acaba de ser assinado outro protocolo de intenções para avaliar a viabilidade do desenvolvimento de uma usina de co-geração de energia utilizando biomassa — bagaço — como combustível, firmado entre a companhia canadense Transalta Energy Corporation e a empresa paulista Guanabara Industrial S/A (Gasa).

Produtividade — índices positivos

O setor açucareiro tem alcançado níveis de produtividade animadores, desde que foi implantado o sistema de pagamento de canas pelo teor de sacarose, que incentivou a melhoria da qualidade da cana-de-açúcar. Na região Centro-Sul já se obtêm rendimentos médios trienais de 116kg/t de cana moída, com o ágio médio de qualidade em torno de 24%.

Segundo estudos desenvolvidos pelo CTC da Copersucar, existem condições de reduzir os atuais custos industriais em cerca de 8%, bastando melhorar as condições de extração (moagem de cana) em 1,7%, o consumo de energia em 1% e a fermentação em 5,3%.

Álcool — Proálcool em crise

A produção de álcool no Brasil, como já foi dito anteriormente, era oriunda, apenas, das destilarias anexas, tendo como matéria-prima o mel residual.

Com a implementação do Proálcool, em 1975, em decorrência da elevação dos preços e da instabilidade de fornecimento de petróleo no mercado internacional, a produção nacional de álcool cresceu desmesuradamente, passando de 555 mil metros cúbicos, em 1975, para 12 milhões de metros cúbicos em 1994.

O programa visava, além da redução da dependência externa do petróleo importado, gerar consequências benéficas para a economia do país, tais como o crescimento da



renda interna, a geração de empregos, a economia de divisas e a expansão da produção de bens de capital, entre outras.

Segundo estimativas da Copersucar, a atividade da agroindústria canavieira impede que 9,5 milhões de toneladas de gás carbônico sejam lançadas adicionalmente na atmosfera a cada ano no Brasil.

O Proálcool atraía pequenos investimentos adicionais nas usinas com destilarias anexas, vindo a causar concentração da produção de álcool — tipo anidro — nos estados produtores tradicionais do país (SP-RJ-MG-AL-PE) e, graças à facilidade de crédito a juros subsidiados (muitas vezes negativos), incrementou a alocação de recursos na construção de destilarias autônomas, tendo as autoridades incentivado investimentos no desenvolvimento tecnológico, a fim de consolidar o programa.

Ainda na fase de consolidação, adveio novo choque do petróleo, em 1979, o que tornava atraente ampliar o Proálcool, calcado então em políticas de proteção ao consumo, tais como o protocolo de comprometimento com a indústria automobilística para expansão da produção de veículos movidos a álcool, o zoneamento agrícola para evitar concorrência entre a cana e culturas alimentares e algumas normas visando o controle da poluição dos rios pelo vinhoto.

Este efluente altamente tóxico, produzido na proporção de 13 litros por litro de álcool, tornou-se hoje um aliado na cultura da cana. Lançado no campo por meio de fertirrigação, atua como adubo e economiza no uso de fertilizantes. O custo-benefício da aplicação da vinhaça ainda se encontra na escala micro, não se tendo um resultado no nível do setor.

Com a adesão da sociedade ao programa, demonstrada pelo volume de vendas de carros a álcool, o aumento do número de destilarias em operação, a mistura do álcool anidro à gasolina na proporção de 20% proporcionando a eliminação do chumbo tetraetila, maior octanagem e redução da emissão de poluentes, o Proálcool demonstrava ter atingido a maturidade, já na década de 80.

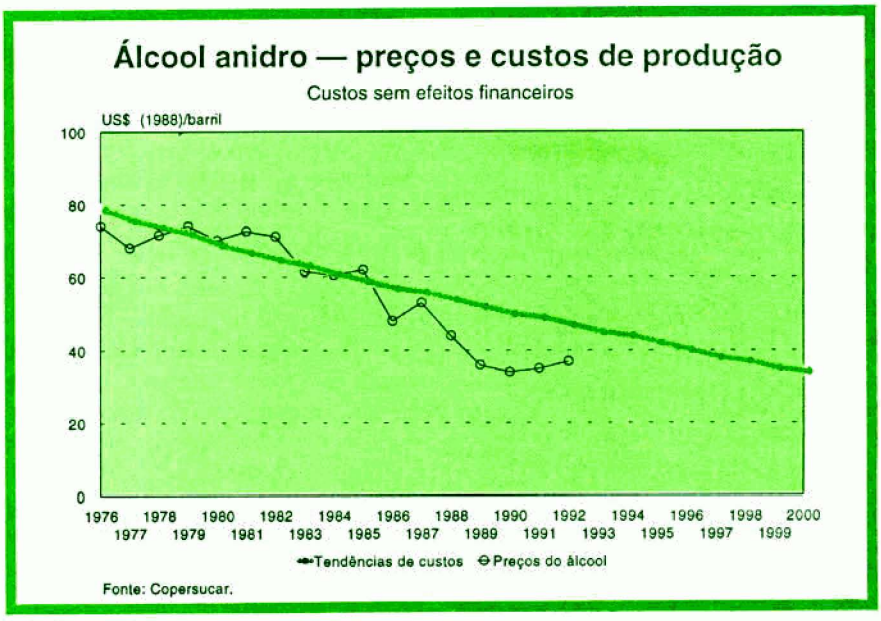
Entretanto, de lá para cá, as pressões exercidas por agentes externos, a compressão dos preços aos produtores e a queda da produção, refletindo a inadequada política expansionista e ocasionando a necessidade de importação de álcool, abalaram a consistência do programa, deixando-o completamente à deriva, sem apresentar sequer competitividade econômica com os derivados de petróleo, apesar da sensível redução dos custos de produção do álcool a uma taxa média anual muito próxima de 3%, a partir de 1976 (ver gráfico).

A crise tem se evidenciado. O número de destilarias autônomas em operação vem caindo gradualmente desde a safra 1987/88. Só na região Centro-Sul, 87 unidades foram desativadas.

O açúcar que, no momento, tem mercado externo altamente atraente, vem fazendo com que os produtores desviem, cada vez mais, a extração do caldo para a fabricação dessa commodity.

Acrescente-se ainda, como colaboradores para o esvaziamento quase total do programa, a acentuada queda na produção de veículos movidos a álcool, o sucateamento estimado da frota, que no ano de 1994 superou as vendas em 44.405 unidades, atingindo o montante de 186.420 veículos sucateados, e o aumento da demanda de veículos importados movidos a gasolina, cujo volume de vendas atingiu, ainda em 1994, 189.782 carros, superando em 172% as vendas do ano anterior.

Ainda por cima, algumas barreiras institucionais vêm impedindo a retomada do Proálcool, dentre as quais sobressaem a proposta da Petrobrás para redução da mistura de álcool anidro à gasolina da atual proporção de 22% para 10 ou 12% e a intervenção governamental na produção e nos preços, estes últimos, além de defasados, ainda definidos por paridade com o açúcar e atrelados ao preço da gasolina.



Consumo de álcool combustível melhora qualidade do ar
Redução da taxa de emissão de CO^2 na atmosfera

	Carbono/ano (10^6t)
Substituição da gasolina por álcool	-7,41
Substituição de óleo combustível por bagaço (indústrias de alimentos e química)	-3,24
Uso de combustível fóssil na agroindústria	1,20
Contribuição líquida	-9,45

Fonte: Copersucar.

Um ponto altamente favorável ao Proálcool é o novo caminho que o mundo vem adotando, qual seja, trilhar a direção dos energéticos provenientes da biomassa, como solução para a poluição ambiental de nosso planeta. Os benefícios ambientais são sempre esquecidos quando da comparação entre os custos de produção de álcool e dos derivados de petróleo.

No XV Congresso Mundial de Energia, realizado em Madri em 1992, uma das conclusões registrava que as fontes alternativas de energia menos poluentes e renováveis só serão viáveis se for incorporado ao preço dos combustíveis o custo do impacto ambiental que acarretam.

Como ilustração, apresentamos estimativas da Copersucar, as quais indicam que 9,5 milhões de toneladas de gás carbônico são evitadas pela atividade da agroindústria canavieira, não sendo lançadas adicionalmente na atmosfera a cada ano no Brasil. Este volume equivale a cerca de 20% das emissões de CO^2 liberadas pela queima de combustíveis fósseis no país.

O caso que melhor exemplifica a política de redução da poluição atmosférica é o Clean Air Act definido pela agência ambiental norte-americana, no qual consta a exigência de, a partir de 1996, oxigenar a gasolina utilizando 30% de oxigenados provenientes de fontes renováveis. Outro protocolo, firmado recentemente em Miami, obriga os países latino-americanos a eliminarem definitivamente o chumbo tetraetila na gasolina, a partir de julho próximo.

O Brasil detém a tecnologia da fabricação do álcool, podendo ser um exportador em potencial de bens de capital. Além disso, o programa do álcool é importante para o nosso país na criação e manutenção dos empregos, no desenvolvimento econômico do interior, na qualidade do ar nas cidades e na geração de divisas.

Por tudo isto, é preciso que se estabeleçam políticas de médio e longo prazos que possam vir a resolver algumas questões básicas que emperram o programa, tais como a manutenção da adição de álcool à gasolina na relação atualmente fixada, a proporção das vendas de carros a álcool, a definição da participação do álcool na matriz energética, a defasagem de preços aos produtores de álcool e a estrutura de comercialização do álcool carburante.

Tais medidas, cremos nós, serão essenciais para a revitalização do Proálcool, evitando o sucateamento total deste importante parque industrial brasileiro.

Gerenciamento dos preços do segmento sucroalcooleiro

RONALDO PIMENTEL*

A iniciativa privada e as autoridades governamentais caminham para um entendimento que permitirá alterar o sistema de gerenciamento dos preços do álcool e da cana. Se bem-sucedida, essa alteração reduzirá significativamente o nível de tensão entre governo e empresários.

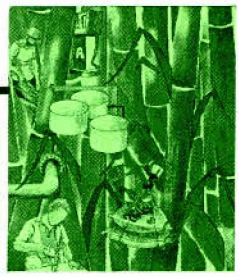
* Economista do IBRE/FGV.

O sistema de gerência dos preços do açúcar, da cana e do álcool, desde quando foi iniciada a interferência governamental no setor, nos idos dos anos 30, tem constituído fonte inevitável e inesgotável de tensões entre a iniciativa privada e as autoridades governamentais.

Ao longo dos anos, os preços desses três produtos foram administrados como se tarifas públicas fossem, tendência que se intensificou depois do lançamento do Proálcool. Atualmente, os preços do açúcar escapam a esse controle e são, na prática, livremente determinados. Mas os preços do álcool e de sua matéria-prima, a cana, continuam objeto de estrito controle.

A vinculação entre os preços da cana e do álcool e, no passado, do açúcar, introduz elementos potencialmente inibidores da produção de cana. Por exemplo, apesar do vigoroso processo altista vigente no mercado externo de açúcar, a cotação real, inclusive ágio, da cana entregue às usinas continua desestimulante. Prova disso é a manutenção da tendência, iniciada há alguns anos, de os fornecedores arrendarem suas terras às usinas.

A legislação que embasa o atual sistema de gerência dos preços do segmento sucroalcooleiro estabelece que os preços dos três produtos devem ser balizados pelos custos estimados de produção, conforme levantamento realizado por entidade



independente e de reconhecida competência técnica.

Desde 1974, cabe à FGV a responsabilidade de subsidiar as autoridades na definição dos preços dos produtos sucroalcooleiros. Para essa finalidade, durante muitos anos, a FGV empreendeu pesquisa direta, e mensurou os custos da produção rural e industrial.

Ao longo desses mais de 20 anos de levantamento continuado dos custos do setor, a equipe da FGV testemunhou, de seu posto privilegiado de observação, oscilações absurdas, para mais ou para menos, da relação preço-custo de produção.

Como disse, a legislação afirma que os custos de produção devem balizar os preços aos produtores. Na prática, porém, a conjuntura das finanças públicas, o nível absoluto da inflação ou sua variação mensal, a eventual simpatia de um ministro etc. são os reais fatores que influenciam a fixação dos preços administrados.

E isso é extremamente desgastante, além de influir negativamente na disposição empresarial de produzir e de investir. Cada vez que algum item de custo — salários, insumos, juros, combustíveis etc. — foge ao balizamento anteriormente definido, uma nova rodada de negociações se faz necessária.

Felizmente, essa realidade de várias décadas está para ser alterada. A iniciativa privada e as autoridades governamentais caminham para um entendimento que permitirá alterar o sistema de gerenciamento dos preços do álcool e da cana.

Em poucas palavras, a idéia é fixar uma taxa interna de retorno e, considerando os custos regionais médios de produção, chegar a preços em princípio corretos. Ou seja, o nível de intervenção governamental não será alterado, mas sim o sistema de gerência dos preços. Estabelecida a taxa interna de retorno, ou seja, um indicativo da lucratividade média da atividade, bem como os compromissos da iniciativa privada em termos de melhoria dos índices de produtividade, as alterações de preço aconteceriam de forma automática, cada vez que modificações nos custos de produção fossem detectadas.

Essa sutil alteração do sistema de gerenciamento dos preços, se bem-sucedida, reduzirá significativamente o nível de tensão entre as autoridades e a iniciativa privada.

Mas terá tal sistemática condições de ser implementada?

Se estivesse em vigor hoje e se a taxa fosse fixada, por hipótese, em 12%, considerando-se os níveis médios de produtividade, requereria um reajuste de preços da ordem de 20% nos produtos da região Centro-Sul e que oscilaria entre 40 e 60% nos mesmos produtos da região Norte-Nordeste.

Tais percentuais inviabilizam a implantação do novo sistema?

À primeira vista, sim. Em plena vigência do Plano Real, com os vários problemas que o país está enfrentando, como admitir um reajuste dessa magnitude nos preços do setor?

Mas a impressão negativa é passageira, se cada um dos participantes puder renunciar a alguma parcela de seus ganhos em favor de um sistema mais estável e bem menos traumático de administração de preços.

A começar pelo lado dos produtores, a idéia básica se concentra nos seguintes pontos: aumento nos rendimentos agrícola e industrial, da ordem de 5%; redução nos preços dos principais fatores de produção e melhor utilização dos bens de capital.

Essa redução, porém, ainda não é suficiente. Também o governo precisaria ser chamado a contribuir. Se os diversos impostos incidentes sobre os preços do álcool, da cana e do açúcar fossem reduzidos, ainda que temporariamente, em níveis a serem estudados, seria possível implantar essa nova sistemática, sem que isso implicasse reajustamento de preços.

É difícil viabilizar tais alterações no atual sistema de administração de preços? Certamente. Mas não devem ser economizados esforços. Essa é a oportunidade histórica de o setor se livrar de um entrave que o atormenta há décadas.

Desempenho da safra 1994/95

CARLOS HENRIQUE TIBIRIÇÁ MIRANDA
HORÁCIO NEVES DA ROCHA*

Região Centro-Sul — boa safra apesar de seca e geada

A safra sucroalcooleira do Centro-Sul referente a 1994/95 está encerrada. Os reflexos da geada e da seca que a caracterizaram estão expressos na qualidade da cana-de-açúcar: maior teor de sacarose (ágio em torno de 26%) e menos fibra.

A safra de cana atingiu o total de 196 milhões de toneladas, representando um incremento de 6,5% em relação à safra anterior. O estado de São Paulo participou com 76% desse volume. As 12 maiores usinas do estado moeram 47,4 milhões de toneladas de cana, o que constituiu 32% do total de São Paulo e 24% do da região.

Foram produzidas 168,5 milhões de sacas de 50kg de açúcar (20,2% a mais do que a safra anterior) e 11,1 milhões de metros cúbicos de álcool total, representando um incremento

* Os autores são, respectivamente, economista e engenheiro-agrônomo do IBRE/FGV.

Região Centro-Sul
Resultado final — safra 94/95

Safra	Cana moída (milhões de t)		Açúcar (milhões de sacas de 50kg)		Álcool (milhões de m^3)	
	SP	Região Centro-Sul	SP	Região Centro-Sul	SP	Região Centro-Sul
92/93	137	176	99	123	8	10
93/94	144	184	111	140	8	10
94/95	149	196	132	169	9	11

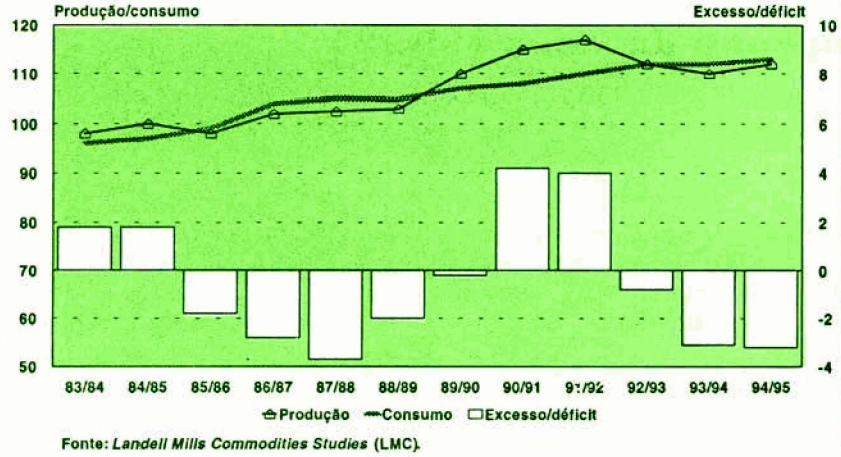
Fonte: Associação das Indústrias de Açúcar e Álcool do Estado de São Paulo (AIAA).

Região Norte-Nordeste
Estimativas da safra 94/95

Estados	Cana (milhões de t)	Açúcar (milhões de sacas)	Álcool (m^3)
Alagoas	18,53	25,40	613,90
Bahia	1,16	1,96	46,40
Ceará	0,16	0,30	3,00
Maranhão	0,26	0,09	14,50
Pará	0,07	0,01	1,00
Paraíba	3,25	1,10	230,90
Pernambuco	16,74	23,97	340,80
Piauí	0,33	—	24,50
Rio Grande do Norte	2,17	2,30	105,90
Sergipe	0,75	1,15	33,50
Tocantins	0,18	—	15,50
Total	43,60	56,31	1.430,20

Estimativa: *Datanet — Agricommodities.*

Mundo: produção e consumo mundiais de açúcar
(em milhões de t)



Fonte: *Landell Mills Commodities Studies* (LMC).

de 7,4%. A produção de álcool hidratado atingiu o volume de 8,4 milhões e a de álcool anidro, 2,7 milhões de metros cúbicos. A participação de São Paulo em ambas as produções — açúcar e álcool total — superou 78%.

O acompanhamento da safra demonstra que está garantido o abastecimento de combustível após a entressafra. Apesar dos atraentes preços do mercado internacional de açúcar, a safra 1994/95 apresenta um recorde na produção de álcool, que atende à demanda de álcool combustível e da mistura de 22% de álcool à gasolina consumida em todo o país.

Norte-Nordeste — safra em recuperação

A safra da região está em pleno curso, demonstrando sinais de recuperação em relação à safra anterior.

As estimativas de produção, ajustadas com base nos níveis de realização, em 15 de janeiro de 1995, para Pernambuco (80%), Alagoas (75%), Rio Grande do Norte (85%) e as safras concluídas nos demais estados produtores são apresentadas a seguir.

Em contraposição à safra 1993/94, que sofreu os rigores de prolongada seca, acumulando perdas, no campo, em torno de 40%, a safra em curso apresenta sinais positivos de recuperação que representam percentuais de 26% para a cana-de-açúcar, 22% para o açúcar e 57% para o álcool.

Mercado internacional de açúcar — preços atraentes

O mercado mundial de açúcar apresenta, pela terceira safra consecutiva, uma produção inferior ao consumo. Enquanto este está estimado em 114 milhões de toneladas, a produção do mundo — 112 milhões de toneladas na safra 1994/95 —, ainda que superior à oferta da safra 1993/94, permanece deficitária.

Os estudos existentes indicam um déficit de 3,33 milhões de toneladas desta commodity.

Ao término da atual safra, os estoques mundiais deverão cair para o menor volume dos últimos cinco anos. Com isso, os preços deverão atingir níveis do fim da safra 1989/90: US$0,14 por libra-peso.

Veja ao lado uma análise do mercado internacional de açúcar, desde a safra 1983/84.



De novo a polêmica do álcool

ALOÍSIO SOTERO E EMÍLIO CARAZZAI*

Tratar o Proálcool na base do lobby, seja contra ou a favor, é ruim para o país. Há necessidade de se promover uma reavaliação do programa de forma isenta e racional, de modo a determinar o maior benefício líquido agregado para a sociedade como um todo.

Alguns argumentos da Petrobrás são corretos, na sua dimensão financeira. Mas por serem apenas financeiros, são limitados, incompletos e excessivamente contidos no curto prazo. Não levam em consideração externalidades positivas importantíssimas do Proálcool, como as relativas ao meio ambiente e à geração interna de renda alavancada pela cadeia produtiva do álcool.

A verdade é que poucos países do mundo podem melhorar a qualidade ambiental de suas grandes metrópoles a um custo tão baixo quanto o Brasil, mormente em função do Proálcool. Quais seriam os custos privado e social da liquidação e da migração dos capitais físico e social associados à cadeia de valor do álcool? Essa e outras perguntas relevantes têm de ser endereçadas de uma forma consistente, e com superior arbitragem governamental.

Da parte da estatal, há que reconhecer que a empresa não é feliz em pelo menos dois pontos ao abordar a questão do álcool. Primeiro, parte para promover uma redução do anidro adicionado à gasolina, contrapondo-se a toda a opinião ambientalista informada do país. Segundo, argumenta contra a adição de álcool justamente no momento em que os países mais avançados promovem a dissemina-

ção do uso da gasolina reformulada, sobretudo pela via da adição do etanol.

Por outro lado, faz anos que os produtores brasileiros alertam o governo para a possibilidade de déficits substanciais de álcool, não obstante haver capacidade instalada (parcialmente ociosa) para atender a todo o crescimento recente da demanda. Medidas marginais de remoção de incertezas, e de apoio, como oferta de crédito para financiamento das culturas e da estocagem, mais um programa de securitização do produto com venda contratada com a Petrobrás seriam suficientes para a produção dar um salto, já no primeiro ciclo produtivo.

Faltam a remoção de paternalismos, de um lado, e de velhos preconceitos, de outro. O setor está pronto para ser definitivamente modernizado. Incluindo os mecanismos mais avançados de comercialização em bolsas de commodities. É preciso um mínimo de boa vontade e de competência gerencial para assegurar um avanço qualitativo importante, mudando radicalmente a face do setor.

* *Datanet — Agricommodities.*

Maiores investimentos em Pernambuco

EDUARDO FARIAS*

A produção de açúcar por hectare nos estados nordestinos deve aumentar sensivelmente nos próximos anos. Isso porque o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) abriu este ano uma linha de crédito para as áreas de várzeas, regiões nas quais a produtividade pode chegar a 140t/ha — 90t acima da média atual do Nordeste.

Em Pernambuco, onde existem cerca de 80 mil hectares de várzeas, a abertura de financiamentos específicos para essas áreas foi bem-recebida pelo setor sucroalcooleiro.

A demora da linha de financiamentos para a utilização racional das várzeas fez com que o crescimento da atividade sucroalcooleira fosse retardado, uma vez que essas áreas — que exigem altos investimentos para o seu manejo — vinham sendo até agora subaproveitadas.

A exploração das regiões alagadas traduz a agilidade e os avanços do segmento sucroalcooleiro, que, com recursos próprios e por meio

* Presidente do Sindaçúcar.

de tecnologia importada e adaptada à região, já deu exemplos de utilização bem-sucedida dessas áreas. Apesar de o manejo das várzeas exigir grandes gastos com maquinaria, bombas hidráulicas e construção de diques de contenção, os resultados são compensadores. Nelas os custos com calcário, fertilizantes e herbicidas são praticamente zero. A riqueza do solo das várzeas, em matéria orgânica principalmente, dispensa o uso de fertilizantes, o que resulta numa economia de até 30% no custo da produção.

Outro ponto positivo é o fato de a cana alcançar nessas áreas uma longevidade de 10 anos, contra os 5 anos da que é cultivada em tabuleiros e terrenos acidentados.

Drenagem

O aproveitamento racional das várzeas é feito mediante a drenagem da água alagada e o cultivo de variedades adequadas a esse tipo de solo (SP-1284, B-51.129 e SP-716.949). A água deve ser represada para ser usada em épocas de fortes estiagens. Para que a cana atinja a completa maturação, deve ser feita a aplicação de produtos químicos por via aérea, fato que não compromete o orçamento da produção, uma vez que corresponde a menos de 10% do custo total.

Um dos exemplos de bom resultado no aproveitamento de várzeas em Pernambuco é o da Usina Salgado. Ali são plantados atualmente 800ha com cana-de-açúcar e já há projetos de ampliação da área de plantio para 1,5 mil hectares. Informações da gerência da usina indicam que o uso das zonas alagadas já provocou um aumento de cerca de 40% na produtividade. Os números chegam a 1,2 milhão de sacos de açúcar e 10 milhões de litros de álcool por safra.

O controle sobre a umidade do solo nessas áreas é um dos fatores que mais tem contribuído para a elevação da produtividade. Entre 1993 e 1994, por exemplo, enquanto boa parte das usinas amargava a quebra de 50% na safra, a Salgado registrou um crescimento de 15%.

A exploração dos terrenos úmidos faz parte de um processo maior de aproveitamento de todas as potencialidades do segmento sucroalcooleiro e também da utilização de subprodutos da cana, como a vinhaça, empregada na fertilização de solos. O setor está se esforçando para promover o desenvolvimento da Zona da Mata de Pernambuco, a fim de que o perfil produtivo da região possa melhorar e também as suas perspectivas de crescimento econômico.

Propostas

A agência do BNDES de Pernambuco já recebeu duas carta-propostas de usinas do estado com solicitação de financiamentos. Os projetos orçados em até R$3 milhões podem ser atendidos nas linhas automáticas operacionalizadas pela rede bancária, ao passo que aqueles com valores maiores devem seguir para a sede do banco, no Rio de Janeiro.

O fornecedor de cana e o setor sucroalcooleiro

GERALDO MAJELA DE ANDRADE SILVA
ENIO ROQUE DE OLIVEIRA*

A despeito dos aperfeiçoamentos introduzidos nos últimos anos, como o pagamento da cana pelo teor de sacarose, o sistema de comercialização da cana ainda é altamente desfavorável aos fornecedores.

Os 11 mil fornecedores de cana-de-açúcar do estado de São Paulo que entregaram a cana pelo sistema de PCTS (pagamento de cana por teor de sacarose) forneceram, na safra 1994/95, aproximadamente 36 milhões de toneladas de cana às unidades industriais, com uma qualidade, expressa em quilogramas de açúcar, de 118,83kg/t de cana moída. Foram responsáveis, portanto, pela produção de 4,3 milhões de toneladas de açúcar e de cerca de 500 milhões de litros de álcool residual, além de 10 milhões de toneladas de bagaço, cujo equivalente em energia significa a co-geração de 6 milhões de MWh.

O fornecedor de cana recebe pela tonelada entregue o equivalente em açúcar cristal *standard*, que na safra 1994/95 representou apenas 5% da produção total de açúcar. Ou seja, 95% de todo o açúcar produzido foram classificados como especiais ou especiais extras, que são comercializados com ágios dos quais o fornecedor não participa, apesar de sua produção estar relacionada com a qualidade da matéria-prima. Isto, sem contar com a exportação do açúcar, que girou em torno de 2,8 milhões de toneladas, proporcionando um resultado bastante positivo no balanço das unidades industriais que o exportaram. E para a safra 1995/96 está prevista a exportação de 3,8 milhões de toneladas a um preço de US$400 a tonelada do açúcar refinado e de US$310 a do demerara, ou seja, mais de 100% acima do preço do açúcar *standard*.

Por outro lado, o bagaço resultante da extração do caldo de cana, que varia em função da fibra presente na cana-de-açúcar, está sendo valorizado: a) como matéria-prima para co-geração de energia elétrica, vendida atual-

* Assessoria técnica da Orplana.



mente a US$41/KWh; b) como ração animal, via processo de hidrolisação, tendo sido comercializado a um preço médio de R$16/t na safra 1994/95; c) na produção de vapor para a própria indústria, em substituição à lenha e ao óleo combustível. Contrariando tudo isto, o fornecedor de cana recebe menos por uma tonelada de cana com maior teor de fibra e que gera mais bagaço.

Do ponto de vista econômico e financeiro, a safra 1994/95 apresentou as seguintes características:

• O preço da cana-de-açúcar foi fixado em 10,9173 URV em maio, transformado em R$10,9173 em julho, e permaneceu inalterado durante toda a safra.

• Os fornecedores receberam, por aproximadamente 53% da cana entregue, 90% do seu valor no dia 5 do mês subseqüente ao da entrega (20 dias em média financiados para a indústria) e o restante no dia 5 de janeiro e 5 de fevereiro do ano seguinte, sem qualquer correção monetária.

• Os financiamentos da produção foram negociados à base de 11,5% a.a. de juros mais a variação da TR, que no período de maio de 1994 a fevereiro de 1995 já acumulou 166,87%, penalizando sobremaneira os fornecedores que tiveram que lançar mão de empréstimos para custear o plantio e os tratos culturais das soqueiras.

O fornecedor de cana recebe em equivalente o açúcar cristal standard. Na safra 1994/95, 95% da produção de açúcar foram classificados como especiais ou especiais extras.

A tabela elaborada a partir dos custos diretos de produção, conforme planilha da FGV, mostra a real situação do fornecedor de cana. Nela se observa que:

• Um fornecedor médio (7 mil toneladas de cana) que tenha utilizado o financiamento agrícola para custear o plantio e os tratos culturais de soqueiras (apenas insumos) obteve um resultado negativo ao final da safra, mesmo com um ágio de 20%.

• A TR onerou em 10% os custos diretos de produção.

• O preço atual da cana-de-açúcar não foi suficiente sequer para cobrir os custos diretos de produção, especialmente quando se associam os custos do financiamento agrícola. Seria necessário um ganho de 5% de produtividade física ou um aumento de 29% no preço da cana para que os custos de produção, inclusive encargos financeiros, fossem cobertos. Evidentemente, a eliminação da TR minimizaria o problema.

Ficam registradas, assim, as seguintes interrogações:

1. O que o governo pode fazer para minimizar a situação econômica e financeira do fornecedor de cana de São Paulo?

• Definir um preço justo para a tonelada de cana, levando em consi-

Análise do resultado financeiro do fornecedor de cana

Operação agrícola	Área (ha)	Custo/ha out	Custo total	Valor financiado	Nº de meses financiados	Valor de desembolso
Plantio	18	591,16	10.641	1.903,50	17	17.973,04
Tratos culturais	18	49,81	897	61,20	17	1.132,73
Colheita	87	225,82	19.646	-	-	19.646,00
Transporte	7.086t	18.986,00	13.453	-	-	13.453,00
Cultivo de socas	72	174,37	12.555	7.912,80	14-16	16.434,72
Despesas administrativas	108	75,62	8.167	-	-	8.167,00
Taxas, impostos e licenças	108	1,77	191	-	-	191,00
Conservação e reparos	108	14,32	1.547	-	-	1.547,00
Valor do arrendamento	108	180,44	19.488	-	-	19.488,00
Seguridade social	7.086t	3.715,00	2.632	-	-	2.632,00
Total operacional	-	-	89.217	-	-	100.664,49
Receita cana	7.086t	106.917,00	75.761	-	-	75.761,00
Receita ágio – 20%	7.086t	21.835,00	15.472	-	-	15.472,00
Receita total – 20%	-	-	91.233	-	-	91.233,00

Área total: 108ha
Área plantio: 18ha
Área soqueira: 72ha
Produtividade: 81,45t/ha
Produção: 7.086t
Distância média: 18,68km

deração a planilha de custos elaborada pela FGV.

• Retirar a TR dos financiamentos agrícolas e liberar recursos para investimentos e financiamento da produção, criando um sistema de financiamento e pagamento adequado às características da cultura da cana-de-açúcar.

• Introduzir no sistema de pagamento da cana pelo teor de sacarose e pureza um fator que remunere o fornecedor de cana pelo valor do bagaço, em função do teor de fibra contido na matéria-prima.

2. O que caberá ao fornecedor de cana fazer para sobreviver no setor sucroalcooleiro, a partir das medidas do governo?

• A classe dos fornecedores de cana está consciente de que não basta o governo conceder o preço justo e eliminar a TR dos financiamentos agrícolas, embora isto seja fundamental. Haverá necessidade de trabalhar, também, no sentido de reduzir os custos de produção, sem que haja comprometimento da produtividade agrícola.

A polêmica do álcool combustível

LAURA TETTI*

Os argumentos da Petrobrás são como a velha frase do camarada Lenin: um passo à frente e dois para trás.

No mundo dos grandes blocos econômicos e da globalização, como conquistar o espaço vital das nossas necessidades de desenvolvimento sem investir nas áreas em que apresentamos vantagens comparativas?

É evidente que ser o único país do mundo que já agrega à sua gasolina um volume de quase 1/4 de energético limpo e renovável, que reduz a poluição urbana, gera empregos rurais e ajuda a evitar o inchaço doentio das cidades, que colabora com a redução de um dos mais graves problemas ambientais do planeta — o efeito estufa — é um escandaloso diferencial positivo que conseguimos conquistar. É evidente também que não vai partir dos países que sobrevivem como produtores de petróleo, nem dos países que mantêm em uso o venenoso chumbo tetraetila, a divulgação e a propaganda das vantagens e benefícios propiciados pela adição de 22% de álcool anidro como antidetonante da gasolina. Isto seria tão surrealista quanto um comercial da Coca-Cola convidar os consumidores a *enjoy Pepsi*...

Qualquer criança teria facilidade em responder o que deve custar mais caro: uma coisa útil que é finita ou uma coisa igualmente útil que é renovável e não corre o risco de acabar? Mesmo ignorando as vantagens do álcool para o meio ambiente, a resposta seria óbvia. Mas nem sempre, ou quase nunca, a lógica e o óbvio são elementos definidores do valor e do preço dos produtos. Se falarmos do petróleo, a falta de compromisso com a lógica e com a qualidade de vida fica ainda pior.

É mais barato estar morto do que vivo.

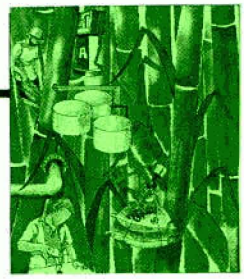
O *know-how* do uso e da produção de energia limpa e renovável, com enorme capacidade de atender à função social de promover desenvolvimento e vida melhor, é um produto que hoje vale muito dinheiro. Em dezembro de 1994, na Reunião de Cúpula das Américas, promovida em Miami, todos os países do continente assinaram o compromisso de eliminar o uso do chumbo na gasolina e de priorizar o emprego de energia de fontes renováveis. Que outra empresa do mundo, além da Petrobrás, sabe operar com competência essa substituição? Quanto pode lucrar a empresa e o país com a venda desse conhecimento? Não seria mais inteligente (e rentável) capitalizar essa nossa vantagem, em vez de ficar discutindo o caro e o barato em relação a um produto cujo valor é estabelecido de forma tão estapafúrdia quanto o petróleo?

Rifar os 22% é rifar o nosso diferencial positivo energético no estratégico e sensível ramo dos combustíveis. É claro que, em termos imediatistas, é mais fácil para a Petrobrás baratear seus custos acabando com os 22% de adição de álcool à gasolina. É mais barato também estar morto do que vivo... Será que faz algum sentido um pai de família (no caso, o nosso governo) defender a morte dos seus filhos (no caso, as alavancas do nosso desenvolvimento)?

Os argumentos da Petrobrás são como a velha frase do camarada Lenin: um passo à frente e dois para trás.

Podem até combinar com o apego de algumas instituições ao passado, mas não dá para não reconhecer que são argumentos fora de moda, ultrapassados e muito mais que apenas velhos... São pouco inteligentes e muito cansativos!

* Consultora de meio ambiente da Rede Globo.



OPINIÕES

Petróleo e álcool

SHIGEAKI UEKI

A recente crise mexicana revelou que o ditado norte-americano "não há almoço de graça" é perfeito. Melhor dizendo, "não há petróleo de graça".

Durante décadas, o preço do petróleo bruto foi irrisório. Mesmo assim, o Brasil, no início com o Conselho Nacional de Petróleo e depois com a Petrobrás, investiu uma parcela significativa da nossa poupança na busca do petróleo nacional — embora consciente de que o custo de produção doméstico seria substancialmente superior ao do produto importado.

Numa análise simples, puramente econômica, esse esforço não teria sentido. No entanto, a Petrobrás não apenas buscou petróleo nacional mesmo a custos superiores, como destinou somas elevadas a pesquisas que permitissem o aproveitamento econômico do xisto betuminoso em Tremembé, São Paulo, e em São Mateus, Paraná. Foi uma decisão mais política do que econômica que, mais tarde, revelou-se acertada. Pois apesar de as condições geológicas serem desfavoráveis e modestas, o Brasil passou a depender menos do petróleo importado. Durante as duas crises da década de 70, certamente recuperamos todos os investimentos feitos anteriormente.

Todavia, ainda importamos hoje cerca de 50% do petróleo que consumimos. É preciso lembrar que há subconsumo de energia no Brasil. Não podemos nunca esquecer que somos um país com 150 milhões de habitantes.

Se a renda *per capita* se elevar, somente para exemplificar, 20% — o que nos deixaria ainda bem longe de igualarmos aqueles países de mais baixa renda da Europa ocidental ou a Argentina, mesmo com todo o petróleo doméstico, álcool, carvão, xisto, gás natural, energia hidráulica, nuclear, lenha etc. de que dispomos —, mesmo assim seremos excessivamente dependentes da importação de petróleo, gás natural, carvão etc.

De acordo com nossos geólogos, a possibilidade de grandes descobertas, como as da Venezuela e México, é muito remota. Sob esse aspecto, o quadro norte-americano é hoje semelhante ao brasileiro. De exportador de petróleo passou a ser importador e, preocupado com a dependência externa de cerca de 50%, está executando seu plano de álcool com base em milho, apesar de seu custo ser bem superior ao do álcool derivado da cana-de-açúcar, e ainda de o país ser riquíssimo em carvão mineral e energia nuclear.

Voltando ao problema brasileiro, mesmo com a nossa dependência de 50% de petróleo importado, está sendo mais uma vez questionada a validade do álcool como combustível, sob a alegação de ser seu custo superior ao da gasolina.

Embora sendo mais caro, estou absolutamente convencido da necessidade de produzirmos álcool em volume muito superior ao que estamos produzindo hoje. Para tanto, temos que aumentar o mercado doméstico e, se possível, o externo, além de elevar o consumo de açúcar no país, que caiu na última década devido à diminuição de renda. E, ao mesmo tempo, adotar uma comercialização agressiva de açúcar e derivados brasileiros no exterior, nunca esquecendo que, além de renovável, o álcool não despende dólares e utiliza fatores com os quais contamos em abundância: terra e mão-de-obra.

A recente crise mexicana revelou que o ditado norte-americano "não há almoço de graça" é perfeito. Melhor dizendo, "não há petróleo de graça". No auge da crise do petróleo, para importar 1t desse combustível (1974/75), eram necessárias 10t de minério de ferro, e na segunda crise (1979/80), cerca de 20t para importar a mesma tonelada de petróleo. Hoje, com o mercado de petróleo em baixa, essa relação caiu para cerca de 7t. Temos que exportar 7t do melhor minério de ferro do mundo — ou 1t de milho, ou 0,5t de soja — para importar 1t de petróleo a ser refinado no país. Em outras palavras, para a importação das cerca de 30 a 35 milhões de toneladas de petróleo hoje necessárias, o Brasil teria

*Ex-ministro das Minas e Energia e ex-presidente da Petrobrás.

que exportar 210 milhões de toneladas de minério de ferro. Isso é mais do que o dobro da exportação atual, mais do que todo o milho produzido no país, ou quase toda a soja nacional.

Durante as duas crises, tal relação era muito mais desfavorável ao Brasil. Mesmo com esses dados, ainda é possível alguém ser contra o plano do álcool brasileiro?

O Brasil investiu significativa parcela de nossa poupança na busca do petróleo nacional. Foi uma decisão mais política do que econômica que, mais tarde, revelou-se acertada. Durante as duas crises da década de 70, recuperamos todos os investimentos feitos anteriormente.

Como não temos o direito de imprimir dólar, marco alemão, iene japonês e algumas outras poucas moedas que os exportadores de petróleo aceitam, elaboramos em 1974 o plano do álcool e o executamos da melhor forma possível. O resultado foi mais equilíbrio nas contas externas, criação de empregos, aumento da arrecadação fiscal, diminuição da poluição ambiental, além do desenvolvimento de tecnologia nos setores agrícola e industrial, tornando o país menos dependente do setor mais vital da economia, que é o energético.

O sucesso do plano se baseou em alguns princípios que, com o passar dos anos, parecem ter sido esquecidos. E isso está empurrando esse setor vital da nossa economia para uma crise profunda. A situação de 1994 só não foi pior devido aos preços favoráveis do açúcar no mercado mundial.

Quais eram esses princípios?

O primeiro, a garantia do preço da cana-de-açúcar, fosse ela destinada a produzir açúcar ou álcool.

O segundo, a necessidade de o governo adquirir e manter um estoque de segurança.

O terceiro, a concessão de crédito aos produtores (custeio e comercialização na entressafra), pois o preço do álcool é totalmente controlado pelo governo, guardando sempre a proporção com o preço da gasolina vendida pelo monopólio.

Finalmente, os usuários do carro a álcool deveriam ter incentivos fiscais para que aumentassem o consumo deste combustível produzido no país. O custo do álcool deveria ser mais baixo por quilômetro rodado que o da gasolina.

Hoje, o preço da cana é melhor para produzir açúcar do que para produzir álcool, a ponto de o governo, a fim de garantir uma produção mínima de álcool, determinar que "somente se pode produzir açúcar depois de produzir álcool".

Essa ordem revela com clareza que o preço do álcool está defasado, e mais defasado ainda o preço da cana para álcool, deixando, portando, de cumprir a primeira regra.

O estoque de segurança recomendado inexiste, aumentando ainda mais o ônus financeiro dos produtores. Determinar aos produtores que mantenham estoques com os juros do mercado é pedir o impossível.

As linhas de crédito para a comercialização são limitadas e onerosas, não havendo condição de transferir os acréscimos de custo, pois o preço está congelado.

O mercado doméstico de álcool carburante também é motivo de preocupação. Não há carro a álcool entre os importados e as montadoras nacionais estão reduzindo a produção dos modelos a álcool. Os últimos números indicam apenas 5%, quando a proporção deveria ser de 25%.

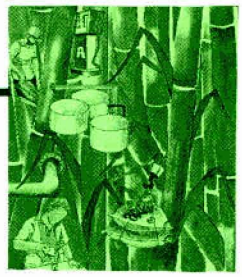
Maior dependência externa em matéria energética, menos emprego, mais poluição, menos renda *per capita*, menos produto nacional, menos receita fiscal, mais terras ociosas, mais gastos em transportes passaram a ser nossos objetivos? Se assim for, é melhor acabar logo com o plano do álcool, porque este visa exatamente o contrário.

Um ponto polêmico desse plano precisa ser reexaminado. É a mistura estabelecida por lei, de 22% de álcool anidro à gasolina vendida no país. Os estudos técnicos indicam que a mistura ideal está entre 10 e 15%. Nos EUA, o limite é de 10%. A mistura de 22% foi utilizada quando acumulamos um grande estoque de álcool e o governo norte-americano resolveu, a fim de proteger sua indústria, suspender a importação do álcool brasileiro. Hoje, não há estoque. Diante desse novo quadro, manter a mistura de 22% em todo o território nacional, além de irracional, é extremamente oneroso. Considero conveniente fixar um mínimo de 10% e um máximo de 22%, variando o percentual de acordo com as disponibilidades do álcool produzido no país. Além disso, a mistura poderia ser dispensada nas regiões muito distantes dos centros produtores de álcool.

Embora sendo mais caro, estou absolutamente convencido da necessidade de produzirmos álcool em volume muito superior ao que estamos produzindo hoje.

A Petrobrás ataca o plano do álcool dizendo que constitui prejuízo para a economia do país a importação de álcool a custos elevados como tem acontecido. Como ex-presidente e ex-diretor comercial e financeiro da empresa, estou plenamente de acordo com essa crítica. Mas entendo também que, se os princípios preconizados quando da criação do Proálcool fossem corretamente aplicados, nunca nos defrontaríamos com a contingência de importar etanol ou metanol aos custos dos quais, com justiça, reclama a Petrobrás.

Revigoremos, pois, o plano do álcool com visão estratégica. Soluções imediatistas, de curto prazo, quase sempre são desastrosas.



Ajuste necessário

SALOMÃO QUADROS*

A trajetória da ascensão e queda do Proálcool de certa forma se assemelha à trajetória do intervencionismo planificador no Brasil.

O intervencionismo planificador teve seus dias de glória no Brasil ainda nos idos da década de 50. Desde então, o horizonte estratégico sofreu um contínuo encurtamento, até chegarmos aos anos *overnight* do final da década passada e começo da atual. A rigor, parece ter sempre havido no Brasil uma tensão, de início latente, entre as políticas econômicas de curto e de longo prazos. Nos anos 50 o longo prazo levou a melhor, com o plano de metas prevalecendo sobre o plano de estabilização monetária. Nos anos 80, esta dicotomia resolveu-se no sentido inverso.

A trajetória de ascensão e queda do Proálcool de certa forma se assemelha à trajetória do intervencionismo planificador no Brasil. Refém de conveniências passageiras, o Proálcool foi vítima nem tanto de suas próprias inconsistências e contradições mas, sobretudo, da sinuosidade de propósitos das políticas macroeconômicas.

O intervencionismo em economias mistas encontrou firme suporte técnico e político nos anos dourados do pós-guerra. Tornou-se, desde então, lugar-comum a afirmação de que países em desenvolvimento são assolados por falhas de mercado, que devem ser corrigidas pela ação governamental. Além das falhas de mercado tradicionais, como bens públicos e externalidades, nos países em desenvolvimento grande parte da população vive em condições de pobreza e sem acesso a bens ou serviços considerados meritórios. Esses fatores, combinados, potencializam um ânimo intervencionista que se realiza em intensidades diferentes de país para país.

*Chefe do Banco de Dados IBRE/FGV.

O Proálcool foi vítima muito menos de suas próprias inconsistências e contradições do que da sinuosidade de propósitos das políticas macroeconômicas.

Na história brasileira recente, o grande sucesso intervencionista foi a solução da chamada falha de coordenação, fenômeno que se manifesta nas etapas preliminares da industrialização. As imperfeições de mercado que caracterizam certas atividades, como retornos crescentes de escala, inibem o florescimento de inúmeros setores. Nessas condições, o Estado assume a dianteira, coordenando investimentos privados ou, a depender das preferências políticas, investindo ele próprio.

A solução da falha de coordenação não implica, *a priori*, ampliação da propriedade estatal. O prof. Octavio Gouvêa de Bulhões, no início dos anos 50, foi, ao mesmo tempo, defensor da necessidade da ação coordenadora por parte do Estado e adversário da criação das grandes estatais do setor de infra-estrutura. Dificilmente, contudo, o caminho deixa de ser estatizante.

Outro exemplo de intervenção bem-sucedida, já agora em plena fase de instabilidade econômica, foram os programas de incentivo às exportações, em especial o Befiex. Para fazer jus às várias formas de isenção tributária, grandes empresas se comprometeram com metas de exportação a longo prazo, e essas metas foram virtualmente ultrapassadas. As empresas integrantes do programa viram-se de tal modo engajadas que algumas delas, como as multinacionais da indústria automobilística, foram obrigadas a alterar procedimentos em outros países para não deixar de honrar compromissos assumidos no Brasil.

Os exemplos de sucesso recém-lembrados, no entanto, não podem ser generalizados. O histórico de intervenções governamentais, em escala mundial, não acumulou saldo favorável. Nos anos 80 sedimentou-se a percepção de que, em muitos casos, a despeito da falha de mercado, a interferência governamental poderia conduzir a uma situação ainda menos desejável alocativamente. Tratava-se das agora corriqueiras falhas de governo, que se formam tanto pela imprevisibilidade das reações do setor privado à intervenção governamental como pela incapacidade dos governos de comandarem suas máquinas burocráticas. Estas seriam "capturadas" pelos setores que deveriam controlar.

A agroindústria canavieira é regulamentada pelo Estado brasileiro pelo menos desde os anos 30, com a fundação do Instituto do Açúcar e do Álcool. Nos anos 60, surgiu o Fundo Especial de Exportação, destinado prioritariamente a amortecer os impactos das flutuações mais bruscas do preço do açúcar no mercado mundial. No início dos anos 70, as cotações do açúcar atingiram níveis até então impensáveis. Como toda oferta cria sua própria demanda, os saldos do fundo passaram a financiar

a expansão e a modernização do parque moageiro. A euforia causada pela enxurrada de dólares (em 1974 o açúcar respondeu por quase 20% da pauta de exportações do país) acabou levando ao superdimensionamento do setor.

A ociosidade que logo se delineou tornou-se objeto de preocupação das lideranças empresariais do setor. O fim do milagre econômico e as pressões crescentes sobre o balanço de pagamentos formaram o pano de fundo ideal para o lançamento do Proálcool. Em 1975 estabeleceu-se uma paridade fixa entre os preços do açúcar e do álcool, medida que precedeu em poucos meses a instituição do programa. Como o álcool não substituía os demais derivados do petróleo, que, por sabidas razões, são produzidos em proporções fixas, o aparecimento do programa pode ser entendido como o resultado das pressões do setor açucareiro.

O programa ganhou maior impulso ainda nos anos 70, com a decisão governamental de incentivar a fabricação de carros movidos a álcool hidratado. Essa decisão, instrumentalizada por meio de isenções fiscais e linhas de crédito especiais, deu ao programa uma base de sustentação mais duradoura. De 1979 para 1980 a produção de automóveis a álcool saltou de 5 para 25% do total. A ociosidade rapidamente se converteu em gargalo e projetos para construção de destilarias, nessa fase já desvinculadas das usinas, eram aprovados com invejável generosidade. Outra vez a euforia turvou a razão e muitas destilarias, hoje sucatas inadimplentes, foram autorizadas a operar em regiões onde jamais se plantara um pé de cana.

Neste ponto cabe um comentário. Erros de planejamento que ocasionam graves superdimensionamentos acontecem com quase todos os governos que escolhem setores para incentivar. Em 1979, o governo da Coréia do Sul decidiu que deveria estimular a expansão da indústria pesada e recorreu outra vez ao seu arsenal de medidas discricionárias que, em décadas anteriores, havia proporcionado bons resultados. Dessa feita, porém, o fracasso logo se evidenciou e a Coréia registrou dois anos de recessão, em meio a mais de 30 de crescimento expressivo. A necessidade de manter o setor externo competitivo fez com que a Coréia não adiasse medidas corretivas. O Brasil, que vem desmontando parcimoniosamente sua blindagem autárquica, quase sempre conseguiu retardar os momentos de ajuste.

Para que se analise os desdobramentos futuros do Proálcool e se decida acerca deles, há que se ter em conta o processo político de redesenho filosófico e institucional do Estado brasileiro ora em curso.

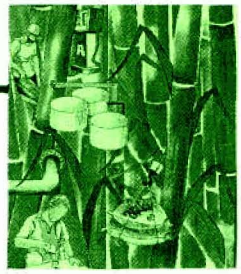
A competição pela terra foi escolhida pelos primeiros críticos do Proálcool como seu mais visível calcanhar-de-aquiles. De fato, no estado de São Paulo, registrou-se ao início dos anos 80 um movimento simultâneo de deslocamento de culturas alimentares e concentração fundiária. Vale lembrar que, antes de a cana firmar-se como a matéria-prima por excelência para a fabricação de álcool, travou-se acalorado debate acerca das possíveis alternativas vegetais. Houve um momento em que a mandioca despontou como concorrente sério da cana, por suas virtudes econômicas e sociais.

Entre o segundo choque do petróleo e a crise da dívida externa, em que pese o efeito da recessão, o Proálcool permaneceu incentivado, com os preços tanto da cana quanto do álcool praticamente inalterados. A deterioração do cenário macroeconômico que se seguiu tornou problemática a articulação entre as diversas partes integrantes do programa. Entre 1983 e 1985, a produção foi vigorosamente impulsionada, enquanto as montadoras de veículos tentavam modestamente recompor os patamares de produção do início da década. Entre 1985 e 1988, a produção de álcool estagnou, ao mesmo tempo que o consumo crescia quase 50%.

Para complicar ainda mais as coisas, deu-se o choque inverso do petróleo e os preços caíram a menos de US$10 o barril, depois de terem ultrapassado a marca dos US$35. Dificilmente um programa substituidor de petróleo se justificaria sem uma revisão de preços relativos. O ajuste de preços relativos e o controle de preços públicos em geral, componente heterodoxo do combate a uma inflação galopante, montaram então a armadilha fatal. Ainda em 1989, o desabastecimento não pôde ser contornado e o programa foi duramente atingido em sua credibilidade. A fração de carros movidos a álcool que saem das linhas de montagem é atualmente inferior a 5%.

Para que se analise os desdobramentos futuros do Proálcool e se decida acerca deles, há que se ter em conta o processo político de redesenho filosófico e institucional do Estado brasileiro, ora em curso. Ao fim deste processo, deverão emergir novos critérios de classificação de prioridades para intervenção. Como conseqüência, a defesa de qualquer programa governamental, e o Proálcool não tem por que escapar à regra, deverá ser acompanhada de uma rigorosa contabilidade de custos e benefícios, privados e sociais. Ao longo dessas linhas, pode-se tentar demonstrar, por exemplo, que o programa tem um brilhante futuro exportador.

Por outro lado, se a ação estatal não se transformar, qualitativa e quantitativamente, as iniciativas destinadas a revigorar o Proálcool serão percebidas (porque serão isto de fato) como casuísmos temporários a serem sucedidos por outros e outros mais. Neste cenário, medidas fiscais em favor do programa terão sempre duração incerta, podendo ser revogadas ao sabor das inflexões da conjuntura. Não há como dissociar o destino do Proálcool dos resultados do processo de reorganização do Estado.



Álcool e petróleo — aspectos da questão

JOEL MENDES RENNÓ*

Um ponto crítico do programa do álcool para a Petrobrás é a transferência do ônus financeiro da atividade para a empresa. Essa questão ainda não se encontra satisfatoriamente equacionada.

A contribuição da Petrobrás para a consagração do álcool, no Brasil, como importante combustível, foi de fato decisiva.

Inicialmente, a estatal colocou à disposição dos produtores, todos privados, sua tancagem, oleodutos, navios e terminais. Sem essa integração o álcool ficaria restrito a apenas três ou quatro estados, jamais cobrindo todo o território nacional. O programa não ganharia a necessária dimensão e o produto, talvez, nem sobrevivesse como energético, pois seriam indispensáveis vultosos recursos financeiros para implantar uma infra-estrutura nacional de distribuição, equivalente à dos derivados do petróleo.

A Petrobrás Distribuidora-BR se incumbiu de levar o álcool a todas as partes do Brasil. Este foi um papel de fundamental importância!

Com a introdução do álcool na matriz energética, passou a ocorrer uma grande economia de gasolina e o país saiu de um mercado deste produto de 280 mil barris por dia (bpd), em 1976, para um volume de 126 mil/bpd em 1988, o que permitiu um recorde de exportação de 81 mil/bpd de gasolina para os EUA.

Com um efetivo projeto de adaptações tecnológicas e operacionais, o denominado Programa Fundo de Barril, foi possível modificar o perfil de produção de combustíveis, ajustando-o ao mercado.

Diante do desafio de produzir menos gasolina e óleo combustível e mais diesel, o esforço desenvolvido pela empresa permitiu o consumo crescente de álcool como energético.

No Brasil, como os carros já saem de fábrica calibrados para a adição de 22% de álcool à gasolina, não há oxigênio em excesso ao se adicionar álcool, o que não produz nenhum efeito na redução de monóxido de carbono na atmosfera.

Um ponto crítico do programa do álcool para a companhia é o da transferência do ônus financeiro da atividade para a Petrobrás. Até hoje essa questão não se encontra corretamente resolvida. O consumidor de gasolina subsidia o álcool, o governo assume a dívida para com a estatal, que perde caixa equivalente a este valor. Em 1994 foram 450 milhões de dólares equivalentes. Assim, a grande parceria no lado operacional, que fornece álcool para o país inteiro, não se reflete no lado financeiro.

Há uma conta álcool acumulada, que representa perda de receita da estatal e dívida do governo da ordem de US$1,4 bilhão.

Os preços dos derivados encontram-se ainda cerca de 20% abaixo dos internacionais, na porta de nossas refinarias — e, em conseqüência, a remuneração do álcool, cujo preço não pode passar de 80% do preço da gasolina, fica também contida. Nesse caso, a solução tem sido aumentar a parcela do preço da gasolina para subsidiar o álcool, elevando o déficit para com a companhia. Desse modo, a convivência álcool-gasolina precisaria ser rediscutida e novos conceitos deveriam substituir ultrapassados paradigmas.

Outro fator que merece destaque é o da mistura de álcool anidro à gasolina. Nos EUA, de longe o maior consumidor mundial desse produto, a lei determina a adição de, no mínimo, 3% de oxigenados — o que equivale a cerca de 10% de álcool na gasolina — em certos períodos do ano, para ajudar no combate à poluição por monóxido de carbono. Os carros norte-americanos saem de fábrica calibrados para 100% de gasolina e 0% de oxigenados. Nesse caso, a adição de oxigênio em excesso ao que define a calibragem faz, sem nenhuma dúvida, reduzir a produção de monóxido de carbono, efeito desejado pelo legislador e pela sociedade norte-americana.

No Brasil, por sua vez, como os carros já saem de fábrica calibrados para a adição de 22% de álcool à gasolina, não há oxigênio em excesso ao se adicionar álcool, o que não produz ne-

* Presidente da Petrobrás.

nhum efeito na desejada redução de monóxido de carbono na atmosfera.

Na cidade de São Paulo, por exemplo, se os veículos fossem regulados para 0% de álcool na gasolina e usassem gasolina com 10% de álcool, a emissão de monóxido de carbono cairia até 30%, dependendo do modelo do automóvel.

O setor alcooleiro e o setor petróleo têm problemas específicos de produção, de mercado, de importação e exportação.

Seria desejável usar o álcool no Brasil para reduzir a emissão de monóxido de carbono, como se faz em outros países, com inegável benefício para o meio ambiente.

Vários países que, por vezes, exportam álcool para o Brasil vão utilizar o produto adicionando até 10% dele à gasolina em carros calibrados para 0% de adição de oxigênio. Ou seja, o poder antipoluente do álcool (redução do monóxido de carbono) será aproveitado de forma tecnicamente adequada.

Observa-se, pelo exposto, que existem questões importantes na equação energética nacional. O setor alcooleiro e o setor petróleo têm problemas específicos de produção, de mercado, de importação e exportação.

É da maior importância harmonizar ainda mais os interesses e o desempenho desses setores, tendo em vista proporcionar à nossa sociedade continuado atendimento e às empresas produtoras remuneração compatível.

O país vive presentemente uma situação bastante diversa daquela da década de 70, época da criação do Proálcool. Hoje, o Brasil tem petróleo. E tem álcool.

NOTÍCIAS DO SETOR

EUA — cresce mercado de etanol

O consumo de etanol nos EUA deverá chegar a 11,3 bilhões de litros em 1998, quando atingirá nível semelhante ao do Proálcool brasileiro, com crescimento médio de 12% ao ano, segundo projeções do Freedomia Group, daquele país.

Etanol — novo programa no Canadá

Setenta milhões de dólares foram destinados à nova linha de crédito criada pelo governo canadense, que estará disponível na virada do século (1999 a 2005), para um programa nacional de etanol da biomassa. Anunciado em dezembro, o Proálcool canadense deverá aumentar consideravelmente a capacidade de produção de álcool combustível no Canadá.

Biomassa — energia da nova era

Nos próximos 15 anos, o consumo energético brasileiro deverá crescer cerca de 80%. O programa Diretrizes Sociais do novo governo destaca dois objetivos como saída para a quase duplicação do consumo de energia no país: apoio à produção descentralizada de biocombustíveis, visando reduzir os custos dos insumos energéticos e gerar emprego na agricultura e na agroindústria; e racionalização do uso de combustíveis e energia elétrica, orientando-os para uma maior descentralização das ações e para ajustes às diferentes realidades regionais, com ênfase no aproveitamento de fontes alternativas locais.

Brasil — líder em energia renovável

O Brasil possui o melhor perfil de energia renovável do planeta. Enquanto os combustíveis fósseis respondem por apenas 37% da oferta interna de energia, outras formas de energia, como a hidráulica, a gerada pela lenha e por produtos da cana, somam 63% do perfil energético brasileiro. Na matriz energética renovável, 16% são provenientes de produtos da cana-de-açúcar.

Geplacea — novo secretário-geral

Na última assembléia geral do Grupo Executivo dos Países Latino-Americanos e do Caribe Produtores e Exportadores de Açúcar e Álcool, a posse da Secretaria-Geral passou do argentino Jose Cerro para o brasileiro Luís Custódio Cotta Martins.

Setor sucroalcooleiro — administração governamental transferida para o Mict

A reforma administrativa do governo federal, criada pela Medida Provisória nº 813, de 1º de janeiro de 1995, extinguiu o Ministério da Integração Regional, transferindo o controle do setor sucroalcooleiro para o Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo. A Portaria Mict nº 11, de 12 de janeiro de 1995, atribuiu à Secretaria de Política Comercial (SPC/Mict) a gestão da ação governamental sobre o setor sucroalcooleiro, sendo nomeado titular dessa secretaria o dr. Luís Milton Velloso Costa, servidor público de carreira.

Reconhecimento

Foi designada responsável pelos assuntos sucroalcooleiros do Mict a economista Elisabete Serodio, funcionária de carreira do serviço público federal, que já exerceu a Presidência do extinto IAA e dirigiu seu Departamento de Planejamento.

Grupo de Trabalho interministerial — preços do setor sucroalcooleiro serão analisados

A Portaria Interministerial nº 38, de 1º de fevereiro de 1995, criou um grupo de trabalho interministerial para tratar de assuntos relacionados com a remuneração aos produtores de cana, açúcar e álcool.

O grupo de trabalho será integrado por representantes da Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda e da Secretaria de Política Comercial do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo.

O titular da Secretaria de Acompanhamento Econômico do Minifaz, na qualidade de coordenador do grupo, poderá convidar representantes de outros órgãos ou entidades, cuja participação considere relevante, para o desempenho de suas atribuições.

Grupo de monitoramento de preços — planilha do IBRE/FGV é analisada

No dia 2 de fevereiro, o Grupo de Monitoramento de Preços do Setor Sucroalcooleiro, composto por representantes do governo (Minifaz e Mict) e do IBRE/FGV e por técnicos da agroindústria canavieira, analisou a metodologia das planilhas de custos médios de produção, pesquisadas e atualizadas pelos técnicos da Fundação Getulio Vargas.

Os representantes do governo ficaram de entregar o resultado da avaliação ao dr. José Milton Dallari, para discussão no âmbito do Grupo Técnico Interministerial criado pela Portaria Minifaz/Mict nº 38/95.

Fonte das informações: *Agrinews* e *Datagro*.

ORPLANA

Organização de Plantadores de Cana do Estado de São Paulo

OBJETIVOS

- Representar e defender os interesses dos Fornecedores de Cana junto ao Governo, às entidades congêneres de âmbito Estadual e Nacional, bem como às demais ligadas à agro-indústria canavieira;
- Participar permanentemente do processo decisório de todos os problemas que afetam o setor canavieiro;
- Contribuir para o desenvolvimento do setor canavieiro incentivando o desenvolvimento de estudos e pesquisas, estimulando debates e oferecendo subsídios ao Governo;
- Contribuir para o bom relacionamento entre a comùnidade do setor agro-industrial, mantendo a solidariedade e companheirismo de classe;
- Defender o Fornecedor de Cana dentro de um processo econômico.

DIRETORIA:

Presidente:	José Coral
Vice-Presidente:	Maria Christina C. G. Pacheco
Diretores:	Hermínio Jacon
	José de Laurentiz Junior
	José Spaulonci
Suplentes:	Francisco Malta Cardozo Neto
	Antonio Carlos Barbosa

CONSELHO FISCAL:

Efetivos:	João Pedro Gomieri
	Nivaldo Bresciani
	Waldir Max
Suplentes:	Domingos José Aldrovandi
	Francisco Paulo José Brandão
	Telmo Espinola Cirne

SECRETÁRIO EXECUTIVO: Armando Luiz Filho

ASSESSORIA TÉCNICA: Geraldo Majela de Andrade Silva
Enio Roque de Oliveira

ENDEREÇO SEDE: Rua Barão de Itapetininga, 140 - 2° Andar/Conj. 21 - CEP. 01042-000
Fones: (011) 231-1871 - 231-1710 (FAX) - São Paulo - SP.

ESCRITÓRIO TÉCNICO: Rua Tiradentes, 848 - Sala 44 - CEP. 13400-700
Fones: (0194) 22-7413 - 34-3093 (FAX) - Piracicaba - SP.

Studio M&M

Fumicultores insatisfeitos com a remuneração para a safra 1994/95

A comercialização da safra 1994/95 de fumo em folha tem sido realizada a preço insuficiente, para que os produtores sulistas desistam de reduzir a área cultivada para a próxima temporada.

Tradicionalmente, o início do ano é época da maior importância para o complexo fumageiro no Sul do país. Isto porque, com a colheita local do fumo em folha se iniciando no mês de dezembro e a comercialização em 1º de janeiro, produtores e indústria costumam se reunir no primeiro mês de cada novo ano para discutir suas respectivas propostas de remuneração para o produto. O preço acordado entre as partes nada mais é do que a margem de lucro dos agricultores, sendo fixado em termos de um percentual do custo de produção.

A fixação deste percentual de margem, porém, não é suficiente para que os fumicultores saibam antecipadamente o valor que receberão pelo seu produto. Isto porque, em se tratando de insumo para a posterior fabricação de cigarros e congêneres, as empresas transformadoras se reservam a prerrogativa de submeter a folha a critério classificatório antes de adquiri-la. Ou seja, podem ser aplicados deságios sobre o preço do acordo, caso as compradoras entendam estar o produto aquém do nível de qualidade especificado.

Aumenta a participação do fundo importado nos cigarros norte-americanos

EUA — Participação percentual do fumo importado no fabrico de cigarros — 1980 a 1993

Ano	%
1980	27,8
1981	30,6
1982	30,0
1983	32,8
1984	34,3
1985	33,9
1986	36,4
1987	36,7
1988	32,6
1989	32,2
1990	30,8
1991	34,2
1992	41,3
1993	44,8

Fonte: USDA.
Obs.: Os dados de 1992 e 1993 estão sujeitos a revisão.

Ocorre que, não raro, os produtores discordam dos critérios classificatórios quando é chegada a comercialização. Eles acusam a indústria de, em última instância, utilizar a avaliação da qualidade como instrumento de manipulação do preço, de forma a situá-lo, em sua forma final, em patamar inferior ao previamente acordado.

A título de exemplo, segundo a Federação dos Trabalhadores Agrícolas do Rio Grande do Sul (Fetag/RS), para o produto da safra 1993/94, o acordo prévio entre indústria e agricultores fixou a margem de lucro dos agricultores em 28% acima do custo de produção. No entanto, após o encerramento da comercialização, verificou-se que a média real final não ultrapassou 11,9%, devido ao arrocho nos critérios classificatórios.

Os produtores acusam a indústria de, em última instância, utilizar a avaliação da qualidade como instrumento de manipulação do preço.

Na verdade, essa frustração não chegou a ser uma novidade. Já em 1992/93, os produtores foram surpreendidos pela mudança do comportamento das empresas, as quais, até então, costumavam ser mais benevolentes ao qualificar a folha de fumo. Para o produto colhido naquela safra, os produtores consideraram os critérios injustos, e reagiram, já na temporada seguinte, semeando uma área menor.

De fato, segundo o IBGE, se a colheita do fumo na região Sul do país rendeu 614,2 mil toneladas em 1992/93, em 1993/94 ela foi 20% menor, devido à retração de 11% na área cultivada e de quase 10% no rendimento físico.

Área plantada diminuiu em 1994/95

Durante o plantio da safra 1994/95 (tradicionalmente iniciado a partir do mês de agosto), os produtores de fumo novamente deixaram transparecer sua insatisfação com os rumos tomados pelas suas relações com as empresas, reduzindo mais uma vez a área plantada. No caso da região Sul (mais de 90% da produção nacional), esta retração foi da ordem de 4,7%, em comparação com os 286,5 mil hectares da temporada precedente.

A propósito, embora o IBGE tenha avaliado, em dezembro último, que a atual colheita deveria render perto de 488 mil toneladas, certamente o número final ficará aquém deste patamar. Estima a Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra) que não alcance

nem mesmo 390 mil toneladas, enquanto a Fetag/RS é mais pessimista: menos de 360 mil. Isto porque, após aquela avaliação, ocorreram fortes chuvas em diversas regiões produtoras do Paraná e de Santa Catarina, além de haver incidência de granizo em localidades gaúchas. Desta forma, ficará prejudicado o rendimento físico da lavoura, o que importa não só em menor volume colhido, como também em prejuízos para a qualidade da folha.

Os agricultores temem um elevado prejuízo caso as empresas sejam muito exigentes na classificação da folha do fumo.

Este último aspecto tem sido motivo de preocupações para os agricultores, por duas razões. A primeira é que uma queda na qualidade pode acentuar uma eventual tendência preexistente de arrocho no critério classificatório. A segunda é o fato de praticamente não ter havido consenso em relação à margem de lucratividade para esta safra, com a indústria tendo sistematicamente se recusado a rever sua proposta inicial.

Em outras palavras, não só a comercialização atual partirá de patamar considerado insatisfatório pelos agricultores, como também eles temem um elevado prejuízo, caso se lhe agregue uma exigência classificatória muito elevada.

O referido patamar começou a ser discutido entre as partes em fins de dezembro último, com a indústria mostrando-se irredutível no percentual de 15,3%, enquanto os agricultores pediam 38%. Em nova reunião entre as partes realizada em meados de janeiro, os fumicultores não viram outra saída senão aceitar a proposta das empresas, irredutíveis na recusa do novo patamar de 28% apresentado pelos produtores.

Dessa forma, o fumo Virgínia (classe TO2, que tradicionalmente representa a média do produto) teve seu preço fixado em R$1,58/kg, enquanto a classe TO1 (a mais cara) passou a valer R$1,95/kg. Vale lembrar que, em 1993/94, o preço acordado para o fumo tipo Virgínia, ao critério de 28% de margem, fora de US$1,44/kg (com o arrocho então praticado na classificação, este preço eventualmente desceu para US$1,22/kg).

Empresas justificam o preço oferecido

O argumento das empresas para o recente endurecimento de sua postura tem duas origens. Uma diz respeito à encruzilhada em que se encontrou todo o segmento exportador brasileiro desde a implantação do Plano Real, e que consiste em auferir receitas em dólares e realizar despesas em reais.

A outra se refere à maior dificuldade pela qual vêm passando as exportações brasileiras de fumo em folha, desde que os EUA decidiram sobretaxar as indústrias locais que incluíssem mais de 25% de matéria-prima importada no fabrico de seus cigarros.

Esta decisão norte-americana decorre dos acontecimentos registrados no mercado de cigarros daquele país no início da atual década. Com a recessão norte-americana de então, as empresas cigarreiras optaram por reduzir seus custos de produção pelo uso de insumos mais baratos. Em conseqüência, aumentaram fortemente as importações norte-americanas da folha de fumo de menor preço, deslocando a matéria-prima produzida internamente na composição do produto final. As pressões daí decorrentes culminaram no Omnibus Budget Reconciliation Act (Obra) de 1993, emenda à lei orçamentária que determinou a referida sobretaxa a partir do ano fiscal iniciado em outubro de 1993.

Em termos da fumicultura brasileira, há uma nova reunião agendada entre as partes para fins do mês de março, quando se pretende avaliar a comercialização atual, além de traçar as tendências para a temporada 1995/96.

Reina entre os produtores a firme determinação de retraírem novamente a área semeada para 1994/95.

No momento, reina entre os produtores a firme determinação de retraírem novamente a área semeada para 1994/95, como forma de pressionar as empresas a melhorarem os critérios de comercialização. Um sintoma desta tendência é o fato de as aquisições de insumos para o plantio terem ficado, no início de fevereiro, virtualmente estagnadas, contra a tendência habitual de já estarem em andamento. De fato, neste particular os produtores estão sendo ajudados pela atual estabilização econômica do país, que esvaziou o argumento — típico de períodos inflacionários — de que toda e qualquer aquisição deve ser antecipada como forma de escapar de inesperados aumentos de preço.

Em se consolidando esta tendência, é de se esperar que a indústria venha a mobilizar-se para atenuá-la, buscando evitar uma eventual falta da matéria-prima mais à frente. Na verdade, tal iniciativa ocorreu no ano passado, quando empresas ofereceram pagamento em dinheiro aos agricultores que aceitassem expandir o plantio além do que já haviam decidido.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

O balanço da sua empresa com cobertura nacional*, na melhor publicação:

CONJUNTURA ECONÔMICA

*Você atinge todo o país e paga menos do que em um jornal local.

Acordo com a agroindústria revitaliza setor primário

Em 1994, a produção de castanha de caju recuperou-se da crise do ano anterior, quando uma severa seca afetou-a drasticamente e reduziu a receita com as exportações.

A colheita de caju é iniciada normalmente no mês de setembro de cada ano e pode estender-se até o mês de janeiro do ano seguinte. A concentração da colheita, no entanto, se dá no período setembro-dezembro. No Brasil, a produção está centralizada na região Nordeste, onde o produto assume destacada importância para a economia regional.

Na realidade, o grande interesse em torno da cultura de caju girou historicamente sobre a extração da castanha, produto que é posteriomente beneficiado para a obtenção da amêndoa da castanha de caju (ACC), um dos principais produtos da pauta de exportações do Nordeste. O pedúnculo ou pseudofruto, a despeito de ser um produto muito versátil em termos de aproveitamento agroindustrial e riquíssimo em vitaminas e sais minerais, tem uma taxa baixíssima de aproveitamento, tanto em termos de consumo *in natura* como para fins industriais. Estima-se que apenas 20% da produção de pedúnculo do Ceará, principal estado produtor, sejam utilizados pelas indústrias na preparação de sucos e doces, apesar de o suco ser bastante apreciado no mercado interno e o potencial para a sua colocação no mercado externo ser razoavelmente expressivo. Vários fatores explicam este comportamento, entre os quais a baixa capacidade instalada para o processamento do pedúnculo em relação às dimensões da oferta anual, dificuldades no beneficiamento relacionadas à elevada acidez e perecibilidade da fruta e ainda o uso de dióxido de enxofre como conservante do suco, o que restringe enormemente as possibilidades relativas ao mercado internacional.

Em janeiro de 1995 a colheita já estava praticamente encerrada e as perspectivas com relação ao total de castanha a ser colhido são muito animadoras (a safra corresponde ao ano de 1994). Após a sensível quebra de 1993, quando uma severa seca afetou a produção, esta retorna ao nível tradicional e possivelmente será um recorde: cerca de 195 mil toneladas, de acordo com o IBGE.

O ano de 1994 foi considerado bom para os produtores rurais, em termos de comercialização. Após um longo período de preços desestimulantes, as cotações da castanha crua no primeiro nível da comercialização foram consideradas remuneradoras. Como em geral ocorre, esperava-se que, tão logo a nova safra começasse a ser colhida, as cotações do produto tendessem a declinar, mas desta vez houve um fator de sustentação. Produtores e indústrias acordaram um preço-limite abaixo do qual não haveria comercialização: US$450,00/t. Assim, sabia-se de antemão que, mesmo com a perspectiva de uma excelente safra, os preços da castanha crua tenderiam a flutuar em nível acima daquele considerado suficiente para cobrir os custos com a cultura e ainda gerar algum lucro.

Como a maior parte das plantações não é irrigada, a produção fica muito sujeita às instabilidades climáticas, oscilando também a renda auferida pela atividade. Em anos recentes, uma seca rigorosa fez cair drasticamente a produção de castanhas, reduzindo também a entrada de divisas. A receita cambial obtida com as exportações de amêndoa de castanha de caju em 1993 girou em torno de US$120 milhões, registrando um declínio de 18% em relação ao total de divisas obtidas com o produto no ano anterior (ver tabela). A produção, que se concentra em três estados nordestinos — Ceará, Piauí e Rio Grande do Norte — atingiu naquele ano o menor patamar do qüinqüênio 1989-94, totalizando apenas 62 mil toneladas.

Indústrias querem evitar exportações da castanha in natura

A cajucultura enfrentou uma séria crise em anos recentes em razão do descontentamento do setor rural com os preços pagos pela agroindústria beneficiadora, considerados muito insatisfatórios.

Desestimulados, os produtores rurais reduziram os investimentos em tratos culturais necessários para assegurar uma boa produtividade da lavoura. Esta situação de preços baixos, que praticamente inviabilizava a atividade, começou a reverter a partir de 1992, quando o Decex editou uma portaria autorizando as exportações de castanha de caju *in natura*, o que até então não ocorria.

A liberação das exportações da castanha bruta aumentou o poder de barganha dos produtores junto às empresas que costumam adquirir o produto.

Na realidade, o efeito da abertura deste mercado alternativo para os produtores rurais foi muito mais político do que prático, uma vez que, de imediato, aumentou o seu poder de barganha com relação ao conjunto das empresas que tradicionalmente adquirem o produto. Embora até 1992 não houvesse uma proibição formal, nunca se negociou castanha *in natura* com o exterior, seja porque as operações não eram interes-

santes para o agricultor do ponto de vista comercial, seja porque iam de encontro aos interesses da agroindústria beneficiadora. Entretanto, com o progressivo aviltamento dos preços da matéria-prima no mercado interno e o conseqüente descontentamento que isto provocava no setor produtivo, tinha sido articulada entre os produtores rurais uma tentativa de abertura do mercado externo para o produto não-beneficiado, o que culminou com a edição da portaria Cacex nº 09, de 13 de maio de 1991, formalizando a proibição das exportações.

A cajucultura enfrentou uma séria crise em anos recentes, em razão do descontentamento do setor rural com os preços pagos pela agroindústria beneficiadora, considerados insatisfatórios.

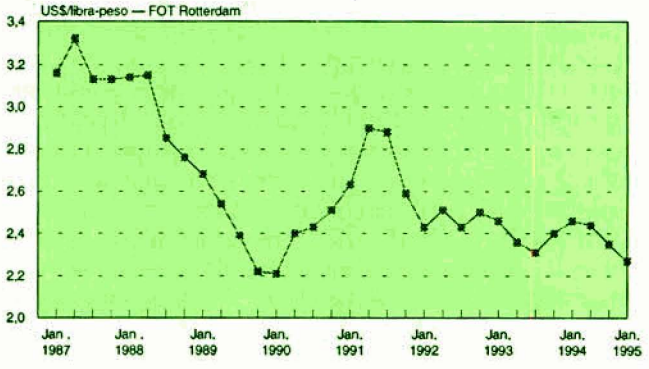
A revogação dessa proibição, em fevereiro de 1992, decorreu de um acordo entre os segmentos feito em um momento bastante delicado para a atividade, sobretudo no que se refere à produção agrícola. O entendimento com a agroindústria se tornou possível na medida em que a descapitalização dos produtores rurais tinha como resposta imediata a redução do nível de investimentos na manutenção da cultura, o que afetava negativamente a produtividade e a produção, aumentando ainda mais a já elevada capacidade ociosa do parque industrial.

A quota de castanha *in natura* liberada para exportação é pequena, e na ocasião de sua primeira divulgação representava pouco mais de 10% da safra cearense. Entretanto, a nova opção de mercado favoreceu sobremaneira o entendimento entre produtores rurais e beneficiadores e a posterior fixação dos preços da matéria-prima em bases mais compensadoras.

Em 1993, a autorização para as exportações do produto *in natura* foi mantida, o que, em adição à contração na oferta, deu significativo suporte aos preços recebidos pelos produtores. Tal fato abriu caminho para que, em 1994, as negociações com a agroindústria fossem realizadas em bases favoráveis aos produtores rurais. Dessa forma, o Sindicato dos Produtores de Caju do Estado do Ceará (Sincaju) e o Sindicato das Indústrias do Açúcar, Doces e Conservas Alimentícias do Estado do Ceará (Sindicaju), as entidades associativistas ligadas respectivamente aos setores da produção e do beneficiamento, entraram em acordo para a comercialização da castanha *in natura* exclusivamente no mercado interno, desde que fosse seguida uma pauta de condições. Assim, as empresas processadoras e as exportadoras seriam beneficiadas pelo incentivo determinado pela Secretaria da Fazenda (Sefaz) que reduz a alíquota do ICMS de 17 para 4,2%, deixando este imposto de incidir sobre a produção rural. Além disso, as agroindústrias tiveram prorrogado o prazo para o pagamento do imposto devido sobre a castanha remanescente da safra 1992/93. Por sua vez, o preço mínimo acordado entre indústria e produtores, a vigorar para a safra a ser colhida em 1994, ficaria estipulado em US$450/t, livre de impostos, taxas e outros tributos, piso este pleiteado pelos agricultores e que de fato foi cumprido.

Segundo a Fundação Instituto de Planejamento do Ceará (Iplance), a cultura do caju deverá, em breve, agregar-se ao grupo de lavouras financiadas com recursos do Fundo Constitucional do Nordeste. Esta decisão originou-se de uma longa negociação entre os segmentos envolvidos com a cajucultura e o Banco do Nordeste do Brasil (BNB), para a elaboração de um programa de revitalização do setor. Este programa prevê desde a implantação de novos pomares e a recuperação dos antigos e improdutivos, até a comercialização das castanhas produzidas nas áreas objeto do projeto. Os recursos deverão começar a ser liberados tão logo o BNB disponha de um estudo detalhado de zoneamento agrícola nas áreas plantadas e nas potencialmente cultiváveis com a cultura.

ACC — Preços internacionais
W 320 — mercado *spot*



Brasil — Exportações de amêndoas de castanha de caju — 1989-93

Ano	Valor (US$)	Quantidade (kg)
1989	107.305.000	27.451.000
1990	101.237.023	27.061.645
1991	110.684.716	24.120.510
1992	146.441.147	38.096.603
1993	119.896.226	31.170.176

Fonte: DTIC.

Demanda internacional concentrada

A estrutura da oferta da castanha no mercado internacional poderia ser resumida assim: Índia e Brasil se alternam na posição hegemônica, representando juntos aproximadamente 80% da oferta mundial, e muitos países africanos participam com produções menores, destacando-se Moçambique, Tanzânia e Quênia. A África perdeu paulatinamente sua importância na produção mundial: em 1977 Moçambique, Tanzânia e Quênia representavam cerca de 56% da produção mundial, e em anos recentes sua participação média tem alcançado 20%. Não obstante as secas, pragas e doenças terem contribuído para o declínio da produção nestes países, a decadência da cultura na África é também fortemente associada à "instabilidade das instituições políticas, decorrente do conflito entre governos ditatoriais e movimentos guerrilheiros".[1]

Os EUA são o grande comprador da castanha no mercado internacional, adquirindo anualmente entre 60 e 70% da oferta mundial. Exercem, por isso, uma grande influência na formação dos preços internacionais.

Por trás dessa composição concentrada da demanda mundial, há um fato importante: na realidade, os EUA são também um grande reexportador de amêndoas, sobretudo para o mercado europeu. É que a ACC é um produto de baixo grau de elaboração, que os EUA adquirem dos países produtores, reprocessam e revendem como um bem de luxo para países de elevada renda *per capita*.

Os EUA são também o grande comprador da produção brasileira. Apenas para se ter uma idéia, em 1994 cerca de 72% das exportações brasileiras destinaram-se àquele país, gerando em torno de US$81 milhões em divisas.

Segundo a Fundação João Pinheiro, as amêndoas brasileiras apresentam um elevado índice de quebra em virtude do processamento mecânico, o que as coloca em desvantagem em relação ao produto indiano, cujo beneficiamento é manual.

Os preços internacionais da ACC estão em fase de baixa, o que é atribuído à boa oferta do produto no mercado mundial.

Os preços internacionais da ACC estão em fase de baixa (ver gráfico), o que é atribuído à boa oferta do produto no mercado mundial. Segundo a publicação dinamarquesa *Edible Nut Market Report*, após o colapso da produção africana a partir da década de 70, o governo indiano estabeleceu programas de estímulo à lavoura, o que de fato promoveu o crescimento da produção naquele país. Em anos recentes, com a política de liberação comercial que permitiu à Índia importar castanhas não-beneficiadas, criou-se um bom mercado internacional para este produto. Indonésia e Vietnã, por exemplo, vêm ampliando a cada ano a sua oferta de castanha bruta.

O farto suprimento indiano, agregado à boa safra brasileira, deverá manter o mercado internacional em baixa nos próximos meses.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

[1] *A cultura do cajueiro no Nordeste do Brasil*. Fortaleza, BNB, 1988.

SOJA

Safra grande, problemas maiores

O Brasil colherá mais uma grande safra de soja em um momento de importantes definições. Problemas como as compras governamentais, a sobrevalorização cambial e a perda de competitividade da sojicultura brasileira precisam ser solucionados.

O desenvolvimento da safra confirmou as melhores expectativas quanto a seu desempenho e é certa nova grande colheita. O mercado estava preparado para tal desempenho, sabendo que a tendência dos preços no exterior é de estabilidade, ou de alta discreta. No mercado interno, as cotações vigentes no mês de janeiro também se apresentaram estáveis, em um período que corresponde ao fim da entressafra.

O clima, na maior parte da safra, foi favorável, excetuando-se a estiagem de setembro, mas o que se deve destacar como elemento positivo para o comportamento da lavoura é o fato de os produtores, em geral, terem ficado mais capitalizados nas últimas comercializações, o que lhes permitiu atentarem para a necessidade de maiores cuidados. Isto foi expresso na procura de insumos para o plantio de 1994/95 e também no maior emprego do plantio direto, bem mais econômico.

No que se refere aos insumos, suas importações foram facilitadas, e isso permitiu que a preocupação com a concorrência de outros países — no caso da soja, a da Argentina — fosse um pouco atenuada. Aliás, as importações brasileiras chamaram a atenção justamente no desenrolar desta safra, sem que se tivesse dado o devido destaque ao fato de que, em sua maior parte, destinavam-se ao reequipamento de diversos subsetores da indústria e que, do mesmo modo, beneficiaram a agricultura.

Agora, na entrada da safra, o governo federal precisará desarmar a verdadeira bomba de efeito retardado insta-

lada no ano passado: o que fazer para não ter de comprar a produção?

Sabia-se que a oferta norte-americana poderia manter as cotações sob pressão baixista e, mesmo assim, a soja voltou a integrar a política de garantia de preços mínimos, participando do sistema de equivalência-produto.

No mês de janeiro, os produtores paranaenses receberam, em média, R$10,40/saca de 60kg e, com o ingresso do produto novo, os preços recuarão. Mantendo-se a correção pela TR, o preço necessário à liquidação dos contratos de custeio deverá ficar acima dos R$9/60kg no Centro-Oeste e R$9,50/60kg no Sudeste e no Sul. Ocorre que a expectativa no mercado é de preços inferiores, o que levaria o governo a compras para as quais não está preparado.

Como resolver as dificuldades

A solução do problema poderia passar pelo atendimento de velha reclamação das lideranças rurais: extinção da TR nos financiamentos agrícolas. Só que o governo federal teria de compensar os bancos. Há a possibilidade de adoção da TR na correção dos preços mínimos, o que influenciaria todo o mercado.

Também se pensou nos estímulos oficiais à estocagem de soja pelo setor privado, mediante a abertura de linha de crédito específica, além do mero paliativo de prorrogar o vencimento das dívidas de custeio.

O que se fez até agora foi aumentar o prazo dos adiantamentos de contratos de câmbio (ACC), permitindo o recebimento antecipado das exportações, mas isto atende apenas à questão da liquidez dos exportadores. Estes têm sugerido a adoção no Brasil do modelo argentino, em que o governo estimula as vendas externas de produtos agrícolas restituindo 10% do valor da exportação, numa operação denominada *reintegro*.

A atual configuração do mercado só deverá apresentar alguma alteração em fins de março, quando o Departamento de Agricultura dos EUA (USDA) divulgará seu relatório referente à intenção de plantio da safra 1995/96 daquele país. Considera-se razoável a divulgação de menor plantio norte-americano. Afora esse fato, apenas problemas climáticos nas regiões produtoras sul-americanas, até a data do citado relatório, ou a evolução da situação nos EUA, influenciarão o mercado. Exemplo disto foi a pequena repercussão do relatório do USDA de 9 de fevereiro. Já se supunha que a previsão da produção brasileira seria corrigida a maior, devido às chuvas favoráveis às lavouras, o que de fato aconteceu. A nova estimativa dá conta de que a colheita brasileira apresentará resultado 3,75% maior que o do ano passado, chegando a 24,9 milhões de toneladas e estabelecendo um novo recorde de produção.

Um novo fator, de difícil avaliação em termos de seus reflexos sobre as cotações das commodities, é a recém-iniciada guerra comercial EUA-China. Retaliações chinesas às medidas tomadas pelos norte-americanos para protegerem patentes e direitos autorais industriais afetam diretamente importantes produtos agrícolas, como milho (de que o governo chinês cancelou compras de 630 mil toneladas), trigo e óleo de soja (ver *Agroanalysis, 14* (4), dez. 1994).

Deste modo, o produtor brasileiro deverá estar informado de que, a não ser que ocorram acidentes de percurso, não são esperados movimentos altistas nos preços do grão. Com isto, não se imaginam muitas vendas no primeiro semestre, tendendo o mercado a maior aquecimento na segunda metade do ano.

Os derivados apresentaram comportamentos diferentes

No que diz respeito aos derivados, farelo e óleo tiveram comportamentos díspares no ano passado. O primeiro foi prejudicado em razão de a procura de óleo ter levado a maior esmagamento e à conseqüente ampliação da oferta de farelo, cujo preço médio, em São Paulo, caiu abaixo da média dos últimos cinco anos. Este tipo de situação ocorreu também em nível mundial, sendo que se supõe, para 1995, uma certa estabilidade no mercado internacional do farelo.

Agora, na entrada da safra, o governo federal precisará desarmar a verdadeira bomba de efeito retardado instalada no ano passado: o que fazer para não ter de comprar a produção?

O óleo de soja, ao contrário, teve suas cotações infladas pela forte demanda externa. No caso brasileiro, predominaram as compras chinesas, que representaram mais da metade do que o país vendeu ao exterior, em 1994. Tal movimentação levou aos melhores preços internos em nove anos (os do farelo foram os piores, no mesmo período). Não se espera que este ano o comportamento das cotações em Chicago repita o movimento do ano passado, mas as cotações continuarão atraentes. Entre os fatores que poderão influenciar positivamente estão a alta dos preços do óleo de palma e a expectativa de que também a Índia efetue maiores compras.

Internamente, considerando-se que o chamado Plano Real vem-se mostrando mais estável e longevo do que seus predecessores, caracterizados por tabelamentos e congelamentos de finalização inglória, é opinião corrente no mercado que os dois derivados terão aumentos de demanda, no país, este ano.

Há, porém, sérios problemas a enfrentar. A recente crise mexicana fez com que se acendessem alertas vermelhos quanto à sobrevalorização cambial, e o subsetor da soja aguarda medidas pelo menos compensatórias. Um pouco mais além, é preciso lembrar a perda de competitividade que a estrutura fiscal brasileira acarreta às exportações do complexo da soja e que se imagina ver corrigida nas reformas a serem propostas pelo Poder Executivo ao Congresso Nacional. Tanto a sobrevalorização da moeda quanto a tributação trazem sempre à baila o exemplo do *reintegro* argentino.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

VOCÊ SABE ONDE CONSEGUIR

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

INFORMAÇÕES ECONÔMICAS?

ÍNDICE FGV/ABAG (IABAG) 1995

Resultados de janeiro de 1995

Discriminação	Variação %	Ponderação	Influência em pontos de percentagem	
			Iabag	IGP-DI
Total do mês	-0,50	100,00	0,50	0,18
Itens do IPA-DI	0,03	69,43	0,02	0,01
Alimentação	3,22	36,91	1,19	0,43
Matéria-prima bruta	-3,59	32,52	-1,17	-0,42
Algodão arbóreo	4,51	0,14	0,01	0,00
Algodão herbáceo	0,24	1,30	0,00	0,00
Amendoim	5,38	0,15	0,01	0,00
Arroz em casca	3,90	2,33	0,09	0,03
Aves	-15,74	2,62	-0,41	-0,15
Babaçu	-5,85	0,08	0,00	0,00
Borracha hévea	0,00	0,12	0,00	0,00
Bovinos	-13,99	8,25	-1,15	-0,42
Cacau	9,60	0,50	0,05	0,02
Café em coco	4,48	3,12	0,14	0,05
Cana-de-açúcar	1,79	4,76	0,09	0,03
Cevada	13,04	0,05	0,01	0,00
Erva-mate (bruta)	2,48	0,04	0,00	0,00
Fumo em folha	0,40	0,45	0,00	0,00
Juta	0,70	0,03	0,00	0,00
Leite *in natura*	0,29	3,40	0,01	0,00
Malva	2,36	0,05	0,00	0,00
Soja	3,57	1,61	0,06	0,02
Suínos	-3,63	1,39	-0,05	-0,02
Trigo	-0,30	2,14	-0,01	0,00
Itens do IPC-BR	1,56	30,57	0,48	0,17
Alimentação	1,54	28,41	0,44	0,16
Gêneros alimentícios	1,29	24,76	0,32	0,12
Adoçantes	-2,56	0,52	-0,01	0,00
Arroz e feijão	-1,81	1,05	-0,02	-0,01
Aves e ovos	-2,27	1,33	-0,03	-0,01
Bebidas não-alcoólicas	-0,48	1,41	-0,01	0,00
Carne bovina	-4,63	2,62	-0,12	-0,04
Carne suína	0,79	0,17	0,00	0,00
Carnes e peixes industrializados	1,63	1,33	0,02	0,01
Condimentos	1,52	0,75	0,01	0,00
Doces e chocolates	1,38	0,52	0,01	0,00
Frutas	7,10	2,94	0,21	0,08
Hortaliças	4,19	3,68	0,15	0,06
Laticínios	-2,00	3,26	-0,07	-0,02
Massas e farinhas	1,35	0,71	0,01	0,00
Óleos e gorduras	3,31	0,71	0,02	0,01
Outros gêneros alimentícios	0,46	0,20	0,00	0,00
Panificados	-0,31	2,34	-0,01	0,00
Pescado	15,27	0,78	0,12	0,04
Enlatados e conservas	5,49	0,43	0,02	0,01
Alimentação fora	3,29	3,65	0,12	0,04
Bebidas alcoólicas e fumo	1,79	2,16	0,04	0,01

Iabag — janeiro de 1995

Em janeiro o Iabag registrou alta de 0,50%, o que representa 1,09 ponto percentual de diferença em relação a dezembro, quando foi verificada variação negativa de 0,59%. Os produtos pertencentes ao IPA-DI, com elevação de 0,03%, exerceram influência de 4,03%, correspondente a 0,02 ponto, enquanto os componentes do IPC (alta de 1,56%) participavam com 95,97% (0,48 ponto de percentagem). A contribuição do grupo alimentação do IPA (IPA-ALI), que registrou elevação de 3,22%, foi de 1,19 ponto, e a de matérias-primas brutas (queda de 3,59%), de -1,17 ponto. No IPC, alimentação, com aumento de 1,54%, foi responsável por 0,44 ponto.

Os itens de maior influência sobre o Iabag de janeiro, conforme pode ser observado na tabela, foram bovinos, com -13,99%, e aves (-15,74%), enquanto café em coco aumentou 4,48% — todos eles componentes de matérias-primas brutas do IPA. Pelo lado do IPC, cabe mencionar frutas (7,10%) e hortaliças (4,19%), integrantes de gêneros alimentícios.

Com referência aos produtos do grupo alimentação do IPA não constantes das tabelas, que somente apresentam o resultado agregado, destacamos aqueles de maior influência no mês de janeiro: mandioca (alta de 20,17%), mamão (11,82%) e alface (32,05%).

ABAG x IGP-DI

Nos últimos 12 meses a variação acumulada do Iabag alcançou 904,6%, resultado que supera em 20,4% a do IGP-DI (751%). Essa diferença nos totais acumulados se formou entre julho e novembro do ano passado, quando as taxas correspondentes ao Iabag, que no primeiro semestre haviam se mantido próximas às do IGP-DI, tornaram-se bastante superiores. Em janeiro de 1995 o IGP-DI teve elevação de 1,36%, enquanto a do Iabag ficou em 0,50%.

IPA-DI x IPA-ALI

Na confrontação entre o IPA-DI e o IPA-gêneros alimentícios, em termos do acumulado nos últimos 12 meses, observa-se que o IPA-ALI, com 1.033,7%, superou o IPA (706,3%) pela significativa margem de 46,4%. Apenas entre agosto e novembro de 1994, para que se leve em conta unicamente índices sem a influência dos cruzeiros reais, ainda presente nos índices de julho, o IPA-gêneros alimentícios atingiu alta acumulada de 47,4%, contra apenas 11,5% do IPA-DI. Em janeiro de 1995, a alta do IPA-DI foi de 0,87% e a do IPA-ALI chegou a 3,22%.

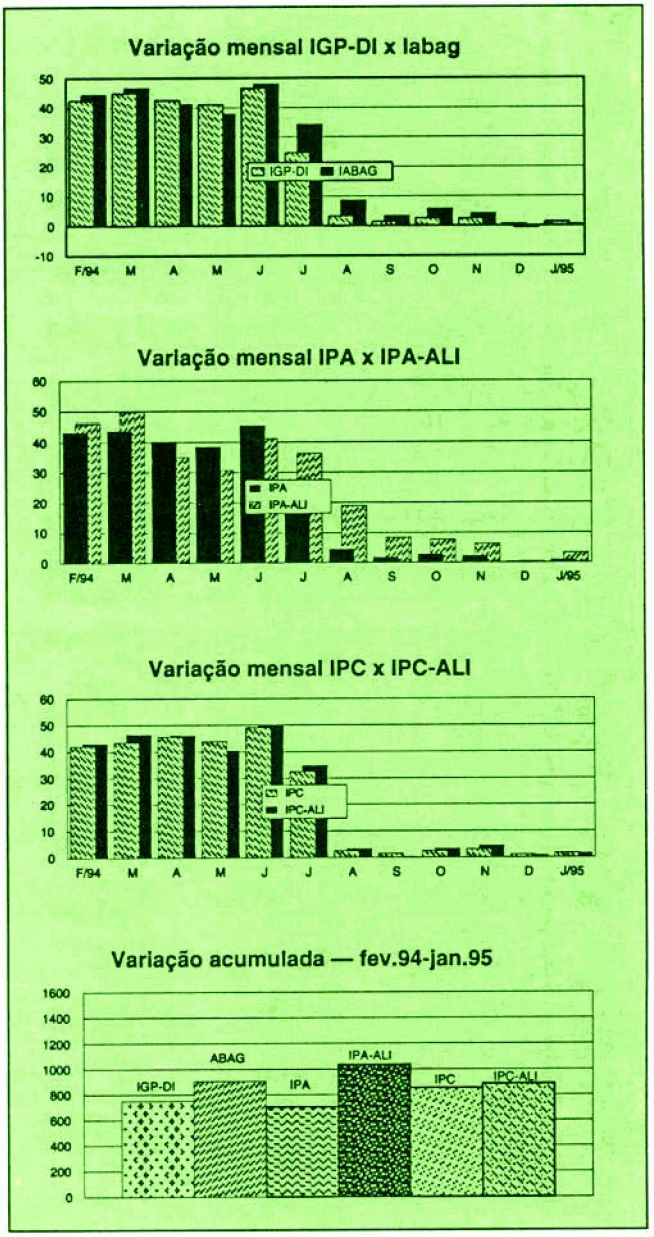
IPC x IPC-ALI

Enquanto a variação acumulada do IPC no período de 12 meses concluído em janeiro alcançava 853,1%, a do IPC-alimentação ficou em 886,7%. A distância entre ambas foi reduzida de 7,1% em dezembro para 3,9% em janeiro. Nesse mês o IPC teve alta de 1,63% e o IPC-ALI de 1,54%.

IABAG — estrutura

O Iabag é constituído por itens pertencentes aos índices 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.



Observação

A partir deste mês, a tabela apresenta a influência em termos de pontos de percentagem e não mais em percentuais.

Os dados sobre variação acumulada passam a fazer referência a períodos de 12 meses e não mais ao acumulado no ano.

RUBENS ABDELHAY

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 (janeiro de 1995).
* Dados sujeitos a retificação.

A safra de 1995

As primeiras estimativas de safra em nível nacional divulgadas pelo IBGE confirmam as perspectivas otimistas, do ponto de vista da produção e, portanto, do abastecimento, que vinham sendo anunciadas nos prognósticos de safra.

O aumento de 5,3% na produção de milho indica que a avicultura poderá contar com um arraçoamento satisfatório. A safra de soja deverá manter-se no mesmo nível da colheita recorde do ano passado.

Apesar das dificuldades decorrentes de baixos preços e grande endividamento, o arroz gaúcho recuperou a produtividade física e a produção nacional aumenta quase 7%.

A primeira safra de feijão, embora 2% maior que a do ano anterior, foi bastante prejudicada pelo clima, sobretudo no Paraná. Dependendo do desempenho dos preços, a segunda e a terceira safras podem registrar expansão.

Muitos dos números apresentados neste mês são ainda informações parciais, relativas às unidades da Federação que plantam mais cedo. Assim, no que diz respeito a produtos em que o Nordeste tem maior participação em relação ao total nacional, ainda pode haver grande mudança no quadro. Para as culturas de inverno, não é possível, até o momento, fazer projeções.

Para facilitar análises, incluímos na tabela duas colunas que indicam o percentual de participação das unidades da Federação que informaram área e produção relativamente ao respectivo total nacional.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

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

Discriminação	Área			Produção		
	Informantes	1994	1995	Informantes	1994	1995
Abacaxi	69,44	30,29	30,06	71,99	701,58	681,23
Algodão em caroço						
1ª safra	91,03	110,24	102,79	77,98	13,17	16,52
2ª safra	95,04	1.010,25	1.124,62	97,33	1.310,61	1.625,52
Alho	1,10	0,19	0,18	0,61	0,52	0,58
Amendoim em casca						
1ª safra	100,00	66,86	67,64	100,00	124,31	124,33
2ª safra	81,70	19,72	19,72	86,55	29,89	29,98
Arroz em casca	95,23	4.220,99	4.127,94	96,74	10.194,47	10.895,31
Banana	60,71	314,93	320,20	57,34	330,65	339,41
Batata-inglesa						
1ª safra	100,00	97,01	99,31	100,00	1.330,29	1.451,91
2ª safra	42,44	24,72	25,27	34,83	276,13	296,27
Cacau	8,30	58,05	57,81	6,94	22,85	22,73
Café em coco	84,60	1.783,82	1.765,51	87,26	2.280,40	2.165,12
Cana-de-açúcar	95,61	4.155,57	4.233,75	96,70	280.638,46	287.396,55
Castanha de caju	82,56	517,83	530,42	80,06	101,54	137,47
Cebola	93,38	76,12	69,11	92,25	942,03	855,78
Coco-da-baía	32,26	75,02	75,43	32,27	291,05	292,57
Feijão em grão						
1ª safra	93,81	2.747,13	2.685,58	94,71	1.551,68	1.585,78
2ª safra	42,84	992,61	969,62	37,42	524,31	503,40
Fumo em folha	94,69	319,76	304,01	96,94	519,14	515,41
Guaraná	1,32	0,10	0,10	0,95	0,02	0,02
Laranja	87,11	780,60	781,42	87,68	76.479,87	76.440,71
Maçã	51,30	13,80	13,09	55,31	2.051,30	1.947,95
Mamona	100,00	106,55	90,51	100,00	54,38	63,37
Mandioca	50,64	940,38	1.041,16	57,16	14.080,75	15.536,85
Milho em grão						
1ª safra	96,26	11.872,72	12.095,49	98,42	29.593,92	31.163,08
Pimenta-do-reino	8,50	1,77	1,77	11,59	4,08	4,08
Sisal (sisal)	22,46	36,99	36,97	20,75	27,32	27,30
Soja em grão	100,00	11.523,39	11.540,74	100,00	24.962,53	25.071,42
Sorgo em grão	54,59	82,27	86,85	57,79	167,27	193,38
Tomate	85,94	53,24	53,20	89,66	2.423,83	2.419,44
Uva	90,11	53,61	53,16	86,34	695,23	700,32
Total		42.086,50	42.403,42			

Nota: As colunas "informantes" registram a participação das unidades da Federação que informaram a área e a produção de cada produto em relação ao respectivo total do Brasil.
Última previsão (janeiro de 1995).

Cuba — açúcar

A produção cubana continua a sofrer os efeitos da falta de fertilizantes, pesticidas e combustíveis iniciada com o colapso da URSS.

Anos-safra 1991/92 a 1994/95 (em mil t, não-refinado)

Item	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95
Estoque inicial	500,0	500,0	150,0	200,0
Produção	7.030,0	4.280,0	4.000,0	3.200,0
Importação	—	—	—	—
Exportação	6.100,0	3.800,0	3.200,0	2.500,0
Consumo interno	930,0	830,0	750,0	700,0
Estoque final	500,0	150,0	200,0	200,0
Consumo *per capita* (kg refinado)	80,1	70,8	63,4	58,6

Fonte: USDA (dezembro de 1994).
Obs.: As estimativas de consumo também incluem o arraçoamento; não há dados separados para o consumo humano.

Brasil — açúcar

O bom resultado da produção brasileira em 1994/95 deve-se especialmente ao fato de a safra do Centro-Sul do país (2/3 do total nacional) não ter sido afetada pelas geadas de junho-julho de 1994.

Anos-safra 1991/92 a 1994/95 (em mil t, não-refinado)

Item	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95
Estoque inicial	757,0	950,0	925,0	604,0
Produção	9.200,0	9.800,0	9.930,0	10.500,0
Importação	—	100,0	6,0	40,0
Exportação	1.607,0	2.425,0	2.557,0	2.800,0
Consumo interno	7.400,0	7.500,0	7.700,0	7.800,0
Estoque final	950,0	925,0	604,0	544,0
Consumo *per capita* (kg refinado)	43,7	43,5	43,2	43,1

Fonte: USDA (dezembro de 1994).

Índia — açúcar

Apesar do forte aumento da produção indiana em 1994/95, o total obtido ainda será inferior à elevada produção de mais de 15 milhões de toneladas registrada em 1991/92.

Anos-safra 1991/92 a 1994/95 (em mil t, não-refinado)

Item	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95
Estoque inicial	3.563,0	5.245,0	3.515,0	2.295,0
Produção	15.249,0	12.470,0	11.730,0	14.385,0
Importação	—	—	1.000,0	500,0
Exportação	590,0	390,0	50,0	50,0
Consumo interno	12.977,0	13.810,0	13.900,0	14.300,0
Estoque final	5.245,0	3.515,0	2.295,0	2.830,0
Consumo *per capita* (kg refinado)	13,7	14,3	14,1	14,3

Fonte: USDA (dezembro de 1994).
Obs.: Inclui produção e consumo de açúcar khandsari, tipo nativo de açúcar centrifugado semibranco.

China — açúcar

As exportações chinesas deverão decrescer abruptamente em 1994/95, de forma a colaborar para a garantia do abastecimento interno.

Anos-safra 1991/92 a 1994/95 (em mil t, não-refinado)

Item	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95
Estoque inicial	1.350,0	2.002,0	905,0	335,0
Produção	8.492,0	8.300,0	6.505,0	6.200,0
Importação	1.230,0	506,0	675,0	1.500,0
Exportação	1.420,0	2.103,0	1.000,0	300,0
Consumo interno	7.650,0	7.800,0	6.700,0	7.305,0
Estoque final	2.002,0	905,0	335,0	430,0
Consumo *per capita* (kg refinado)	6,1	6,1	5,2	5,6

Fonte: USDA (dezembro de 1994).

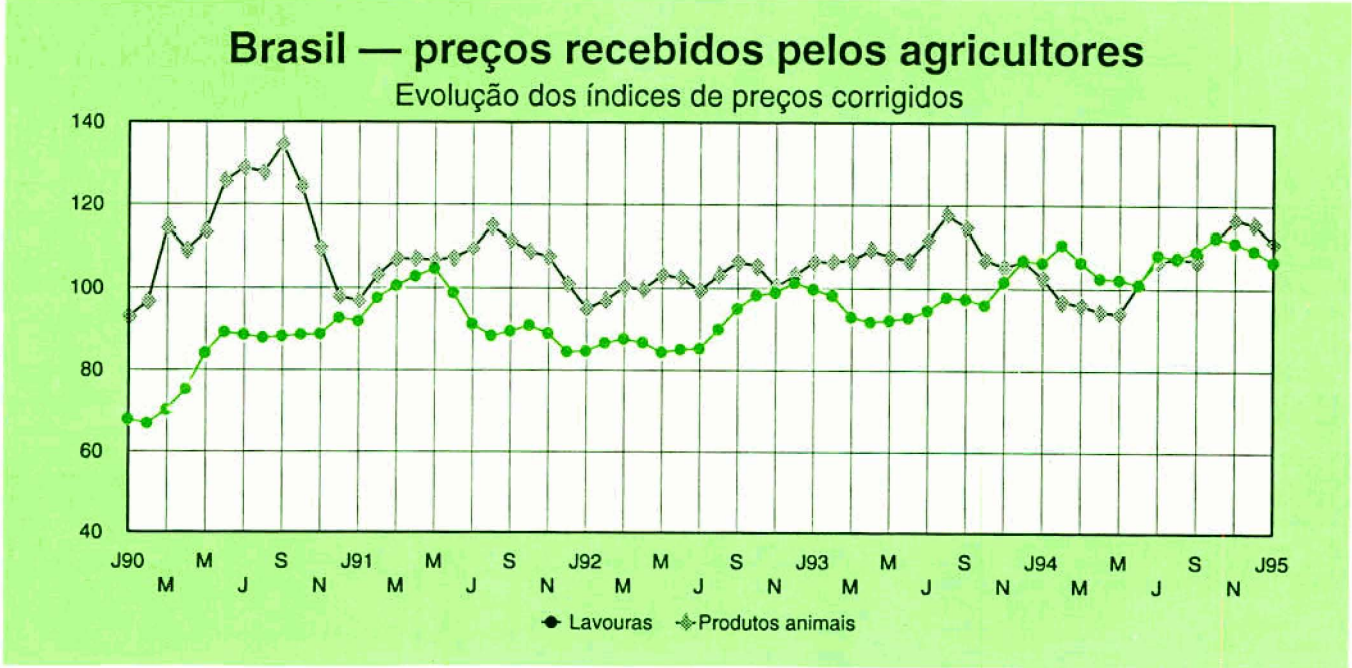
IRENE RAGUENET TROCCOLI

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	34,806
Maio	50,354	53,874	45,587	46,378	48,890
Jun.	72,980	76,818	67,744	73,149	73,035
Jul.	97,452	97,111	97,989	96,121	96,984
Ago.	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Set.	103,089	101,389	105,745	101,000	102,362
Out.	109,073	110,509	106,613	108,407	108,848
Nov.	110,429	114,424	104,110	115,871	112,339
Dez.	109,175	114,836	100,499	115,512	111,387
Jan. 95	107,853	133,183	99,639	112,682	109,557

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

As perspectivas de uma boa safra contribuíram para o declínio dos preços da agropecuária. De um lado o fato contribui para o sucesso do Real. Por outro, provoca receios quanto à comercialização da nova safra.



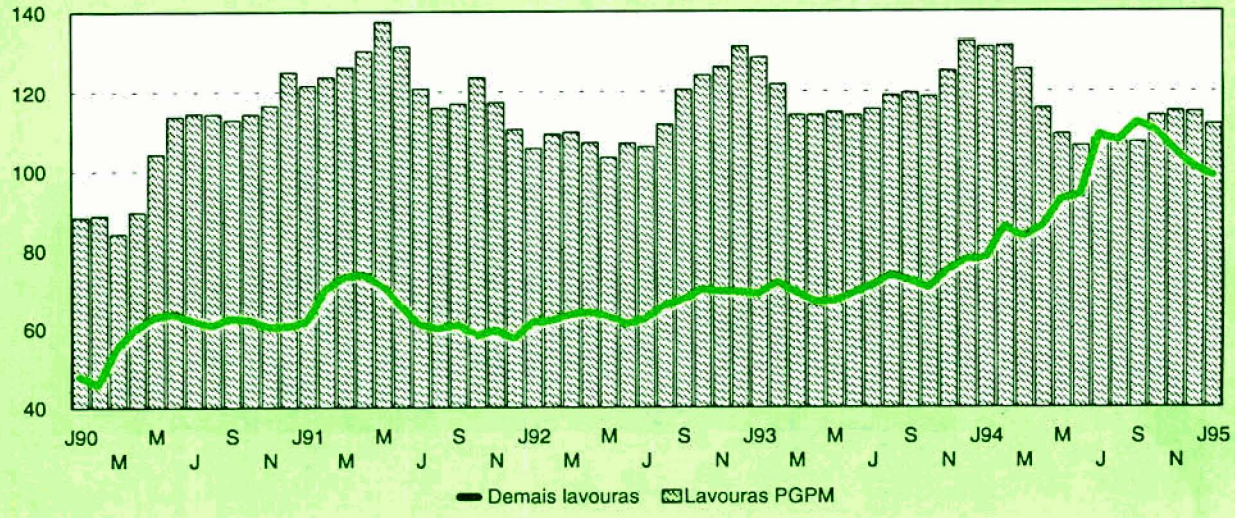
Brasil — índice de preços recebidos pelos agricultores — valores nominais
(base: agosto de 1994 = 100)

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

Neste início de ano os preços de ambos os agregados registraram redução, embora algumas lavouras (como a batata-inglesa) tenham sido bastante prejudicadas pela chuva e, portanto, suas cotações tenham registrado significativas elevações. Contudo, o declínio nos preços de produtos importantes (como café, milho e arroz) na composição dos agregados compensou essa tendência.

Brasil — preços recebidos pelos agricultores

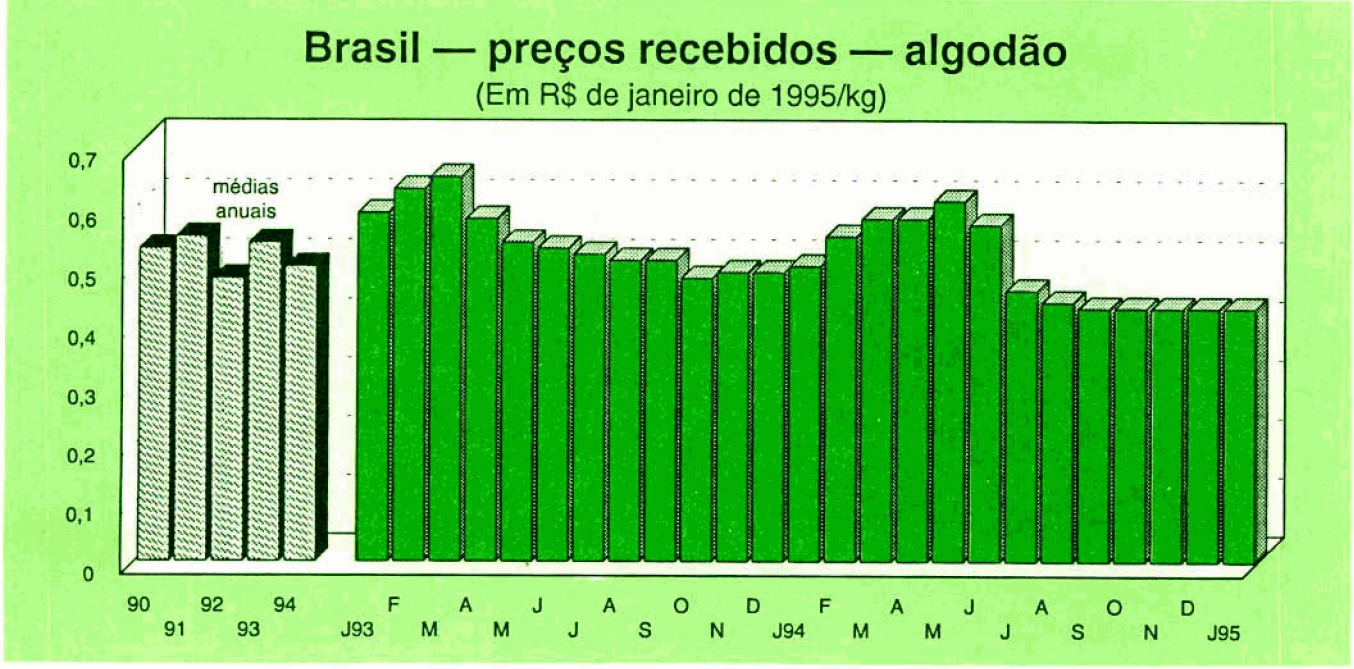
Evolução dos índices de preços



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de janeiro de 1995/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	0,53	0,46	0,28	0,36	0,42	17,82	0,71	15,49
1991	0,55	0,55	0,35	0,37	0,45	20,19	0,67	16,55
1992	0,48	0,38	0,26	0,27	0,29	20,00	0,58	17,18
1993	0,54	0,48	0,26	0,28	0,32	17,67	0,73	15,35
1994	0,50	0,39	0,22	0,32	0,45	16,94	1,16	14,40
Jan. 93	0,59	0,34	0,29	0,25	0,32	16,54	0,85	13,72
Fev.	0,63	0,31	0,27	0,26	0,27	16,82	0,73	16,19
Mar.	0,65	0,41	0,25	0,27	0,26	15,65	0,73	15,12
Abr.	0,58	0,47	0,23	0,27	0,27	16,50	0,61	15,20
Maio	0,54	0,51	0,23	0,28	0,46	15,68	0,61	14,57
Jun.	0,53	0,50	0,22	0,29	0,57	14,65	0,64	15,19
Jul.	0,52	0,48	0,22	0,33	0,44	17,24	0,70	15,35
Ago.	0,51	0,55	0,25	0,35	0,34	16,37	0,81	15,79
Set.	0,51	0,62	0,26	0,32	0,21	19,87	0,80	15,20
Out.	0,48	0,59	0,27	0,29	0,17	18,95	0,76	15,64
Nov.	0,49	0,52	0,27	0,25	0,23	20,91	0,78	16,11
Dez.	0,49	0,48	0,30	0,24	0,26	22,86	0,80	16,07
Jan. 94	0,50	0,42	0,31	0,26	0,31	19,31	0,76	15,89
Fev.	0,55	0,36	0,27	0,27	0,47	19,14	0,85	17,23
Mar.	0,58	0,38	0,24	0,31	0,47	19,26	0,84	16,10
Abr.	0,58	0,35	0,22	0,30	0,61	18,25	0,89	16,52
Maio	0,61	0,37	0,21	0,32	0,52	20,52	1,16	16,34
Jun.	0,57	0,39	0,22	0,33	0,37	21,57	1,30	16,27
Jul.	0,46	0,35	0,19	0,29	0,35	16,50	1,55	13,05
Ago.	0,44	0,36	0,20	0,34	0,37	15,78	1,41	12,64
Set.	0,43	0,36	0,20	0,34	0,52	14,29	1,45	12,50
Out.	0,43	0,44	0,21	0,36	0,50	12,94	1,36	12,38
Nov.	0,43	0,45	0,20	0,37	0,46	12,97	1,21	11,93
Dez.	0,43	0,44	0,21	0,38	0,40	12,71	1,06	11,99
Jan. 95	0,43	0,41	0,21	0,40	0,40	13,49	1,00	11,65

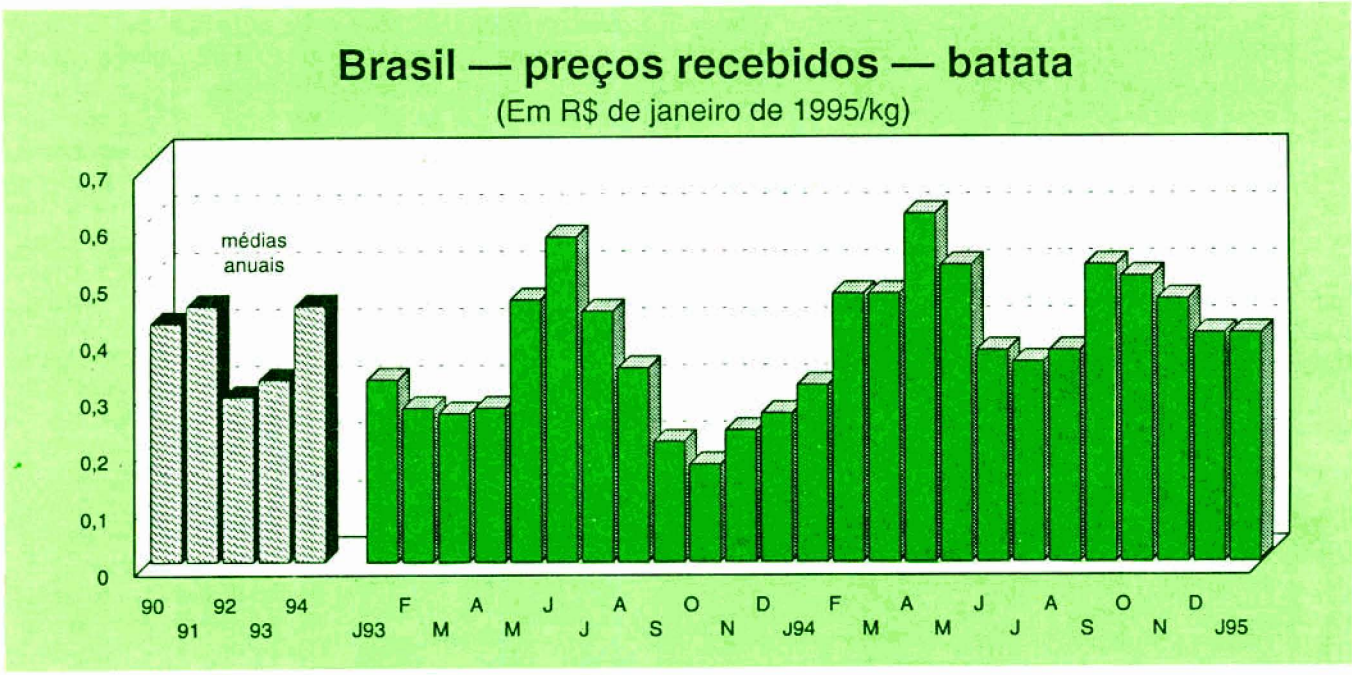
A ampliação da área plantada contribuiu para manter estáveis os preços da fibra, apesar das altas cotações registradas no mercado externo.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de janeiro de 1995/unidade)

Anos/Produtos	Feijão (kg)	Fumo em folha (kg)	Laranja (cento)	Milho (kg)	Mandioca (raiz — t)	Soja (kg)	Tomate (kg)	Trigo (grão — kg)
1990	0,82	1,83	3,80	0,19	55,07	0,22	0,50	0,18
1991	0,82	1,89	2,92	0,20	65,95	0,27	0,43	0,18
1992	0,63	2,63	2,88	0,18	74,55	0,28	0,40	0,21
1993	0,80	2,35	2,28	0,18	73,97	0,28	0,38	0,19
1994	0,88	1,84	2,79	0,14	48,27	0,22	0,42	0,15
Jan. 93	0,76	2,43	2,35	0,21	86,12	0,30	0,33	0,21
Fev.	0,68	2,49	2,85	0,18	86,22	0,29	0,44	0,21
Mar.	0,68	2,37	2,67	0,16	85,86	0,26	0,41	0,21
Abr.	0,82	2,45	2,44	0,16	85,17	0,25	0,50	0,20
Maio	0,94	2,40	2,28	0,16	77,30	0,25	0,40	0,20
Jun.	0,89	2,36	1,87	0,16	76,12	0,25	0,50	0,20
Jul.	0,73	2,39	1,69	0,17	71,81	0,30	0,38	0,20
Ago.	0,73	2,25	1,81	0,18	61,55	0,30	0,32	0,20
Set.	0,75	2,22	1,94	0,19	62,52	0,29	0,25	0,18
Out.	0,73	2,26	1,96	0,18	65,26	0,28	0,26	0,18
Nov.	0,85	2,24	2,53	0,20	64,59	0,29	0,29	0,17
Dez.	0,99	2,39	2,92	0,21	65,18	0,30	0,42	0,18
Jan. 94	0,98	2,12	3,53	0,20	63,93	0,30	0,52	0,17
Fev.	1,31	2,11	3,62	0,17	70,23	0,29	0,44	0,17
Mar.	1,60	2,02	3,22	0,15	59,14	0,26	0,44	0,15
Abr.	1,33	1,97	3,05	0,14	49,14	0,25	0,39	0,15
Maio	0,91	2,11	2,50	0,14	42,24	0,25	0,30	0,16
Jun.	0,70	2,15	2,41	0,14	40,56	0,26	0,23	0,16
Jul.	0,62	1,70	2,11	0,12	31,48	0,19	0,22	0,13
Ago.	0,57	1,64	2,08	0,12	40,36	0,18	0,38	0,13
Set.	0,56	1,59	2,34	0,12	41,47	0,18	0,63	0,13
Out.	0,72	1,55	2,59	0,13	41,05	0,18	0,64	0,14
Nov.	0,69	1,56	2,84	0,13	48,45	0,17	0,49	0,13
Dez.	0,62	1,55	3,13	0,13	51,15	0,17	0,40	0,14
Jan. 95	0,56	1,59	3,39	0,12	57,90	0,17	0,27	0,14

Apesar do aumento na área destinada à primeira safra da batata-inglesa, as chuvas, sobretudo no Paraná, contribuíram para a manutenção da alta de preços do tubérculo.



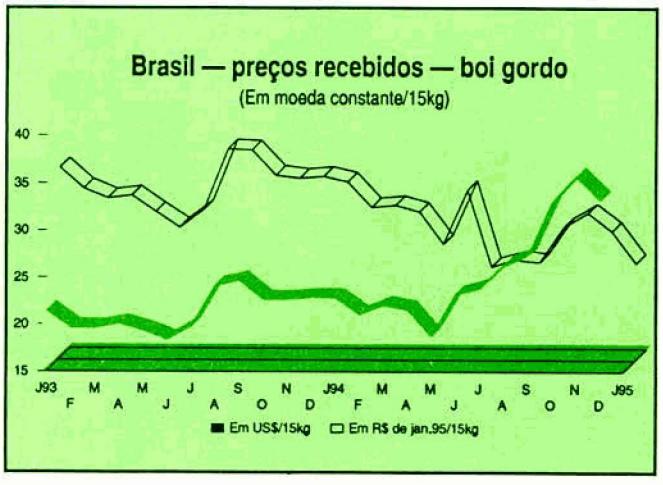
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de janeiro de 1995/unidade)

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	0,72	0,26	1,28	0,19	0,34	175,74	35,80	862,18
1991	0,42	0,22	1,05	0,19	0,30	155,68	33,00	695,28
1992	0,45	0,23	0,87	0,18	0,25	141,88	31,49	595,04
1993	0,46	0,27	0,94	0,19	0,22	152,92	33,37	635,04
1994	0,32	0,24	1,34	0,20	0,11	158,06	29,25	707,49
Jan. 93	0,56	0,20	0,86	0,21	0,64	158,77	35,25	624,74
Fev.	0,53	0,21	0,89	0,20	0,52	161,47	33,08	637,65
Mar.	0,58	0,21	0,80	0,19	0,47	158,64	32,06	615,88
Abr.	0,67	0,23	0,69	0,20	0,49	160,17	32,36	613,37
Maio	0,70	0,27	0,73	0,18	0,49	155,51	30,63	636,28
Jun.	0,65	0,34	0,77	0,20	0,00	146,74	28,96	633,93
Jul.	0,47	0,31	0,88	0,19	0,00	142,72	30,86	623,43
Ago.	0,49	0,28	0,85	0,16	0,00	150,42	37,19	647,76
Set.	0,32	0,28	1,21	0,16	0,00	155,25	37,10	652,87
Out.	0,17	0,32	1,21	0,16	0,00	147,48	34,46	650,19
Nov.	0,20	0,28	1,33	0,19	0,00	149,54	34,17	648,15
Dez.	0,14	0,25	0,99	0,18	0,00	148,28	34,36	636,29
Jan. 94	0,17	0,26	0,95	0,18	0,38	153,45	33,79	641,24
Fev.	0,34	0,27	0,90	0,20	0,35	152,93	31,13	620,34
Mar.	0,38	0,31	0,94	0,25	0,31	155,16	31,35	613,01
Abr.	0,33	0,32	1,41	0,25	0,31	156,59	30,65	631,54
Maio	0,38	0,29	1,69	0,25	0,00	157,93	27,22	677,96
Jun.	0,31	0,26	1,25	0,20	0,00	174,41	32,98	757,45
Jul.	0,33	0,19	1,38	0,16	0,00	147,26	24,82	656,49
Ago.	0,29	0,20	1,47	0,14	0,00	154,47	25,56	696,19
Set.	0,28	0,20	1,45	0,17	0,00	156,61	25,29	728,54
Out.	0,37	0,21	1,56	0,20	0,00	163,92	29,05	785,35
Nov.	0,35	0,20	1,58	0,21	0,00	163,30	30,57	821,73
Dez.	0,36	0,21	1,51	0,21	0,00	160,66	28,60	860,08
Jan. 95	0,36	0,22	1,40	0,21	0,52	152,23	25,22	813,42

O boi gordo e o paradoxo da taxa de câmbio

Ao longo de seu convívio com altas taxas de inflação, a economia brasileira foi pródiga em descobrir formas de contornar a incerteza decorrente da falta de uma unidade monetária que pudesse assumir o tradicional papel de padrão de valor. Os indexadores se multiplicaram e pode-se dizer, sem temor de exagerar, que o Brasil é o país que conta com maior número de índices de preços. Também o dólar tem sido amplamente utilizado como unidade de conta, permitindo não apenas manter um referencial ao longo do tempo, como ainda fazer comparações com preços de outros países.

Com a implantação do real, não só a inflação está sob controle como a política cambial registrou uma mudança drástica de orientação. Se, até o primeiro semestre de 1994, a taxa de câmbio era gerenciada de modo a acompanhar a inflação interna e estimular as exportações, com o real a taxa de câmbio passou a flutuar de acordo com um mercado cambial e com vultosas entradas de capitais externos.



Não cabe aqui discutir as implicações de tal orientação de política econômica, mas apenas chamar a atenção para a mudança de perspectiva que o fato provocou para quantos acompanham séries de preços mais ou menos longas.

Até o real, a transformação de preços em moeda corrente para dólar era quase que equivalente ao deflacionamento baseado em um dos índices de preços dis-

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de janeiro de 1995/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	529,04	21,40	1,55	0,36	32,02	0,96	3,60	329,14
1991	434,72	20,48	1,32	0,34	18,91	0,84	4,22	284,56
1992	371,08	17,74	1,16	0,32	29,94	0,82	2,72	264,97
1993	395,04	19,82	1,17	0,33	24,88	0,91	2,83	277,77
1994	430,43	16,39	1,01	0,27	26,36	0,77	2,93	279,03
Jan. 93	392,88	22,33	1,31	0,27	34,37	0,83	2,59	289,44
Fev.	400,09	21,58	1,24	0,29	31,22	0,96	2,68	289,89
Mar.	391,13	19,85	1,20	0,31	28,74	1,06	2,57	278,24
Abr.	387,99	18,84	1,15	0,34	25,96	1,07	2,55	271,86
Maio	392,08	18,17	1,07	0,37	22,44	1,00	2,75	263,49
Jun.	383,07	19,13	1,05	0,38	20,01	1,03	2,79	254,55
Jul.	376,92	19,76	1,15	0,39	19,93	0,99	2,95	257,86
Ago.	401,49	19,50	1,20	0,37	23,73	0,95	3,11	279,43
Set.	406,01	19,35	1,20	0,35	24,28	0,85	3,05	294,07
Out.	402,07	18,74	1,13	0,32	22,27	0,77	2,92	288,43
Nov.	406,03	19,34	1,17	0,30	23,09	0,71	3,01	278,51
Dez.	400,70	21,28	1,22	0,29	22,48	0,76	2,94	287,43
Jan. 94	402,79	18,74	1,19	0,28	25,26	0,77	2,80	282,48
Fev.	397,19	16,91	1,11	0,27	23,52	0,80	2,58	275,52
Mar.	389,82	16,82	1,07	0,26	24,12	0,84	2,62	283,02
Abr.	390,13	15,36	1,05	0,26	25,69	0,85	2,66	285,98
Maio	423,26	15,26	1,05	0,29	26,74	0,85	2,90	267,85
Jun.	456,59	16,93	1,05	0,28	27,19	0,87	3,10	303,13
Jul.	393,45	14,66	0,94	0,26	24,89	0,82	2,75	256,30
Ago.	428,59	14,64	0,92	0,26	24,63	0,79	2,90	265,42
Set.	439,49	15,56	0,86	0,27	26,66	0,72	2,98	268,08
Out.	466,51	16,55	0,89	0,26	29,55	0,64	3,15	281,60
Nov.	480,27	17,14	0,97	0,27	28,54	0,66	3,23	291,60
Dez.	497,12	18,06	1,00	0,26	29,59	0,67	3,47	287,42
Jan. 95	464,99	17,61	0,97	0,27	31,27	0,68	3,97	264,62

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.

poníveis, permitindo isolar o componente inflacionário dos outros movimentos do preço em pauta (alterações de oferta e de demanda, tendências sazonais, flutuações aleatórias etc.). As mudanças na política econômica desatrelaram os movimentos da taxa de câmbio dos movimentos da inflação. Mais ainda, no segundo semestre, enquanto a inflação se mantinha em discretos níveis positivos, a taxa de câmbio registrava sucessivos declínios.

Os exportadores sentiram bem a alteração, uma vez que o mesmo preço em dólar do produto exportado resultava em menor quantidade de reais. Contudo, para aqueles que apenas usavam o dólar como indexador, pode surgir uma espécie de ilusão monetária, na medida em que um mesmo valor em reais se transformou, ao longo dos meses, em um número maior de dólares.

Os preços do boi gordo (ver gráfico) exemplificam bem o caso. De janeiro de 1993 até junho de 1994, as duas séries — preços do boi gordo em dólar e em real — seguem trajetórias paralelas. Em julho de 1994, ambos os preços se encontram bastante próximos — a taxa média de câmbio foi de R$0,93 por dólar — e a partir daí, o preço do boi sobe bem mais acentuadamente em dólar do que em real.

Tratando-se de uma nota metodológica como esta, não é demais ressaltar um fato importante. O preço em real para o mês de junho sofre influência do critério adotado para se converter o cruzeiro real em real. Como registrado em *Agroanalysis* de setembro de 1994, a opção foi fazer a conversão pela URV do dia 15 de junho (CR$2.236,02), data da coleta dos preços. Se fosse usada a URV de 30 de junho de 1994, CR$2.750, a variação entre os preços de junho e julho seria maior. Pode-se argumentar que há uma arbitrariedade na escolha da URV usada para se fazer a transformação de cruzeiros reais em reais. Embora se considere que foi usado o critério mais adequado, este é um problema com o qual os analistas de séries temporais terão de conviver.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Nota: A conversão do preço do boi gordo para real foi feita corrigindo, primeiramente, a série para cruzeiros reais de junho de 1994 pelo IGP-DI, e só depois foi usada a URV para transformar a nova série gerada em real.
A conversão para dólar foi feita usando a taxa de câmbio (oficial) média mensal. Foi também usada a taxa do dólar paralelo e os resultados não apresentaram divergência significativa.
Os preços do boi gordo referem-se a transações à vista. Em caso de vendas para pagamento em data posterior, desconta-se a taxa de juros embutida na operação.

As previsões do mercado foram realizadas no dia 23 de fevereiro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de março de 1995.

Produtos \ Preços	Média dos 1ºs futuros				Futuros											Tendência	Fatores ponderáveis
	Fevereiro 1994	Janeiro 1995	1 a 17 Fevereiro 1995	13 a 17 Fevereiro 1995	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	
Açúcar raw US¢/lb-peso	11,42	14,88	14,19	14,52	14,19		14,15		13,38			12,94					Consumo maior, sobretudo na Ásia, indica que os estoques mundiais deverão ser reduzidos pelo segundo ano consecutivo.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	77,22	91,16	92,92	95,05	92,92		91,38		89,29			79,73		74,50			O mercado está muito firme, tendo inclusive registrado recorde de preços em 14 anos. Quebra de safra da Índia, China e Paquistão justificam este comportamento.
Cacau Bahia US$/tonelada	1.096,81	1.348,24	1.357,38	1.386,40	1.357,38		1.384,62		1.407,31		1.425,92			1.444,54			Perspectivas de consumo superior à oferta, com a conseqüente redução dos estoques finais, sugerem espaço para a recuperação dos preços.
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	75,55	168,97	159,91	164,83	159,91		161,61		162,36		162,42			162,77			— Seca nas regiões produtores da Colômbia. — Cai o nível de estoques nos países consumidores.

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

Preços / Produtos	Média dos 1ºs futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Fevereiro 1994	Janeiro 1995	1 a 17 Fevereiro 1995	13 a 17 Fevereiro 1995	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F		
Milho two yellow US¢/ bushel	290,66	232,54	233,56	233,80	233,56		241,29		246,90		251,65			256,35			→	**E**xpectativa inicial de elevação da oferta mundial sendo contrabalançada pelas fortes perdas na safra da África do Sul.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	679,56	555,33	553,23	556,85	553,23		561,94		569,69	572,48	573,33		582,21				↘	**P**ermanece a pressão baixista derivada das grandes safras de 1994/95.
Soja-farelo US$/ tonelada	195,04	158,20	154,33	153,74	154,33		157,83		161,98	164,02	165,82	167,48		170,69			↗	**A** demanda do Hemisfério Norte deve continuar elevada.
Trigo soft red US¢/ bushel	360,39	375,42	370,77	368,55	370,77		361,80		338,98		343,04			353,33			↘	**P**revêem-se nesta safra estoques mundiais 19,5% menores e redução de 6,2% na produção.
Suco de laranja U$¢/lb-peso	105,54	105,66	104,41	103,84	104,41		108,47		112,23		115,52		114,39		115,72		→	**Q**ueda de temperatura na Flórida em fins de janeiro foi moderada e teve influência benéfica sobre os frutos.

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 janeiro de 1995. Os valores de fevereiro são nominais.

Produtos / Preços	Fevereiro 1995	Janeiro 1995	1 a 20 fevereiro 1995	15 a 20 fevereiro 1995	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	33,32	24,69	24,66	24,54	→	Pressão de oferta devido à safra contrabalançada por demanda industrial aquecida.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	31,25	28,25	25,68	25,60	↘	Proximidade do pico de safra, excelente resultado da safra gaúcha; escassez de recursos para estocagem e concorrência com o produto importado exercem pressão baixista sobre os preços.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	123,80	154,38	152,58	157,38	↗	— Mercado externo altista. — Oferta interna muito reduzida.
Boi gordo R$/arroba	36,87	25,76	26,00	26,00	→	Período de safra e elevada oferta de carne de frango pressionam o mercado.

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

Mercado interno

Produtos / Preços	Fevereiro 1994	Janeiro 1995	1 a 20 Fevereiro 1995	15 a 20 Fevereiro 1995	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	129,08	34,48	33,60	34,68	↗	Redução na oferta, sobretudo do produto de melhor qualidade, aliada a um provável aumento no consumo devido ao encerramento do período de férias escolares deverão promover um aquecimento no mercado.
Frango vivo R$/kg	0,84	0,78	0,68	0,66	→	A oferta é elevada, mas o mercado está hesitante em sancionar novas baixas no preço.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	9,56	8,07	7,59	7,47	↘	Início da colheita de safra elevada, altos estoques e dúvidas quanto à capacidade governamental de financiar a comercialização.
Soja-grão industrial R$/60kg	18,26	12,05	12,29	12,25	↘	A entrada da safra, considerada recorde, soma-se às dificuldades da comercialização para deprimir os preços.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

A agricultura no Nafta

O Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta) não pretende tornar-se uma união aduaneira, como é hoje o Mercosul. Seu escopo é mais singelo, pois, ao cabo dos 15 anos estipulados para sua implementação, terá sido formada apenas uma zona de livre comércio. Dos três países signatários, aquele que passará por maiores transformações será o México, cuja atual crise econômica vem afetar o processo de integração com seus vizinhos mais desenvolvidos. Conforme estudos do USDA (Nafta: An Early Assessment), o setor rural mexicano continua a enfrentar diversos grandes problemas: lentidão no crescimento da agricultura, contínua pobreza rural, baixos níveis de investimento privado, investimento público insuficiente e deterioração da infra-estrutura existente.

Política de preços ao produtor

Em outubro de 1993, o governo mexicano anunciou a criação do Procampo, um programa que modificava o apoio à agricultura, mediante pagamentos diretos por hectare. Algumas reformas posteriores foram adicionadas, enquanto o governo implementava o programa. Em fevereiro de 1994, o governo somou mais US$5,3 bilhões ao orçamento original de US$3,5 bilhões para cobrir as despesas adicionais do Procampo e o processo de distribuição de títulos de terras. O subsídio total à agricultura, em 1993, foi de US$2,1 bilhões.

O impacto do Procampo só se faria sentir no final de 1994. As autoridades governamentais foram notificadas de que uma séria dificuldade seria a administração do registro dos produtores. Aqueles a serem incluídos no registro teriam que, originalmente, provar a propriedade da terra, mas o governo ainda tem atrasados das aplicações dos títulos fundiários de pequenas fazendas comunais (*ejidatarios*).

Em junho de 1994, para cobrir o ciclo da safra de outono-inverno de 1993/94, o Procampo fez pagamentos a 745.563 produtores de milho, feijão, trigo, sorgo, soja, arroz e algodão (representando 92% de todas as aplicações), em um total de 3,2 milhões de hectares. O valor total dos pagamentos daquela safra foi US$1,1 bilhão. Os agricultores que plantaram as safras do programa, na mesma área, com árvores frutíferas ou café, receberam pagamentos baseados em 25% da área total plantada.

O governo também anunciou que até 50% dos pagamentos futuros do Procampo a serem recebidos pelos produtores poderão ser usados como garantia para a obtenção de crédito por 90 dias, para a compra de insumos e serviços (sementes, fertilizantes, pesticidas, assistência técnica), atividades de financiamento da produção, e/ou de comercialização de safras elegíveis. No mês de junho, produtores de Chiapas (total 180 mil), Zacatecas (22 mil produtores), Sinaloa (6 mil), Durango (1.500), Yucatán (906), Aguascalientes (511), San Luis Potosí (350), Sonora (150), Nayarit (122), Jalisco (105) e Baixa Califórnia Sul (70 produtores) beneficiaram-se com esta reforma. Um total de 213.064 agricultores receberam crédito usando os pagamentos do Procampo como garantia, o que representou mais de 224 milhões de pesos mexicanos.

Subsídios a insumos e crédito agrícola

Como parte do processo de reformas, e devido a restrições orçamentárias, os subsídios aos insumos agrícolas estão sendo reduzidos, em geral. A lenta abertura de mercados financeiros, combinada com a privatização dos bancos, dívidas anteriores pesadas e altas taxas de juros, criou uma severa limitação de crédito para o setor agrícola. O Banrural, banco para o crédito rural, passou por uma radical reestruturação de seu portfólio de débitos, o que significou o cancelamento de grande número de dívidas "podres" e uma redução drástica de novos empréstimos. Até outubro de 1994, o governo mexicano reestruturou mais de 90% de todos os empréstimos agrícolas vencidos.

Terra e infra-estrutura

A política de menor intervenção e desregulamentação do mercado interno teve mais ênfase a partir de dezembro de 1991, quando o governo iniciou um dramático programa de reforma do sistema de *ejido* (posse comunal da terra). A reforma constitucional foi feita para fortificar os direitos de propriedade sob o sistema de *ejido*, permitindo aos agricultores receberem títulos por suas terras, e aos proprietários, alugarem-nas ou venderem-nas. Adicionalmente, as novas regras admitem a operação de *joint stock companies*, por meio das quais posses, arrendamentos, terras aforadas, de vários indivíduos, podem ser trabalhados de forma harmoniosa para atingirem economias de escala e permitirem operações conjuntas entre a agricultura privada e a do *ejido*, encorajando maior produtividade agrícola.

A implementação das reformas sobre as terras não tem sido tão rápida nem tão extensiva quanto o governo desejaria, e ainda não teve grande efeito na economia agrícola do país.

O governo mexicano relatou que, desde o início da reforma, deu títulos de certificação fundiária a apenas 4,5% de todos os *ejidos* que esperam tal certificação.

Quotas de importação do Nafta

O México estabeleceu quotas tarifárias (TRQ — *tariff rate quotas*) para as importações dos EUA de milho, cevada e malte, feijões, leite em pó, carne de frango, batatas frescas, ovos frescos e fertilizados, e gorduras e óleos de origem animal. Os EUA estabeleceram TRQ-Nafta para as importações dos produtos mexicanos

que foram previamente definidos pela Seção 12 das quotas de importação. Optaram por não alocar as importações diretamente sob o sistema TRQ-Nafta.

Durante os primeiros meses do Nafta, os exportadores norte-americanos ficaram preocupados com a falta de informação acerca de como poderiam exportar sob as quotas livres de tarifas. Agora, o México adotou dois métodos alternativos a serem usados nas importações das quotas sob o regime de quotas tarifárias do Nafta: hastas públicas e alocação direta. No segundo caso, o México está alocando os "direitos" a importar sob as quotas livres de tarifas para:

a) um grupo industrial;
b) a zona da fronteira;
c) a Conasupo, agência de comercialização agrícola governamental.

O México tem expandido a quantidade de acessos ao esquema *duty-free* do Nafta para várias commodities pelo resto do ano comercial. Segundo tais fontes, os aumentos foram feitos nas quotas livres para cevada e malte, certos tipos de carne de frango, e gorduras e óleos de origem animal importados dos EUA.

Salvaguardas

A salvaguarda do Nafta para a agricultura, adotada para quando as importações de commodities específicas de outro país atingirem um certo volume, aumenta as tarifas de importação do nível de tarifa preferencial do Nafta para o de nação mais favorecida.

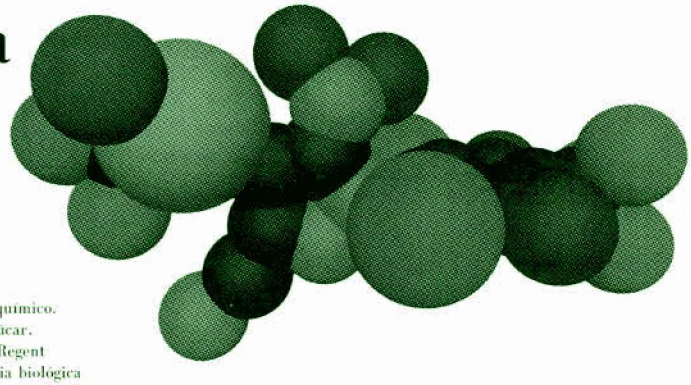
Em 13 de junho de 1994, o México notificou os EUA de que a salvaguarda agrícola tinha sido adotada para as exportações de maçãs norte-americanas para o mercado mexicano. De fato, desde o fim de março do ano passado, tinha sido ultrapassado o limite da salvaguarda para as compras externas de maçãs frescas, que era de 55 mil toneladas métricas. Como resultado, a tarifa sobre as importações da fruta norte-americana aumentaram de 18% (tarifa preferencial do Nafta) para 20% (tarifa de nação mais favorecida), para o resto do ano.

Em julho, o México anunciou a adoção das salvaguardas especiais do Nafta para outras commodities importadas dos EUA e do Canadá. As exportações norte-americanas cobertas por essa notificação incluíam alguns tipos de presunto e cortes de carne de porco, batatas frescas congeladas, e extratos, essências ou concentrados de café. A salvaguarda também atingia as exportações canadenses de presunto e cortes suínos e de produtos derivados do café.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

DPZ

Boa notícia
para quem planta
cana-de-açúcar.
Chegou Regent
800WG.



Regent

A Rhodia Agro – empresa do Grupo Rhône-Poulenc, um dos líderes mundiais do setor agroquímico – comunica que o seu mais novo e revolucionário inseticida já chegou ao Brasil: Regent 800 WG. E em boa hora. Desde 1985, quando o governo proibiu o uso dos clorados na agricultura, o setor sucro-alcooleiro não tinha uma opção viável para o controle dos cupins – uma praga que causa prejuízos superiores a 10 toneladas de cana por hectare/ano.

Regent 800 WG tem como ingrediente ativo o Fipronil, uma nova molécula de um novo grupo químico.

Na cultura da cana-de-açúcar, a principal característica do Regent 800 WG é a sua alta eficiência biológica em baixas doses aliada a uma ação prolongada sobre os cupins.

Fabricado com a mais avançada tecnologia de formulação, sob a forma de grânulos dispersíveis em água, Regent 800 WG proporciona maior praticidade e menor risco no seu manuseio, com volume mínimo de embalagens para descarte.

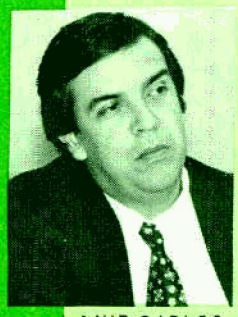
No próximo plantio, use Regent 800 WG. Uma colheita sem igual começa com um inseticida sem igual.

LIGAÇÃO GRATUITA
0800 122333
CENTRO DE ATENDIMENTO PERSONALIZADO
CAP RHODIA AGRO

ATENÇÃO
Este produto pode ser perigoso à saúde do homem, animais e ao meio ambiente. Leia atentamente o rótulo e faça-o a quem não souber ler. Siga as instruções de uso. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual (macacão, luvas, botas, máscara, etc.). Consulte um Engenheiro Agrônomo.
ANDEF
VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO

RHODIA
GRUPO RHÔNE-POULENC
RHODIA AGRO LTDA.

Na contramão da energia



LUIZ CARLOS CORRÊA CARVALHO

Os norte-americanos preparam-se para rediscutir a sua política agrícola — Farm Bill —, que é protecionista na essência; os europeus escaparam ilesos do Gatt mantendo a essência de uma política agrícola de proteção e de subsídios. Os brasileiros, ainda lutando pela estabilização da economia do país, sustentam uma agricultura totalmente aberta, sem subsídios, e ainda por cima somam aos riscos da produção agrícola o pagamento de juros reais elevadíssimos.

Os resultados dessas disparidades entre as áreas mais ricas no mundo e o Brasil são as imensas dificuldades sofridas pelos produtores de alimentos e pelo agribusiness, que enfrentam o protecionismo com a competência e os baixos custos de produção.

Esse cenário, complexo e distorcido, é a base da discussão entre os interesses dos blocos econômicos que se formam nessa fase de recessão, em que o sofrimento atingiu tanto os países oprimidos quanto os países ricos. Os abastados amargam ainda níveis de desemprego extremamente elevados: um nefasto indicador para os países desenvolvidos. Também suportam indesejáveis índices de poluição do ar, incompatíveis com o padrão que almejam para a saúde de sua população e até mesmo com a preservação dos monumentos históricos que marcaram o berço da civilização.

Após a queda das últimas barreiras políticas e ideológicas, os países do Leste europeu buscam opções de desenvolvimento para suas precárias economias, enquanto os gigantes da Ásia reordenam territórios e populações, direcionando-os para as práticas da geração de empregos e de riquezas, bases de um desenvolvimento sustentado.

Não é à toa que os europeus, com o aval do parlamento de sua Comunidade, estão ocupados no pleno desenvolvimento de um programa de biomassa energética, justificado sob os parâmetros de geração de empregos no meio rural, fixação de mão-de-obra no campo e redução da poluição ambiental, e moldado na lógica do desenvolvimento sustentado e no resgate do papel do homem e da natureza na produção agrícola.

Os norte-americanos, que hoje dependem do petróleo importado tanto quanto os brasileiros, num volume da ordem de 50% do consumo interno, elaboraram leis e procedimentos que já se traduzem numa capacidade instalada para a produção de álcool anidro de cerca de 50% da capacidade brasileira. Cumpridas essas leis, daqui a cinco anos, os EUA poderão estar consumindo mais álcool carburante do que o Brasil.

Os custos de produção de biomassa desses países desenvolvidos são mais do que duas vezes maiores que os nossos, contabilizados numa economia em fase de estabilização, e muitos deles dispõem de folgas suficientes em carvão mineral, energia nuclear e petróleo. Diante desses fatos, como é possível entender que as políticas agrícola e energética brasileiras estejam tão desnorteadas? É a insistência do modelo urbano-industrial que cria favelas e esvazia os campos? Uma estratégia para manter a dependência energética de fontes externas, mesmo com os riscos implícitos para a economia do país e para a saúde pública? Ou a conseqüência da derrota do sistema privado e das instituições democráticas para o corporativismo das entidades produtivas de energia do Estado?

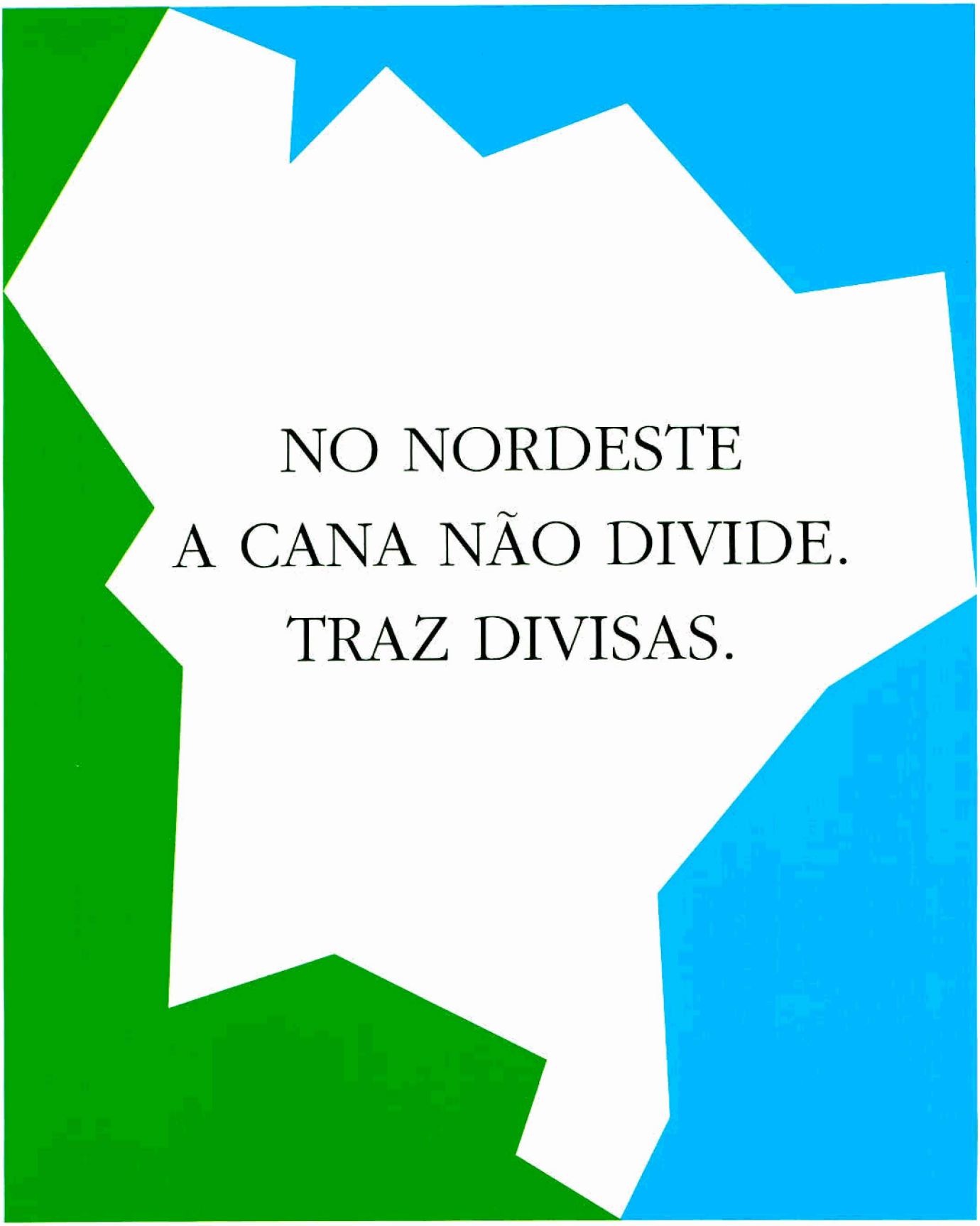
Além do desenvolvimento tecnológico, a conjunção dos princípios que norteiam a produção de biomassa nos países desenvolvidos — preços compatíveis, leis claras e processos de comercialização definidos — foi a mesma que propiciou o êxito do Proálcool no Brasil até 1985/86. Esse, aliás, será o grande diferencial que marcará os resultados das políticas dos países desenvolvidos e em desenvolvimento, considerando-se que os primeiros investem volumosos recursos nas áreas de biotecnologia, de química e de física ou utilizam os conhecimentos da tecnologia nuclear sempre com o efetivo suporte de subsídios e proteção.

A política de pagar aos agricultores para que não produzam será substituída na Europa pela política de pagá-los para que produzam biomassa sob a forma de energia elétrica e de combustíveis líquidos. Mesmo que atualmente essa energia custe duas ou três vezes mais do que os derivados de petróleo. Ali, a tecnologia industrial da biomassa se processa com base em matéria-prima pelo menos quatro vezes mais cara do que a cana-de-açúcar brasileira. Só essa constatação basta para indicar que tal tecnologia já seria economicamente viável no Brasil!

Os europeus falam em produzir 2 milhões de barris equivalentes de petróleo por dia, derivados da biomassa variada (de leguminosas a florestas), entre os anos 2000 e 2010. No Brasil, quem sabe, estaremos produzindo cerca de 200 a 300 mil barris equivalentes de petróleo por dia, se os passos das políticas agrícola e energética continuarem trôpegos. Enquanto isso, a corporação estatal brasileira paga US$34,00 por megawatt/hora de energia gerada por particulares, contra até US$140,00 por megawatt/hora pagos na Itália.

Enquanto nossa co-geração quase estaciona, nossa produção de álcool está estagnada e nossos produtores desestimulados, os presidentes americanos, inclusive o brasileiro, pactuavam, na reunião da Cúpula das Américas, em dezembro passado, o fim da mistura de chumbo tetraetila na gasolina usada nas Américas; o acerto para as práticas do desenvolvimento sustentado etc...

Luiz Carlos Corrêa Carvalho é engenheiro-agrônomo do Departamento de Planejamento e Economia da AIAA e diretor da Canaplan Assistência Técnica S/C Ltda.



SINDACUCA
Usinas e Destilarias Sindicalizadas de Pernambuco

ASSUCAL
Associação dos Produtores Independentes de Açúcar e Álcool do Estado de Alagoas

Salles/DMB&B

CTC - CENTRO DE TECNOLOGIA COPERSUCAR.



O Centro de Tecnologia Copersucar trabalha com três princípios: Parceria, Participação e Renovação. Parceria porque mantém um constante intercâmbio com os núcleos de pesquisa científica das principais universidades do País e do Exterior. Participação porque está em permanente sintonia com as necessidades dos usuários - um conselho de representantes dos associados à Copersucar é que elege as prioridades. Renovação porque é a própria equipe de pesquisadores que transfere todo o conhecimento adquirido para os processos produtivos. Por tudo isso, o CTC é uma referência mundial em tecnologia da agroindústria da cana-de-açúcar.

COPERSUCAR