INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA – CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL 15 – Nº 10 – 15 DE OUTUBRO DE 1995 – R$ 5,00

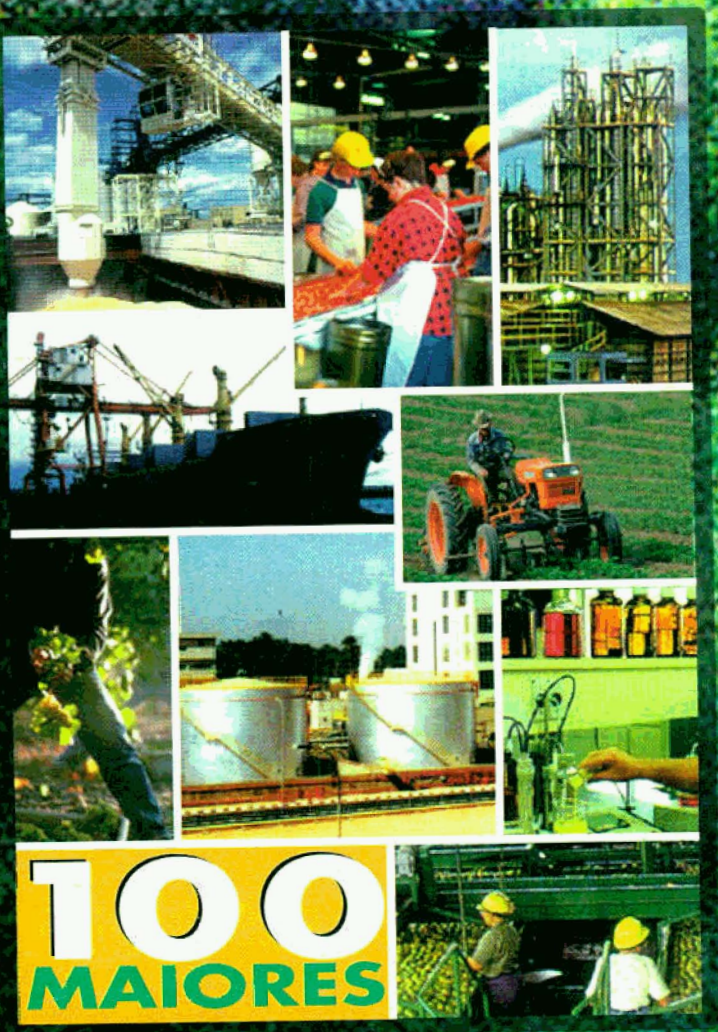
AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

As 100 Maiores Empresas do Agribusiness — 1995

Ranking Inédito das Cooperativas

Importações Engordam Estoques do Governo



FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

AGROLINE CATERPILLAR.



A SEMENTE DA BOA COLHEITA.

A Caterpillar tem contribuído sensivelmente para o aumento da produtividade de grãos no Brasil e no mundo, através de sua linha de tratores agrícolas. Por possuírem esteiras que substituem rodas, os tratores Agroline proporcionam baixa compactação, conservando e preservando o solo. A baixa compactação facilita a penetração das raízes, aumentando assim a sua safra. Os tratores de esteiras Caterpillar têm, ainda, maior capacidade de tração e foram projetados para trabalhar com grandes implementos, reduzindo seus custos consideravelmente.

Não importa o que você planta: soja, milho, arroz, trigo, algodão etc.

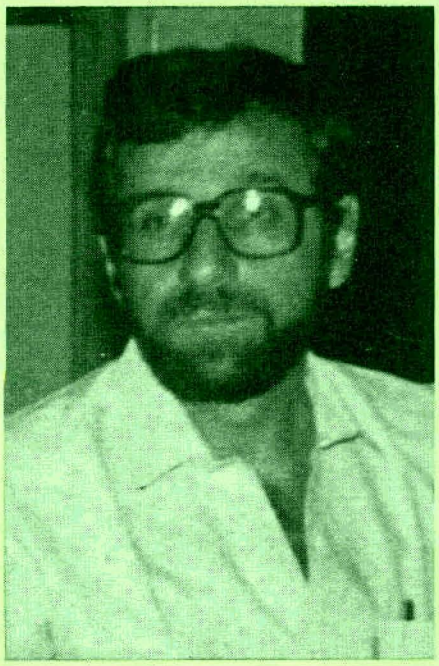
A Caterpillar tem o trator agrícola que você precisa. É só escolher.

Consulte o seu revendedor.



CATERPILLAR®

A nova qualidade do mercado de cítricos



Fábio Di Giorgi

Ele enfrentou crises e vitórias no setor cafeeiro, onde atuou durante nove anos. Fábio Di Giorgi, 47, trocou o café pela laranja. Hoje cumpre a delicada tarefa de assessorar para o desenvolvimento de novos negócios a diretoria de uma indústria que responde por 15% do mercado nacional de suco concentrado. Localizada a 85km de Ribeirão Preto, na região nordeste de São Paulo, a Coimbra-Frutesp enfrenta, como as demais grandes indústrias do estado, as dificuldades de um setor que viveu nas décadas de 70 e 80 anos de glória e muito dinheiro. Os negócios hoje não são mais tão rentáveis. As geadas na Flórida há alguns anos deixaram de ajudar o Brasil, que não consegue mais vender nem metade da quantidade de suco que já chegou a exportar anualmente para os EUA. Por outro lado, as indústrias brasileiras decidiram, este ano, romper com um sistema que elas consideravam paternalista em relação aos produtores. É uma nova era que se estabelece.

Formado em biologia pela Universidade de São Paulo, Fábio reconhece que a citricultura brasileira tem problemas e grandes desafios a enfrentar; desafios de mercado e de gerenciamento que busquem manter vivo um setor que movimenta mais de US$1 bilhão por ano. "Precisamos mudar de roupa", afirma.

Numa entrevista a Agroanalysis, *Fábio Di Giorgi fala sobre as perspectivas de mercado e os rumos que a citricultura brasileira deve tomar.*

■ *A baixa cotação internacional do suco concentrado reflete uma elevada oferta mundial. A citricultura paulista passa por uma fase difícil. Na sua opinião, o modelo citrícola brasileiro está falido?*

— Não, não creio que esteja falido. A indústria citrícula brasileira surgiu na década de 60, aproveitando-se de uma oportunidade de mercado. Esperava o despertar de uma demanda reprimida no mundo inteiro. A oferta de suco não supria essa demanda porque o grande produtor eram os EUA, que praticamente só produziam para si próprios. E o Brasil se aproveitou muito bem disso. Nos anos 70 a 80 a Flórida sofreu várias geadas, diminuindo sua produção. Os EUA passaram a ser um grande importador de suco e nós, o Brasil, aumentamos as exportações para o mercado europeu. Criou-se, então, um mercado durante essas duas décadas caracterizado por altos preços da caixa de laranja e do suco no mercado internacional. A produção no Brasil começou a crescer com o aumento dos pomares de laranja. De 1989 para cá, porém, não tivemos mais geadas na Flórida, que recuperou a sua produção. Tudo isso gerou uma oferta superior ao aumento da demanda. De 1990 para cá, tanto a Flórida como São Paulo aumentaram o número de árvores produtivas em 50%.

■ *Estaria sobrando produto no Brasil?*

— Há uma probabilidade de sobrar. A nossa produção de 1995/96 será de 345 milhões de caixas, incluindo o sul de Minas Gerais. No passado, os EUA absorviam 350 mil toneladas de suco por ano e a previsão para este ano é de 62 mil toneladas.

A solução é abrir outros mercados, procurar outros caminhos. E isso só é possível via preço, via estímulos.

O Brasil atravessou três fases no seu processo citrícola. A primeira foi a introdutória, a fase heróica, até meados da década de 70. Depois veio a fase de crescimento até a década de 80. A terceira fase é esta da década de 90, uma fase de mercado maduro, sem rentabilidades tão altas. Até o final dos anos 80, o Brasil criou um negócio de US$1,5 bilhão. Um mercado fantástico que significava duas vezes a exportação de cobre do Chile. Só que o Chile tinha uma mina de cobre em seu subsolo. Nós criamos esse negócio em cima do solo, um exemplo de competência produtiva, industrial e comercial. Hoje o Brasil vende suco de laranja com a eficiência de uma "entrega a domicílio".

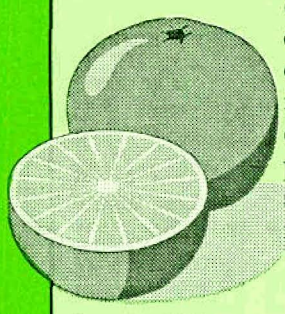
■ *A produção nesta safra 1995/96 de 345 milhões de caixas é 8% maior que a previsão de março último e 25% maior que a safra 1994/95. Por que esse número, tendo em vista que a seca que atacou os pomares no ano passado deveria gerar uma colheita inferior à precedente?*

— Esse dado é bastante surpreendente. As geadas não chegaram a ser um elemento estressante nas lavouras. A seca, sim. Mas o que nós tivemos foi um comportamento diferente entre as variedades. As Hamlins, Natal e Valência têm uma capacidade de resistência maior. Mesmo com a seca, elas produziram bem. Então a colheita maior que o esperado ocorre devido ao desempenho de cada variedade de cítrus. Além disso, a grande produção se deve muito mais à enorme quantidade de árvores do que à produtividade.

■ *E qual a perspectiva de mercado para a citricultura brasileira?*

— O mercado é muito bom. Os mercados europeu e asiático estão crescendo 4% ao ano, o que é ótimo se compararmos a outros produtos. O problema é que a velocidade produtiva foi maior. E isso fez com que as rentabilidades caíssem a níveis muito baixos. Hoje nós temos alguns desafios muito grandes no Brasil. Temos a questão de competitividade internacional. O Brasil é um megaexportador de suco de laranja. Se excluirmos os EUA, de cada 10 copos de suco de laranja tomados no mundo, nove são produzidos no Brasil. Nosso parque produtivo é muito grande. Em São Paulo e no sul de Minas existem cerca de 164 milhões de árvores produtivas e mais 30 milhões de árvores plantadas ainda sem produção. Uma área de 700 mil hectares. Uma área enorme.

Mas a citricultura brasileira, nos últimos anos, aumentou a produção sem aumentar a produtividade. O número de caixas por pé de laranja não se alterou. Não é um bom sinal. Isso traz problemas de ganhos, porque à medida que você aumenta a produtividade, você diminui custos. Em 1989, a colheita da caixa de laranja na Flórida era três vezes mais cara que a brasileira. Em 1993 essa relação baixou, ficou apenas duas vezes mais cara. Não porque os EUA reduziram seus custos da colheita, e sim porque, no Brasil, eles aumentaram. O custo de produção na Flórida hoje é de 61% maior do que no Brasil. Se a nossa produtividade por árvore aumentasse de duas para três caixas, o custo na Flórida passaria a ser 270% mais alto do que no Brasil.



■ *A citricultura brasileira estaria entrando numa nova era?*

— Eu acho que a citricultura brasileira terá que sofrer uma mudança, que passa pelo aumento na produtividade e por um gerenciamento mais profissional por parte das indústrias e dos produtores. Aí temos um problema. É muito difícil aumentar a produtividade sem que ocorra um salto tecnológico. E a citricultura brasileira está mal-acostumada. Viveu anos muito bons, durante os quais não era necessário buscar avanços tecnológicos para ganhar dinheiro.

Até o final dos anos 80, o Brasil criou um negócio de US$1,5 bilhão.

A questão é: quem produzirá esse salto tecnológico? Com a crise fiscal do Estado brasileiro, nossos centros de pesquisa foram esvaziados e a iniciativa privada não teve como sustentá-los ou substituí-los. A citricultura brasileira pouco se preocupou com isso, possivelmente porque a atividade proporcionava alta rentabilidade. Quando se ganha bem não se pensa em mudanças. Mas a mudança é imprescindível em momentos de crise.

Um bom exemplo é o Instituto Agronômico de Campinas. A citricultura deve muito ao Agronômico, pois não teria sido possível desenvolver uma citricultura competente se não houvesse um pacote tecnológico competente. Com a crise do Estado, porém, esse instituto foi empobrecendo. A iniciativa privada passou ao largo, não viu essa crise e teve uma reação muito lenta para buscar a solução do problema. Imagine: temos somente 18 pesquisadores especializados em cítrus no Brasil. A Flórida tem 180.

■ *O deslocamento de pomares da Flórida para o sul do estado, como forma de evitar as geadas, e o crescimento do plantio de novas árvores têm levado analistas a uma previsão de que, até o ano 2000, os EUA serão superavitários em suco de laranja. O país pode ser nosso maior concorrente, disputando os mesmos mercados?*

— Sem dúvida. O "são geada" está de férias e nós não podemos ficar apenas torcendo para que as geadas voltem. Os EUA deverão ser nosso concorrente. E este é o grande desafio da citricultura brasileira. Nosso custo industrial equivale ao norte-americano. O custo de produção é ainda a metade do deles, o que é compensado pelas alíquotas de importação que eles têm. Os EUA são um país protecionista. Temos que nos preparar. O produtor precisa aumentar sua produtividade para reduzir custos. As indústrias também precisam baixar os custos para se tornarem mais competitivas.

■ *E o governo, onde poderia ajudar neste processo?*

— O governo pode ajudar, principalmente na questão tributária. A citricultura paga 8,45% de ICMS para exportar. Esse imposto deve cair em breve, até porque não existe, em lugar nenhum do mundo, exportação de produto semi-elaborado que seja tributada. Outra questão em que o governo poderia contribuir é o crédito rural, que está muito caro, e o agricultor sofre com isso. Não se reivindica crédito subsidiado, mas formas mais inventivas nesse campo. Também há a questão dos portos brasileiros.

■ *E as perspectivas para o mercado interno brasileiro?*

— O mercado interno de frutas frescas tem tudo para crescer, e muito. A indústria, estes anos todos, carregou a citricultura brasileira. Com este novo enfoque no final da década passada, o mercado interno cresceu de forma muito expressiva. Nós temos um dos maiores consumos *per capita* de laranja do mundo. Só no cinturão paulista, temos um abastecimento previsto de 100 milhões de caixas de laranja. É uma quantidade expressiva e merece a atenção do citricultor.

Esse ramo do agribusiness da laranja ainda não é tão eficiente. O preço na porteira da fazenda é muito baixo e o consumidor paga muito caro. Mesmo assim, o consumo é grande e pode ser ainda maior. Esse mercado precisa reduzir custos e melhorar a tecnologia empregada; o produtor já pode retardar safras, plantar variedades que produzam o ano inteiro. É possível imaginar até uma franquia de cítrus, uma loja especializada em vender produtos cítricos. O consumo de suco pronto para beber pode crescer muito, especialmente no mercado consumidor de renda mais alta. O suco simplesmente espremido e não-concentrado tem sua fatia de mercado, que tende a se expandir. A laranja também é a mais barata das frutas e tem um atrativo muito grande. De cada três laranjas produzidas aqui, uma vai para o mercado interno. Esse mercado não pode ser subofertado, mas mal ofertado.

■ *E as indústrias de suco, como ficariam dentro desta perspectiva?*

— O crescimento do mercado de frutas frescas aumentará a disputa pela matéria-prima das indústrias. Mas isso é muito bom para as indústrias. Adotando uma visão de agribusiness, é muito bom que o citricultor tenha alternativas de mercado. Isso melhorará sua rentabilidade, o que é ótimo para a indústria. O mercado interno não é concorrente da indústria.

Se o mercado internacional tem problemas para absorver o suco de laranja brasileiro, ter um mercado interno a explorar é uma vantagem muito grande. Temos que estimular este filão de mercado e superar a crise na citricultura com criatividade. Graças a Deus a citricultura brasileira não depende somente das indústrias de laranja.

Mas o mercado interno merece muito mais atenção do que tem recebido. Produzir laranja para a indústria ou para o mercado interno são coisas diferentes. É necessário adotar tecnologias diferentes. Para o mercado interno, precisamos de variedades mais adaptadas, capazes de produzir o ano inteiro e de melhorar os canais de distribuição.

A Fundecitrus (fundação criada na década de 70 pelas indústrias e produtores), hoje, está fazendo um estudo sobre para onde vai a laranja. O crescimento, em 10 anos, dos produtos cítricos que vão para o supermercado aumentou muito. As feiras livres caíram. É necessário, portanto, entender este mercado e como trabalhar nele. Isso exige uma nova postura do produtor rural. Ele terá que procurar o melhor mercado para o seu produto. O futuro da citricultura brasileira depende disto.

Os mercados europeu e asiático estão crescendo 4% ao ano, o que é ótimo se compararmos a outros produtos.

■ *As empresas que estão investindo no mercado interno de suco de laranja pasteurizado pronto para beber, na sua opinião, podem estar sendo precipitadas, já que elas estão em parte embaladas pelo aumento do poder aquisitivo propiciado pelo Plano Real?*

— Não. O mercado brasileiro comporta esses investimentos com facilidade. O grande patrimônio da citricultura brasileira é seu mercado interno. Só nos demos conta disso quando a comercialização externa de suco de laranja começou a apresentar problemas, em razão do excesso de oferta. Temos que trabalhar esse mercado, seja o de fruta *in natura* ou o de suco pronto para beber, onde várias empresas estão investindo. Esse mercado, porém, não tem exatamente o perfil ao qual as indústrias exportadoras estão acostumadas. A logística da distribuição é bem diferente. Esse é um mercado de distribuição, o que não é a especialidade da indústria de concentrado. Esse fato dá espaço para uma série de pequenos investidores. A citricultura brasileira está vivendo uma fase de transição que é muito penosa, mas ela tem desafios que não são tão difíceis de resolver.

■ *Devido à histórica elevada oferta de laranja* in natura *no país e ao baixo poder aquisitivo do consumidor brasileiro, não existe o hábito de consumo do suco concentrado congelado. Como as empresas brasileiras produtoras desta bebida devem se preparar, dado o previsível estreitamento do mercado importador de suco?*

— O suco concentrado enfrenta, no mercado doméstico, um problema de hábito de consumo semelhante ao do café solúvel. A questão do suco concentrado não é só do poder aquisitivo, é do trabalho da mulher. Enquanto a dona-de-casa tiver tempo para comprar a laranja na feira e espremer em casa ela vai fazer isso. Se não tiver mais tempo, ela vai optar pelo suco pronto para beber ou comprar concentrado e deixar na geladeira. Não é só um problema de poder aquisitivo; é, também, de disponibilidade de tempo, hábito etc. Mas o consumo brasileiro de suco concentrado está aumentando e já está em 25 mil toneladas por ano.

■ *Voltando ao mercado externo. Quando o Japão aboliu seu sistema de cotas de importação de suco de laranja em abril de 1992, a citricultura brasileira comemorou, prevendo que os embarques para aquele mercado chegariam a até 220 mil toneladas em meados desta década. No entanto, estas vendas mal chegaram a 104 mil toneladas. Onde estava a falha daquelas previsões?*

— Quando o Japão eliminou o sistema de cotas, criou um belo imposto de importação, igualmente protecionista. Esperava-se um aumento de consumo que tem se dado, embora não com a intensidade esperada. Mesmo assim, o Japão é um mercado muito promissor para nós. Aliás, não é só o Japão, a Ásia toda. As exportações de 1995/96, para o Japão, chegarão a 150 mil toneladas. É um mercado que tende a se expandir e pelo qual nós temos que brigar.

■ *Cerca de 20% da laranja processada pelas indústrias de São Paulo provêm de pomares das próprias indústrias, que buscam diminuir a dependência da matéria-prima adquirida a terceiros. Quais as distorções a que este tipo de diversificação pode levar?*

— Nossa empresa não acredita nessa estratégia. Tanto que não temos pomares próprios. Por que substituir o agricultor eficiente? Cada macaco no seu galho. Nós nos especializamos em processar e comercializar suco de laranja. O produtor profissionalizado é mais eficiente do que a indústria na produção de laranjas. Esse é um fator limitante para os pomares das indústrias.

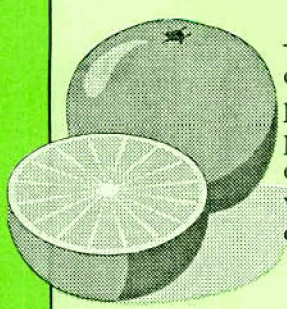
■ *Mas, se o produtor não acompanhar o avanço tecnológico que o senhor falou ser fundamental para que a citricultura brasileira se torne mais competitiva, a indústria que depender de terceiros não sairá perdendo?*

— Não acredito que isso ocorra. De uma forma ou de outra nós já estamos adultos na citricultura; temos anos de vida com uma citricultura exportadora de suco de laranja e com pelo menos 45% dos produtores extremamente competitivos e eficientes. Estes produtores sobreviverão em quaisquer circunstâncias de mercado. Essa questão não nos atormenta, até porque o nosso inventário de pomares de laranja é muito grande, embora, na minha opinião, já tenha atingido o seu clímax e não deva se expandir mais.

■ *Há possibilidade de o Brasil investir na exportação da laranja* in natura *para os mercados que hoje consomem apenas o suco concentrado produzido aqui?*

— Não acho que essa seja uma boa alternativa. Nossos problemas na exportação de fruta *in natura* não são de custos ou qualidade. Existem impostos, na Europa, que protegem os produtores locais de laranja. Além disso, estamos muito longe dos centros consumidores. Temos custos de transporte e de refrigeração que pesam nesse negócio.

■ *E para investir nesse mercado interno não seria preciso estabelecer um programa para melhorar a qualidade dos pomares?*



— Isso depende da iniciativa empresarial. O setor por si só já tem condições de investir nesse mercado.

■ *Na sua opinião, como estão as pesquisas diante de novas pragas e doenças nas lavouras?*

— O Brasil tem superado muito bem os problemas das pragas e doenças que surgiram. O cancro cítrico, por exemplo, já não é nenhum fantasma, pelo contrário, agora convivemos com uma nova bactéria que é a *Xylella fastidiosa*, que causa a Amarelinha. Ela está desafiando todo mundo. A Fundecitrus está contribuindo com US$1 milhão por ano para pesquisas junto aos centros de pesquisas tradicionais destinadas a resolver esse problema. É mais um desafio para a citricultura. Essa bactéria não existe nos EUA e em nenhum outro país produtor, exceto na Argentina. Estamos agora trabalhando duro para superar mais este obstáculo. Temos, portanto, gargalos de custos, dada a grande competitividade internacional, gargalos de gerenciamento e gargalos de uma nova postura empresarial por parte dos produtores com vistas à exploração do mercado interno, e também problemas agrícolas a serem resolvidos.

O suco concentrado enfrenta, no mercado doméstico, um problema de hábito de consumo semelhante ao do café solúvel.

■ *As relações entre produtores de laranja e indústrias no Brasil tiveram fases distintas. Na primeira, tudo ia bem, devido às geadas na Flórida. À medida que a citricultura norte-americana começou a aprumar-se e o preço internacional do suco a declinar, iniciaram-se os desentendimentos. Como buscar uma melhoria de relacionamento?*

— Eu diria que a relação entre indústrias e produtores é uma relação de desconforto. Os bons anos acabaram. O paternalismo das indústrias acabou e não voltará. Nós temos na citricultura brasileira 27 mil produtores e 55% deles com menos de 20 mil pés de laranja. De uma forma ou de outra, eles participam ativamente de todo o processo de transição para um mercado mais competitivo. É muito doloroso em todos os segmentos da cadeia. Enganam-se aqueles que pensam que as indústrias não estão enxugando seus quadros, revendo seus custos. Eu acho que o caminho da citricultura brasileira passa necessariamente pelo entendimento dos panoramas internacional e nacional. Temos que valorizar a luta pela manutenção do negócio laranja, e não olhar cada um para um canto. Seria uma atitude pouco inteligente. Todos devem estar de olho no mercado. Esta fase de transição, de acomodação da oferta às demandas internacional e nacional, é favorável a mudanças. Ninguém muda por compreensão intelectual. Muda por necessidade.

■ *Na sua opinião, o desconforto entre os produtores e indústrias se deu no momento em que as empresas mudaram de comportamento, deixando, por exemplo, de se responsabilizar pela colheita e transporte da laranja?*

— É óbvio que, na medida em que você muda o seu padrão de comportamento, você gera polêmicas. A saída paternalista não será mais possível. O paternalismo econômico sempre traz resultados muito ruins. As indústrias e principalmente os produtores têm que rever a situação de forma bem realista. Não há nenhum milagre que possa ser feito. A citricultura cresceu com as próprias pernas, pela sua própria eficiência. Há de encontrar formas, em sua própria estrutura, de sair dessa pressão de custos. O panorama internacional é novo; os EUA deixaram de ser um grande importador e virão a ser o nosso maior concorrente. Estamos numa nova fase e precisamos, repito, de uma nova postura. Ademais, a citricultura era o único setor em que cabia à indústria efetuar a colheita e o transporte. Agora, adota-se o conceito norte-americano. O produtor é mais eficiente para administrar a colheita e controlar seus custos. Quanto ao transporte, pode-se dizer que se restabeleceu a justiça. Ou seja, cada produtor terá seu custo de transporte, segundo a distância que separa sua propriedade da indústria. O modelo antigo era totalmente anacrônico e estimulava a expansão periférica da citricultura, onerando os custos globais. O próximo passo será o pagamento por sólidos solúveis.

por Tatiana Nascimento

CARTAS

Na qualidade de responsável pela operação de uma das maiores empresas de sementes de hortaliças presentes no mercado brasileiro, quero parabenizá-los pela excelente análise feita sobre a vocação agrícola do Rio de Janeiro, assinada pelo economista Tito Ryff, na edição de julho da revista *Agroanalysis*. Aproveitando a oportunidade, gostaria de manifestar, também, minha opinião sobre as circunstâncias em que se desenvolve a produção de hortaliças neste estado.

Por força de minha atividade profissional, tenho visitado com certa freqüência a região serrana do Rio, mais precisamente Nova Friburgo e Teresópolis, onde se localiza uma das mais importantes áreas produtoras de variadas espécies hortícolas do Brasil. Em que pese o relevo impróprio para uma agricultura mecanizada e as péssimas condições do eixo rodoviário Friburgo/Teresópolis e das estradas vicinais da região, o horticultor fluminense tem sido um exemplo de profissional dedicado e eficiente. Muito mais eficiente do que se poderia considerar, pois não tem recebido aquilo que lhe é o mais importante: a assistência técnica. É impressionante como tal deficiência é tão claramente sentida por nossos agricultores. Não cabe aqui analisar quem deveria assumir este papel primordial, mas com toda a certeza, enquanto perdurar tal situação, a horticultura fluminense não vai ter o progresso que todos desejamos.

Como empresa fornecedora de insumos, estamos prestando nossa colaboração, por meio de palestras técnicas e dias de campo, trazendo ao meio rural o que existe de mais avançado na produção de hortaliças; entretanto, a falta de uma estrutura que dê acompanhamento à utilização desta moderna tecnologia anula os efeitos de nosso trabalho.

Sendo engenheiro-agrônomo e natural do Rio de Janeiro, este estado de coisas causa-me grande frustração, pois afinal temos uma concentração altíssima de produtores em uma área relativamente pequena e uma grande vontade da comunidade de progredir. Está tudo pronto para uma grande mudança, falta apenas vontade política de nossos governantes para fazer isto acontecer.

Martinho Alencar
Gerente geral da Asgrow do Brasil Sementes Ltda.
Campinas, SP

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

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

AGROANALYSIS

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

Fundador:
Julian M. Chacel

EXPEDIENTE

Chefe do CEA/IBRE:
Ignez Vidigal Lopes

Redator-chefe:
Regis Alimandro

Equipe de redatores:
Eliana C.B.L. Viglio (arroz, feijão, meio ambiente, tomate, mandioca, caju), Fernando R. de Freitas Almeida (cereais de inverno, oleaginosas, frutas, vinho), Guilherme Soria Bastos Filho (cacau, açúcar, algodão), 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).

Gerente Comercial:
Carlos Henrique Tibiriçá Miranda

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, Mário Augusto Rodrigues Martins (apoio técnico), Jurandi Soares Machado.

Copidesque:
Lauda Editoração e Comunicação Ltda.

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

Estagiários:
Ednéia da Silva Bezerra, Maria das Graças Soares, Renê Bertin.

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

Conselho Curador

Presidente: Theodoro Arthou
Vice-presidente: Paulo de Tarso Leal
Vogais: Antonio Monteiro de Castro Filho, Armando Klabin, Associação de Bancos do Estado de São Paulo, Banco Credit Commercial de France S.A., Carlos Alberto Lenz Cesar Protásio, Diogo Lordello de Mello, Domingos Marques Grêllo, Edmundo Barbosa da Silva, Gilberto Ulhôa Canto, Gustavo de Sá e Silva (Estado de São Paulo), 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.), Roberto Paulo Cezar de Andrade (Brascan Brasil S.A.), Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Rio de Janeiro.
Suplentes: Cristiano Buarque Franco Neto (Banco Bozano, Simonsen S.A.), João Pedro Gouvêa Vieira Filho (Refinaria de Petróleo Ipiranga S.A.), Jorge Paulo Lemann (Banco de Investimentos Garantia S.A.), Lineu de Paula Machado (Banco Boavista S.A.), Luiz Roberto do Nascimento Silva, Marcio João de Andrade Fortes, Maria do Carmo Nabuco de Almeida Braga (Icatu Empreendimentos e Participações S.A.), Patrick de Larragoiti Lucas (Sul América Terrestres, Marítimos e Acidentes — Cia. de Seguros), Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco da Bahia Investimentos S.A.), Roberto Duailibi (DPZ Propaganda S.A.), Sérgio Franklin Quintella, Unibanco — União de Bancos Brasileiros S.A.

Conselho Consultivo

Abgar Renault, Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Gilberto Duarte Prado, Roberto Borges Martins (Estado de Minas Gerais) e Rubens D'Almada Horta Pôrto.

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 Fábio Di Giorgi**

5 **Cartas**

7 **Especial**

- 7 **As 100 maiores do Agribusiness**

  José Francisco Filho

- 15 **As 100 maiores Classificação: ordinal, ativo total, receita operacional líquida, patrimônio líquido, setorial, alfabética.**

35 **Especial**

- 35 **Iso 14000: o meio ambiente no cotidiano da empresa**

  Tito Ryff

39 **Conjuntura do agribusiness:**

- 39 **Importações acumulam estoques em mãos do governo**
- 41 **Cana-de-açúcar**
- 45 **Carne bovina**
- 49 **Tomate industrial**
- 52 **Suco de laranja**
- 57 **Soja**
- 58 **Fao**

60 **Índice FGV/ABAG (Iabag) 1995**

62 **Oferta e demanda**

64 **Estatísticas agropecuárias**

72 **Legislação agrícola**

74 **Panorama internacional**

76 **Panorama agropecuário**

80 **Janela aberta**

Carta verde

Feliz ano velho

Esta edição de *Agroanalysis* divulga, pelo segundo ano consecutivo, o *ranking* das 100 Maiores Empresas do agribusiness brasileiro. Trata-se de um trabalho pioneiro no Brasil. Procura mensurar e ordenar o desempenho econômico-financeiro das empresas do agribusiness, ou seja, das empresas agrícolas, e daquelas integrantes dos segmentos que fornecem insumos à agropecuária ou processam matéria-prima de origem agrícola.

A mesma metodologia de análise foi aplicada para obter o *ranking* das maiores cooperativas brasileiras, levantamento que também integra esta edição.

Esses dois estudos permitem constatar que o agribusiness brasileiro ia muito bem em 1994. Os prejuízos praticamente desaparecem dos balanços. Em 1994, apenas oito empresas obtiveram resultado negativo. E mais: a rentabilidade média das 100 Maiores em 1994 ficou em 13%, contra 0,3% em 1993. As empresas do agribusiness faturaram mais em 1994, e investiram mais. A receita operacional líquida alcançou R$23,1 bilhões, frente aos R$17,7 bilhões de 1993. O total dos ativos saltou de R$36,5 bilhões para R$43 bilhões, em 1994, com um crescimento real de 16%.

Em 1995, esse cenário estimulante, com certeza, não terá sido preservado. Vários fatores combinados são responsáveis pelo fraco desempenho que o agribusiness vem obtendo no ano em curso. Só para avivar a memória, vale citar alguns deles: a valorização do real ante as moedas de curso internacional, o que prejudica as exportações e empresta falsa competitividade aos produtos importados; o rebaixamento generalizado das tarifas de importação; a passividade do governo em relação às importações de produtos subsidiados na origem, as taxas de juros elevadas, as quais inviabilizam a estocagem; e a eclosão da dívida da agricultura.

Todos esses fatores articulados fizeram com que a atividade agropecuária, base do agribusiness, sofresse uma quase paralisia. A demanda da agricultura por insumos teve queda inédita. Levantamentos indicam que, até junho, as vendas de calcário foram 50% menores do que no mesmo período do ano anterior e as de sementes, 20% menores.

Em relação ao plantio da próxima safra, até os primeiros dias de outubro, não existiam números consolidados. A intenção do produtor é manter a mesma área plantada do ano passado, até porque, para reverter a crise, só produzindo. Mas essa intenção não se mostrará viável no Centro-Oeste e no Rio Grande do Sul, regiões em que se concentra boa parte da dívida agrícola.

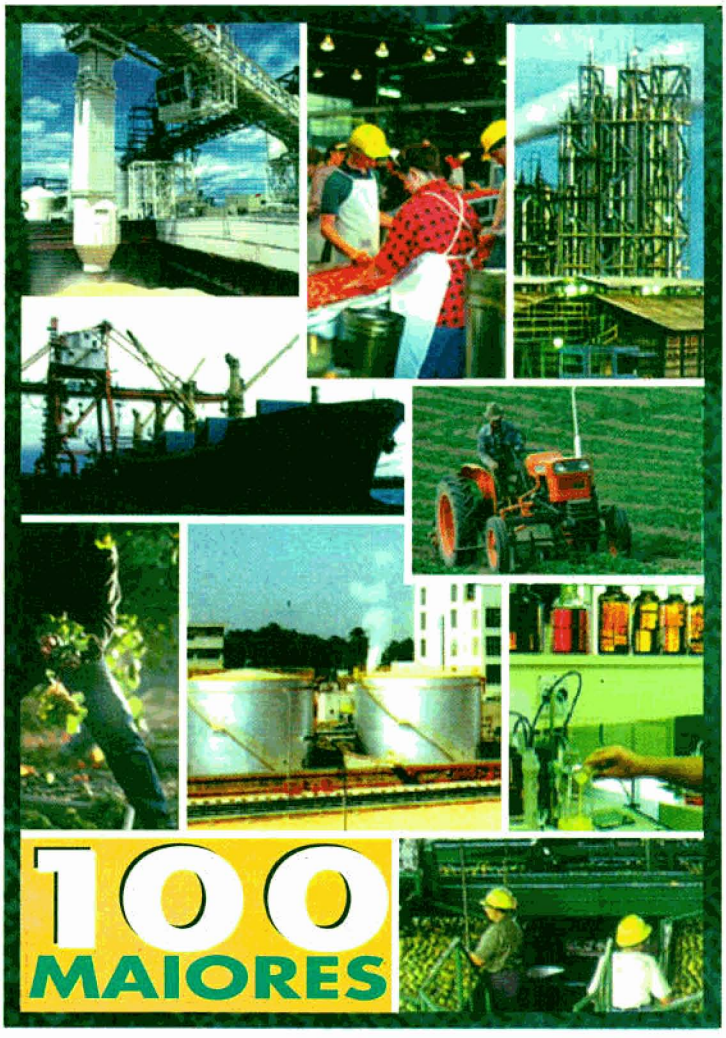
É certo, portanto, que a área plantada sofrerá algum decréscimo em comparação com a de 1994/95. Mais preocupante, porém, é a perspectiva de redução da produtividade. O produtor economizará tudo o que puder em termos de insumos agrícolas. Alguns produtores mais tecnificados têm providenciado análise de solo, como forma de aplicar fertilizantes e corretivos na medida estrita das necessidades da terra. A grande maioria, porém, economizará até mesmo a análise do solo. E seja o que São Pedro quiser.

E é justamente esse o grande risco a que nos expomos. Se as condições climáticas não forem favoráveis, os prejuízos podem superar as expectativas.

As autoridades governamentais têm consciência do risco. Fiam-se, porém, na possibilidade da importação e na existência de estoques oficiais abundantes. A esse respeito vale lembrar que *Agroanalysis*, já há alguns meses, vem apontando que os estoques internacionais de grãos sofreram reversão e apresentam hoje tendência clara à redução continuada.

Quanto aos estoques oficiais, é certo que o governo possui cerca de 20 milhões de toneladas (50% em EGF), com forte predominância de milho e de arroz. Ao menos a parcela já transformada em AGF (cerca de 10 milhões de toneladas) pode ser mobilizada a qualquer tempo. Porém, é bom lembrar as dificuldades logísticas que envolvem a distribuição de quantidades mais elevadas. Os preços sobem com muito mais agilidade.

Análise do Desempenho Econômico Financeiro



As 100 maiores do Agribusiness — 1995

JOSÉ FRANCISCO FILHO*

Esta é a segunda edição do ranking *das 100 maiores empresas do Agribusiness, elaborada pelo Centro de Estudos Agrícolas do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas, com base nos resultados obtidos pelas empresas no ano de 1994.*

As 100 maiores do Agribusiness seguem a mesma orientação metodológica da pesquisa As 500 Maiores Empresas do Brasil, publicada há 25 anos pela Fundação Getulio Vargas, na revista *Conjuntura Econômica*.

Agora com nova metodologia para classificação das empresas. O *ranking* passa a obedecer a somente dois critérios de classificação: o ativo total e a receita operacional líquida. O ativo total representa os investimentos realizados pela empresa e a receita operacional líquida (faturamento, deduzidos os impostos diretos incidentes — IPI, ICMS — e descontos e abatimentos concedidos) representa a capacidade de a empresa gerar recursos em decorrência dos investimentos realizados.

A pesquisa evidencia a posição da empresa em 1994 e em 1993 pelo novo critério de classificação geral, posição essa definida pela média aritmética de seu posicionamento nas duas variáveis (ativo total e receita operacional líquida). As demais variáveis, o patrimônio líquido e o lucro líquido (PL e LL), são utilizadas para calcular a rentabilidade de cada empresa, pela divisão do lucro líquido do exercício por seu patrimônio líquido final.

A análise das demonstrações financeiras tem como objetivo tornar a informação contábil um instrumento fundamental para controlar e medir a eficiência da gerência operacional e financeira da empresa.

Para definição das 100 maiores do Agribusiness de 1995, foi usada a base de informações do Centro de Estudos de Empresas do IBRE da FGV, que coletou e analisou

Quadro resumo

R$ milhões	As 500	As 100	
		1994	1993
Ativo total	408.095	42.375	36.593
Receita operacional líquida	120.650	23.103	17.711
Patrimônio líquido	266.641	24.740	21.339
Lucro líquido	10.512	3.282	56
Rentabilidade sobre o patrimônio líquido (%)	7,2	13,3	0,3
Grau de endividamento global	0,35	0,41	0,42

Os números da Souza Cruz (1ª do *ranking*)

R$ milhões	Souza Cruz		Part.	As 100
	1993	1994	%	
Ativo total	1.435	1.504	3,5	42.575
Receita operacional líquida	696	724	3,1	23.103
Patrimônio líquido	1.039	1.095	4,4	24.740
Lucro líquido	34	180	5,5	3.282
Rentabilidade sobre o patrimônio líquido (%)	3,3	16,14	-	13,3

As 10 maiores de capital privado nacional

Empresas	Clas. geral	A/F	Setor
1. Ceval Alimentos S.A.	2	A	Alimentos
2. Cia. Cervejaria Brahma	3	A	Bebidas
3. Aracruz Celulose S.A.	4	A	Cel., papel e papelão
4. Cia. Bras. de Distr.	7	F	Com. varej.
5. Klabin Fabr. Papel e Celulose	8	F	Cel., papel e papelão
6. Sadia Concórdia S.A. Ind. e Com.	9	A	Alimentos
7. Cia. Suzano Papel e Cel.	10	A	Cel., papel e papelão
8. Perdigão Agroind. S.A.	12	A	Alimentos
9. Bahia Sul Celulose	13	A	Cel., papel e papelão
10. Cia. Antárctica Paulista de Bebidas	15	F	Bebidas

*Economista do IBRE/FGV. Esse estudo contou com a participação da equipe do IBRE/CEA, com a colaboração da jornalista Inês Landeira, da técnica em processamento de dados Deise Jaffar de Lima e das estagiárias Ednéia da Silva Bezerra e Maria das Graças Soares.

2.200 demonstrativos financeiros publicados ou disponibilizados, segundo a legislação societária, até o dia 30 de junho, das sociedades anônimas de todos os estados do país.

Para possibilitar a comparação das informações de 1993 e 1994, foi feita a correção dos demonstrativos de 1993, utilizando a URV de dezembro de 1993 (327,90) e a variação do IGP-M entre dezembro de 1993 e dezembro de 1994.

Os resultados da pesquisa

As empresas do agribusiness tiveram excelentes resultados no ano de 1994. Os prejuízos praticamente desapareceram dos balanços, e nada menos que 92% das empresas terminaram o ano com lucro, ou seja, apenas oito fecharam no vermelho. Entre as 100 maiores, a rentabilidade média (total do lucro líquido dividido pelo total do patrimônio líquido das empresas classificadas) chegou a expressivos 13,3%, contra 0,3% no ano anterior. O resultado é também quase o dobro da média de 7,2% obtida pelas 500 maiores, apontadas por *Conjuntura Econômica*. Isso sugere que o setor de agribusiness teve um desempenho destacado no cenário econômico nacional, em 1994.

As 100 maiores faturaram mais e investiram mais, no ano passado. A receita líquida alcançou R$23,1 bilhões, contra R$17,7 bilhões registrados no ano anterior, o que representou aumento real de 30,5%. Esse total representa 19,2% do faturamento das 500 maiores (R$120,6 milhões), o que confirma maior eficiência na gerência comercial das empresas agroindustriais do que o registrado pela média das 500 maiores, uma vez que a participação do agribusiness no ativo total foi de apenas 10,4%.

As 10 maiores de capital estrangeiro

Empresas	Clas. geral	A/F	Setor
1. Souza Cruz S.A.	1	A	Fumo
2. Rhodia S.A.	5	A	Química
3. Iochpe Maxion S.A.	6	A	Mecânica
4. Basf S.A.	11	F	Química
5. Cargill Agrícola	14	F	Prod. aliment.
6. Makro Atacadista S.A.	16	F	Com. atac.
7. Caterpillar Brasil S.A.	17	F	Mecânica
8. Hoechst Br. Química Farm. S.A.	18	A	Química
9. Bayer S.A.	19	F	Química
10. Ciba Geigy Quím. S.A.	21	F	Química

Desempenho econômico das cooperativas

As cooperativas são regidas por legislação diferente das empresas, o que impede sua inclusão no *ranking* das 100 maiores do Agribusiness. Devido a sua importância no setor, pesquisamos uma amostra das maiores cooperativas que enviaram ao Centro de Estudos Agrícolas as informações dos demonstrativos financeiros referentes ao ano de 1994.

Analisadas as mesmas variáveis utilizadas para classificar as empresas, foram escolhidas as 30 maiores cooperativas que operam no setor do agribusiness.

As cooperativas faturaram R$4,026 bilhões, no ano passado, o que representa consideráveis 17,3% do total do faturamento registrado pelas 100 maiores do Agribusiness. Juntas, totalizam um investimento em ativos de R$4,717 bilhões, cerca de 11% do universo das 100 maiores.

A Coopersucar (Cooperativa Produtora de Cana-de-Açúcar e Álcool de São Paulo), que reúne 40 usinas, comercializou, no ano passado, R$2,85 milhões de toneladas de açúcar, 28% da produção nacional, e 3,47 bilhões de litros de álcool, 29% do total produzido no país. Embora seja a maior cooperativa do Brasil, 83% de seu ativo total de R$1,959 bilhão são valores relativos às contas dos cooperados. Ou seja, reduzindo os valores à sua expressão real, a Coopersucar possui apenas R$338 milhões de ativos.

Destaca-se a posição favorável das cooperativas produtoras de leite e laticínios, que ocuparam quatro das seis primeiras posições: a Itambé (2º), a CCGL(3º), CCLESP (4º) e a CCLPL (6º).

Entre as 30 cooperativas listadas, a Cooperativa Central de Laticínios do Estado de São Paulo (CCLESP) apresenta uma das melhores situações financeiras. O grau de endividamento é de 0,40 — um dos mais baixos do grupo — enquanto a liquidez de 1,75 indica uma boa situação financeira no curto prazo. Ou seja, a CCLESP dispõe de uma folga de 75% no seu capital de giro.

As cooperativas trabalharam, em sua maioria, com boa margem de lucratividade, variando de 1,76% da Cooperativa Regional dos Cafeicultores de São Sebastião do Paraíso Ltda. (Coopar) a 81,95% da Cooperativa Agropecuária Batavo Ltda. (Batavo).

A rentabilidade média das 30 cooperativas listadas na pesquisa foi de 20,7%, proporcionada por um lucro líquido de R$317 milhões contra um patrimônio líquido de R$1,530 bilhão. Tal rentabilidade representa 7,4 pontos percentuais acima da média registrada pelas 100 maiores do Agribusiness.

O lucro líquido foi de R$3,2 bilhões (quase 1/3 do total das 500 maiores), enquanto em 1993, ficou pouco acima de R$56 milhões. As empresas também apresentaram aumento de seus ativos, pulando de R$36,5 bilhões para R$42,3 bilhões, com crescimento real de 15,6%, o que indica um maior nível de investimentos.

Os números mostram que o ano de 1994 foi particularmente bom para as empresas, beneficiadas pelo aumento do consumo — facilitado pelas condições de crédito no mercado — e pelo aumento dos preços praticados sobretudo na mudança da moeda. Além disso, as empresas ligadas ao setor de exportação tiveram bom desempenho, pelas condições favoráveis apresentadas principalmente no primeiro semestre de 1994.

As 10 maiores — lucro

Empresas	Class. geral	Lucro (R$ milhões)
1. Aracruz Celulose S.A.	4	265.400
2. Souza Cruz S.A.	1	179.798
3. Rhodia S.A.	5	132.892
4. Caterpillar Brasil S.A.	17	131.658
5. Cia. Cervejaria Brahma S.A.	3	125.315
6. Sadia Concórdia S.A.	9	111.369
7. Cargil Agrícola S.A.	14	109.573
8. Cia. Antárctica Paulista	15	108.513
9. Fosfértil	32	100.345
10. Elizabeth S.A. Ind. Têxtil	47	93.430
Total		1.358.293

O *ranking*

A Souza Cruz, com uma participação de 3,5% no ativo total das 100 maiores (R$4,08 bilhões) e com uma receita de R$724,1 milhões, que representou 3,1% do faturamento do universo da pesquisa, manteve a liderança, pelo segundo ano consecutivo, entre as 100 maiores do Agribusiness.

Apontada também como a maior empresa de capital estrangeiro operando no país e a segunda entre os 10 maiores lucros registrados no ano passado, a Souza Cruz teve, ainda, aumento da rentabilidade, saindo de 14,6% em 1993 para 16,4% no ano passado. Mesmo assim ficou de fora da lista das 10 maiores rentabilidades, liderada pela concorrente Philip Morris Marketing.

Em segundo lugar no *ranking*, ficou a Ceval Alimentos, de Santa Catarina, com ativo total de R$1,2 bilhão e receita líquida de R$ 837,9 milhões, seguida pela Cervejaria Brahma, com patrimônio de R$1,4 bilhão e receita de R$568 milhões. O terceiro lugar ficou com a Aracruz Celulose, com

***Ranking* das cooperativas (em milhares de reais)**

Contagem geral	Ativo total	Class. ativo total	Rec. oper. líquida	Class. rec. oper. líquida	Pat. líquido
1. Cp. Prod. Cana e Álcool de SP (Copersucar)	1.958.956	1	1.717.153	1	114.654
2. Cp. C. dos Produtores Rurais de MG (CCPR) Itambé	137.876	8	227.458	3	91.769
3. Cp. C. Gaúcha de Leite (CCGL)	218.333	4	150.400	7	113.797
4. Cp. C. Latic. do Est. SP, (CCLESP) Paulista	106.202	11	228.379	2	75.675
5. Cp. Reg. dos Cafeic. de Guaxupé (Cooxupe)	69.249	14	207.231	4	25.263
6. Cp. C. de Latic. do Paraná (CCLPL)	93.400	12	156.181	6	41.270
7. Cp. Agricultores Reg. Orlandia (Carol)	145.343	7	103.662	11	81.546
8. Cp. Reg. Tritícola Serrana (Cotrijuí)	199.292	6	99.537	12	63.771
9. Cp. Agrária M. Entre Rios (Agraria)	129.816	9	114.820	10	59.004
10. Cp. Agrícola Consolata (Copacol)	66.575	15	134.099	8	38.207
11. Cp. M. dos Prod. Rurais do Sudoeste Goiano (Comigo)	125.815	10	97.094	13	75.101
12. Cp. Agrop. Mourãoense (Coamo)	376.361	2	18.211	24	204.676
13. Cp. Reg. Alfa (Cooperalfa)	52.567	18	94.392	14	33.984
14. Soc. Cp. Castrolanda (Castrolanda)	59.067	16	72.397	16	28.820
15. Cp. Central Oeste Catarinense (Coopercentral)	11.986	28	171.856	5	70.593

patrimônio de R$1,15 bilhão e faturamento de R$494 milhões.

Vale destacar a receita líquida da Companhia Brasileira de Distribuição (leia-se grupo Pão de Açúcar), de R$1,251 bilhão, a maior das 100 empresas selecionadas. No *ranking* geral, a empresa ficou em sétimo lugar. O resultado é explicado, em parte, pelo aumento das vendas do comércio varejista no ano passado, impulsionado pelo Plano Real.

Os 10 maiores lucros

O maior lucro do *ranking* de 1994, R$265 milhões, ficou com a Aracruz Celulose S.A., resultado bastante influenciado pelo aumento dos preços da celulose no mercado internacional. As cotações subiram de US$319 a tonelada para US$688 no ano passado, compensando a valorização do real em relação ao dólar.

Além desse lucro, a Aracruz registrou faturamento de R$364 milhões, o que lhe garantiu uma margem líquida de 72,8%. A rentabilidade da companhia foi de 15,5%, superando a média alcançada pelo setor de 6,6% e a média geral das empresas do agribusiness de 13,3%.

O segundo maior lucro do ano, de R$180 milhões, foi da Souza Cruz, que operou com margem líquida de 24,9% contra os 18,7% praticados no ano anterior. A rentabilidade da empresa foi de 16,4%.

A Rhodia S.A. fechou o ano com lucro de R$132 milhões, o terceiro maior apontado pela pesquisa. No setor de indústrias químicas, a Rhodia obteve o primeiro lugar no *ranking*, com faturamento de R$494 milhões e ativo de R$1,158 bilhão. A margem líquida foi de 26,7% e a rentabilidade de 22,4%, enquanto o setor apresentou médias de 19 e 19,9%, respectivamente.

Os prejuízos

A Ceval Centro Oeste S.A., que produz e comercializa cereais e sementes oleaginosas e seus derivados, apresentou o maior prejuízo registrado, de R$21 milhões. O resultado foi conseqüência do alto nível de endividamento da empresa, acarretando grandes despesas financeiras. Cerca de 52% de seu ativo total (R$126 milhões) estão comprometidos com terceiros. No ano passado o faturamento da Ceval foi de R$137 milhões, a margem líquida foi negativa de 15,3% e a rentabilidade sobre o patrimônio líquido também negativo de 34,9%

A Hering Têxtil S.A. amargou prejuízo de R$12 milhões — o segundo maior do *ranking*. O ativo total da Hering, em 1994, foi de R$291 milhões e a receita de R$162 milhões. A margem líquida da empresa ficou em menos 7,4% no ano passado, contra menos 13,8% em 1993. A taxa de rentabilidade foi negativa de 13,1%, enquanto a média do setor foi de 16,8%. Vale ressaltar que, no setor têxtil, a Hering foi a única empresa a apresentar prejuízo.

O terceiro maior prejuízo foi o da Companhia Nitro Química S.A., cerca de R$9 milhões. A empresa teve, no ano passado, um ativo de R$182 milhões e receita operacional líquida de R$92 milhões. Sua margem líquida e rentabilidade foram negativas de 9,8 e 7,2%, respectivamente.

Os prejuízos de 1994

Empresas	Class. geral	Prejuízo (R$ milhões)
1. Ceval Centro Oeste S.A.	79	20.836
2.Hering Têxtil S.A.	41	12.411
3. Cia. Nitro Química S.A.	75	9.236
4. Papel Celulose Catarinense S.A.	54	8.542
5. Granja Rezende S.A.	82	3.917
6. Swift Armour S.A.	50	3.105
7. Usina Santa Elisa S.A.	62	1.392
8. Açucareira Corona S.A.	71	1.209
Total		60.648

Lucro líquido	Rentabilidade	UF
122.616	106,9	SP
29.694	32,4	MG
49.030	43,1	RS
16.439	21,7	SP
3.548	14,0	MG
10.383	25,2	PR
235	0,3	SP
35.109	55,1	RS
-390	-0,7	PR
3.107	8,1	PR
5.606	7,5	GO
18.559	9,1	PR
3.298	9,7	SC
1.865	6,5	PR
12.132	17,2	SC

As 10 maiores rentabilidades

Empresas	O.C.	Setor	% sobre P.L.
1. Philip Morris Marketing	MN	Com. atac.	3.194,00
2. Cia. Real Distribuição	PN	Com. var.	1.157,70
3. Ipiranga Serrana Fert.	PN	Química	97
4. Caterpillar Brasil S.A.	MN	Mecânica	66,3
5. Bristol Myers Squibb BR S.A.	MN	Prod. farm. vet.	54,8
6. Prod. Roche Quím. Farm.	MN	Prod. farm. vet.	52,3
7. Açucareira Zillo Lorenz.	PN	Açúcar e álcool	50,5
8. Primo Schincariol Cerv.	PN	Bebidas	45,5
9. Cervejas Reuns. Skol	PN	Bebidas	44,8
10. Du Pont do Brasil S.A.	MN	Química	41,6

As maiores rentabilidades

Philip Morris Marketing, empresa de capital estrangeiro e 36ª no *ranking* geral, obteve a maior rentabilidade entre as 100 maiores do Agribusiness. Com patrimônio líquido de R$451 mil e lucro líquido de R$14 milhões, a Philip Morris fechou o ano com a taxa de rentabilidade de 3.194%. O lucro gerado em 1994 serviu para amortizar os prejuízos acumulados no ano de 1993. A empresa fechou o exercício de 1994 ainda bastante endividada, como demonstra a relação entre recursos de terceiros e ativo total. Foi muito eficiente, porém, no gerenciamento desses recursos, proporcionando lucros muito elevados em relação ao capital próprio. Daí a alta rentabilidade.

A empresa, que comercializa e fabrica cigarros nos mercados interno e externo, fechou o ano passado com um grau de endividamento de 100%, ou seja, os recursos próprios da empresa restringem-se aos R$451 mil citados anteriormente.

A Companhia Real de Distribuição, de Porto Alegre — 85º lugar no *ranking* geral —, registrou a segunda maior taxa de rentabilidade: 1.157%. A empresa tem como atividade principal a distribuição de mercadorias por intermédio de supermercados e hipermercados, e fechou 1994 com receita de R$240 milhões e ativo total de R$81 milhões. O lucro alcançado foi de R$6 milhões. Com um prejuízo acumulado de R$51 milhões até o ano passado, a empresa também registra um grau de endividamento de 100%.

A Ipiranga Serrana Fertilizantes ficou em terceiro lugar no *ranking* de rentabilidade do agribusiness, com uma taxa de 97%. No *ranking* geral, a companhia ocupa o 84º lugar, com uma receita de R$165 milhões e um ativo total de R$98 milhões. O lucro líquido obtido

***Ranking* das cooperativas (em milhares de reais)**

Contagem geral	Ativo total	Class. ativo total	Rec. oper. líquida	Class. rec. oper. líquida	Pat. líquido
16. Cp. dos Cafeic. e Agrop. de Maringá (Cocamar)	364.097	3		30	239.020
17. Cp. Trítícola Erechim Ltda. (Cotrel)	47.878	19	90.951	15	13.589
18. Cp. Agrop. Três Fronteiras (Cotrefal)	58.184	17	55.572	17	28.732
19. Cp. Cafeic. da Região de Garça (Garcafe)	201.759	5		31	2.182
20. Cp. Nac. Agroindustrial (Coonai)	33.482	20	51.343	18	19.858
21. Cp. C. Catarinense de Latic. (Cooperleite)	27.596	22	45.186	19	10.619
22. Cp. Agrop. Batavo (Batavo)	74.960	13	10.353	28	18.779
23. Cp. C. Reg. Iguaçu (Cotriguaçu)	29.108	21	31.518	22	17.190
24. Cp. Reg. Cafeic. de S. Seb. do Paraíso (Cooparaiso)	25.219	24	44.503	20	8.516
25. Cp. Cafeic. da M. Sorocabana (Coopermota)	25.039	25	38.158	21	9.668
26. Cp. Prod. e Consumo Concórdia (Coperdia)	21.161	26	27.502	23	11.266
27. Cp. Agropec. do Vale do Paracutu (Coopervap)	27.559	23	12.613	26	15.744
28. Cp. Reg. Agrícola Norte Catarinense (Coopernorte)	20.637	27	15.315	25	10.655
29. Conf. das Cp. Centrais Agropec. do Paraná (Confepar)	9.621	29	10.912	27	6.742
30. Fed. Cp. Agropec. de Santa Catarina (Fecoagro)	146	31	152	29	107

Rentabilidades dos setores

Médias	
Setor	Rentabilidade
Açúcar e álcool	12,0
Agropecuária	4,6
Bebidas	13,0
Celulose / papelão	6,6
Comércio	16,2
Comércio varejista	13,3
Comércio atacadista	23,2
Fumo	16,4
Mecânica	28,0
Farmacêutico/veterinário	42,0
Produtos alimentares	14,8
Química	19,9
Têxtil	16,8
Média geral	13,3

no ano passado foi de R$16 milhões.

Os setores mais rentáveis

O setor de maior rentabilidade dentro do agribusiness no ano passado foi o de produtos farmacêuticos e veterinários. Composto de quatro empresas de capital fechado, sendo duas de capital privado nacional e duas de capital multinacional, o setor fechou o ano com ativo total de R$658 milhões e faturamento de R$570 milhões.

O lucro líquido atingiu R$187 milhões, proporcionando uma margem líquida de 32,8%. A maior rentabilidade das empresas desse segmento foi da Bristol Myers Squibb BR S.A., com taxa de 54,8%, aproximadamente 13 pontos percentuais acima da média obtida pelo setor.

A segunda maior rentabilidade foi registrada pelo segmento de indústria mecânica, que fechou 1994 com 28% de taxa de retorno sobre o patrimônio líquido. Foram selecionadas cinco empresas neste setor, sendo três de capital privado nacional e duas de capital estrangeiro. Desse total, duas são empresas de capital aberto e três de capital fechado. O ativo total desse segmento foi de R$1,658 bilhão e a receita, R$1,605 bilhão. O lucro líquido ficou em R$231 milhões, e a margem líquida, em 14,4%.

Entre os 13 segmentos classificados na pesquisa, o que apresentou menor rentabilidade foi o de agropecuária, que inclui três empresas (Avipal, Frangosul e Granja Rezende). A taxa de retorno sobre o patrimônio líquido foi de 4,6%. Entre essas três empresas, a única a apresentar prejuízo foi a Granja Rezende, de aproximadamente R$4 milhões, proporcionando uma taxa negativa de 1%. O ativo total do setor foi de R$879 milhões, a receita, de R$328 milhões e o lucro líquido, de R$36 milhões.

Outro setor a apresentar uma rentabilidade relativamente baixa foi o de celulose, papel e papelão. Apesar da recuperação de preços no mercado internacional e do aumento da demanda no mercado interno, a taxa média foi de 6,6%. Foram classificadas 15 empresas, sendo oito de capital aberto e sete de capital fechado. Apenas uma é de capital multinacional. Entre elas, somente uma apresentou prejuízo (Papel Celulose Catarinense S.A.).

O setor de celulose, papel e papelão apresenta o maior montante de capital investido nos seus ativos, chegando a R$14,385 bilhões, o que representa 34% do total dos ativos das 100 maiores. A receita totalizou no ano passado R$2,508 milhões, enquanto o lucro alcançou R$592 milhões. O nível de capitalização dessas empresas chega a 62%, o que significa um baixo grau de endividamento (38%).

Lucro líquido	Rentabilidade	UF
	0,0	PR
1.047	7,7	RS
342	1,2	PR
	0,0	SP
2.792	14,1	SP
-395	-3,7	SC
2.515	13,4	PR
935	5,4	PR
68	0,8	MG
209	2,2	SP
124	1,1	SC
-1.822	-11,6	MG
-655	-6,1	SC
400	5,9	PR
61	57,0	SC



A CEVAL ABRIU O APETITE DOS INVESTIDORES.

O desempenho da Ceval Alimentos também está ao gosto dos investidores. Segunda maior empresa do setor alimentício no Brasil, maior processadora de grãos da América Latina e uma das quatro grandes do mundo, a Ceval atingiu, em 1994, um faturamento anual acima de US$ 2 bilhões.

Executando seu planejamento estratégico, a Ceval ampliou ainda mais a sua área de atuação com as recentes aquisições da Guipeba, na Argentina, e da Agroeliane, no Brasil. Tudo isto faz parte do objetivo de investir mais de US$ 300 milhões nos próximos quatro anos, visando duplicar o volume de vendas até o ano 2000.

Hoje a Ceval abastece com seus produtos mais de 40.000 pontos-de-venda no Brasil e mercados de mais de 60 países.

Esses fatores fizeram com que investidores estrangeiros recebessem diversas indicações de compra de ações da Ceval Alimentos, recomendadas por muitas das mais conceituadas instituições internacionais.

A Ceval Alimentos vem se tornando cada vez mais apetitosa para consumidores e investidores do mundo inteiro.

CEVAL ALIMENTOS

Tem sempre um jeito de fazer melhor.

Se você quer saber mais sobre a Ceval Alimentos S.A. escreva para a Diretoria de Relações com o Mercado, Cx. postal 45 - Gaspar - SC - 89110-000.

Resultado das Empresas

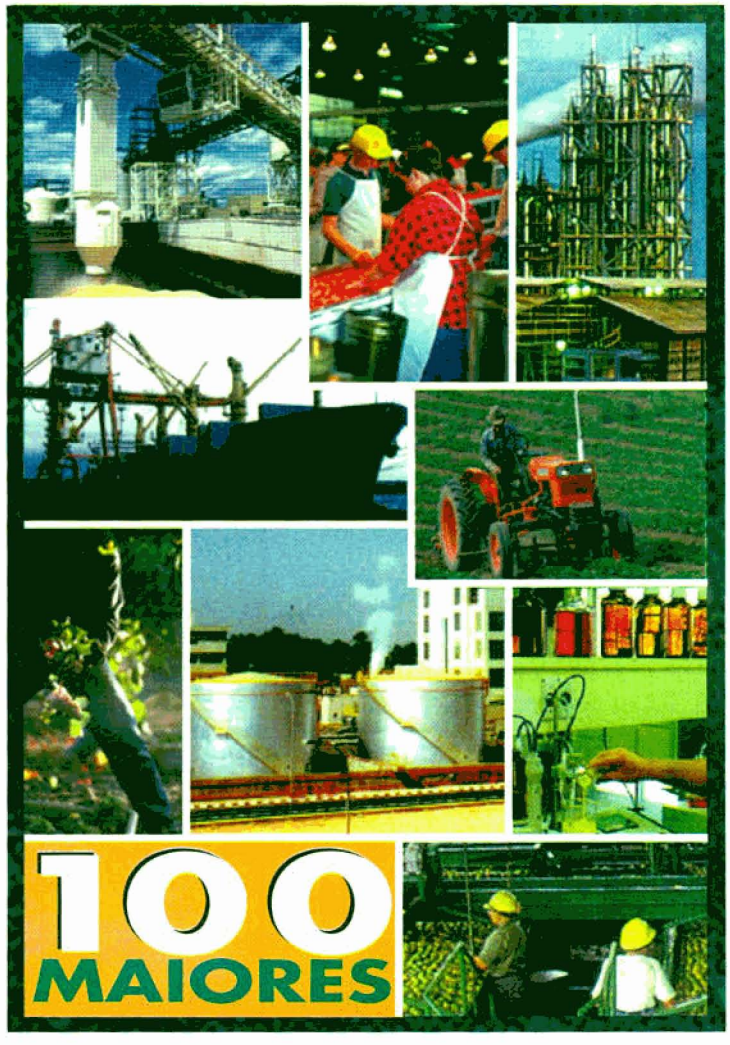


Tabela 1 — As 100 maiores empresas do Agribusiness Classificação ordinal — em mil R$ — 1994

Class. geral 94	93	Nome	A/F	UF	Origem do capital
1	1	SOUZA CRUZ S.A.	A	RJ	Estrangeiro
2	2	CEVAL ALIMENTOS S.A.	A	SC	Privado nacional
3	10	CIA. CERVEJARIA BRAHMA	A	RJ	Privado nacional
4	9	ARACRUZ CELULOSE S.A.	A	ES	Privado nacional
5	5	RHODIA S.A.	A	SP	Estrangeiro
6	—	IOCHPE MAXION S.A.	A	SP	Estrangeiro
7	4	CIA. BRAS. DISTRIBUIÇÃO	F	SP	Privado nacional
8	6	KLABIN FABRIC. PAP. CELULOSE S.A.	F	SP	Privado nacional
9	8	SADIA CONCÓRDIA S.A. IND. COM.	A	SC	Privado nacional
10	7	CIA. SUZANO PAPEL CELULOSE	A	SP	Privado nacional
11	19	BASF S.A.	F	SP	Estrangeiro
12	11	PERDIGÃO AGROINDL. S.A.	A	SC	Privado nacional
13	—	BAHIA SUL CELULOSE S.A.	A	SP	Privado nacional
14	—	CARGILL AGR. S.A.	F	SP	Estrangeiro
15	15	CIA. ANTÁRCTICA PAULISTA	A	SP	Privado nacional
16	—	MAKRO ATACADISTA S.A.	F	SP	Estrangeiro
17	20	CATERPILLAR BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro
18	14	HOECHST BR. QUÍMICA FARM. S.A.	A	SP	Estrangeiro
19	13	BAYER S.A.	F	SP	Estrangeiro
20	21	RIPASA S.A. CELULOSE PAPEL	A	SP	Privado nacional
21	16	CIBA GEIGY QUÍM. S.A.	F	SP	Estrangeiro
22	22	CASAS SENDAS COM. IND. S.A.	F	RJ	Privado nacional
23	—	OXITENO S.A. IND. COM.	A	SP	Privado nacional
24	—	SPAL IND. BRASILEIRA BEBIDAS S.A.	F	SP	Privado nacional
25	—	COM. INDS. BRS. COINBRA S.A.	F	SP	Estrangeiro
26	26	BOMPREÇO S.A. SUPERMERCADOS NE	F	PE	Privado nacional
27	25	VOTORANTIM CELULOSE PAPEL S.A.	A	SP	Privado nacional
28	25	CELPAV CIA. VOTORANTIM CELUL. PAPEL	F	SP	Privado nacional
29	23	FRIGOBRÁS CIA. BRASILEIRA FRIGORIFS.	A	PR	Privado nacional
30	39	CENIBRA CELULOSE NIPOBRÁS S.A.	F	MG	Privado nacional
31	32	ELDORADO S.A. COM. IND. IMPORTAÇÃO	F	SP	Privado nacional
32	36	FERTILIZANTES FOSFATADOS S.A. FOSFÉRTIL	A	MG	Privado nacional
33	28	DU PONT DO BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro
34	31	ULTRAFÉRTIL S.A. IND. COM. FERTILIZANTE	A	SP	Privado nacional
35	59	IAG INDS. ALIMS. GERAIS S.A. (KIBON)	F	SP	Estrangeiro
36	—	PHILIP MORRIS MARKETING S.A.	F	SP	Estrangeiro
37	34	BRASWEY S.A. IND. COM.	F	SP	Privado nacional
38	24	VICUNHA NORDESTE S.A. IND. TÊXTIL	F	CE	Privado nacional
39	—	CIA. UNIÃO REFINADORES DE AÇÚCAR CAFÉ	F	SP	Privado nacional
40	42	IND. BEBIDAS ANTÁRCTICA R. JANEIRO S.A.	F	RJ	Privado nacional
41	27	HERING TÊXTIL S.A.	F	SC	Privado nacional
42	30	USINA BARRA S.A. AÇÚCAR ÁLCOOL	A	SP	Privado nacional
43	38	INCOBRASA INDL. COML. BRAS. S.A.	A	RS	Privado nacional
44	37	RIOCELL S.A.	A	RS	Privado nacional
45	44	JARI CELULOSE S.A.	A	RJ	Privado nacional
46	45	ADUBOS TREVO S.A.	A	RS	Privado nacional
47	41	ELIZABETH S.A. IND. TÊXTIL	F	SP	Privado nacional
48	40	AVIPAL S.A. AVICULTURA AGROPECUÁRIA	A	RS	Privado nacional
49	56	ACHÉ LAB. FARMACÊUTICOS S.A.	F	SP	Privado nacional
50	29	SWIFT ARMOUR S.A.	F	SP	Privado nacional

Classificação ordinal

Atividade	Mês	Ano	Ativo total	Classificação Ativo total	Receita operacional líquida	Classificação Rec. Op. L
Fumo	12	94	1.504.863	4	724.132	5
Produtos alimentares	12	94	1.273.504	7	837.948	3
Bebidas	12	94	1.412.749	5	568.530	7
Celulose, papel e papelão	12	94	2.753.638	1	364.293	18
Química	12	94	1.158.285	9	494.475	11
Mecânica	12	94	762.193	16	959.899	2
Comércio varejista	12	94	681.129	19	1.251.381	1
Celulose, papel e papelão	12	94	1.249.989	8	365.056	16
Produtos alimentares	12	94	736.132	18	736.265	4
Celulose, papel e papelão	12	94	1.546.015	3	299.381	23
Química	12	94	679.248	20	395.174	15
Produtos alimentares	12	94	579.551	21	414.676	13
Celulose, papel e papelão	12	94	1.970.480	2	196.780	35
Produtos alimentares	12	94	470.713	26	551.608	9
Bebidas	12	94	1.345.441	6	206.436	33
Comércio atacadista	12	94	370.931	33	694.841	6
Mecânica	12	94	453.234	28	310.459	22
Química	12	94	351.281	36	424.750	12
Química	12	94	430.564	29	322.878	20
Celulose, papel e papelão	12	94	768.978	15	180.020	39
Química	12	94	473.629	25	246.739	27
Comércio varejista	12	94	305.343	40	551.609	8
Química	12	94	563.725	22	197.969	34
Bebidas	12	94	330.020	38	319.488	21
Produtos alimentares	12	94	490.507	24	193.812	36
Comércio varejista	12	94	277.826	47	545.156	10
Celulose, papel e papelão	12	94	778.148	14	151.377	53
Celulose, papel e papelão	12	94	900.923	13	139.014	59
Produtos alimentares	12	94	259.846	50	412.888	14
Celulose, papel e papelão	12	94	998.871	11	126.936	67
Comércio varejista	12	94	289.635	44	264.802	25
Química	12	94	757.214	17	134.577	63
Química	12	94	282.608	45	266.467	24
Química	12	94	370.117	34	184.329	38
Produtos alimentares	12	94	262.382	49	252.521	26
Comércio atacadista	12	94	231.297	53	239.054	29
Produtos alimentares	12	94	226.298	54	230.138	31
Têxtil	12	94	404.006	31	136.357	61
Produtos alimentares	12	94	187.643	64	364.828	17
Bebidas	12	94	458.616	27	127.128	66
Têxtil	12	94	291.461	43	161.898	47
Açúcar e álcool	12	94	292.914	42	150.502	55
Produtos alimentares	12	94	208.913	58	226.210	32
Celulose, papel e papelão	12	94	521.111	23	101.439	79
Celulose, papel e papelão	12	94	907.681	12	79.769	92
Química	12	94	192.554	63	235.250	30
Têxtil	12	94	390.736	32	110.726	74
Agropecuária	12	94	278.195	46	136.143	62
Prod. farmacêutico veterin.	12	94	247.443	52	143.001	57
Produtos alimentares	12	94	265.342	48	133.786	64

Tabela 1 — As 100 maiores empresas do Agribusiness Classificação ordinal — em mil R$ — 1994

Class. geral 94	93	Nome	A/F	UF	Origem do capital
51	—	OXITENO NORDESTE S.A. IND. COM.	A	BA	Privado nacional
52	181	TEKA TECEL. KUEHNRICH S.A.	A	SC	Privado nacional
53	51	MANAH S.A.	A	SP	Privado nacional
54	43	PAPEL CELULOSE CATARINENSE S.A.	F	SP	Privado nacional
55	61	INPACEL IND. PAPEL ARAPOTI S.A.	F	PR	Privado nacional
56	35	IND. BEBS. ANTÁRCTICA NORDESTE S.A.	A	BA	Privado nacional
57	46	CHAPECÓ CIA. INDL. ALIMENTOS	A	SC	Privado nacional
58	47	CHOCOLATES GAROTO S.A.	F	ES	Privado nacional
59	58	PRODS. ROCHE QUÍMS. FARMACÊUTICOS S.A.	F	SP	Estrangeiro
60	50	FRANGOSUL S.A. AGROAVÍCOLA INDL.	A	RS	Privado nacional
61	54	CERVEJARIAS REUNS. SKOL CARACU S.A.	F	RJ	Privado nacional
62	53	USINA STA. ELISA. S.A.	F	SP	Privado nacional
63	57	IAP S.A.	A	SP	Privado nacional
64	—	ESTEVE IRMÃOS S.A. COM. IND.	F	ES	Privado nacional
65	55	COPEBRÁS S.A.	F	SP	Privado nacional
66	64	CIA. FIAÇÃO TECIDOS CEDRO CACHOEIRA	A	MG	Privado nacional
67	49	ZENECA BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro
68	65	SLC S.A. IND. COM.	F	RS	Privado nacional
69	—	CIA. IMPORT. EXPORT. COIMEX	F	ES	Privado nacional
70	—	AÇUCAREIRA ZILLO LORENZETTI S.A.	F	SP	Privado nacional
71	—	AÇUCAREIRA CORONA S.A.	F	SP	Privado nacional
72	52	SANDOZ S.A.	F	SP	Estrangeiro
73	70	BRISTOL MYERS SQUIBB BR. S.A.	F	SP	Estrangeiro
74	—	IGARAS PAPÉIS EMBALAGENS S.A.	F	SC	Estrangeiro
75	—	CIA. NITRO QUÍM. BRASILEIRA	A	SP	Privado nacional
76	71	INDS. CHOCOLATE LACTA S.A.	A	SP	Privado nacional
77	73	ARTEX S.A. FAB. ARTEFATOS TÊXTEIS	A	SC	Privado nacional
78	84	RANDON IMPLEMENTOS S.A.	A	RS	Privado nacional
79	—	CEVAL CENTRO OESTE S.A.	F	MT	Privado nacional
80	—	CIA. PRODUTORA ALIMS.	F	BA	Estrangeiro
81	48	PISA PAPEL DE IMPRENSA S.A.	A	PR	Privado nacional
82	69	GRANJA REZENDE S.A.	F	MG	Privado nacional
83	62	REFINADORA CATARINENSE S.A.	F	SC	Privado nacional
84	87	IPIRANGA SERRANA FERTILIZANTES S.A.	F	SP	Privado nacional
85	—	CIA. REAL DISTRIBUIÇÃO	F	RS	Privado nacional
86	—	S.A. FAB. PRODS. ALIMENTÍCIOS VIGOR	A	SP	Privado nacional
87	—	MARCHESAN IMPLS. MÁQS. AGRS. TATU S.A.	F	SP	Privado nacional
88	—	SADIA OESTE S.A. IND. COM.	A	MT	Privado nacional
89	94	M. DIAS BRANCO S.A. COM. IND.	F	CE	Privado nacional
90	—	UNICAFÉ CIA. COMÉRCIO EXTERIOR	F	ES	Privado nacional
91	108	PRIMO SCHINCARIOL IND. CERVEJAS REFRIGS. S.A.	F	SP	Privado nacional
92	—	SOLORRICO S.A. IND. COM.	A	SP	Privado nacional
93	101	LPC INDS. ALIMENTÍCIAS S.A.	A	SP	Estrangeiro
94	66	OLMA S.A. IND. ÓLEOS VEGETAIS	A	SP	Privado nacional
95	63	SUPRARROZ S.A. IND. COM.	F	RS	Privado nacional
96	74	COPAS CIA. PAULISTA FERTILIZANTES	A	SP	Privado nacional
97	67	BRASPÉROLA IND. COM. S.A.	A	RJ	Privado nacional
98	—	FINOBRASA FIAÇÃO NORDESTE BRASIL S.A.	A	CE	Privado nacional
99	—	KSR COM. IND. PAPEL S.A.	F	SP	Privado nacional
100	86	IND. QUÍM. FARMACÊUTICA SCHERING PLOUGH S.A.	F	RJ	Privado nacional

Classificação ordinal

Atividade	Mês	Ano	Ativo total	Classificação Ativo total	Receita operacional líquida	Classificação Rec. Op. L
Química	12	94	329.611	39	108.072	76
Têxtil	12	94	211.366	57	160.265	48
Química	12	94	222.577	55	152.746	51
Celulose, papel e papelão	12	94	334.386	37	100.583	81
Celulose, papel e papelão	12	94	1.112.235	10	68.916	98
Bebidas	12	94	361.042	35	93.630	85
Produtos alimentares	12	94	195.062	62	165.393	44
Produtos alimentares	12	94	179.114	69	172.265	41
Prod. farmacêutico veterin.	12	94	168.104	71	179.626	40
Agropecuária	12	94	184.627	65	143.262	56
Bebidas	12	94	253.147	51	101.039	80
Açúcar e álcool	12	94	204.846	59	121.188	71
Química	12	94	197.131	61	124.385	69
Comércio atacadista	12	94	157.483	76	167.858	43
Química	12	94	162.926	74	151.865	52
Têxtil	12	94	203.924	60	97.000	84
Química	12	94	161.057	75	140.920	58
Mecânica	12	94	181.873	68	107.035	77
Comércio atacadista	12	94	101.702	92	341.131	19
Açúcar e álcool	12	94	164.351	73	119.268	72
Açúcar e álcool	12	94	211.869	56	80.902	91
Química	12	94	120.420	88	185.486	37
Prod. farmacêutico veterin.	12	94	136.763	83	151.289	54
Celulose, papel e papelão	12	94	165.523	72	109.507	75
Química	12	94	182.582	66	92.158	87
Produtos alimentares	12	94	128.727	85	159.615	49
Têxtil	12	94	176.724	70	89.871	88
Mecânica	12	94	141.203	80	123.217	70
Produtos alimentares	12	94	126.338	86	137.521	60
Produtos alimentares	12	94	156.708	77	98.042	82
Celulose, papel e papelão	12	94	299.290	41	56.109	99
Agropecuária	12	94	416.227	30	48.156	100
Produtos alimentares	12	94	182.252	67	71.032	96
Química	12	94	97.898	94	165.307	45
Comércio varejista	12	94	81.435	99	240.299	28
Produtos alimentares	12	94	139.233	81	86.079	89
Mecânica	12	94	119.015	89	104.351	78
Produtos alimentares	12	94	89.264	98	162.216	46
Produtos alimentares	12	94	151.356	78	74.858	95
Comércio atacadista	12	94	92.320	97	153.854	50
Bebidas	12	94	138.376	82	75.455	94
Química	12	94	121.462	87	83.088	90
Produtos alimentares	12	94	97.473	95	125.110	68
Produtos alimentares	12	94	114.721	90	93.247	86
Produtos alimentares	12	94	92.472	96	132.858	65
Química	12	94	100.234	93	112.503	73
Têxtil	12	94	130.922	84	76.247	93
Têxtil	12	94	149.578	79	69.836	97
Celulose, papel e papelão	12	94	78.264	100	168.666	42
Prod. farmacêutico veterin.	12	94	106.166	91	97.003	83

Tabela 2 — As 100 maiores empresas do Agribusiness Classificação segundo o ativo total

Clas. ativo tot.	Clas. geral	Nome	A/F	UF	Origem do capital	Atividade	Mês	Ano	Ativo total
1	4	ARACRUZ CELULOSE S.A.	A	ES	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	2.753.638
2	13	BAHIA SUL CELULOSE S.A.	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	1.970.480
3	10	CIA. SUZANO PAPEL CELULOSE	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	1.546.015
4	1	SOUZA CRUZ S.A.	A	RJ	Estrangeiro	Fumo	12	94	1.504.863
5	3	CIA. CERVEJARIA BRAHMA	A	RJ	Priv. nac.	Bebidas	12	94	1.412.749
6	15	CIA. ANTÁRCTICA PAULISTA	A	SP	Priv. nac.	Bebidas	12	94	1.345.441
7	2	CEVAL ALIMENTOS S.A.	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	1.273.504
8	8	KLABIN FABRIC. PAP. CELULOSE S.A.	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	1.249.989
9	5	RHODIA S.A.	A	SP	Estrangeiro	Química	12	94	1.158.285
10	55	INPACEL IND. PAPEL ARAPOTI S.A.	F	PR	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	1.112.235
11	30	CENIBRA CELULOSE NIPOBRÁS. S.A.	F	MG	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	998.871
12	45	JARI CELULOSE S.A.	A	RJ	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	907.681
13	28	CELPAV CIA. VOTORANTIM CELUL. PAPEL	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	900.923
14	27	VOTORANTIM CELULOSE PAPEL S.A.	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	778.148
15	20	RIPASA S.A. CELULOSE PAPEL	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	768.978
16	6	IOCHPE MAXION S.A.	A	SP	Estrangeiro	Mecânica	12	94	762.193
17	32	FERTILIZ. FOSFATADOS S.A. FOSFÉRTIL	A	MG	Priv. nac.	Química	12	94	757.214
18	9	SADIA CONCORDIA S.A. IND. COM.	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	736.132
19	7	CIA. BRAS. DISTRIBUIÇÃO	F	SP	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	681.129
20	11	BASF S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	679.248
21	12	PERDIGÃO AGROINDL. S.A.	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	579.551
22	23	OXITENO S.A. IND. COM.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	563.725
23	44	RIOCELL S.A.	A	RS	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	521.111
24	25	COM. INDS. BRS. COINBRA S.A.	F	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	490.507
25	21	CIBA GEIGY QUIM. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	473.629
26	14	CARGILL AGR. S.A.	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	470.713
27	40	IND. BEBS. ANTÁRCTICA R. JANEIRO S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Bebidas	12	94	458.616
28	17	CATERPILLAR BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro	Mecânica	12	94	453.234
29	19	BAYER S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	430.564
30	82	GRANJA REZENDE S.A.	F	MG	Priv. nac.	Agropecuária	12	94	416.227
31	38	VICUNHA NORDESTE S.A. IND. TÊXTIL	F	CE	Priv. nac.	Têxtil	12	94	404.006
32	47	ELIZABETH S.A. IND. TÊXTIL	F	SP	Priv. nac.	Têxtil	12	94	390.736
33	16	MAKRO ATACADISTA S.A.	F	SP	Estrangeiro	Comércio atacadista	12	94	370.931
34	34	ULTRAFÉRTIL S.A. IND. COM. FERT.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	370.117
35	56	IND. BEBS. ANTÁRCTICA NORDESTE S.A.	A	BA	Priv. nac.	Bebidas	12	94	361.042
36	18	HOECHST BR. QUÍMICA FARM. S.A.	A	SP	Estrangeiro	Química	12	94	351.281
37	54	PAPEL CELULOSE CATARINENSE S.A.	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	334.386
38	24	SPAL IND. BRASILEIRA BEBIDAS S.A.	F	SP	Priv. nac.	Bebidas	12	94	330.020
39	51	OXITENO NORDESTE S.A. IND. COM.	A	BA	Priv. nac.	Química	12	94	329.611
40	22	CASAS SENDAS COM. IND. S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	305.343
41	81	PISA PAPEL DE IMPRENSA S.A.	A	PR	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	299.290
42	42	USINA BARRA S.A. AÇÚCAR ÁLCOOL	A	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	292.914
43	41	HERING TÊXTIL S.A.	F	SC	Priv. nac.	Têxtil	12	94	291.461
44	31	ELDORADO S.A. COM. IND. IMPORTAÇÃO	F	SP	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	289.635
45	33	DU PONT DO BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	282.608
46	48	AVIPAL S.A. AVICULTURA AGROP.	A	RS	Priv. nac.	Agropecuária	12	94	278.195
47	26	BOMPREÇO S.A. SUPERMERCADOS NE	F	PE	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	277.826
48	50	SWIFT ARMOUR S.A.	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	265.342
49	35	IAG INDS. ALIMS. GERAIS S.A. (KIBON)	F	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	262.382
50	29	FRIGOBRÁS CIA. BRAS. FRIGORIFS.	A	PR	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	259.846

Clas. ativo tot.	Clas. geral	Nome	A/F	UF	Origem do capital	Atividade	Mês	Ano	Ativo total
51	61	CERVEJARIAS REUNS. SKOL CARACU S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Bebidas	12	94	253.147
52	49	ACHÉ LAB. FARMACÊUTICOS S.A.	F	SP	Priv. nac.	Prod. farm. veterinários	12	94	247.443
53	36	PHILIP MORRIS MARKETING S.A.	F	SP	Estrangeiro	Comércio atacadista	12	94	231.297
54	37	BRASWEY S.A. IND. COM.	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	226.298
55	53	MANAH S.A.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	222.577
56	71	AÇUCAREIRA CORONA S.A.	F	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	211.869
57	52	TEKA TECEL. KUEHNRICH S.A.	A	SC	Priv. nac.	Têxtil	12	94	211.366
58	43	INCOBRASA INDL. COML. BRAS. S.A.	A	RS	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	208.913
59	62	USINA STA. ELISA S.A.	F	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	204.846
60	66	CIA. FIAÇÃO TECIDOS CEDRO CACHOEIRA	A	MG	Priv. nac.	Têxtil	12	94	203.924
61	63	IAP S.A.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	197.131
62	57	CHAPECÓ CIA. INDL. ALIMENTOS	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	195.062
63	46	ADUBOS TREVO S.A.	A	RS	Priv. nac.	Química	12	94	192.554
64	39	CIA. UNIÃO REFIN. DE AÇÚCAR CAFÉ	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	187.643
65	60	FRANGOSUL S.A. AGROAVÍCOLA INDL.	A	RS	Priv. nac.	Agropecuária	12	94	184.627
66	75	CIA. NITRO QUIM. BRASILEIRA	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	182.582
67	83	REFINADORA CATARINENSE S.A.	F	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	182.252
68	68	SLC S.A. IND. COM.	F	RS	Priv. nac.	Mecânica	12	94	181.873
69	58	CHOCOLATES GAROTO S.A.	F	ES	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	179.114
70	77	ARTEX S.A. FAB. ARTEFATOS TÊXTEIS	A	SC	Priv. nac.	Têxtil	12	94	176.724
71	59	PRODS. ROCHE QUIMS. FARMACÊUT. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Prod. farm. veterinários	12	94	168.104
72	74	IGARAS PAPÉIS EMBALAGENS S.A.	F	SC	Estrangeiro	Celulose, papel e papelão	12	94	165.523
73	70	AÇUCAREIRA ZILLO LORENZETTI S.A.	F	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	164.351
74	65	COPEBRÁS S.A.	F	SP	Priv. nac.	Química	12	94	162.926
75	67	ZENECA BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	161.057
76	64	ESTEVE IRMÃOS S.A. COM. IND.	F	ES	Priv. nac.	Comércio atacadista	12	94	157.483
77	80	CIA. PRODUTORA ALIMS.	F	BA	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	156.708
78	89	M DIAS BRANCO S.A. COM. IND.	F	CE	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	151.356
79	98	FINOBRASA FIAÇÃO NORD. BRASIL S.A.	A	CE	Priv. nac.	Têxtil	12	94	149.578
80	78	RANDON IMPLEMENTOS S.A.	A	RS	Priv. nac.	Mecânica	12	94	141.203
81	86	SA FAB. PRODS. ALIMENTÍCIOS VIGOR	A	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	139.233
82	91	PRIMO SCHINCARIOL IND. CERV. REFRIGS. S.A.	F	SP	Priv. nac.	Bebidas	12	94	138.376
83	73	BRISTOL MYERS SQUIBB BR. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Prod. farm. veterinários	12	94	136.763
84	97	BRASPÉROLA IND. COM. S.A.	A	RJ	Priv. nac.	Têxtil	12	94	130.922
85	76	INDS. CHOCOLATE LACTA S.A.	A	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	128.727
86	79	CEVAL CENTRO OESTE S.A.	F	MT	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	126.338
87	92	SOLORRICO S.A. IND. COM.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	121.462
88	72	SANDOZ S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	120.420
89	87	MARCHESAN IMPLS. MÁQS. AGRS. TATU S.A.	F	SP	Priv. nac.	Mecânica	12	94	119.015
90	94	OLMA S.A. IND. ÓLEOS VEGETAIS	A	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	114.721
91	100	IND. QUIM. FARM. SCHERING PLOUGH S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Prod. farm. veterinários	12	94	106.166
92	69	CIA. IMPORT. EXPORT. COIMEX	F	ES	Priv. nac.	Comércio atacadista	12	94	101.702
93	96	COPAS CIA. PAULISTA FERTILIZANTES	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	100.234
94	84	IPIRANGA SERRANA FERTILIZANTES S.A.	F	SP	Priv. nac.	Química	12	94	97.898
95	93	LPC INDS. ALIMENTÍCIAS S.A.	A	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	97.473
96	95	SUPRARROZ S.A. IND. COM.	F	RS	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	92.472
97	90	UNICAFÉ CIA. COMÉRCIO EXTERIOR	F	ES	Priv. nac.	Comércio atacadista	12	94	92.320
98	88	SADIA OESTE S.A. IND. COM.	A	MT	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	89.264
99	85	CIA. REAL DISTRIBUIÇÃO	F	RS	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	81.435
100	99	KSR COM. IND. PAPEL S.A.	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	78.264

Tabela 3 — As 100 maiores empresas do Agribusiness Classificação segundo a receita operacional líquida

Clas. rec. oper. líq.	Clas. geral	Nome	A/F	UF	Origem do capital	Atividade	Mês	Ano	Ativo total
1	7	CIA. BRAS. DISTRIBUIÇÃO	F	SP	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	1.251.381
2	6	IOCHPE MAXION S.A.	A	SP	Estrangeiro	Mecânica	12	94	959.899
3	2	CEVAL ALIMENTOS S.A.	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	837.948
4	9	SADIA CONCÓRDIA S.A. IND. COM.	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	736.265
5	1	SOUZA CRUZ S.A.	A	RJ	Estrangeiro	Fumo	12	94	724.132
6	16	MAKRO ATACADISTA S.A.	F	SP	Estrangeiro	Comércio atacadista	12	94	694.841
7	3	CIA. CERVEJARIA BRAHMA	A	RJ	Priv. nac.	Bebidas	12	94	568.530
8	22	CASAS SENDAS COM. IND. S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	551.609
9	14	CARGILL AGR. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	551.608
10	26	BOMPREÇO S.A. SUPERMERCADOS NE	F	PE	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	545.156
11	5	RHODIA S.A.	A	SP	Estrangeiro	Química	12	94	494.475
12	18	HOECHST BR. QUÍMICA FARM. S.A.	A	SP	Estrangeiro	Química	12	94	424.750
13	12	PERDIGÃO AGROINDL. S.A.	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	414.676
14	29	FRIGOBRÁS CIA. BRASILEIRA FRIGORIFS.	A	PR	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	412.888
15	11	BASF S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	395.174
16	8	KLABIN FABRIC. PAP. CELULOSE S.A.	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	365.056
17	39	CIA. UNIÃO REFINAD. DE AÇÚCAR CAFÉ	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	364.828
18	4	ARACRUZ CELULOSE S.A.	A	ES	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	364.293
19	69	CIA. IMPORT. EXPORT. COIMEX	F	ES	Priv. nac.	Comércio atacadista	12	94	341.131
20	19	BAYER S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	322.878
21	24	SPAL IND. BRASILEIRA BEBIDAS S.A.	F	SP	Priv. nac.	Bebidas	12	94	319.488
22	17	CATERPILLAR BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro	Mecânica	12	94	310.459
23	10	CIA. SUZANO PAPEL CELULOSE	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	299.381
24	33	DU PONT DO BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	266.467
25	31	ELDORADO S.A. COM. IND. IMPORTAÇÃO	F	SP	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	264.802
26	35	IAG INDS. ALIMS. GERAIS S.A. (KIBON)	F	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	252.521
27	21	CIBA GEIGY QUÍM. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	246.739
28	85	CIA. REAL DISTRIBUIÇÃO	F	RS	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	240.299
29	36	PHILIP MORRIS MARKETING S.A.	F	SP	Estrangeiro	Comércio atacadista	12	94	239.054
30	46	ADUBOS TREVO S.A.	A	RS	Priv. nac.	Química	12	94	235.250
31	37	BRASWEY S.A. IND. COM.	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	230.138
32	43	INCOBRASA INDL. COML. BRAS. S.A.	A	RS	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	226.210
33	15	CIA. ANTÁRCTICA PAULISTA	A	SP	Priv. nac.	Bebidas	12	94	206.436
34	23	OXITENO S.A. IND. COM.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	197.969
35	13	BAHIA SUL CELULOSE S.A.	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	196.780
36	25	COM. INDS. BRS. COINBRA S.A.	F	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	193.812
37	72	SANDOZ S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	185.486
38	34	ULTRAFÉRTIL S.A. IND. COM. FERTILIZANTE	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	184.329
39	20	RIPASA S.A. CELULOSE PAPEL	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	180.020
40	59	PRODS. ROCHE QUÍMS. FARMACÊUT. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Prod. farm. veterinários	12	94	179.626
41	58	CHOCOLATES GAROTO S.A.	F	ES	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	172.265
42	99	KSR COM. IND. PAPEL S.A.	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	168.666
43	64	ESTEVE IRMÃOS S.A. COM. IND.	F	ES	Priv. nac.	Comércio atacadista	12	94	167.858
44	57	CHAPECÓ CIA. INDL. ALIMENTOS	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	165.393
45	84	IPIRANGA SERRANA FERTILIZANTES S.A.	F	SP	Priv. nac.	Química	12	94	165.307
46	88	SADIA OESTE S.A. IND. COM.	A	MT	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	162.216
47	41	HERING TÊXTIL S.A.	F	SC	Priv. nac.	Têxtil	12	94	161.898
48	52	TEKA TECEL. KUEHNRICH S.A.	A	SC	Priv. nac.	Têxtil	12	94	160.265
49	76	INDS. CHOCOLATE LACTA S.A.	A	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	159.615
50	90	UNICAFÉ CIA. COMÉRCIO EXTERIOR	F	ES	Priv. nac.	Comércio atacadista	12	94	153.854

Receita operacional líquida

Clas. rec. oper. líq.	Clas. geral	Nome	A/F	UF	Origem do capital	Atividade	Mês	Ano	Ativo total
51	53	MANAH S.A.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	152.746
52	65	COPEBRÁS S.A.	F	SP	Priv. nac.	Química	12	94	151.865
53	27	VOTORANTIM CELULOSE PAPEL S.A.	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	151.377
54	73	BRISTOL MYERS SQUIBB BR. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Prod. farm. veterinários	12	94	151.289
55	42	USINA BARRA S.A. AÇÚCAR ÁLCOOL	A	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	150.502
56	60	FRANGOSUL S.A. AGROAVÍCOLA INDL.	A	RS	Priv. nac.	Agropecuária	12	94	143.262
57	49	ACHÉ LAB. FARMACÊUTICOS S.A.	F	SP	Priv. nac.	Prod. farm. veterinários	12	94	143.001
58	67	ZENECA BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	140.920
59	28	CELPAV CIA. VOTORANTIM CELUL. PAPEL	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	139.014
60	79	CEVAL CENTRO OESTE S.A.	F	MT	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	137.521
61	38	VICUNHA NORDESTE S.A. IND. TÊXTIL	F	CE	Priv. nac.	Têxtil	12	94	136.357
62	48	AVIPAL S.A. AVICULTURA AGROPECUÁRIA	A	RS	Priv. nac.	Agropecuária	12	94	136.143
63	32	FERTILIZANTES FOSFAT. S.A. FOSFÉRTIL	A	MG	Priv. nac.	Química	12	94	134.577
64	50	SWIFT ARMOUR S.A.	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	133.786
65	95	SUPRARROZ S.A. IND. COM.	F	RS	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	132.858
66	40	IND. BEBIDAS ANTÁRCTICA R. JANEIRO S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Bebidas	12	94	127.128
67	30	CENIBRA CELULOSE NIPOBRÁS S.A.	F	MG	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	126.936
68	93	LPC INDS. ALIMENTÍCIAS S.A.	A	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	125.110
69	63	IAP S.A.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	124.385
70	78	RANDON IMPLEMENTOS S.A.	A	RS	Priv. nac.	Mecânica	12	94	123.217
71	62	USINA STA. ELISA S.A.	F	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	121.188
72	70	AÇUCAREIRA ZILLO LORENZETTI S.A.	F	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	119.268
73	96	COPAS CIA. PAULISTA FERTILIZANTES	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	112.503
74	47	ELIZABETH S.A. IND. TÊXTIL	F	SP	Priv. nac.	Têxtil	12	94	110.726
75	74	IGARAS PAPÉIS EMBALAGENS S.A.	F	SC	Estrangeiro	Celulose, papel e papelão	12	94	109.507
76	51	OXITENO NORDESTE S.A. IND. COM.	A	BA	Priv. nac.	Química	12	94	108.072
77	68	SLC S.A. IND. COM.	F	RS	Priv. nac.	Mecânica	12	94	107.035
78	87	MARCHESAN IMPLS. MÁQS. AGRS. TATU S.A.	F	SP	Priv. nac.	Mecânica	12	94	104.351
79	44	RIOCELL S.A.	A	RS	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	101.439
80	61	CERVEJARIAS REUNS. SKOL CARACU S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Bebidas	12	94	101.039
81	54	PAPEL CELULOSE CATARINENSE S.A.	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	100.583
82	80	CIA. PRODUTORA ALIMS.	F	BA	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	98.042
83	100	IND. QUÍM. FARMAC. SCHERING PLOUGH S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Prod. farm. veterinários	12	94	97.003
84	66	CIA. FIAÇÃO TECIDOS CEDRO CACHOEIRA	A	MG	Priv. nac.	Têxtil	12	94	97.000
85	56	IND. BEBS. ANTÁRCTICA NORDESTE S.A.	A	BA	Priv. nac.	Bebidas	12	94	93.630
86	94	OLMA S.A. IND. ÓLEOS VEGETAIS	A	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	93.247
87	75	CIA. NITRO QUÍM. BRASILEIRA	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	92.158
88	77	ARTEX S.A. FAB. ARTEFATOS TÊXTEIS	A	SC	Priv. nac.	Têxtil	12	94	89.871
89	86	S.A. FAB. PRODS. ALIMENTÍCIOS VIGOR	A	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	86.079
90	92	SOLORRICO S.A. IND. COM.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	83.088
91	71	AÇUCAREIRA CORONA S.A.	F	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	80.902
92	45	JARI CELULOSE S.A.	A	RJ	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	79.769
93	97	BRASPÉROLA IND. COM. S.A.	A	RJ	Priv. nac.	Têxtil	12	94	76.247
94	91	PRIMO SCHINCARIOL IND. CERVS. REFRGS. S.A.	F	SP	Priv. nac.	Bebidas	12	94	75.455
95	89	M. DIAS BRANCO S.A. COM. IND.	F	CE	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	74.858
96	83	REFINADORA CATARINENSE S.A.	F	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	71.032
97	98	FINOBRASA FIAÇÃO NORDESTE BRASIL S.A.	A	CE	Priv. nac.	Têxtil	12	94	69.836
98	55	INPACEL IND. PAPEL ARAPOTI S.A.	F	PR	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	68.916
99	81	PISA PAPEL DE IMPRENSA S.A.	A	PR	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	56.109
100	82	GRANJA REZENDE S.A.	F	MG	Priv. nac.	Agropecuária	12	94	48.156

Tabela 4 — As 100 maiores empresas do Agribusiness Classificação segundo o patrimônio líquido

Clas. patr. líq.	Clas. geral	Nome	A/F	UF	Origem do capital	Atividade	Mês	Ano	Patrim. líquido
1	4	ARACRUZ CELULOSE S.A.	A	ES	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	1.712.725
2	10	CIA. SUZANO PAPEL CELULOSE	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	1.197.018
3	1	SOUZA CRUZ S.A.	A	RJ	Estrangeiro	Fumo	12	94	1.095.730
4	13	BAHIA SUL CELULOSE S.A.	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	1.025.360
5	15	CIA. ANTÁRCTICA PAULISTA	A	SP	Priv. nac.	Bebidas	12	94	1.002.741
6	3	CIA. CERVEJARIA BRAHMA	A	RJ	Priv. nac.	Bebidas	12	94	919.726
7	8	KLABIN FABRIC. PAP. CELULOSE S.A.	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	809.366
8	28	CELPAV CIA. VOTORANTIM CELUL. PAPEL	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	712.293
9	2	CEVAL ALIMENTOS S.A.	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	607.643
10	5	RHODIA S.A.	A	SP	Estrangeiro	Química	12	94	592.449
11	27	VOTORANTIM CELULOSE PAPEL S.A.	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	577.943
12	45	JARI CELULOSE S.A.	A	RJ	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	571.825
13	20	RIPASA S.A. CELULOSE PAPEL	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	545.033
14	30	CENIBRA CELULOSE NIPOBRÁS S.A.	F	MG	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	531.451
15	82	GRANJA REZENDE S.A.	F	MG	Priv. nac.	Agropecuária	12	94	405.314
16	23	OXITENO S.A. IND. COM.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	396.583
17	55	INPACEL IND. PAPEL ARAPOTI S.A.	F	PR	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	388.535
18	9	SADIA CONCÓRDIA S.A. IND. COM.	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	387.189
19	21	CIBA GEIGY QUÍM. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	383.797
20	32	FERTILIZ. FOSFATADOS S.A. FOSFÉRTIL	A	MG	Priv. nac.	Química	12	94	379.318
21	19	BAYER S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	346.711
22	12	PERDIGÃO AGROINDL. S.A.	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	335.441
23	44	RIOCELL S.A.	A	RS	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	323.819
24	14	CARGILL AGR. S.A.	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	314.921
25	47	ELIZABETH S.A. IND. TÊXTIL	F	SP	Priv. nac.	Têxtil	12	94	307.296
26	40	IND. BEBIDAS ANTÁRCTICA R. JANEIRO S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Bebidas	12	94	301.623
27	6	IOCHPE MAXION S.A.	A	SP	Estrangeiro	Mecânica	12	94	281.598
28	34	ULTRAFÉRTIL S.A. IND. COM. FERTILIZANTE	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	273.601
29	48	AVIPAL S.A. AVICULTURA AGROPECUÁRIA	A	RS	Priv. nac.	Agropecuária	12	94	262.269
30	51	OXITENO NORDESTE S.A. IND. COM.	A	BA	Priv. nac.	Química	12	94	261.734
31	7	CIA. BRAS. DISTRIBUIÇÃO	F	SP	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	258.256
32	11	BASF S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	258.090
33	38	VICUNHA NORDESTE S.A. IND. TÊXTIL	F	CE	Priv. nac.	Têxtil	12	94	251.906
34	56	IND. BEBS. ANTÁRCTICA NORDESTE S.A.	A	BA	Priv. nac.	Bebidas	12	94	247.924
35	81	PISA PAPEL DE IMPRENSA S.A.	A	PR	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	243.540
36	24	SPAL IND. BRASILEIRA BEBIDAS S.A.	F	SP	Priv. nac.	Bebidas	12	94	237.521
37	18	HOECHST BR. QUÍMICA FARM. S.A.	A	SP	Estrangeiro	Química	12	94	213.340
38	17	CATERPILLAR BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro	Mecânica	12	94	198.625
39	49	ACHÉ LAB. FARMACÊUTICOS S.A.	F	SP	Priv. nac.	Prod. farmacêut. veterinários	12	94	190.279
40	25	COM. INDS. BRS. COINBRA S.A.	F	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	186.176
41	16	MAKRO ATACADISTA S.A.	F	SP	Estrangeiro	Comércio atacadista	12	94	173.552
42	68	SLC S.A. IND. COM.	F	RS	Priv. nac.	Mecânica	12	94	160.528
43	33	DU PONT DO BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	153.679
44	29	FRIGOBRÁS CIA. BRASILEIRA FRIGORIFS.	A	PR	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	151.483
45	89	M. DIAS BRANCO S.A. COM. IND.	F	CE	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	140.664
46	37	BRASWEY S.A. IND. COM.	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	138.282
47	22	CASAS SENDAS COM. IND. S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	131.883
48	60	FRANGOSUL S.A. AGROAVÍCOLA INDL.	A	RS	Priv. nac.	Agropecuária	12	94	130.990
49	61	CERVEJARIAS REUNS. SKOL CARACU S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Bebidas	12	94	130.047
50	31	ELDORADO S.A. COM. IND. IMPORTAÇÃO	F	SP	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	129.913

Clas. patr. líq.	Clas. geral	Nome	A/F	UF	Origem do capital	Atividade	Mês	Ano	Patrim. líquido
51	75	CIA. NITRO QUÍM. BRASILEIRA	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	128.744
52	54	PAPEL CELULOSE CATARINENSE S.A.	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	128.323
53	58	CHOCOLATES GAROTO S.A.	F	ES	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	121.650
54	52	TEKA TECEL. KUEHNRICH S.A.	A	SC	Priv. nac.	Têxtil	12	94	121.193
55	26	BOMPREÇO S.A. SUPERMERCADOS NE	F	PE	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	120.728
56	74	IGARAS PAPÉIS EMBALAGENS S.A.	F	SC	Estrangeiro	Celulose, papel e papelão	12	94	119.331
57	80	CIA. PRODUTORA ALIMS.	F	BA	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	116.668
58	66	CIA. FIAÇÃO TECIDOS CEDRO CACHOEIRA	A	MG	Priv. nac.	Têxtil	12	94	113.619
59	86	S.A. FAB. PRODS. ALIMENTÍCIOS VIGOR	A	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	111.985
60	53	MANAH S.A.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	105.029
61	35	IAG INDS. ALIMS. GERAIS S.A. (KIBON)	F	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	104.602
62	59	PRODS. ROCHE QUÍMS. FARMACÊUT. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Prod. farmacêut. veterinários	12	94	102.793
63	65	COPEBRÁS S.A.	F	SP	Priv. nac.	Química	12	94	100.835
64	62	USINA STA. ELISA S.A.	F	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	99.759
65	78	RANDON IMPLEMENTOS S.A.	A	RS	Priv. nac.	Mecânica	12	94	96.519
66	97	BRASPÉROLA IND. COM. S.A.	A	RJ	Priv. nac.	Têxtil	12	94	94.767
67	41	HERING TEXTIL S.A.	F	SC	Priv. nac.	Têxtil	12	94	94.542
68	73	BRISTOL MYERS SQUIBB BR. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Prod. farmacêut. veterinários	12	94	89.766
69	87	MARCHESAN IMPLS. MÁQS AGRS. TATU S.A.	F	SP	Priv. nac.	Mecânica	12	94	88.886
70	63	IAP S.A.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	87.870
71	83	REFINADORA CATARINENSE S.A.	F	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	87.732
72	98	FINOBRASA FIAÇÃO NORDESTE BRASIL S.A.	A	CE	Priv. nac.	Têxtil	12	94	87.427
73	46	ADUBOS TREVO S.A.	A	RS	Priv. nac.	Química	12	94	82.410
74	91	PRIMO SCHINCARIOL IND. CERVS. REFRIGS. S.A.	F	SP	Priv. nac.	Bebidas	12	94	80.943
75	67	ZENECA BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	79.683
76	39	CIA. UNIÃO REFIN. DE AÇÚCAR CAFÉ	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	79.446
77	72	SANDOZ S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	77.468
78	57	CHAPECÓ CIA. INDL. ALIMENTOS	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	74.830
79	43	INCOBRASA INDL. COML. BRAS. S.A.	A	RS	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	74.763
80	77	ARTEX S.A. FAB ARTEFATOS TÊXTEIS	A	SC	Priv. nac.	Têxtil	12	94	72.447
81	42	USINA BARRA S.A. AÇÚCAR ÁLCOOL	A	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	71.262
82	93	LPC INDS. ALIMENTÍCIAS S.A.	A	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	64.460
83	100	IND. QUÍM. FARM. SCHERING PLOUGH S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Prod. farmacêut. veterinários	12	94	64.125
84	94	OLMA S.A. IND. ÓLEOS VEGETAIS	A	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	62.101
85	92	SOLORRICO S.A. IND. COM.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	60.534
86	79	CEVAL CENTRO OESTE S.A.	F	MT	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	59.767
87	88	SADIA OESTE S.A. IND. COM.	A	MT	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	49.776
88	64	ESTEVE IRMÃOS S.A. COM. IND.	F	ES	Priv. nac.	Comércio atacadista	12	94	47.554
89	76	INDS. CHOCOLATE LACTA S.A.	A	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	44.545
90	96	COPAS CIA. PAULISTA FERTILIZANTES	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	43.634
91	71	AÇUCAREIRA CORONA S.A.	F	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	43.085
92	50	SWIFT ARMOUR S.A.	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	42.935
93	90	UNICAFÉ CIA. COMÉRCIO EXTERIOR	F	ES	Priv. nac.	Comércio atacadista	12	94	38.123
94	70	AÇUCAREIRA ZILLO LORENZETTI S.A.	F	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	37.796
95	95	SUPRARROZ S.A. IND. COM.	F	RS	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	31.800
96	99	KSR COM. IND. PAPEL S.A.	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	28.120
97	84	IPIRANGA SERRANA FERTILIZANTES S.A.	F	SP	Priv. nac.	Química	12	94	16.609
98	69	CIA. IMPORT. EXPORT. COIMEX	F	ES	Priv. nac.	Comércio atacadista	12	94	9.953
99	85	CIA. REAL DISTRIBUIÇÃO	F	RS	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	544
100	36	PHILIP MORRIS MARKETING S.A.	F	SP	Estrangeiro	Comércio atacadista	12	94	451

Tabela 5 — As 100 maiores empresas do Agribusiness Classificação setorial — principais indicadores econômico-financeiros

Class. Setor	Class. Geral	Nome	A/F	UF	Origem do Capital
		Empresas fornecedoras de insumos agrícolas			
		Mecânica			
1	6	IOCHPE MAXION S.A.	A	SP	Estrangeiro
2	17	CATERPILLAR BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro
3	68	SLC S.A. IND. COM.	F	RS	Privado nacional
4	78	RANDON IMPLEMENTOS S.A.	A	RS	Privado nacional
5	87	MARCHESAN IMPLS. MÁQS. AGRS. TATU S.A.	F	SP	Privado nacional
Somatório do setor					
		Química			
1	5	RHODIA S.A.	A	SP	Estrangeiro
2	11	BASF S.A.	F	SP	Estrangeiro
3	18	HOECHST BR. QUÍMICA FARM. S.A.	A	SP	Estrangeiro
4	19	BAYER S.A.	F	SP	Estrangeiro
5	21	CIBA GEIGY QUÍM. S.A.	F	SP	Estrangeiro
6	23	OXITENO S.A. IND. COM.	A	SP	Privado nacional
7	32	FERTILIZANTES FOSFATADOS S.A. FOSFÉRTIL	A	MG	Privado nacional
8	33	DU PONT DO BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro
9	34	ULTRAFÉRTIL S.A. IND. COM. FERTILIZANTE	A	SP	Privado nacional
10	46	ADUBOS TREVO S.A.	A	RS	Privado nacional
11	51	OXITENO NORDESTE S.A. IND. COM.	A	BA	Privado nacional
12	53	MANAH S.A.	A	SP	Privado nacional
13	63	IAP S.A.	A	SP	Privado nacional
14	65	COPEBRÁS S.A.	F	SP	Privado nacional
15	67	ZENECA BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro
16	72	SANDOZ S.A.	F	SP	Estrangeiro
17	75	CIA. NITRO QUÍM. BRASILEIRA	A	SP	Privado nacional
18	84	IPIRANGA SERRANA FERTILIZANTES S.A.	F	SP	Privado nacional
19	92	SOLORRICO S.A. IND. COM.	A	SP	Privado nacional
20	96	COPAS CIA. PAULISTA FERTILIZANTES	A	SP	Privado nacional
Somatório do setor					
		Farmacêutico e veterinário			
1	49	ACHÉ LAB. FARMACÊUTICOS S.A.	F	SP	Privado nacional
2	59	PRODS. ROCHE QUÍMS. FARMACÊUTICOS S.A.	F	SP	Estrangeiro
3	73	BRISTOL MYERS SQUIBB BR. S.A.	F	SP	Estrangeiro
4	100	IND. QUÍM. FARMACÊUTICA SCHERING PLOUGH S.A.	F	RJ	Privado nacional
Somatório do setor					
		Empresas agropecuárias			
		Agropecuária			
1	48	AVIPAL S.A. AVICULTURA AGROPECUÁRIA	A	RS	Privado nacional
2	60	FRANGOSUL S.A. AGROAVÍCOLA INDL.	A	RS	Privado nacional
3	82	GRANJA REZENDE S.A.	F	MG	Privado nacional
Somatório do setor					

Atividade	Mês	Ano	Ativo total	Receita operac. líquida	Patrimônio líquido	Lucro líquido	Rentabilidade (%)
Empresas fornecedoras de insumos agrícolas							
Mecânica							
Mecânica	12	94	762.193	959.899	281.598	52.565	18,7
Mecânica	12	94	453.234	310.459	198.625	131.658	66,3
Mecânica	12	94	181.873	107.035	160.528	17.999	11,2
Mecânica	12	94	141.203	123.217	96.519	24.662	25,6
Mecânica	12	94	119.015	104.351	88.886	4.330	4,9
Somatório do setor			**1.657.518**	**1.604.961**	**826.156**	**231.214**	**28,0**
Química							
Química	12	94	1.158.285	494.475	592.449	132.892	22,4
Química	12	94	679.248	395.174	258.090	78.701	30,5
Química	12	94	351.281	424.750	213.340	39.953	18,7
Química	12	94	430.564	322.878	346.711	30.388	8,8
Química	12	94	473.629	246.739	383.797	89.216	23,2
Química	12	94	563.725	197.969	396.583	24.050	6,1
Química	12	94	757.214	134.577	379.318	100.345	26,5
Química	12	94	282.608	266.467	153.679	63.961	41,6
Química	12	94	370.117	184.329	273.601	49.768	18,2
Química	12	94	192.554	235.250	82.410	10.148	12,3
Química	12	94	329.611	108.072	261.734	14.244	5,4
Química	12	94	222.577	152.746	105.029	32.608	31,0
Química	12	94	197.131	124.385	87.870	22.544	25,7
Química	12	94	162.926	151.865	100.835	37.344	37,0
Química	12	94	161.057	140.920	79.683	32.539	40,8
Química	12	94	120.420	185.486	77.468	16.828	21,7
Química	12	94	182.582	92.158	128.744	-9.236	-7,2
Química	12	94	97.898	165.307	16.609	16.119	97,0
Química	12	94	121.462	83.088	60.534	20.080	33,2
Química	12	94	100.234	112.503	43.634	716	1,6
Somatório do setor			**6.955.123**	**4.219.138**	**4.042.118**	**803.208**	**19,9**
Farmacêutico e veterinário							
Prod. farmacêuticos veterinários	12	94	247.443	143.001	190.279	66.021	34,7
Prod. farmacêuticos veterinários	12	94	168.104	179.626	102.793	53.770	52,3
Prod. farmacêuticos veterinários	12	94	136.763	151.289	89.766	49.151	54,8
Prod. farmacêuticos veterinários	12	94	106.166	97.003	64.125	18.650	29,1
Somatório do setor			**658.476**	**570.919**	**446.963**	**187.592**	**42,0**
Empresas agropecuárias							
Agropecuária							
Agropecuária	12	94	278.195	136.143	262.269	31.822	12,1
Agropecuária	12	94	184.627	143.262	130.990	8.754	6,7
Agropecuária	12	94	416.227	48.156	405.314	-3.917	-1,0
Somatório do setor			**879.049**	**327.561**	**798.573**	**36.659**	**4,6**

Tabela 5 — As 100 maiores empresas do Agribusiness Classificação setorial — principais indicadores econômico-financeiros

Class. Setor	Class. Geral	Nome	A/F	UF	Origem do Capital
		Empresas processadoras de produtos agrícolas			
		Açúcar e álcool			
1	42	USINA BARRA S.A. AÇÚCAR ÁLCOOL	A	SP	Privado nacional
2	62	USINA STA. ELISA S.A.	F	SP	Privado nacional
3	70	AÇUCAREIRA ZILLO LORENZETTI S.A.	F	SP	Privado nacional
4	71	AÇUCAREIRA CORONA S.A.	F	SP	Privado nacional
Somatório do setor					
		Bebidas			
1	3	CIA. CERVEJARIA BRAHMA	A	RJ	Privado nacional
2	15	CIA. ANTÁRCTICA PAULISTA	A	SP	Privado nacional
3	24	SPAL IND. BRASILEIRA BEBIDAS S.A.	F	SP	Privado nacional
4	40	IND. BEBIDAS ANTÁRCTICA R. JANEIRO S.A.	F	RJ	Privado nacional
5	56	IND. BEBS. ANTÁRCTICA NORDESTE S.A.	A	BA	Privado nacional
6	61	CERVEJARIAS REUNS. SKOL CARACU S.A.	F	RJ	Privado nacional
7	91	PRIMO SCHINCARIOL IND. CERVEJAS REFRIGS. S.A.	F	SP	Privado nacional
Somatório do setor					
		Celulose, papel e papelão			
1	4	ARACRUZ CELULOSE S.A.	A	ES	Privado nacional
2	8	KLABIN FABRIC. PAP. CELULOSE S.A.	F	SP	Privado nacional
3	10	CIA. SUZANO PAPEL CELULOSE	A	SP	Privado nacional
4	13	BAHIA SUL CELULOSE S.A.	A	SP	Privado nacional
5	20	RIPASA S.A. CELULOSE PAPEL	A	SP	Privado nacional
6	27	VOTORANTIM CELULOSE PAPEL S.A.	A	SP	Privado nacional
7	28	CELPAV CIA. VOTORANTIM CELULOSE PAPEL	F	SP	Privado nacional
8	30	CENIBRA CELULOSE NIPOBRÁS S.A.	F	MG	Privado nacional
9	44	RIOCELL S.A.	A	RS	Privado nacional
10	45	JARI CELULOSE S.A.	A	RJ	Privado nacional
11	54	PAPEL CELULOSE CATARINENSE S.A.	F	SP	Privado nacional
12	55	INPACEL IND. PAPEL ARAPOTI S.A.	F	PR	Privado nacional
13	74	IGARAS PAPÉIS EMBALAGENS S.A.	F	SC	Estrangeiro
14	81	PISA PAPEL DE IMPRENSA S.A.	A	PR	Privado nacional
15	99	KSR COM . IND. PAPEL S.A.	F	SP	Privado nacional
Somatório do setor					
		Comércio atacadista			
1	16	MAKRO ATACADISTA S.A.	F	SP	Estrangeiro
2	36	PHILIP MORRIS MARKETING S.A.	F	SP	Estrangeiro
3	64	ESTEVE IRMÃOS S.A. COM. IND.	F	ES	Privado nacional
4	69	CIA. IMPORT. EXPORT. COIMEX	F	ES	Privado nacional
5	90	UNICAFÉ CIA. COMÉRCIO EXTERIOR	F	ES	Privado nacional
Somatório do setor					

Atividade	Mês	Ano	Ativo total	Receita operac. líquida	Patrimônio líquido	Lucro líquido	Rentabilidade (%)
Empresas processadoras de produtos agrícolas							
Açúcar e álcool							
Açúcar e álcool	12	94	292.914	292.914	71.262	13.832	19,4
Açúcar e álcool	12	94	204.846	204.846	99.759	-1.392	-1,4
Açúcar e álcool	12	94	164.351	164.351	37.796	19.101	50,5
Açúcar e álcool	12	94	211.869	211.869	43.085	-1.209	-2,8
Somatório do setor			**873.980**	**873.980**	**251.902**	**30.332**	**12,0**
Bebidas							
Bebidas	12	94	1.412.749	568.530	919.726	125.315	13,6
Bebidas	12	94	1.345.441	206.436	1.002.741	108.513	10,8
Bebidas	12	94	330.020	319.488	237.521	18.484	7,8
Bebidas	12	94	458.616	127.128	301.623	2.846	0,9
Bebidas	12	94	361.042	93.630	247.924	28.661	11,6
Bebidas	12	94	253.147	101.039	130.047	58.283	44,8
Bebidas	12	94	138.376	75.455	80.943	36.815	45,5
Somatório do setor			**4.299.391**	**1.491.706**	**2.920.525**	**378.917**	**13,0**
Celulose, papel e papelão							
Celulose, papel e papelão	12	94	2.753.638	364.293	1.712.725	265.400	15,5
Celulose, papel e papelão	12	94	1.249.989	365.056	809.366	77.112	9,5
Celulose, papel e papelão	12	94	1.546.015	299.381	1.197.018	63.736	5,3
Celulose, papel e papelão	12	94	1.970.480	196.780	1.025.360	22.954	2,2
Celulose, papel e papelão	12	94	768.978	180.020	545.033	5.620	1,0
Celulose, papel e papelão	12	94	778.148	151.377	577.943	24.534	4,2
Celulose, papel e papelão	12	94	900.923	139.014	712.293	4.971	0,7
Celulose, papel e papelão	12	94	998.871	126.936	531.451	13.635	2,6
Celulose, papel e papelão	12	94	521.111	101.439	323.819	25.079	7,7
Celulose, papel e papelão	12	94	907.681	79.769	571.825	6.756	1,2
Celulose, papel e papelão	12	94	334.386	100.583	128.323	-8.542	-6,7
Celulose, papel e papelão	12	94	1.112.235	68.916	388.535	48.510	12,5
Celulose, papel e papelão	12	94	165.523	109.507	119.331	23.668	19,8
Celulose, papel e papelão	12	94	299.290	56.109	243.540	9.114	3,7
Celulose, papel e papelão	12	94	78.264	168.666	28.120	9.163	32,6
Somatório do setor			**14.385.532**	**2.507.846**	**8.914.682**	**591.710**	**6,6**
Comércio atacadista							
Comércio atacadista	12	94	370.931	694.841	173.552	25.514	14,7
Comércio atacadista	12	94	231.297	239.054	451	14.405	3.194,0
Comércio atacadista	12	94	157.483	167.858	47.554	5.281	11,1
Comércio atacadista	12	94	101.702	341.131	9.953	3.897	39,2
Comércio atacadista	12	94	92.320	153.854	38.123	13.474	35,3
Somatório do setor			**953.733**	**1.596.738**	**269.633**	**62.571**	**23,2**

Tabela 5 — As 100 maiores empresas do Agribusiness Classificação setorial — principais indicadores econômico-financeiros

Class. Setor	Class. Geral	Nome	A/F	UF	Origem do Capital
		Comércio varejista			
1	7	CIA. BRAS. DISTRIBUIÇÃO	F	SP	Privado nacional
2	22	CASAS SENDAS COM. IND. S.A.	F	RJ	Privado nacional
3	26	BOMPREÇO S.A. SUPERMERCADOS NE	F	PE	Privado nacional
4	31	ELDORADO S.A. COM . IND. IMPORTAÇÃO	F	SP	Privado nacional
5	85	CIA. REAL DISTRIBUIÇÃO	F	RS	Privado nacional
Somatório do setor					
		Fumo			
1	1	SOUZA CRUZ S.A.	A	RJ	Estrangeiro
Somatório do setor					
		Produtos alimentares			
1	2	CEVAL ALIMENTOS S.A.	A	SC	Privado nacional
2	9	SADIA CONCÓRDIA S.A. IND. COM.	A	SC	Privado nacional
3	12	PERDIGÃO AGROINDL. S.A.	A	SC	Privado nacional
4	14	CARGILL AGR. S.A.	F	SP	Estrangeiro
5	25	COM. INDS. BRS. COINBRA S.A.	F	SP	Estrangeiro
6	29	FRIGOBRÁS CIA. BRASILEIRA FRIGORIFS.	A	PR	Privado nacional
7	35	IAG INDS. ALIMS. GERAIS S.A. (KIBON)	F	SP	Estrangeiro
8	37	BRASWEY S.A. IND. COM.	F	SP	Privado nacional
9	39	CIA. UNIÃO REFINADORES DE AÇÚCAR CAFÉ	F	SP	Privado nacional
10	43	INCOBRASA INDL. COML. BRAS. S.A.	A	RS	Privado nacional
11	50	SWIFT ARMOUR S.A.	F	SP	Privado nacional
12	57	CHAPECÓ CIA. INDL. ALIMENTOS	A	SC	Privado nacional
13	58	CHOCOLATES GAROTO S.A.	F	ES	Privado nacional
14	76	INDS. CHOCOLATE LACTA S.A.	A	SP	Privado nacional
15	79	CEVAL CENTRO OESTE S.A.	F	MT	Privado nacional
16	80	CIA. PRODUTORA ALIMS.	F	BA	Estrangeiro
17	83	REFINADORA CATARINENSE S.A.	F	SC	Privado nacional
18	86	S.A. FAB. PRODS. ALIMENTÍCIOS VIGOR	A	SP	Privado nacional
19	88	SADIA OESTE S.A. IND. COM.	A	MT	Privado nacional
20	89	M. DIAS BRANCO S.A. COM. IND.	F	CE	Privado nacional
21	93	LPC INDS. ALIMENTÍCIAS S.A.	A	SP	Estrangeiro
22	94	OLMA S.A. IND. ÓLEOS VEGETAIS	A	SP	Privado nacional
23	95	SUPRARROZ S.A. IND. COM.	F	RS	Privado nacional
Somatório do setor					
		Têxtil			
1	38	VICUNHA NORDESTE S.A. IND. TÊXTIL	F	CE	Privado nacional
2	41	HERING TÊXTIL S.A.	F	SC	Privado nacional
3	47	ELIZABETH S.A. IND. TÊXTIL	F	SP	Privado nacional
4	52	TEKA TECEL. KUEHNRICH S.A.	A	SC	Privado nacional
5	66	CIA. FIAÇÃO TECIDOS CEDRO CACHOEIRA	A	MG	Privado nacional
6	77	ARTEX S.A. FAB. ARTEFATOS TÊXTEIS	A	SC	Privado nacional
7	97	BRASPÉROLA IND. COM. S.A.	A	RJ	Privado nacional
8	98	FINOBRASA FIAÇÃO NORDESTE BRASIL S.A.	A	CE	Privado nacional
Somatório do setor					
Somatório geral dos setores					

Atividade	Mês	Ano	Ativo total	Receita operac. líquida	Patrimônio líquido	Lucro líquido	Rentabilidade (%)
	Comércio varejista						
Comércio varejista	12	94	681.129	1.251.381	258.256	41.996	16,3
Comércio varejista	12	94	305.343	551.609	131.883	6.838	5,2
Comércio varejista	12	94	277.826	545.156	120.728	9.156	7,6
Comércio varejista	12	94	289.635	264.802	129.913	20.940	16,1
Comércio varejista	12	94	81.435	240.299	544	6.298	1.157,7
Somatório do setor			**1.635.368**	**2.853.247**	**641.324**	**85.228**	**13,3**
	Fumo						
Fumo	12	94	1.504.863	724.132	1.095.730	179.798	16,4
Somatório do setor			**1.504.863**	**724.132**	**1.095.730**	**179.798**	**16,4**
	Produtos alimentares						
Produtos alimentares	12	94	1.273.504	837.948	607.643	38.264	6,3
Produtos alimentares	12	94	736.132	736.265	387.189	111.369	28,8
Produtos alimentares	12	94	579.551	414.676	335.441	26.532	7,9
Produtos alimentares	12	94	470.713	551.608	314.921	109.573	34,8
Produtos alimentares	12	94	490.507	193.812	186.176	34.921	18,8
Produtos alimentares	12	94	259.846	412.888	151.483	40.221	26,6
Produtos alimentares	12	94	262.382	252.521	104.602	15.221	14,6
Produtos alimentares	12	94	226.298	230.138	138.282	9.420	6,8
Produtos alimentares	12	94	187.643	364.828	79.446	14.363	18,1
Produtos alimentares	12	94	208.913	226.210	74.763	1.846	2,5
Produtos alimentares	12	94	265.342	133.786	42.935	-3.105	-7,2
Produtos alimentares	12	94	195.062	165.393	74.830	8.047	10,8
Produtos alimentares	12	94	179.114	172.265	121.650	11.977	9,8
Produtos alimentares	12	94	128.727	159.615	44.545	6.942	15,6
Produtos alimentares	12	94	126.338	137.521	59.767	-20.836	-34,9
Produtos alimentares	12	94	156.708	98.042	116.668	39.747	34,1
Produtos alimentares	12	94	182.252	71.032	87.732	20.435	23,3
Produtos alimentares	12	94	139.233	86.079	111.985	9.042	8,1
Produtos alimentares	12	94	89.264	162.216	49.776	3.930	7,9
Produtos alimentares	12	94	151.356	74.858	140.664	12.853	9,1
Produtos alimentares	12	94	97.473	125.110	64.460	3.804	5,9
Produtos alimentares	12	94	114.721	93.247	62.101	473	0,8
Produtos alimentares	12	94	92.472	132.858	31.800	7.782	24,5
Somatório do setor			**6.613.551**	**5.832.916**	**3.388.859**	**502.821**	**14,8**
	Têxtil						
Têxtil	12	94	404.006	136.357	251.906	41.222	16,4
Têxtil	12	94	291.461	161.898	94.542	-12.411	-13,1
Têxtil	12	94	390.736	110.726	307.296	93.430	30,4
Têxtil	12	94	211.366	160.265	121.193	11.935	9,8
Têxtil	12	94	203.924	97.000	113.619	28.371	25,0
Têxtil	12	94	176.724	89.871	72.447	14.376	19,8
Têxtil	12	94	130.922	76.247	94.767	8.594	9,1
Têxtil	12	94	149.578	69.836	87.427	6.098	7,0
Somatório do setor			**1.958.717**	**902.200**	**1.143.197**	**191.615**	**16,8**
Somatório geral dos setores			**42.375.301**	**23.505.344**	**24.739.662**	**3.281.665**	**13,3**

Tabela 6 — As 100 maiores empresas do Agribusiness Classificação alfabética — em mil R$ — 1994

Clas. geral	Nome	A/F	UF	Origem do capital	Atividade	Mês	Ano	Clas. do setor
49	ACHÉ LAB. FARMACÊUTICOS S.A.	F	SP	Priv. nac.	Prod. farmacêut. veterinários	12	94	1
71	AÇUCAREIRA CORONA S.A.	F	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	4
70	AÇUCAREIRA ZILLO LORENZETTI S.A.	F	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	3
46	ADUBOS TREVO S.A.	A	RS	Priv. nac.	Química	12	94	10
4	ARACRUZ CELULOSE S.A.	A	ES	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	1
77	ARTEX S.A. FAB. ARTEFATOS TÊXTEIS	A	SC	Priv. nac.	Têxtil	12	94	6
48	AVIPAL S.A. AVICULTURA AGROPECUÁRIA	A	RS	Priv. nac.	Agropecuária	12	94	1
13	BAHIA SUL CELULOSE S.A.	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	4
11	BASF S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	2
19	BAYER S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	4
26	BOMPREÇO S.A. SUPERMERCADOS NE	F	PE	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	3
97	BRASPÉROLA IND. COM. S.A.	A	RJ	Priv. nac.	Têxtil	12	94	7
37	BRASWEY S.A. IND. COM.	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	8
73	BRISTOL MYERS SQUIBB BR. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Prod. farmacêut. veterinários	12	94	3
14	CARGILL AGR. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	4
22	CASAS SENDAS COM. IND. S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	2
17	CATERPILLAR BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro	Mecânica	12	94	2
28	CELPAV CIA.VOTORANTIM CELUL. PAPEL	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	7
30	CENIBRA CELULOSE NIPOBRÁS S.A.	F	MG	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	8
61	CERVEJARIAS REUNS. SKOL CARACU S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Bebidas	12	94	6
2	CEVAL ALIMENTOS S.A.	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	1
79	CEVAL CENTRO OESTE S.A.	F	MT	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	15
57	CHAPECÓ CIA. INDL. ALIMENTOS	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	12
58	CHOCOLATES GAROTO S.A.	F	ES	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	13
15	CIA. ANTÁRCTICA PAULISTA	A	SP	Priv. nac.	Bebidas	12	94	2
7	CIA. BRAS. DISTRIBUIÇÃO	F	SP	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	1
3	CIA. CERVEJARIA BRAHMA	A	RJ	Priv. nac.	Bebidas	12	94	1
66	CIA. FIAÇÃO TECIDOS CEDRO CACHOEIRA	A	MG	Priv. nac.	Têxtil	12	94	5
69	CIA. IMPORT. EXPORT. COIMEX	F	ES	Priv. nac.	Comércio atacadista	12	94	4
75	CIA. NITRO QUÍM. BRASILEIRA	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	17
80	CIA. PRODUTORA ALIMS.	F	BA	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	16
85	CIA. REAL DISTRIBUIÇÃO	F	RS	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	5
10	CIA. SUZANO PAPEL CELULOSE	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	3
39	CIA. UNIÃO REFINADORES DE AÇÚCAR CAFÉ	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	9
21	CIBA GEIGY QUÍM. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	5
25	COM. INDS. BRS. COINBRA S.A.	F	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	5
96	COPAS CIA. PAULISTA FERTILIZANTES	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	20
65	COPEBRÁS S.A.	F	SP	Priv. nac.	Química	12	94	14
33	DU PONT DO BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	8
31	ELDORADO S.A. COM. IND. IMPORTAÇÃO	F	SP	Priv. nac.	Comércio varejista	12	94	4
47	ELIZABETH S.A. IND. TÊXTIL	F	SP	Priv. nac.	Têxtil	12	94	3
64	ESTEVE IRMÃOS S.A. COM. IND.	F	ES	Priv. nac.	Comércio atacadista	12	94	3
32	FERTILIZANTES FOSFATADOS S.A. FOSFÉRTIL	A	MG	Priv. nac.	Química	12	94	7
98	FINOBRASA FIAÇÃO NORDESTE BRASIL S.A.	A	CE	Priv. nac.	Têxtil	12	94	8
60	FRANGOSUL S.A. AGROAVÍCOLA INDL.	A	RS	Priv. nac.	Agropecuária	12	94	2
29	FRIGOBRÁS CIA. BRASILEIRA FRIGORIFS.	A	PR	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	6
82	GRANJA REZENDE S.A.	F	MG	Priv. nac.	Agropecuária	12	94	3
41	HERING TÊXTIL S.A.	F	SC	Priv. nac.	Têxtil	12	94	2
18	HOECHST BR. QUÍMICA FARM. S.A.	A	SP	Estrangeiro	Química	12	94	3
35	IAG INDS. ALIMS. GERAIS S.A. (KIBON)	F	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	7

Classificação alfabética

Clas. geral	Nome	A/F	UF	Origem do capital	Atividade	Mês	Ano	Clas. do setor
63	IAP S.A.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	13
74	IGARAS PAPÉIS EMBALAGENS S.A.	F	SC	Estrangeiro	Celulose, papel e papelão	12	94	13
43	INCOBRASA INDL. COML. BRAS. S.A.	A	RS	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	10
40	IND. BEBIDAS ANTÁRCTICA R. JANEIRO S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Bebidas	12	94	4
56	IND. BEBS. ANTÁRCTICA NORDESTE S.A.	A	BA	Priv. nac.	Bebidas	12	94	5
100	IND. QUÍM. FARMAC. SCHERING PLOUGH S.A.	F	RJ	Priv. nac.	Prod. farmacêut. veterinários	12	94	4
76	INDS. CHOCOLATE LACTA S.A.	A	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	14
55	INPACEL IND. PAPEL ARAPOTI S.A.	F	PR	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	12
6	IOCHPE MAXION S.A.	A	SP	Estrangeiro	Mecânica	12	94	1
84	IPIRANGA SERRANA FERTILIZANTES S.A.	F	SP	Priv. nac.	Química	12	94	18
45	JARI CELULOSE S.A.	A	RJ	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	10
8	KLABIN FABRIC. PAP. CELULOSE S.A.	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	2
99	KSR COM. IND. PAPEL S.A.	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	15
93	LPC INDS. ALIMENTÍCIAS S.A.	A	SP	Estrangeiro	Produtos alimentares	12	94	21
89	M. DIAS BRANCO S.A. COM. IND.	F	CE	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	20
16	MAKRO ATACADISTA S.A.	F	SP	Estrangeiro	Comércio atacadista	12	94	1
53	MANAH S.A.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	12
87	MARCHESAN IMPLS. MÁQS. AGRS. TATU S.A.	F	SP	Priv. nac.	Mecânica	12	94	5
94	OLMA S.A. IND. ÓLEOS VEGETAIS	A	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	22
51	OXITENO NORDESTE S.A. IND. COM.	A	BA	Priv. nac.	Química	12	94	11
23	OXITENO S.A. IND. COM.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	6
54	PAPEL CELULOSE CATARINENSE S.A.	F	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	11
12	PERDIGÃO AGROINDL. S.A.	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	3
36	PHILIP MORRIS MARKETING S.A.	F	SP	Estrangeiro	Comércio atacadista	12	94	2
81	PISA PAPEL DE IMPRENSA S.A.	A	PR	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	14
91	PRIMO SCHINCARIOL IND. CERV. REFRIGS. S.A.	F	SP	Priv. nac.	Bebidas	12	94	7
59	PRODS. ROCHE QUIMS. FARMACEUT. S.A.	F	SP	Estrangeiro	Prod. farmacêut. veterinários	12	94	2
78	RANDON IMPLEMENTOS S.A.	A	RS	Priv. nac.	Mecânica	12	94	4
83	REFINADORA CATARINENSE S.A.	F	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	17
5	RHODIA S.A.	A	SP	Estrangeiro	Química	12	94	1
44	RIOCELL S.A.	A	RS	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	9
20	RIPASA S.A. CELULOSE PAPEL	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	5
86	S.A. FAB. PRODS. ALIMENTÍCIOS VIGOR	A	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	18
9	SADIA CONCÓRDIA S.A. IND. COM.	A	SC	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	2
88	SADIA OESTE S.A. IND. COM.	A	MT	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	19
72	SANDOZ S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	16
68	SLC S.A. IND. COM.	F	RS	Priv. nac.	Mecânica	12	94	3
92	SOLORRICO S.A. IND. COM.	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	19
1	SOUZA CRUZ S.A.	A	RJ	Estrangeiro	Fumo	12	94	1
24	SPAL IND. BRASILEIRA BEBIDAS S.A.	F	SP	Priv. nac.	Bebidas	12	94	3
95	SUPRARROZ S.A. IND. COM.	F	RS	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	23
50	SWIFT ARMOUR S.A.	F	SP	Priv. nac.	Produtos alimentares	12	94	11
52	TEKA TECEL KUEHNRICH S.A.	A	SC	Priv. nac.	Têxtil	12	94	4
34	ULTRAFÉRTIL S.A. IND. COM. FERTILIZANTE	A	SP	Priv. nac.	Química	12	94	9
90	UNICAFÉ CIA. COMÉRCIO EXTERIOR	F	ES	Priv. nac.	Comércio atacadista	12	94	5
42	USINA BARRA S.A. AÇÚCAR ÁLCOOL	A	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	1
62	USINA STA. ELISA S.A.	F	SP	Priv. nac.	Açúcar e álcool	12	94	2
38	VICUNHA NORDESTE S.A. IND. TÊXTIL	F	CE	Priv. nac.	Têxtil	12	94	1
27	VOTORANTIM CELULOSE PAPEL S.A.	A	SP	Priv. nac.	Celulose, papel e papelão	12	94	6
67	ZENECA BRASIL S.A.	F	SP	Estrangeiro	Química	12	94	15

ASSINE PANORAMA SETORIAL MÁQUINAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

ps
PANORAMA
SETORIAL

A Ferramenta Ideal Para Quem Deseja Colher Bons Resultados

Panorama Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas irá analisar a estrutura, o mercado, os investimentos e as tendências de um setor que engloba, de uma só vez, três dos mais importantes setores da economia nacional: o automobilístico, o agrícola e o de bens de capital.

A indústria de máquinas agrícolas - tratores, colheitadeiras e cultivadores - fatura em média, por ano, US$ 2,5 bilhões. Apresenta, ainda, grande potencial de crescimento devido aos baixos índices de mecanização do setor, em contrapartida a imensa quantidade de terras agricultáveis - 20% do total mundial.

Concentrada, fundamentalmente, no Sul e Sudeste do País, a indústria de máquinas e de implementos agrícolas possui representantes das principais empresas mundiais. A força das empresas de máquinas agrícolas se apresentam na geração direta de 13,8 mil empregos, 11,5% do total empregado em toda a indústria automobilística, além de uma produção que atingiu, em 1994, mais de 51 mil unidades.



Neste momento difícil que atravessa todo o setor agrícola - principalmente após as medidas de restrições ao crédito impostas pelo Governo -, Panorama Setorial Máquinas e Implementos Agrícolas é um instrumento de fundamental importância para quem pretende investir, ou mesmo redirecionar seus investimentos no setor.

Mas Panorama Setorial não cobre apenas o setor de Máquinas e Implementos Agrícolas. Ao todo são analisados 25 setores da economia. Um painel completo com informações de mercado necessárias para a tomada de decisões.

Assine Panorama Setorial Máquinas e Implementos Agrícolas. E garanta a melhor colheita para seus investimentos.

Para assinar ou obter maiores informações, ligue

0800-133515

MONITORAMENTO ECONÔMICO

GAZETA MERCANTIL

ISO 14000: o meio ambiente no cotidiano da empresa

TITO RYFF

Com a aprovação definitiva das primeiras normas da série ISO 14000, a partir do próximo ano, o meio ambiente entrará no cotidiano das empresas, obrigando-as a modificar suas rotinas de gestão e seus sistemas de produção.

O mundo vive, hoje, um processo acelerado de integração. O avião encurta as distâncias; a televisão por satélite, as redes de computadores, o fax e a telefonia moderna tornam instantânea a comunicação entre continentes; a difusão do ensino de línguas estrangeiras e a ampliação extraordinária do turismo põem abaixo barreiras culturais; e a expansão do comércio e das transações financeiras internacionais tende a uniformizar os mercados e o comportamento dos agentes econômicos. Nesse contexto, nada mais natural do que a tendência à padronização internacional de normas e procedimentos a serem adotados na produção de bens que serão comercializados em escala mundial.

A integração dos mercados tende a homogeneizar as preferências dos consumidores e a uniformizar o comportamento dos agentes econômicos.

No início, a preocupação foi com a qualidade dos produtos. Procurou-se estabelecer sistemas, reconhecidos internacionalmente, que permitissem implementar e avaliar procedimentos destinados a garantir a qualidade de produtos fabricados em diferentes partes do mundo, com tecnologias distintas. De tal forma que a preocupação do fabricante com a qualidade pudesse ser certificada com antecedência, reduzindo as perdas econômicas decorrentes de falhas, quebras e desempenho deficiente. Foram estipulados normas e padrões de acompanhamento e supervisão do processo produtivo que passaram a compor a série ISO 9000 da International Organization for Standardization, instituição constituída por cerca de 100 países, dentre os quais o Brasil.

Da preocupação com a qualidade do produto — para atender a consumidores e clientes cada vez mais exigentes e espalhados por diversos países — passou-se, naturalmente, a especular sobre a interação produto/meio ambiente. Afinal, se o progresso econômico aumentou consideravelmente a capacidade humana de afetar o meio ambiente em escala mundial, tornou maior, também, a responsabilidade de cada indivíduo e de cada empresa no que diz respeito à preservação da natureza. Como estabelecer, porém, diretrizes que possam servir, em qualquer parte do mundo, para avaliar e certificar sistemas de gestão ambiental no âmbito da empresa?

A International Organization for Standardization, a partir da experiência adquirida com a série ISO 9000, iniciou um processo de discussão sobre normas e procedimentos destinados a uniformizar as metodologias para a implantação e avaliação de sistemas de gestão ambiental. Esta tarefa foi conferida a um comitê técnico (o CT 207 da ISO) e a nova série recebeu a denominação de ISO 14000.

A ISO 14000 divide-se em seis subcomitês

O CT 207 divide-se em seis subcomitês:

• SC-1 de Sistema de Gestão Ambiental — encarregado de elaborar as diretrizes gerais relativas aos princípios, sistemas e técnicas a serem adotados na implantação de sistemas de gestão ambiental. A complexidade de seu trabalho resulta da necessidade de levar em conta a grande diversidade cultural, social e de estruturas organizacionais que caracteriza os países envolvidos. O objetivo consiste em ordenar e racionalizar, dentro da empresa, os esforços destinados a incorporar a variável ambiental à produção, mediante alocação de recursos, atribuição de responsabilidades e avaliação permanente de práticas, procedimentos e processos produtivos.

• SC-2 de Auditoria Ambiental — cuja tarefa é estabelecer critérios visando orientar organizações, auditores e seus clientes quanto aos princípios gerais que devem ser adotados nas auditorias ambientais. Isto é feito por meio da definição e especificação de termos, procedimentos e princípios gerais de auditoria ambiental.

• SC-3 de Certificação Ambiental — cujo trabalho consiste em desenvolver um sistema de classificação que cubra as práticas mais difundidas e aceitas de certificação (ou rotulagem) ambiental. A idéia é ampliar o uso de rótulos de tipos diversos a fim de

informar os consumidores que uma entidade independente, e devidamente credenciada, certifica que o produto em questão é "ambientalmente correto". O objetivo é dar ao consumidor a possibilidade de adotar decisões de compra incorporando a variável meio ambiente, com a esperança de que, tanto do lado da demanda quanto da oferta, criem-se condições para a ampliação do mercado para produtos com selo ambiental.

• SC-4 de Avaliação de Desempenho Ambiental — que tem por objetivo fixar critérios que permitam estimar o "desempenho" ambiental de uma empresa. A intenção é criar mecanismos que possibilitem avaliar o cumprimento de metas previamente estabelecidas, a conformidade à legislação pertinente e o comprometimento da empresa, como um todo, com a causa ambiental. O trabalho do Subcomitê de Avaliação de Desempenho Ambiental, ao contrário das normas elaboradas pelo SC-2, desenvolve-se mais no sentido de estabelecer critérios de certificação externa à empresa do que de criar ferramentas administrativas para seu uso.

Os subcomitês de Certificação Ambiental, Avaliação de Desempenho Ambiental e Análise de Ciclo de Vida enfrentam dificuldades no desenvolvimento de seu trabalho.

• SC-5 de Análise de Ciclo de Vida — cuja finalidade consiste em produzir um método que permita considerar o impacto ambiental provocado por um produto ao longo de toda a sua vida ("do berço ao túmulo"), incluindo a aquisição de matérias-primas, o processo de fabricação, seu uso e disposição final. Dentre os efeitos ambientais a serem considerados, destacam-se a dilapidação de recursos naturais, a saúde humana e os efeitos ecológicos.

• SC-6 de Termos e Definições — que tem por objetivo esclarecer e padronizar o significado e o uso dos termos ambientais que se aplicam ao gerenciamento ambiental e que serão utilizados na redação das normas e procedimentos fixados pelos demais subcomitês da ISO 14000.

Além desses seis subcomitês, há um Grupo de Trabalho sobre Aspectos Ambientais em Normas de Produtos e um Comitê Especial de Integração, responsável pela compatibilização das normas ISO 14000 e ISO 9000.

Os subcomitês 3, 4 e 5 vêm encontrando dificuldades no desenvolvimento de seu trabalho, em razão do caráter controvertido dos temas com que têm de lidar. A questão da certificação ambiental de produtos enfrenta resistências de representantes de vários países, dentre os quais aparecem, com destaque, os do Brasil. Há um forte temor de que as normas a serem criadas, neste capítulo da ISO 14000, acabem por dar ensejo à adoção de barreiras não-tarifárias e de restrições comerciais. Sob o pretexto da defesa do meio ambiente, elas poderiam se transformar numa maneira insidiosa de fechar as portas dos países do Primeiro Mundo, mais exigentes em termos ambientais, a um conjunto significativo de empresas de nações em desenvolvimento que conquistaram, com sacrifício, sua parcela de mercado. Além disto, pergunta-se, como proceder à concessão de certificados (ou rótulos) ambientais, a partir de critérios que devem ser totalmente objetivos, quando se considera a grande diversidade nos estágios de desenvolvimento, nos processos produtivos, nas legislações pertinentes e no nível de consciência ecológica dos países envolvidos?

As normas referentes à avaliação do desempenho ambiental de empresas, por sua vez, também vêm sendo submetidas a forte oposição. Os críticos sustentam que obrigar uma empresa a passar por uma avaliação de seu "desempenho" ambiental, feita por um organismo externo, com a finalidade de lhe conferir certificados, graus, habilitá-la a ingressar em determinado mercado, credenciá-la a participar de concorrências ou, quem sabe, penalizá-la com sanções, restrições ou simples advertências, constituiria séria ameaça à autonomia empresarial. A certificação independente de um sistema de gestão ambiental — incluindo avaliação do cumprimento de metas, obediência à legislação e grau de comprometimento dos diversos escalões da empresa com a causa ecológica —, para efeito de atender a exigências externas, representaria um embaraço não apenas para a direção da empresa mas, também, para os responsáveis pela aplicação da legislação ambiental em cada país. Os representantes de alguns países prefeririam que a ISO 14000 tivesse características semelhantes às da ISO 9000; ou seja, que nascesse de uma decisão livremente assumida e servisse apenas para simbolizar o compromisso da empresa com o meio ambiente.

É no âmbito do Comitê Técnico de Análise de Ciclo de Vida, porém, que se manifesta o mais intenso conflito de opiniões. A maior pressão a favor da adoção de normas relacionadas com o ciclo de vida de produtos vem de países europeus, pois regras deste tipo já foram introduzidas no Regulamento Europeu de Gerenciamento Ambiental da União Européia. Estes países desejam, portanto, universalizá-las, não se sabe ao certo se por apreço à causa ambiental ou para efeito de nivelar as condições da concorrência internacional. Os que se opõem à imposição de normas relacionadas com o ciclo de vida ressaltam o caráter irrealista, no estágio atual de consciência ecológica, de propostas como a que exigiria a implantação de um sistema de coleta e de reciclagem na fase final de comercialização dos produtos.

Apesar dessas resistências, o trabalho do Comitê Técnico 207 vem avançando a passos rápidos. No

último mês de junho, em reunião realizada em Oslo, Noruega, foram aprovadas as minutas finais relativas às normas para sistemas de gestão ambiental e para auditoria ambiental. Elas serão submetidas a um período experimental de seis meses, durante o qual estarão sujeitas a retificações. A partir de janeiro de 1996, passarão a vigorar plenamente.

Aplicação das normas ISO 14000 começará já em janeiro de 1996

A expectativa é de que muitas empresas se sintam estimuladas a implantar sistemas de gestão ambiental, bem como os procedimentos de auditoria ambiental capazes de avaliar os resultados alcançados pelos seus SGA. Dentre as razões que levariam a esta decisão podemos destacar as seguintes: genuína consciência ambiental, construção de uma imagem pública positiva, conformidade às exigências de mercados consumidores cada vez mais preocupados com o meio ambiente e utilização de um instrumental que oferece vantagens indiretas para as atividades de gerenciamento e controle. As empresas que já implantaram sistemas de controle de qualidade terão mais facilidade em lidar com as normas da ISO 14000. Manuais preparados pelos técnicos da International Organization for Standardization instruirão a respeito da melhor forma de harmonizar as rotinas da ISO 14000 com os procedimentos, já implantados, da ISO 9000.

As normas da ISO 14000 terão caráter bem mais efetivo do que as da série ISO 9000 e afetarão seriamente o comércio mundial.

Além disso, espera-se que, já em julho do próximo ano, sejam aprovadas as normas relacionadas com a avaliação do desempenho ambiental das empresas. Dependendo do conteúdo de tais normas, e da forma com que algumas nações, sobretudo os países-membros da União Européia, venham a incorporá-las à sua legislação de importação, o comércio mundial poderá ser grandemente afetado.

Nesse aspecto, pode-se antecipar que as normas ISO 14000 terão um caráter bem mais efetivo do que as da série ISO 9000. E isto por três razões básicas:

• As leis que protegem o consumidor no tocante à qualidade de produtos e serviços aplicam-se, sobretudo, a transações realizadas no âmbito de economias nacionais. A preocupação com a qualidade, no comércio internacional, deriva mais das relações entre empresas e da necessidade de manter ou conquistar mercados. Não existem, neste caso, exigências legais que possam se transformar em barreiras comerciais. Com relação ao meio ambiente, no entanto, a situação é diferente. Há uma clara tendência à internacionalização de dispositivos legais. A União Européia, por exemplo, já percorreu um longo caminho no sentido de uniformizar as legislações dos países-membros e, agora, buscará estender a adoção dessas normas a outras nações. Para isso, dispõe dos instrumentos políticos e diplomáticos tradicionais, mas pode recorrer, também, às restrições comerciais como forma de promover a difusão das normas e princípios que lhe pareçam mais convenientes. Isto significa dizer que a questão ambiental será, daqui por diante, matéria de interesse não apenas de ecologistas mas, também, de especialistas em comércio internacional e direito ambiental, assim como de engenheiros de produção que serão chamados a resolver questões de ordem prática relacionadas com a poluição. A avaliação do desempenho ambiental de uma empresa, por exemplo, começará pela verificação do seu conhecimento da legislação específica de seu país e prosseguirá com a avaliação da sua obediência às normas legais pertinentes.

• Ao contrário do que ocorre com a qualidade de produtos, algumas importações já sofrem, no mercado internacional, a imposição de condições de caráter ambiental. Tais condições acabam se transformando em fatores de restrição comercial que afetam, sobretudo, o comércio de madeira, papel, artigos de mobiliário e alguns produtos de origem mineral. A expressão "*dumping* ambiental" começa a ser utilizada, nas reuniões internacionais, com a mesma freqüência com que se usa o termo "*dumping* social" para justificar a imposição de limitações às importações provenientes de algumas nações do Terceiro Mundo. Recentemente, uma exportação de frutas *in natura* do Brasil para um país europeu foi rejeitada, sem que a mercadoria tivesse sido sequer examinada, simplesmente porque faltava o atestado de que o papelão da embalagem utilizava 50% de papel reciclado, como exigia a legislação do país importador. Produtos têm sido igualmente rejeitados porque o exportador não é capaz de demonstrar que os elementos de madeira da embalagem têm origem em florestas submetidas a um processo de exploração sustentável. É evidente, portanto, que, com a aprovação das normas da ISO 14000, o que já se começa a chamar de "ecoprotecionismo" ganhará novo impulso.

• A opinião pública e, conseqüentemente, os consumidores dos países desenvolvidos tendem a se mobilizar cada vez mais em torno de temas de caráter ambiental. Ao contrário da questão da qualidade do produto, que interessa sobretudo aos indivíduos, a temática do meio ambiente se presta à militância política e à mobilização coletiva. Por essa razão, pode-se antecipar um crescimento das pressões políticas e sociais para a adoção de restrições à importação de produtos "sujos" ambientalmente.

E o setor agroindustrial, como será afetado pela entrada em vigor das normas da série ISO 14000? Pode-se imaginar que esta atividade passará a ser submetida a um escrutínio crescente, tendo em vista,

sobretudo, a aplicação das normas relacionadas com o ciclo de vida do produto. O ciclo de vida de um produto agroindustrial começa na atividade agropecuária, caracterizada por utilizar um conjunto de recursos naturais importantes, como solo, água e cobertura vegetal; continua na etapa de processamento industrial e termina na fase de embalagem e comercialização. Como boa parte das exportações de nosso país tem por origem este setor da atividade econômica, seria bom que as lideranças brasileiras do agribusiness levassem a sério a ameaça que se desenha no horizonte. Até o momento, no entanto, este setor tem participado muito pouco das atividades do Grupo de Apoio à Normalização Ambiental (Gana), apesar do excelente trabalho que a Confederação Nacional da Indústria (CNI) tem desenvolvido no sentido de esclarecer os empresários industriais dos reflexos que a ISO 14000 poderá ter nos seus negócios.

Ainda há tempo, contudo, para que as lideranças do setor agroindustrial se mobilizem no sentido de fazer com que seus interesses sejam representados nas reuniões do Comitê 207. E seria bom que o fizessem com rapidez, pois a experiência dos últimos anos mostra que, em matéria de meio ambiente, o que hoje parece romântico, ou idealista, amanhã se transforma em norma social ou exigência legal. Com a ISO 14000 não será diferente. O simples fato da sua existência irá compelir governos e comunidades a ser cada vez mais exigentes em matéria de monitoramento e controle das formas de poluição associadas aos processos produtivos. Os países desenvolvidos, sobretudo, procurarão, de forma crescente, impor seus padrões de qualidade ambiental ao Terceiro Mundo. E, em conseqüência, a série ISO 14000 aumentará, pouco a pouco, sua influência no comércio internacional entre países e regerá o estabelecimento de vínculos estáveis no comércio entre empresas de diferentes nações.

O autor agradece as informações fornecidas por Mauricio Lima Reis, coordenador do Grupo de Apoio à Normalização Ambiental (Gana) e gerente de desenvolvimento sustentável da Companhia Vale do Rio Doce.



É Hora de Plantar com Bom Senso.

O Brasil está mudando. Está ficando mais real. Este novo tempo exige mais competitividade, mais competência, mais produtividade.

A agricultura brasileira também está mudando. O produtor ainda enfrenta chuva de mais, chuva de menos, pragas, doenças, as incertezas do mercado, e a própria natureza perecível de sua produção. Mas a cada ano ele está mais eficiente: usa menos terras e produz maior quantidade de alimentos mais baratos. E, mais do que nunca, sabe a importância de, em tempos difíceis, superar desafios.

NESTA SAFRA, SEMEIE BOM SENSO. USE A TECNOLOGIA CORRETA.



PROCURE O SERVIÇO DE ASSISTÊNCIA TECNICA E EXTENSÃO RURAL DA SUA REGIÃO.

EMBRAPA
Parceria de Qualidade

Ministério da Agricultur do Abastecimento e da Reforma Agrária

BRASIL GOVERNO FEDERAL

Importações acumulam estoques em mãos do governo

As reformas introduzidas na política agrícola apresentam pontos positivos. A administração das tarifas de importação, contudo, é um complemento imprescindível para o conjunto de medidas adotadas. Tarifas reduzidas, insuficientes para centralizar os subsídios, têm acarretado acúmulo de estoques de produto nacional em mãos do governo.

Há sinais positivos, no novo conjunto de medidas para a próxima safra: a) os preços mínimos foram fixados dentro de um novo critério, que consiste em não se prometer aquilo que não se pode cumprir; b) só haverá garantia de preços mínimos para os pequenos produtores (empréstimos de custeio até R$30 mil); c) não há mais a política de garantia de preços mínimos generalizada para a agricultura brasileira; d) nos empréstimos de custeio de R$30 mil até R$150 mil, a relativa sustentação de preços será feita mediante EGF sem opção de venda; e) o montante de recursos anunciados (R$3,6 bilhões) é factível, ao contrário do que ocorreu no ano passado. Há que mencionar uma medida de grande alcance para a agricultura: a desgravação do ICMS nas exportações (que parece estar sendo negociada a sério).

Uma pergunta para o novo modelo é: a administração das tarifas de importação será consistente com os preços mínimos fixados? Como o preço mínimo já não tem qualquer efeito sobre a oferta agrícola, era preciso complementar o conjunto de medidas com tarifas que não exercessem efeitos depressores sobre os preços de mercado, estes, sim, responsáveis pelas decisões de plantio dos produtores na atual conjuntura. Neste sentido, integraram o "pacote" algumas propostas de racionalização das tarifas e das condições de financiamento das exportações para o Brasil.

Foram propostas algumas mudanças importantes: a) para o algodão, a idéia é reduzir os prazos de financiamento das importações para 30 dias (hoje com prazo em aberto) e estabelecer logo a alíquota da tarifa externa comum de 6% na próxima safra (medidas difíceis de se materializarem com o prestígio político da agricultura na atualidade); b) para o arroz, manutenção da alíquota de 20% até julho de 1996 e manutenção do pagamento à vista das importações; c) para o feijão, retorno da alíquota de 10%, após o início da primeira safra (1-12-1995); d) para o milho, manutenção do pagamento à vista das importações para a região Centro-Sul. Esse otimismo contrasta vivamente com o mau hábito, no Brasil, de se reduzir as alíquotas de importação. O Decreto nº 1.453, de 11-4-1995, zerou as tarifas do milho, quando o Brasil colhia a sua maior safra do cereal. E o Decreto nº 1.471, de 27-4-1995, reduziu para 2% as tarifas de carne bovina e muitos produtos agrícolas. O Brasil é o único país que, de forma contumaz, planta a safra com uma tarifa e colhe com outra.

A queda de preços internos já provocou uma transferência de renda na agricultura estimada em R$9 bilhões e uma fortíssima descapitalização do setor. Poder-se-ia pensar na solução deste problema com a produção de uma safra curta. Mas quem apostar nisso pode ter de novo uma decepção em termos de preço: a economia está aberta e as importações garantirão, no ano que vem, preços baixos para os produtos agrícolas. Não é por aí. Dificilmente a agricultura se capitalizará o suficiente, na nova safra e com uma safra curta. Além do mais, se houver qualquer sinal de escassez, as tarifas serão derrubadas "para proteger o real". Destarte, nem as tarifas garantirão uma racionalidade dos preços no ano vindouro. Mas, mesmo assim, sua importância é enorme.

Uma forte distorção foi corrigida: os financiamentos das exportações para o Brasil foram proibidos — porém apenas para o arroz e o milho, não se sabendo por que não o foram para o algodão. Antes, o produto nacional competia em desvantagem com o produto importado, financiado a longo prazo a juros muito mais baixos do que o juro interno. Esta proibição teve efeito maior do que a imposição de direito compensatório; pena, contudo, que veio tão tarde, junto com o anúncio (não confirmado) da proibição das importações do arroz, quando já não havia mais produto nas mãos do produtor.

A indústria têxtil teve os financiamentos das exportações de manufaturados limitados a 30 dias; o algodão não teve o mesmo benefício. O problema dos financiamentos às exportações e de redução de tarifas, no Brasil, foi tão grave nesta safra que, pela primeira vez na história, os preços internos descolaram (para baixo) dos preços internacionais. Tudo isso agravado pela maior crise de liquidez de que se tem notícia no passado recente, com o corte dos recursos de crédito de comercialização em razão da "briga" da TR, quando o país colhia uma safra recorde. E outros setores da economia foram favorecidos com grandes tarifas: automóveis (70%); linha branca (70%); calçados (63%); e têxteis (70%). A agricultura não concorda com estas tarifas, e concorda muito menos ainda com a pesada discriminação setorial que marca a atual política de tarifas. A proteção industrial discrimina pesadamente a agricultura.

O setor agrícola permaneceu politicamente desorganizado e enfraquecido. A estratégia (concentrada na

dívida dos produtores) e a tática (falta de alianças políticas com os demais setores) estavam erradas, pois a luta se concentrou na questão da TR, facilitando sobremaneira a tarefa política de denunciar a agricultura como um setor que não queria pagar o que todo mundo pagava: os juros elevados. Isso enquanto os problemas não se restringiam à TR mas estavam nas áreas de tarifas, de importações com subsídios — dois temas absolutamente inexplorados do ponto de vista político —, além de na defasagem cambial.

Esse otimismo contrasta vivamente com o mau hábito, no Brasil, de se reduzir as alíquotas de importação. O Decreto nº 1.453, de 11-4-1995, zerou as tarifas do milho, quando o Brasil colhia a sua maior safra do cereal. E o Decreto nº 1.471, de 27-4-1995, reduziu para 2% as tarifas de carne bovina e muitos produtos agrícolas.

As despesas de comercialização do governo nesta safra montaram a R$1 bilhão, o que zerou os recursos oficiais disponíveis, criando problemas de caixa para o custeio (este problema só não foi sentido porque os bancos oficiais exigiram comprovação de viabilidade econômica e garantias reais para conceder reescalonamento dos débitos da safra 1994/95) e tomada de novos empréstimos para a safra 1995/96 (uma nova crise de liquidez, em cima da crise da comercialização). Agora, pode parecer que o problema da TR ficou resolvido, mas, de fato, as restrições ao crédito rural inviabilizaram esse instrumento. Resolveu-se o problema da TR e criou-se um problema para o crédito rural: com esta alternância de problemas, o plantio da próxima safra não tem solução fácil.

Os problemas não se restringiram à extinção do pouco que restou dos fundos públicos. Há os problemas dos estoques públicos. O produtor tem que analisar os preços externos e os estoques públicos, pois o governo não resistirá à pressão de fazer *dumping* de seus estoques. Das 19,5 milhões de toneladas de produtos em mãos do governo (aí incluídos as AGF e os EGF), cerca de 11 milhões foram acumuladas nesta safra. Por outras palavras, os erros do corte de liquidez em plena safra e da má administração das tarifas acarretaram um efeito de quase duplicar os estoques públicos em apenas um ano.

O governo dispõe de enormes estoques de produtos agrícolas. Os estoques de arroz montam a 5,1 milhões de toneladas. No caso do milho, os estoques atingem a expressiva soma de 10,8 milhões de toneladas. A soja apresenta um estoque de 2,6 milhões de toneladas. Os estoques de trigo são de 575,6 mil toneladas. Os estoques de feijão, de 125,8 mil toneladas (produto importado do México e do Chile deslocou o produto nacional). De acordo com as estimativas do mercado, a venda do arroz atingirá no máximo 2 milhões de toneladas até a nova safra (sobrando, para o próximo ano, 3,1 milhões de toneladas em estoque). No caso do milho, das 10,8 milhões de toneladas em estoques públicos, as vendas não atingirão 3 milhões de toneladas, sobrando para a próxima safra 7,8 milhões de toneladas. Há uma decisão do governo de desovar grande parte desses estoques, o que pode complicar muito a comercialização da próxima safra. Os produtores podem contar como certa esta possibilidade.

O Brasil, no passado, estocava, de uma safra para outra, apenas o excedente da produção doméstica sobre o consumo nacional. Os estoques, portanto, eram de produto nacional. Com a abertura às importações, livres e desgravadas, e financiadas com juros excepcionalmente baixos, os estoques excedentes passaram a ser de produto nacional, que foi substituído pelo produto importado no mercado interno. O que é pior, a maior parte do estoque de passagem está em mãos do governo.

De acordo com as estimativas da Conab, no caso do arroz, na safra 1993/94, foram importadas 1,35 milhão de toneladas; e o estoque de passagem somou 1,36 milhão de toneladas. Nesta safra, foram importadas 900 mil toneladas (com uma produção recorde) e o estoque de passagem previsto está em 1,85 milhão de toneladas. No caso do milho, na safra 1993/94 foram importadas 1,2 milhão de toneladas, e o estoque de passagem foi de 4,6 milhões. Na safra 1994/95, as importações (em uma safra absolutamente recorde) foram de 600 mil toneladas, e os estoques de passagem deverão atingir 6,5 milhões. No caso do algodão, na safra 1993/94 foram importadas 380 mil toneladas, e o estoque de passagem (virtual encalhe de produto nacional) foi de 160 mil toneladas. Na safra 1994/95, as importações (em uma safra recorde nos últimos três anos) foram de 320 mil toneladas, e os estoques de passagem (de novo encalhe de produto nacional) deverão atingir 162 mil toneladas. Importações recordes em safras recordes, estoques encalhados recordes com importações recordes: alguma coisa está profundamente errada nesta política.

O que está errado é que nossa política tarifária está dando margem a que os países exportadores passem a estocar produto no Brasil. Eles "empurraram" para o Brasil os custos de manutenção dos seus estoques, custo esse pago pelo contribuinte brasileiro. O que é pior, em um momento em que faltam recursos para financiar a safra brasileira: os recursos estão comprometidos (indiretamente) com o financiamento dos excedentes dos países exportadores. Todo o recurso disponível foi consumido no erro da política de comercialização desta safra.

MAURO DE REZENDE LOPES

Safra 1995/96: panorama das exportações de açúcar

Apenas no ano passado, o país recebeu quase US$1 bilhão em divisas oriundas das exportações de açúcar. Até agosto deste ano, o valor dos embarques físicos de açúcar já superou esta marca.

A produção de açúcar para a safra 1995/96 vai se desenvolvendo no ritmo esperado. Segundo a AIAA, até o início de setembro já haviam sido produzidas 104,6 milhões de sacas de açúcar, volume 4,29% superior ao da safra passada. Apenas no estado de São Paulo foram produzidas mais de 80 milhões de sacas. O volume de cana moída, no entanto, encontra-se abaixo da safra passada, 3% inferior aos 124 milhões de sacas que já haviam sido moídas no Centro-Sul.

Nesta safra, o setor passou por momentos de incerteza, com relação à taxação das exportações do açúcar em 40%, anunciada no início de junho. Como reflexo imediato, os embarques de açúcar, que normalmente começam a se intensificar a partir de junho, por ocasião do início da safra de cana-de-açúcar no Centro-Sul, caíram 9%. Em meados de julho, a suspensão da alíquota de 40% reaqueceu as exportações do produto. Até o final de julho, mais de US$200 milhões foram embarcados.

Finalmente, três meses após ter sido iniciada a colheita da cana no Centro-Sul, foi anunciado o Plano de Safra 1995/96,[1] onde foi estabelecido um limite dentro do qual as exportações estarão isentas do imposto. A grande novidade foi a forma de estabelecimento desta cota, não mais por usina, como vinha sendo há mais de 30 anos, mas em termos de região. Certamente um modesto avanço no processo de desregulamentação do setor, migrando de um modelo de cotas para um modelo de leilões de direito de importação.[2] Das 11,46 milhões de toneladas de açúcar estimadas para a safra 1995/96, 4 milhões de toneladas deverão ser exportadas, restando 7,5 milhões de toneladas para o consumo doméstico.

Este limite de exportações isentas do imposto, no entanto, parece ser baixo diante do crescimento do volume de açúcar embarcado para fora do país. Até agosto, o valor acumulado das exportações de açúcar demerara, cristal e refinado atingiu a cifra de US$1,06 bilhão, quase a totalidade do que fora realizado ao longo de 1994. Estima-se, que para este ano, as exportações de açúcar gerem em torno de US$1,5 bilhão de divisas para o país.

A proposta inicial, levada para a discussão do plano de safra junto ao Mict, era de que pelo menos 5 milhões de toneladas fossem exportadas, 1 milhão de toneladas acima do estabelecido pelo plano de safra. No entanto, é esperado que este limite seja renegociado até o final do ano, quando o ritmo das exportações continuará aquecido, em função da entrada da safra da região Norte/Nordeste.

[1] Portaria nº 302 do Mict, de 1-8-1995.

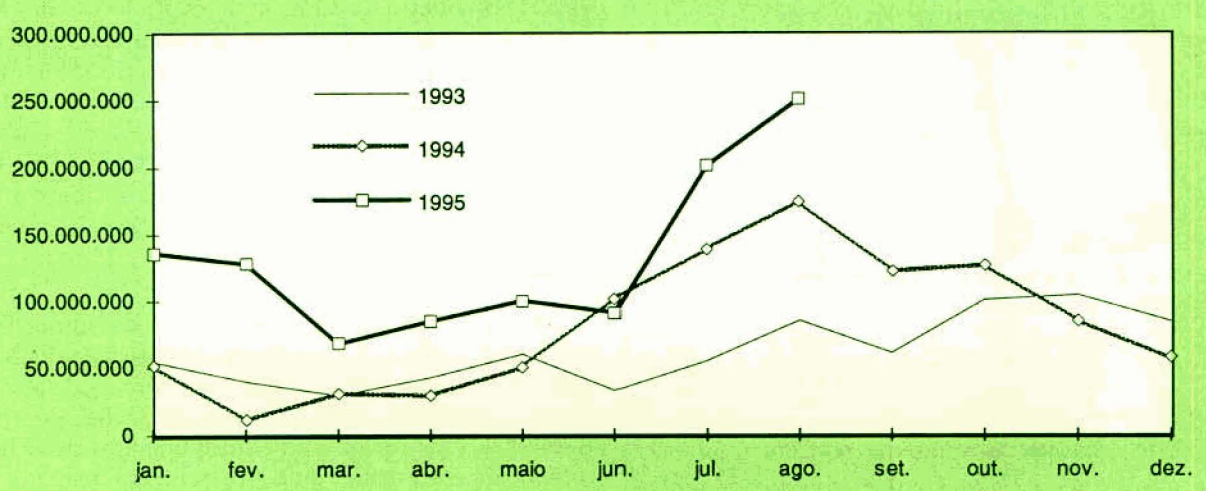
[2] Sobre este assunto, ver Villanova, J. A. Começa a desregulamentação do setor. *Agroanalysis*, *15*(7): 28, jul.1995.

Plano de Safra 1995/96: um avanço na desregulamentação, mas frustração nas expectativas

	Álcool (m^3)					Açúcar (tm)		
	Combustível		Outros fins					
Região	Anidro	Hidratado	Anidro	Hidratado	Total	Mercado interno	Excedente	Total
Centro-Sul	2.962.597	7.245.000	100.000	900.000	11.207.597	5.897.000	2.612.500	8.509.500
Norte/NE	464.443	1.382.484	200	41.157	1.888.284	1.530.752	1.420.000	2.950.752
Brasil	3.427.040	8.627.484	100.200	941.157	13.095.881	7.427.752	4.032.500	11.460.252
São Paulo	2.541.847	5.110.048	100.000	796.700	8.548.595	4.253.075	2.184.533	6.437.608
% Brasil	74,17	59,23	99,80	84,65	65,28	57,26	54,17	56,17
% Centro/Sul	85,80	70,53	100,00	88,52	76,28	72,12	83,62	75,65

Fonte: Portaria nº 302 do Mict, *Diário Oficial da União* de 2-8-1995.

A sazonalidade das exportações brasileiras de açúcar em US$ (demerara, refinado e cristal)



Fonte: Secex.

Exportações recordes em 1994
(valores acumulados em US$)

	Total	Cristal	Demerara	Refinado
1991	398.086.471	47.014.635	208.820.340	142.251.496
1992	541.319.281	161.628.455	168.249.474	211.441.352
1993	750.903.005	325.083.448	195.794.404	230.025.153
1994	982.807.371	614.498.670	173.241.386	195.067.315
1995	**1.063.005.759**	**587.860.013**	**254.754.503**	**220.391.243**
ago. 91	232.938.924	22.465.710	114.249.851	96.223.363
ago. 92	272.063.704	92.568.814	74.468.780	105.026.110
ago. 93	400.696.721	165.565.759	105.912.260	129.218.702
ago. 94	589.857.568	375.435.016	90.870.802	123.551.750
ago. 95	**1.063.005.759**	**587.860.013**	**254.754.503**	**220.391.243**

Fonte: Secex — Sistema Alice.

O destino das exportações brasileiras

O porto de Santos é, atualmente, uma das principais portas de saída do açúcar brasileiro. Até 1991, segundo dados da Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), o porto movimentava em média 200 mil toneladas anuais. A partir de 1992, o volume embarcado aumentou 450%, atingindo uma média anual de 1,1 milhão de toneladas.

Este súbito aumento no volume de açúcar exportado, oriundo principalmente do estado de São Paulo, coincide com o período de decadência pelo qual o Programa de Álcool no Brasil está passando. A defasagem do preço do álcool e seu controle pelo governo têm levado os usineiros a optar pela intensificação da produção de açúcar, bem mais remuneradora (preços de mercado), para compor a sua receita.

O aumento expressivo das exportações de açúcar, por sua vez, tem levado ao congestionamento do porto de Santos, e novas alternativas estão surgindo, como os portos de Paranaguá e do Rio de Janeiro.

Em 1994, quase 50% do valor exportado dos produtos do subcapítulo 17.01, que engloba açúcar demerara, refinado e cristal, foi destinado à Índia. Uma situação atípica, determinada pela quebra de safra do maior produtor mundial de açúcar. Este foi um dos grandes motivos, inclusive, da elevação das cotações internacionais no ano passado, adicionando-se à pressão de demanda por parte de países como a Rússia e a China.

As importações indianas provenientes do Brasil, no entanto, concentraram-se basicamente na compra de açúcar cristal. Os maiores importadores de açúcar demerara e refinado do Brasil foram, no ano passado, respectivamente, Marrocos (US$36 milhões) e Nigéria (US$56 milhões).



INFORMAÇÃO PRIVILEGIADA. À VENDA AQUI.

Informação privilegiada é aquela que você obtém antes que o público a tenha.

Informação privilegiada é aquela a que você tem acesso para tomar, antes dos outros, decisões de caráter econômico e empresarial e se beneficiar com isso.

Informação privilegiada é aquela que chega através do RELATÓRIO RESERVADO - a newsletter consultada pelos homens mais importantes do País.



Você tem duas opções para receber o seu RELATÓRIO RESERVADO:

- **Assinatura Semanal:** você recebe uma edição impressa do RR todas as segundas-feiras.
- **Assinatura Diária:** você recebe via fax, de 2ª a 6ª, o seu RR bem cedinho.



Nos dois casos, você tem o privilégio de ter em casa, ou no escritório, as notícias mais importantes em primeiríssima mão. Matérias que os jornais diários publicarão depois ou, muitas vezes, nem divulgarão.

Junte-se a nós. Beneficie sua empresa com a notícia exclusiva.

Relatório Reservado

Ligue Grátis: (0800) 242075 • Fax: (021) 205-6380

Os 10 maiores importadores dos produtos do subcapítulo 17.01 brasileiro

Posições desde 1990 (ordenação por valor em US$)

	90	91	92	93	94	1994
Índia					1	432.097.903
Nigéria	7	2	1	1	2	62.104.352
Sri Lanka		16	18	11	3	57.221.419
ARG			46	35	4	55.945.639
IRN	6	15	5	5	5	49.201.518
Marrocos	3	4	2	6	6	40.480.912
USA	1	1	3	3	7	32.629.515
Egito	2	3	4	4	8	27.637.274
Somália			23	34	9	19.519.765
Quênia	16	20	13	27	10	18.249.090
Nº total países	23	35	46	53	51	992.205.322

Fonte: Secex — Sistema Alice.
Nota: SC 17.01 inclui açúcar demerara, cristal e refinado.

Para este ano, as expectativas são de que a presença da Índia seja significativamente reduzida no mercado de açúcar, uma vez que as suas perspectivas de produção para a safra 1995/96 são muito boas.

Até julho deste ano, os principais países importadores do açúcar brasileiro foram Rússia, China, EUA, Egito, Marrocos e Índia, que, conjuntamente, adquiriram mais de 1,5 milhão de toneladas.

Panorama internacional: principais importadores e exportadores

Estruturalmente, a tendência das cotações do mercado é de baixa. Os relatórios das instituições mais respeitadas no mercado internacional de açúcar, como LMC International, USDA e ISO, apontam para um balanço positivo de oferta em relação à demanda para a safra 1995/96.

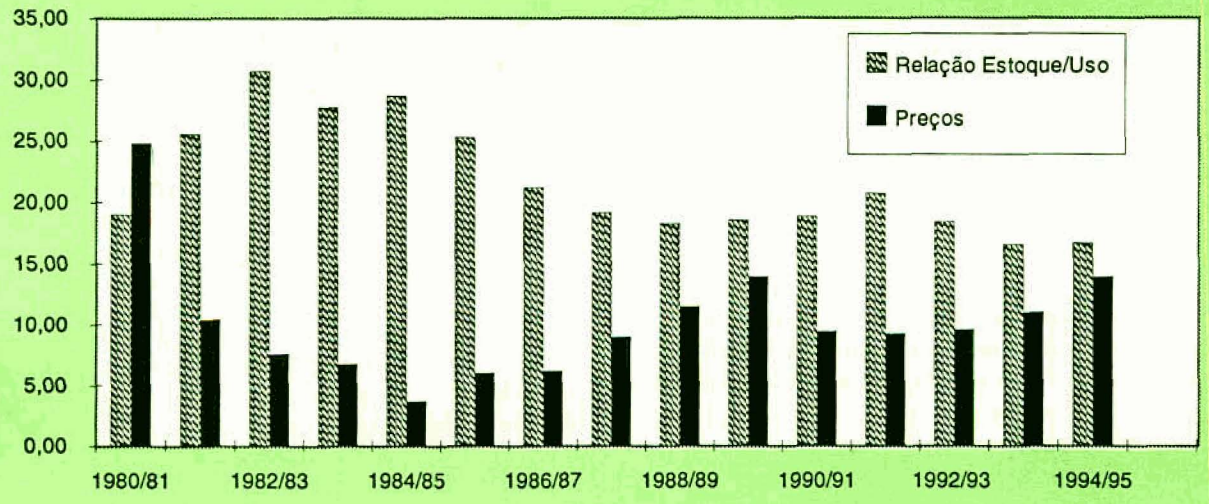
No mercado disponível, entretanto, as cotações ainda estão pressionadas por uma escassez temporária de produto de alta qualidade. O mercado está pagando altos prêmios ao açúcar branco, o que acaba se refletindo nas cotações do demerara.

Embora a safra indiana de 1995/96, que se inicia em outubro, deva repetir o excelente resultado obtido em 1994/95, o elevado consumo doméstico não deve permitir um volume expressivo de exportações. Segundo levantamento feito pela LMC International, a área de cana-de-açúcar na Índia aumentou entre 5% e 10%, e as chuvas de monções apresentam regularidade, o que favorece a produção indiana.

Países como a China e a Rússia têm grandes chances de se manter por algum tempo como grandes compradores no mercado internacional. No caso da China, há queda na produção, estoques muito baixos e consumo aquecido. No ano passado, a China comprou cerca de 3 milhões de toneladas, o que ajudou a elevar as cotações internacionais. Erosão no solo e seca são dois dos principais motivos que levam a crer que não haverá recuperação, tão cedo, da produção chinesa de cana-de-açúcar.

A safra passada da China foi recentemente revista para 5,29 milhões de toneladas (bem abaixo da média verificada nos últimos anos, de 7 milhões de toneladas), enquanto o consumo eleva-se a uma taxa anual média de 5% a.a. Para cotações entre 9-11¢/lb-peso, o país foi grande comprador no ano passado. Até o momento, com o mercado em 11¢/lb, os compradores chineses ainda não se manifestaram, mas é uma questão de tempo e do volume que será necessário comprar.

Tendências: recuperação dos estoques e queda nos preços



Fonte: USDA.

Quanto à Rússia e aos países da antiga ex-URSS, há necessidades de investimentos externos para promover uma significativa recuperação no consumo doméstico de açúcar, bem como na produção. O elevado risco de se investir nessas economias, porém, afugenta o capital externo, tornando a possibilidade de recuperação do setor açucareiro russo mais lenta e remota.

Segundo o balanço de oferta e demanda das ex-repúblicas soviéticas, realizado pela LMC International, a sua produção tem caído mais do que proporcionalmente à queda no consumo, o que tem levado a uma drástica redução nos estoques. Em 1994, por exemplo, a produção local foi 23% inferior à do ano precedente, enquanto o consumo caiu apenas 9%. Isso levou a uma queda dos estoques de quase 2 milhões de toneladas (valor bruto).

A pressão de demanda proveniente desses dois gigantes do mercado internacional, no entanto, será compensada pelas estimativas de aumento da produção em grandes países produtores, como o próprio Brasil, Guatemala, México, Colômbia, Tailândia e Índia.

Mesmo com a esperada queda nas cotações internacionais, o Brasil vive uma vantajosa situação de grande competitividade no setor sucroalcooleiro, por possuir tecnologia, produtividade e área, fatores que, segundo alguns analistas, lhe facultam manter-se no mercado internacional com cotações próximas a 11¢/lb-peso. Por outro lado, a continuidade da valorização do real e o aumento no custo de frete no porto de Santos (que passou de US$45/t, em 1994, para US$60 neste ano) representam problemas.

Mesmo com os obstáculos que as exportações de açúcar devem enfrentar, na pior das hipóteses, mercado não faltará. O consumo interno brasileiro encontra-se em franca expansão, com a indústria estimando um consumo *per capita* de 48,3kg, o que representa um aumento de mais de 6% com relação à safra 1994/95. Calcula-se que haverá uma demanda interna de pouco menos de 8 milhões de toneladas (acima, inclusive, dos 7,5 milhões de toneladas estimados pelo Mict em seu plano de safra).

Mais de 50% da demanda interna são utilizados na indústria de bebidas, como adoçante. O mercado de refrigerantes, por exemplo, espera que o consumo cresça 20% em relação a 1994. A indústria de cervejas já prevê um desabastecimento para o próximo verão, mesmo estando ampliando sua capacidade de produção em 20%. Além do setor de bebidas, o consumo de biscoitos, chocolates e outros alimentos processados cresceu 30%, em função do Plano Real.

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO

CARNE BOVINA

Produção mantém expansão histórica

Algumas variáveis podem explicar o bom desempenho da pecuária no país. Mas a expansão da produção coincidiu com a consolidação da abertura comercial, o Mercosul e a estabilidade econômica.

A produção de carnes no país está em expansão há vários meses. As principais variáveis responsáveis por este desempenho são a capacidade de resposta da avicultura a estímulos positivos, a estrutura de produção da pecuária de corte e da suinocultura e os resultados colhidos pelo setor carnes a partir do segundo semestre de 1993, quando o mercado interno se tornou mais comprador. A expansão da produção, no entanto, aconteceu durante a consolidação da abertura comercial brasileira, do Mercosul e da estabilização econômica, que alteraram as características do mercado. Este é o pano de fundo do comportamento recente do mercado e da produção de carne bovina no país.

A produção nacional de carne bovina em 1995 e 1996 será, também, um reflexo dos investimentos que vêm acontecendo há vários anos, sobretudo na região compreendida entre norte do Paraná e oeste de São Paulo, no Centro-Oeste, em Tocantins e no Triângulo Mineiro, onde se concentram 70% da produção nacional. No ano passado, ao atingir 4,58 milhões de toneladas, teve um crescimento modesto de apenas 1,33%. Para 1995, as estimativas menos otimistas indicam uma produção aproximada de 4,75 milhões de toneladas — um incremento de 174 mil toneladas sobre o volume produzido no ano anterior (3,7%). Para 1996, os levantamentos preliminares apontam novo aumento, com a produção ficando entre 4,9 milhões e 5,1 milhões de toneladas.

Nos anos recentes, parte dos aumentos da produção teve sua origem na redução da entressafra do Centro-Sul. A oferta tem-se mantido mais uniforme ao longo

do ano, com a implantação de pastagens e de confinamentos. Em 1994, o volume de animais confinados no país foi estimado em 4,8 milhões de cabeças, um aumento de 4,3% sobre 1993, quando foram produzidas 4,6 milhões de cabeças. Para 1995, espera-se um confinamento próximo a 5,3 milhões de cabeças, configurando um incremento de 10,4%, com o envolvimento de mais de 20 mil criadores. Este volume deve ser superado por larga margem em 1996.

Tabela 1
Carne bovina — balanço da oferta e demanda nacional — 1993-96 (em mil t)

Situação	93	94	95[1]	96[2]
Estoque inicial	12	10	10	55
Produção	4.520	4.580	4.754	4.900
Importação	45	90	120	150
Suprim. interno	4.577	4.680	4.884	5.105
Exportação	390	358	268	350
Consumo interno	4.177	4.312	4.561	4.705
Estoque final	10	10	55	50
Kg/*per capita*	27,6	28,2	29,0	29,0

Fontes: IBGE, Instituto Cepa/SC e Indústria Nacional do Couro.
[1] Estimativa.
[2] Preliminar.

Mercado interno assume novas características

A recuperação do poder aquisitivo estimulou o consumo interno, que cresceu 3,23% (4,31 milhões de toneladas) em 1994. Espera-se um incremento de 5,75% (4,56 milhões de toneladas) em 1995 e, preliminarmente, apenas 3,15% (4,7 milhões de toneladas) em 1996. Os incrementos no consumo foram superiores às taxas de aumento da produção e espelharam também o crescimento vegetativo da população e a maior demanda de carne bovina por parte da indústria suína.

Por conta da expansão do consumo interno, aumentaram as importações de boi em pé e de carne da Argentina e do Uruguai, que atingiram um volume avaliado em 90 mil toneladas em 1994, entre 110 mil e 120 mil toneladas em 1995, podendo superar 150 mil toneladas em 1996. Cerca de 50% dos abates do Rio Grande do Sul, no ano passado, foram realizados com animais dos dois países vizinhos. A diminuição das alíquotas de importação de terceiros países (fora do Mercosul) facilitou a aquisição de retalhos e cortes de dianteiro. A sobrevalorização do dólar desestimulou as exportações, aumentando ainda mais a disponibilidade interna nos últimos dois anos.

Com o real, o consumo de carne bovina cresceu moderadamente acima da produção. O frango, por seus preços mais competitivos, teve uma ampliação recorde de consumo, dificultando uma expansão mais consistente da demanda interna de carne bovina. Este é o pano de fundo do comportamento do mercado de carnes. Na primeira fase da estabilização econômica, o mercado do boi manteve-se firme, perdendo a força inicial à medida que o abastecimento era garantido pelas importações, pela produção na entressafra e pela queda nas exportações.

No primeiro semestre de 1994, o mercado esteve mais contido, em razão das dificuldades e das incertezas econômicas que antecederam a implantação do Plano Real. A comercialização esteve lenta, pela desconfiança dos criadores em relação ao plano de estabilização. Mesmo assim, os preços, em todos os segmentos, não chegaram a comprometer as margens de rentabilidade. No segundo semestre o quadro melhorou. A redução do custo inflacionário sobre os preços e os salários sustentou o mercado interno e incorporou novos consumidores.

Os preços tiveram seus piques máximos a partir de setembro, mas abaixo dos níveis históricos. O atraso da safra 1994/95, a redução das exportações, as importações dos países vizinhos e a maior concorrência com o frango reverteram as expectativas de alta. No último trimestre, apesar do crescimento sazonal de final de ano, o panorama predominante era de baixa. Daí em diante, com a internalização de grandes volumes importados, o mercado caracterizou-se por forte disputa entre frigoríficos, atacadistas e importadores, facilitando aos varejistas adquirir o produto a preços mais baixos.

Esta situação pode ser evidenciada no comportamento dos preços recebidos pelos criadores no estado de São Paulo. Os preços tenderam a ter recuperação real apenas no último trimestre do ano. Em dólar, estiveram acima das médias históricas, mas, devido à sobrevalorização cambial, não expressam a realidade.

Tabela 2
São Paulo — preços deflacionados e dolarizados
Média de 10 anos, 1994 e 1995 (arroba)

	Deflacionado (R$/@)			Dólar comercial (US$/@)		
Mês	Média 10 anos*	1994	1995	Média 10 anos*	1994	1995
Jan.	35,59	29,71	27,68	22,03	24,51	30,33
Fev.	34,19	27,84	27,29	19,89	23,36	30,47
Mar.	32,57	27,97	24,78	19,69	24,41	26,53
Abr.	32,36	27,91	23,72	19,37	23,74	25,55
Maio	32,66	26,48	22,39	19,79	22,86	24,73
Jun.	33,16	24,73	21,29	20,40	21,48	23,50
Jul.	35,04	25,47		21,17	23,98	
Ago.	39,22	26,41		24,36	26,65	
Set.	39,77	27,42		25,36	29,56	
Out.	39,31	33,84		25,01	38,55	
Nov.	42,19	33,10		26,13	38,39	
Dez.	40,21	29,47		24,56	34,63	

Fontes: Fealq/Cepea e USP/Esal/Desr.
* Média de 10 anos. Refere-se à média do valor indicado no período de 1985-95.

Tabela 3
São Paulo — paridade boi gordo/boi magro
Média de 10 anos e 1993-95

Mês \ Ano	Média 10 anos*	1993	1994	1995
Jan.	1,68	1,79	1,82	1,51
Fev.	1,61	1,58	1,71	1,57
Mar.	1,57	1,57	1,59	1,38
Abr.	1,53	1,59	1,77	1,41
Maio	1,44	1,55	1,64	1,43
Jun.	1,47	1,54	1,51	1,44
Jul.	1,61	1,73	1,52	1,66
Ago.	1,62	1,89	1,51	1,66
Set.	1,64	1,72	1,58	
Out.	1,68	1,81	1,70	
Nov.	1,71	1,76	1,65	
Dez.	1,69	1,78	1,64	
Média	1,60	1,69	1,64	1,51

Fontes: Fealq/Cepea e USP/Esal/Desr.
* Média de 10 anos. Refere-se à média do valor indicado no período de 1985-95.

O comportamento do mercado também pode ser constatado pela paridade boi gordo/boi magro. A valorização do boi magro acima das médias históricas (10 anos) se dá no período compreendido entre o segundo semestre de 1993 e o primeiro semestre de 1994, refletindo o nervosismo do mercado que antecedeu o Plano Real e o aquecimento do mercado de carnes em geral. Desta fase em diante, os preços do boi magro decresceram gradativamente, melhorando a relação de troca para os produtores especializados na produção de entressafra. A combinação deste fator com os baixos preços dos componentes de arraçoamento estimularam a rápida ampliação dos confinamentos.

No geral, o mercado teve uma demanda suficiente para escoar a produção. Os preços mais baixos dos insumos não pressionaram muito os custos. A redução no período de entressafra, a oferta recorde de carnes em geral, a liberação das importações e o Mercosul mudaram as estruturas do mercado, com os preços internos do boi e da carne tendendo à paridade com os preços praticados nos quatro países, dificultando a sustentação de qualquer movimento altista mais consistente.

Mercado externo menos competitivo

Apesar da boa mobilidade dos negócios internacionais e da expansão da demanda em muitos países, o Brasil perde espaço no mercado mundial nos anos recentes. As exportações brasileiras haviam apresentado uma recuperação em 1993, devido principalmente à lacuna deixada pela Argentina. A partir do segundo semestre de 1994, a sobrevalorização cambial, o preço interno mais firme durante a formação dos volumes de exportação (junho e julho), a maior concorrência da carne argentina e uruguaia e o aumento da oferta internacional determinaram a perda da competitividade da carne brasileira no mercado mundial. Naquele ano, as exportações caíram 8,21% e atingiram apenas 358 mil toneladas. Nem mesmo o aumento da cota hilton, de 3,62 mil toneladas para 5 mil toneladas, foi suficiente para reverter a tendência de queda. A persistência dos mesmos fatores em 1995 está determinando uma queda aproximada de 25% nas transações com o mercado externo. Para 1996, espera-se que as exportações retornem aos níveis de 1993, desde que se corrija o problema cambial, pois o mercado mundial deve continuar comprador.

Mercado mundial com mais mobilidade

Os negócios mundiais com carne bovina têm crescido muito lentamente. Nos anos recentes, entraram em processo de mudança, devido, sobretudo, às alterações na política agrícola européia, ao rápido crescimento do consumo nos países asiáticos e ao aumento da concorrência com o frango, até em países de tradição na produção de carnes vermelhas.

O consumo de carne bovina nos EUA permanece estável em 40kg/hab., esperando-se alta de 3,5% nas importações deste ano (1,13 milhão de toneladas). A Austrália e a Nova Zelândia vão assegurar o suprimento de carne da maior fatia dessa importação. No ano passado, a importação americana foi de 1,09 milhão de toneladas, aproximadamente a mesma de 1993. A exportação de carne bovina também está projetada para aumentar em 1995, devendo atingir 721 mil toneladas (5 a 6% acima de 1994).

A exportação australiana atingiu 1,16 milhão de toneladas no ano passado. Deve aumentar 4% em 1995, podendo chegar a 1,2 milhão de toneladas. As vendas para os EUA em 1994 atingiram 287 mil toneladas, 25% do total. O consumo *per capita* na Nova Zelândia está em 27,4kg/hab., prosseguindo a tendência de baixa. Em 1995, há uma perspectiva de crescimento de 4 a 5% nas exportações, que devem alcançar 345 mil toneladas.

As exportações da União Européia (UE), em 1994, excederam 1 milhão de toneladas. Em 1995, espera-se uma queda de 8% (826 mil toneladas). A Irlanda, em particular, exportará menos em 1995, com baixa de 3% (378 mil toneladas). O consumo *per capita* de carne na UE continua com tendência negativa, devido à mudança do hábito alimentar em direção às carnes brancas. O fato mais significativo do mercado interno na

UE tem sido a dramática queda nos estoques oficiais ocorrida em 1993 e 1994, atualmente avaliados em menos de 200 mil toneladas. No início dos anos 90, giravam ao redor de 1 milhão de toneladas.

O consumo de carnes vermelhas nos anos 90 tem se caracterizado por um gradual declínio na Argentina, sendo estimado atualmente em 65kg/hab. Este país exportou, em 1993, 280 mil toneladas, o mais baixo volume desde 1987. A supervalorização do peso e o alto custo da produção industrial desestimularam os exportadores. No entanto, em 1994 e 1995 as exportações aumentaram rapidamente. Para 1995, há uma previsão de que superem as 300 mil toneladas, como conseqüência do aumento das exportações para o Brasil.

Nos anos recentes, parte dos aumentos da produção teve sua origem na redução da entressafra do Centro-Sul. A oferta tem-se mantido mais uniforme ao longo do ano, com implantação de pastagens e de confinamentos.

O Japão tem aumentado sistematicamente suas importações, sobretudo dos EUA e da Austrália. O seu consumo passou de 8,7kg em 1990 para 11,7kg *per capita* em 1995. Comprou 310 mil toneladas em 1994, assegurando o primeiro lugar entre os clientes australianos. A importação de carne, em 1995, é estimada em 390 mil toneladas, aproximadamente 25% a mais do que em 1994.

A Coréia vem-se destacando como país comprador. Importou 170 mil toneladas em 1994, 29% acima da cota mínima de 106 mil toneladas estabelecida oficialmente. Nos primeiros seis meses de 1994, os EUA dominaram o mercado coreano, substituindo o australiano. A importação coreana deverá alcançar 205 mil toneladas este ano, com crescimento de 21%. Com isso, o consumo *per capita* ficará em torno de 8,8kg/hab., 60% a mais do que em 1990. Os chineses também estão consumindo mais carne bovina: passaram de 1kg/hab./ano para 2,3kg/hab./ano, no período de 1990-95, sem contar que a produção interna pulou de 1,256 milhão de toneladas para quase 3 milhões de toneladas em 1994.

O consumo na ex-URSS (Rússia e países aliados) de 36,6kg/hab./ano em 1990 é avaliado atualmente em 22,1kg/hab. Os russos adquiriam, em 1990, 5,42 milhões e produziam 4,4 milhões de toneladas. Agora, consomem 3,32 milhões e produzem 3,1 milhões de toneladas.

O frango ganha mercado do boi

A produção de carne de aves é a que mais cresce no mundo. Em 1995, a diferença entre a produção de carne vermelha (45,8 milhões de toneladas) e de aves (45,3 milhões de toneladas) será de apenas 549 mil toneladas. Há cinco anos esta diferença era de mais de 12 milhões de toneladas. Na década de 90, a produção de carne de aves cresceu 31,5%, o melhor resultado registrado no complexo carnes. O segmento avícola deve tornar-se o grande abastecedor de proteína animal nos próximos anos.

O consumo de frangos tem-se elevado no mundo inteiro. Em 1990 envolvia 30,6 milhões de toneladas, passando para 40,05 milhões de toneladas em 1994 e devendo chegar a 41 milhões em 1995. Seu preço mais competitivo em relação ao das demais carnes e seu baixo teor de gordura são os principais fatores de expansão do consumo. Isso vem acontecendo no Brasil, Argentina, EUA, Europa, Austrália e Nova Zelândia.

O consumo *per capita* cresceu bastante em muitos países, como é o caso da Argentina, onde saiu do patamar de 10,29 em 1990 para 20,62kg/hab./ano em 1994. A dieta na Nova Zelândia mudou nos últimos cinco anos, com o consumo de frango aumentando 5% a cada ano. Nos EUA, saltou de 36,5 em 1990 para 41,5kg/hab./ano em 1995. Os índices brasileiros são de 13,84kg em 1990 para 26kg *per capita* este ano. Os chamados tigres asiáticos, como Hong Kong (40,78kg/hab.) e Taiwan, registram crescimento no consumo a partir dos anos 90. Na China também estão acontecendo saltos importantes no consumo de frangos.

Cenário tendencial predominante

Para os próximos meses, a tendência é persistir o panorama atual do mercado de carne bovina. As variáveis deste cenário são: em primeiro lugar, a continuidade do aumento da concorrência internacional e a consolidação dos canais de comercialização no Mercosul; em segundo lugar, a persistência de taxas de juros, desestimulando a formação de estoques de boi e de carnes; em terceiro lugar, a persistência de taxas de desemprego em ascensão, sobretudo nos centros de maior consumo; em quarto lugar, a continuidade do processo de substituição da carne bovina por carne de aves; e em quinto lugar, a produção nacional de carnes em geral superior à demanda.

A conjugação desses fatores indica que os preços do boi e da carne permanecerão ao redor das médias históricas, mas com tendência de baixa, e estarão mais fortemente condicionados às políticas nos quatro países do Mercosul. As importações continuarão facilitadas, pois se esperam preços mais atrativos no mercado internacional, principalmente para retalhos e cortes de dianteiro. Mesmo que o mercado externo se torne franco comprador e o problema cambial seja solucionado, dificilmente o país exportará volumes suficientes para enxugar a oferta interna. Isto sugere que, em 1996, a preocupação de criadores, indústrias, atacadistas e varejistas deve estar centrada em administrar custos, pois o mercado vai requerer preços mais baixos do que os praticados em 1995.

JURANDI SOARES MACHADO*

* Analista de mercado de carnes desde 1979, pelo Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina (Cepa/SC).

TOMATE INDUSTRIAL

Mudanças no mercado de derivados

As indústrias estimam que a safra de tomates deverá atingir 850 mil toneladas, um resultado 20% maior que o fraco desempenho do ano anterior. Mesmo assim, para suprir o consumo, avaliado em 1 milhão de toneladas anuais, deverão ser importadas 20 mil toneladas de polpa para reprocessamento.

O mercado de derivados de tomate encontra-se segmentado em quatro categorias de produtos: extrato de tomate, molho de tomate refogado, purê de tomate e *catchup*. Esses derivados constituem atualmente, em sua totalidade, um mercado da ordem de US$376 milhões, onde o extrato de tomate ainda é o carro-chefe, participando com 49% do total.

A observação das taxas anuais médias de crescimento do volume produzido de cada um desses segmentos em anos recentes, no entanto, permite diferenciá-los nitidamente, sugerindo que as distintas dinâmicas encontradas indicam tendências de mudança nos padrões de consumo de cada um desses produtos.

O derivado de maior dinamismo no período 1989-94 foi, segundo a empresa Nielsen Serviços de Marketing, o purê de tomate, que acumulou uma variação de 66% no volume produzido, crescendo à expressiva taxa de 11% a.a. O *catchup* também teve sua produção aumentada significativamente, acumulando uma variação de 54%, a uma taxa média anual de 9%.

Chama a atenção o fato de o extrato de tomate, principal produto do setor, ter involuído no período analisado: apresentou uma queda acumulada de 20% na produção, decrescendo a uma taxa média de 4,3% a.a.

O volume do molho refogado, contudo, variou positivamente no período, embora de forma discreta. A produção cresceu 13%, conforme uma taxa média de crescimento de 2,4% a.a. Este é justamente o segmento onde recaem pesadamente os investimentos em mídia por parte das empresas. Por sua vez, o grupo que mais cresceu em termos de volume produzido no período, que foi o purê de tomate, é aquele cujos investimentos em publicidade são insignificantes em relação aos demais produtos.

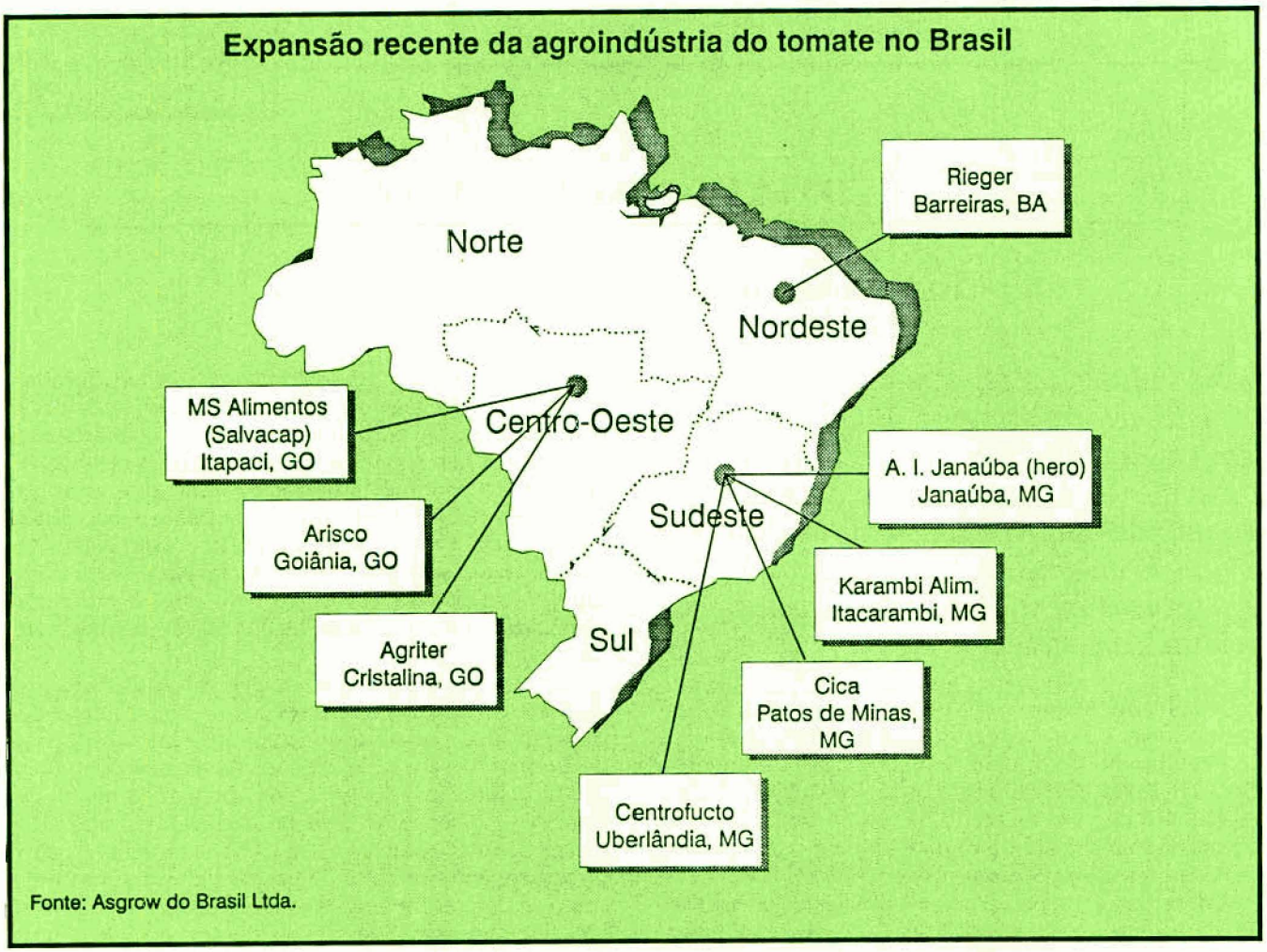
É possível estabelecer uma vinculação entre o comportamento do mercado de cada um dos produtos e o direcionamento dos investimentos em mídia. No caso do purê de tomate, usado como substituto do tomate *in natura* empregado no preparo de molhos, também conhecido como polpa de tomate, os investimentos em publicidade são inexpressivos porque ele é considerado um produto barato e popular, que se vende por si mesmo. A despeito do aumento da concorrência no mercado de derivados de tomate, com a entrada paulatina de empresas não-tradicionais na atividade, a polpa de tomate vende tão bem que as indústrias consideram os investimentos em mídia, de modo geral, desnecessários.

A involução na produção do extrato é esperada e reflete uma tendência internacional de substituição dos concentrados por produtos mais próximos às formas de preparo caseiras. Segundo a Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação (Abia), ao longo da década de 80 o consumo de produtos menos elaborados e mais baratos, como os extratos, já se mostrava pouco dinâmico, embora naquele período ainda apresentasse taxas de crescimento positivas, próximas ao ritmo de crescimento vegetativo da população. De acordo com estudo da Fipe, "as recentes inovações no mercado do produto final representam adaptações de produtos já existentes nos países desenvolvidos ao gosto e especificidade do mercado brasileiro".[1] Segundo os fabricantes, as exigências do mercado se concentram em itens que representem maior praticidade e rapidez.

A alteração na distribuição das formas de consumo tem um importante efeito para trás dentro desta cadeia agroindustrial. A substituição de concentrados por molhos prontos significa menor conteúdo de matéria-prima por unidade produzida, ou seja, há uma redução no consumo e, conseqüentemente, nos custos da indústria com matéria-prima, o que, em última análise, pode vir a afetar negativamente a produção agrícola.

Para se ter uma idéia do efeito dessa substituição, de acordo com os processadores, as conversões industriais são as seguintes: 4,5kg de tomates frescos equivalem a 1kg de extrato, 2,5kg de tomates frescos produzem 1kg de purê, enquanto 2,5 a 2,7kg de tomates frescos equivalem a 1kg de molho refogado pronto. Assim, o crescimento da parcela de mercado dos mo-

[1] Farina, Elizabeth M. M. Querido & Cyrillo, D. C. *Padrões de comercialização de tomate industrial no estado de São Paulo*. Fipe, 1986.



lhos prontos em detrimento dos concentrados representa uma redução de quase 50% na utilização da matéria-prima por unidade produzida. No entanto, o efeito final desta tendência em termos de demanda industrial de tomates frescos dependerá, também, das relações de substituição entre os dois derivados no nível do consumidor final. Em outras palavras, dependerá do rendimento que cada um dos produtos proporcionar ao consumidor.

Indústria traça o destino da produção agrícola

A cadeia agroindustrial de tomate é um interessante caso de subordinação da produção primária ao capital industrial, que "comanda inteiramente o ritmo e a direção de seu crescimento."[2] Nessa integração, os agricultores entregam sua produção à indústria mediante contratos formais de fornecimento, a preços previamente acordados e dentro dos padrões de qualidade exigidos pelas fábricas, que lhes transferem tecnologia. Para as empresas, isto significa controle sobre a qualidade e regularidade no fluxo de recebimento da matéria-prima, sem que haja um envolvimento direto nos riscos da produção agrícola. Para o produtor, a garantia de compra por parte das indústrias é sedutora na medida em que representa certeza de escoamento de sua produção a uma remuneração conhecida antecipadamente. A capacidade dos produtores de barganhar preços junto às indústrias, entretanto, é limitada e os acordos anuais de preços são, em geral, complicados e com tendência a desfavorecer o agricultor.

Outro aspecto decorrente da substituição dos concentrados pelos molhos prontos é que o menor conteúdo de matéria-prima por unidade produzida altera também a relação preço do produto final/custo da matéria-prima, implicando ganho para a indústria. Assim, a margem industrial tende a se elevar, tanto pela redução de custos com a matéria-prima como "pela própria política de preços associada a estes produtos, mais sofisticados do ponto de vista mercadológico e com maior valor agregado."[3] Isto explica a grande concentração dos investimentos em mídia em cima dos molhos prontos, que atualmente supera em mais

[2] Id. ibid.

[3] Id. ibid.

mais da metade os investimentos destinados ao conjunto dos demais segmentos.

Comportamento da produção depende das estratégias industriais
Brasil — tomate industrial — produção destinada ao processamento (1991-95, em mil t)

Anos	Produção
1991	760
1992	707
1993	670
1994	700
1995[1]	850

Fonte: USDA.
[1] Estimativa.

Safra ainda não satisfaz às necessidades industriais

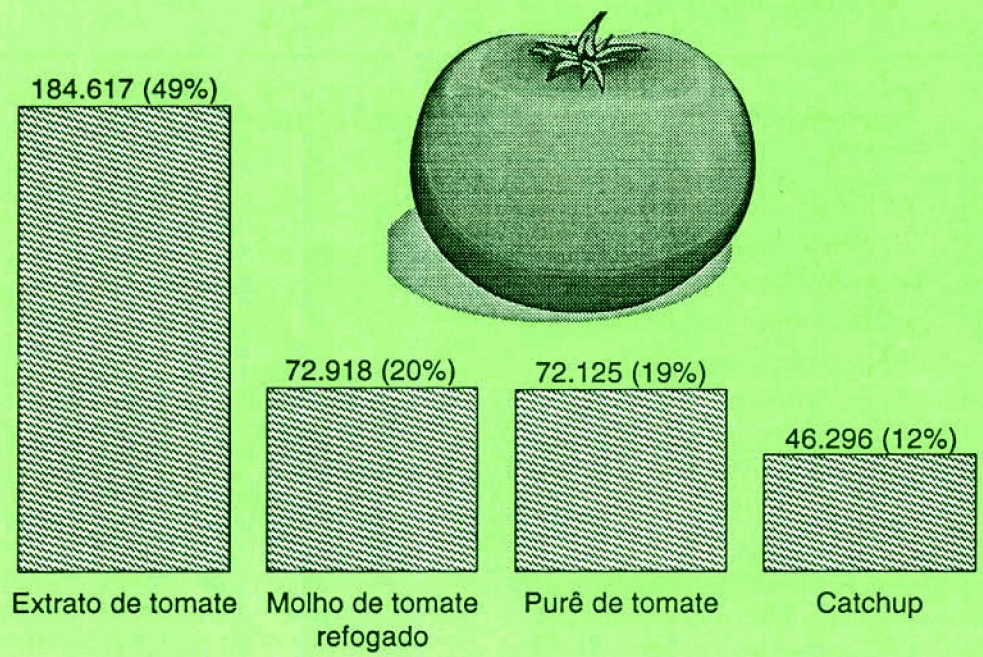
A colheita do tomate para o processamento foi iniciada em junho e se estenderá até outubro, obedecendo a um calendário relativamente coincidente nas principais regiões produtoras — São Paulo, vale do rio São Francisco, Goiás, Minas Gerais e Bahia. A produção está estimada pelas agroindústrias em 850 mil toneladas, resultado 20% superior ao obtido no ano passado, considerado ruim. Embora haja condições para isso, o Brasil não é auto-suficiente no produto. As indústrias esmagam anualmente cerca de 1 milhão de toneladas de tomates frescos, enquanto a produção interna tem atingido níveis inferiores nos últimos anos.

Os déficits anuais de matéria-prima têm sido compensados por importações de polpa chilena e argentina, em condições tão competitivas que tais operações se tornaram mais vantajosas para as fábricas do que a aquisição do produto no Brasil. Este fato diminuiu ainda mais o poder de barganha dos agricultores durante as negociações de preços e manteve a produção interna quase estagnada de 1991 a 1994.

As compras externas este ano deverão ser menores do que as dos anos anteriores, em função da safra maior. Segundo a indústria, deverão ser internalizadas cerca de 20 mil toneladas de polpa para reprocessamento, o que equivale a cerca de 150 mil toneladas de produto *in natura*.

Concentrado de tomate ainda lidera mercado

Ranking das categorias de produtos — US$1.000 — base 1994



Fonte: Nielsen Serviços de Marketing.

O acordo entre produtores e industriais, válido para 1995, estabeleceu o preço de R$61/t para o produto paulista (posto fábrica) e de R$49/t para o produto nordestino. A diferença entre os preços pagos ao produtor nordestino e ao produtor paulista descontentou muito os agricultores do eixo agroindustrial de Petrolina/Juazeiro, importante pólo de produção. Os produtores daquela região alegam ter custos de produção superiores aos de São Paulo. A indústria, por sua vez, argumenta que seus custos operacionais no vale do rio São Francisco são maiores em razão da maior distância das zonas produtoras às fábricas. Segundo a Emater/Petrolina, a produção teria se deslocado para municípios mais distantes em função do descontentamento dos produtores mais próximos às fábricas com os preços pagos pelas empresas; estes teriam substituído o tomate pela fruticultura. De qualquer modo, a indústria parece estar perdendo o interesse na produção do vale do rio São Francisco, devido a vários fatores limitantes existentes na região: baixa produtividade dos produtores de pequeno e médio portes, cujo sistema de manejo vem sendo considerado tecnologicamente ineficiente, crescente desvio de matéria-prima para comercialização *in natura* nos centros urbanos do Norte e Nordeste e aumento da incidência de pragas de alta capacidade de destruição, em função do cultivo intensivo. O preço baixo, portanto, só compensaria para os produtores mais eficientes e de maior produtividade.

O jogo de forças entre a indústria e os agricultores no que se refere a preços evidencia a forte capacidade das empresas de manipular a produção, seja no que se refere à quantidade a ser obtida, seja no deslocamento da produção para regiões mais favoráveis. Embora o deslocamento da produção para o cerrado seja decorrente, entre outras razões, da melhor adaptação da cultura a climas mais secos, parece existir também um importante fator por trás dessa migração: em regiões mais distantes dos centros urbanos, os agricultores não têm muitas opções de plantio devido a dificuldades com relação a mercado, sendo a integração com as empresas a sua melhor escolha.

Em São Paulo, tradicional produtor, as safras têm-se mantido estabilizadas há alguns anos, em função da própria política de preços por parte da indústria. Esta passou a selecionar como fornecedores apenas os agricultores mais eficientes, em geral aqueles que conseguem obter produtividades próximas a 60t/ha.

As novas regiões de expansão industrial, inclusive com a entrada de muitas novas empresas no mercado, tendem a se concentrar no cerrado, abrangendo os estados de Goiás, Minas Gerais e Bahia (Barreiras).

A abertura dessas novas fronteiras de produção estabeleceu também uma nova configuração das unidades processadoras em relação à localização geográfica das plantas e ao produto final obtido. Assim, as fábricas instaladas no estado de São Paulo (Cica, Etti, Sofruta, Peixe, Hero e Costa Pinto) são, em sua maior parte, *finish plants* ou de segundo processamento. Ou seja, não operam com o tomate fresco e sim com o produto semiprocessado, do qual serão obtidos posteriormente os derivados finais. A maior parte da capacidade instalada para processamento do tomate fresco, áreas de primeiro processamento, localiza-se fora do estado de São Paulo — Goiás, Minas Gerais, Pernambuco e Bahia.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

SUCO DE LARANJA

Cenário externo prenuncia mudanças

O aumento da produção de laranjas nos EUA tem possibilitado a redução das importações norte-americanas de suco. Além disso, alguns dos mais importantes mercados importadores têm revelado preferência pelo suco com sabor de fruta recém-espremida, em detrimento do suco concentrado.

A citricultura mundial atravessa um momento de profundas modificações e de ajustes em diversas frentes. Os principais países exportadores de suco de laranja, entre eles o Brasil, têm sofrido os efeitos decorrentes do rápido avanço da produção citrícola nos EUA, dando margem a uma forte retração das compras da bebida no Brasil.

Ao mesmo tempo, o perfil da demanda internacional do suco vem sofrendo rápida transformação, com destaque para o acentuado aumento da procura do suco de melhor qualidade não-concentrado. A título de exemplo, na França (adquirente de 11% das exportações norte-americanas de suco entre 1991 e 1994) há uma forte tendência ao aumento do consumo da bebida com sabor da fruta recém-espremida, sabor que vem sendo associado ao produto originário especificamente dos EUA.

Além do mais, pesados investimentos em *marketing* vêm sendo feitos por parte de fabricantes norte-americanos de suco de laranja junto ao mercado europeu, de forma a atender às mais diferentes necessidades dos consumidores, mediante uma gama multivariada de opções, não só do produto final como de embalagem.

A apresentação das tabelas a seguir e seus respectivos comentários visam fornecer uma quantificação,

ainda que parcial, das mudanças observadas junto ao mercado citrícola em anos recentes.

Entre 1988 e 1993, o comércio mundial do suco evoluiu consideravelmente acusando aumento acumulado de 45%. O arrefecimento das vendas registrado no biênio 1991/92 deveu-se à ultima geada significativa registrada na Flórida, ocorrida em dezembro de 1989. Ela não só levou a produção de laranjas da safra 1989/90 a ser 25% menor do que a precedente, como também ocasionou aumento de 8% no preço do suco no ano de 1990, em relação à média de 1989. Apenas em 1993, quando a cotação média da bebida atingiu US$101,93/lb-peso (quase 40% abaixo do patamar de 1990), as vendas voltaram a aumentar significativamente.

No período analisado, o Brasil foi responsável, em média, por 75% das exportações mundiais de suco de laranja concentrado congelado, o que garantiu ao país a manutenção de sua já tradicional posição privilegiada neste comércio.

Por outro lado, a situação dos EUA se alterou de forma substancial no mesmo período, tendo as vendas norte-americanas ultrapassado as de Israel, a ponto de deslocar este último país para a terceira posição em 1993.

Os dados também deixam claro que o potencial de participação mexicana neste comércio é muito reduzido, não representando, para a citricultura brasileira, a ameaça que se chegou a temer quando da criação no Nafta.

Entre 1988 e 1993, as importações mundiais de suco de laranja concentrado congelado avançaram 32% em termos acumulados, ao mesmo tempo que importantes tendências se consolidaram.

A mais marcante sem dúvida diz respeito à queda de 41% observada nas aquisições dos EUA e do Canadá. Estes dois países absorviam 30% das compras mundiais em 1988, tendo passado a comprar apenas 18% cinco anos depois.

No caso dos EUA, a explicação para essa mudança reside no paulatino aumento da produção interna. A produção de laranjas da Flórida, por exemplo, que foi de 138 milhões de caixas no ano-safra 1987/88, cinco anos depois alcançava quase 190 milhões de caixas. Da mesma forma, o inventário de cítrus comerciais do Estado chegou a 72,8 milhões de árvores em 1992, contra 54,5 milhões de árvores em 1988. Em outras pala-

Suco de laranja concentrado congelado
Exportações mundiais e por países — 1988 a 1993 (em mil t)

País	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Brasil	663,6	710,1	899,9	919,2	947,6	1.051,0
EUA[1]	48,2	48,9	65,0	69,0	71,1	104,6
Israel[1]	101,1	107,4	136,0	108,0	83,1	64,4
Espanha	19,8	18,4	22,3	30,4	41,1	50,7
Itália	12,1	11,6	24,8	33,1	29,4	20,5
México	34,7	22,5	29,5	27,8	5,6	15,7
Marrocos	16,5	19,4	20,0	33,5	14,8	10,9
Belize[2]	3,9	3,5	4,1	2,1	8,2	6,3
Argentina	7,7	7,3	8,0	7,0	5,1	6,2
Grécia	4,0	3,7	5,0	3,0	3,9	3,0
Honduras[2]	1,0	0,6	0,4	0,2	2,5	2,5
África do Sul[1]	5,7	4,5	3,2	2,3	1,5	2,1
Costa Rica[2]	ND	0,5	1,7	0,8	1,7	1,8
Venezuela[2]	ND	1,2	1,7	0,6	1,4	0,6
Chipre[2]	1,3	1,5	1,6	2,7	1,1	0,6
Turquia	1,3	2,4	1,3	0,0	0,0	0,0
Total	920,9	963,5	1.224,5	1.239,7	1.218,1	1.340,9

Fonte: *Foodnews*.
[1] Baseado nas importações dos maiores adquirentes.
[2] Baseado nas importações dos EUA e do Canadá.

vras, o país está trilhando o caminho de auto-suficiência, prevista para ser alcançada antes do ano 2000.

Por outro lado, as compras da Europa avançaram cumulativamente 45% no período 1988-93, a sua participação sobre o total comercializado aumentou, no período, de 68% para 74%. Com essas aquisições, a região se consolidou como a maior adquirente isolada da bebida, absorvendo mais de 70% do volume comercializado em todo o mundo.

As maiores tonelagens de compra se registraram junto à Holanda e à Bélgica, o que se explica por serem eles os países por cujos portos entram a maioria das importações européias.

A participação do Oriente nesse comércio vem aumentando ano a ano, tendo atingido 7% em 1993, contra 1,5% em 1988.

No caso dos países asiáticos, apenas o Japão e a Coréia do Sul adquirem o produto, do qual pouco mais de 60% ficam por conta do mercado japonês. A grande responsável pelo avanço de 66% observado nas compras por parte do Japão entre 1991 e 1993 foi a queda do sistema japonês de cotas de importação, em vigor a partir de 1992.

A julgar pelo crescimento acumulado de 40% no consumo de suco de laranja concentrado congelado da União Européia entre 1988 e 1993, esta ainda é uma bebida muito apreciada pela população daquela porção do continente. Nos dois últimos anos da série, porém, observou-se uma reversão na tendência de aumento, coincidentemente quando os preços do suco de maçã registraram queda, ganhando competitividade. Com esse arrefecimento, as exportações brasileiras do suco de laranja para a Europa declinaram 8% em 1992, mas recuperaram-se no ano seguinte, quando ficaram muito próximas do recorde observado em 1991. Ademais, a participação do produto brasileiro no total do produto adquirido pelos europeus fora da UE logrou atingir 73% em 1993, a maior participação do período analisado.

Embora ainda muito distantes dos patamares atingidos pelas vendas brasileiras, as exportações dos EUA para a UE aumentaram sobremaneira, acumulando

Suco de laranja concentrado congelado
Importações mundiais e por países — 1988 a 1993 (em mil t)

País	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Holanda[1]	193,3	224,2	247,2	327,2	253,2	325,9
EUA	296,8	279,2	339,0	234,7	198,8	250,3
França[1]	99,5	130,1	155,1	186,5	210,7	235,6
Alemanha	203,4	218,5	238,0	264,7	284,0	226,0
Reino Unido	140,0	154,7	156,2	168,7	174,8	150,3
Bélgica[1]	107,2	102,0	111,5	127,7	137,1	137,2
Japão	10,7	31,4	45,4	45,9	69,8	76,1
Canadá[1]	88,0	82,8	68,6	79,1	68,1	55,4
Coréia do Sul	8,4	19,6	20,0	38,4	44,8	44,5
Suécia	18,7	20,3	21,8	28,1	36,4	37,2
Áustria	14,9	16,7	18,3	22,0	21,5	25,1
Suíça	18,9	18,0	19,8	21,8	21,6	22,3
Finlândia	9,6	10,7	11,8	15,4	17,3	21,9
Itália[1]	14,0	13,3	11,8	21,7	18,8	19,5
Espanha[1]	8,0	12,3	13,0	17,1	19,6	18,4
Noruega	6,9	7,8	8,7	12,4	12,4	13,6
Dinamarca[1]	17,3	15,5	16,3	18,3	11,9	12,6
Grécia[1]	6,1	8,8	7,6	6,0	7,3	8,4
Austrália[2]	10,0	5,8	1,8	10,3	3,6	6,6
Irlanda	10,0	9,4	11,9	12,2	17,6	6,1
Israel[2]	2,8	5,0	5,2	ND	ND	1,0
Total	1.284,5	1.386,1	1.529,0	1.658,2	1.629,3	1.694,0
Europa	867,8	962,3	1.049,0	1.249,8	1.244,2	1.260,1
América do Norte	384,8	362,0	407,6	313,8	266,9	305,7
Oriente	19,1	51,0	65,4	84,3	114,6	120,6

Fonte: *Foodnews*.
[1] Estimativa.
[2] Baseado nas exportações do Brasil.

avanço de quase 500% no período em pauta. Da mesma forma, enquanto o volume vendido pelos norte-americanos aos europeus representava tão-somente 5% das vendas brasileiras em 1988, cinco anos depois essa participação chegou a 11%.

No início do século XXI, o perfil do mercado mundial de suco de laranja concentrado congelado estará muito mudado, por dois motivos básicos.

Em primeiro lugar, prevê-se que, já em 1997, os EUA atingirão a auto-suficiência no produto. O que significa que as aquisições externas norte-americanas deverão ser substancialmente reduzidas, permanecendo apenas aquelas necessárias para proceder ao *blending* da bebida.

Além disso, a julgar por seu comportamento recente em termos de exportações, pode-se supor que os EUA

Suco de laranja concentrado[1]
Consumo da União Européia — total e por países — 1988 a 1993 (em mil t)

País	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Holanda[1]	193,3	224,2	247,2	327,2	253,2	320,2
Alemanha	203,4	218,5	238,0	264,7	284,0	225,7
França	99,5	130,1	155,1	186,5	210,7	222,4
Reino Unido	140,0	154,7	156,2	168,7	174,8	147,6
Bélgica/Luxemburgo	107,2	102,0	111,5	127,7	137,1	142,0
Itália	14,0	13,3	11,8	21,7	18,8	18,3
Espanha	8,0	12,3	13,0	17,1	19,6	16,9
Irlanda	10,0	9,4	11,9	12,2	17,6	11,1[2]
Grécia	6,1	8,8	7,6	6,0	7,3	7,1
Dinamarca	17,3	15,5	16,3	18,3	11,9	4,6[2]
Portugal	0,9	1,3	1,0	2,0	1,8	1,1
Total UE	799,9	890,1	969,9	1.152,1	1.136,8	1.117,0
Proveniente de países de fora da UE	466,4	517,4	541,7	618,2	567,7	615,6
Brasil	288,5	305,9	315,8	422,2	412,2	451,6
Israel	111,8	124,4	132,3	111,9	79,8	70,5
EUA	22,8	30,5	26,6	29,9	46,3	66,1
Marrocos	22,7	33,5	34,9	33,5	14,6	10,2
Argentina	5,8	6,1	8,8	7,1	5,1	4,8
África do Sul	0	4,9	3,1	2,7	1,5	2,1
Outros	14,8	12,1	20,2	10,9	8,2	10,3
Proveniente de países da UE	333,5	372,7	428,2	533,8	569,1	501,4
Holanda	115,8	142,7	172,6	227	219,3	211,7
Alemanha	86,1	87,2	103,3	97,6	113,2	103,9
Bélgica/Luxemburgo	92,7	100,7	94,2	126,6	134,2	102,9
Espanha	13,6	12,9	16,2	26,2	23,2	39,6
Itália	12,3	16	20,6	20,9	38,7	8,8
Outros	13	13,1	21,4	35,5	40,5	34,5

Fonte: *Foodnews*.
[1] Inclui suco pronto para beber.
[2] Não inclui comércio intra-UE.

continuem a perseguir mais agressivamente uma maior fatia das vendas internacionais da *commodity*. O que poderia, a médio/longo prazos, ameaçar a posição dominante no Brasil nesse cenário.

Em segundo lugar, considerando-se o nível das tarifas de importação vigentes a partir do início do próximo milênio, o mundo estará muito mais aberto ao comércio do suco. Neste sentido, a disputa pelos mercados adquirentes de maior potencial deverá tornar-se mais acirrada, ao mesmo tempo em que poderá haver um estímulo extra à produção da bebida nos países que ainda se mantêm à margem deste mercado.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Cítrus e suco de laranja

Tarifas de importação por países em 1994 e perspectiva para o início do próximo século, de acordo com compromissos assumidos na Rodada Uruguai (em percentuais*)

	Ano	Laranja	Grapefruit	Limão-siciliano	Suco de laranja
EUA	1994	4,4	5,9	3,5	43,0
	2001	3,8	5,1	2,8	36,5
Canadá	1994	isento	isento	isento	isento
	2001	isento	isento	isento	isento
União Européia	1994	20,0	1,5	8,0	19,0
	2001	16,0	1,5	6,4	15,2
Japão	1994	40,0	10,0	isento	30,0
	2001	32,0	10,0	isento	25,5
República da Coréia	1994	99,0	50,0	50,0	50,0
	2005	50,0	30,0	30,0	50,0
Noruega	1994	0,4	0,4	isento	isento
	2001	0,1	0,1	isento	isento
Suíça	1994	16,0	4,9	2,1	20,0
	2001	11,0	1,6	1,0	10,0
República Tcheca	1994	2,5	2,5	2,5	isento
	2001	isento	isento	isento	isento
Hungria	1994	45,0	45,0	45,0	49,0
	2001	27,0	28,8	28,8	29,4
Polônia	1994	20,0	20,0	20,0	55,0
	2001	16,0	16,0	16,0	44,0
Austrália	1994	2,0	2,0	2,0	33,0[1]
	2001	1,0	1,0	1,0	24,0
Nova Zelândia	1994	isento	isento	isento	20,0
	2001	isento	isento	isento	10,0
Índia	1994	140,0	140,0	140,0	140,0
	2005	100,0	100,0	100,0	85,0
Indonésia	1994	30,0	20,0	20,0	30,0
	2005	30,0	20,0	20,0	30,0
Malaísia	1994	57,0	58,0	38,0	25,0
	2005	20,0	15,0	35,0	15,0
Filipinas	1994	70,0	50,0	50,0	30,0
	2005	45,0	40,0	40,0	25,0
Tailândia	1994	60,0	60,0	60,0	60,0
	2005	30,0	40,0	40,0	40,0
Egito	1994	80,0	80,0	80,0	80,0
	2005	60,0	60,0	60,0	60,0
África do Sul	1994	5,0	5,0	5,0	35,0
	2001	4,0	4,0	4,0	26,0
Argentina	1995	35,0	35,0	35,0	35,0
Brasil	1994	55,0	55,0	55,0	105,0
	2005	35,0	35,0	35,0	35,0
Colômbia	1994	100,0	100,0	100,0	152,0
	2005	70,0	70,0	70,0	137,0

Fonte: *Foodnews*.

*Equivalentes *ad valorem* assumidos: US$500/t para laranja, US$490/t para *grapefruit*, US$780/t para limão-siciliano e US$1.150/t para suco de laranja.

[1]Mais *sliding scale* (tarifa cadente ao longo do tempo).

SOJA

Um pré-plantio conturbado

O aumento da safra mundial de oleaginosas neste ano-safra levou a que se produzissem mais farelos, deprimindo seus preços. Como a demanda mundial permanece elevada e as divergências quanto às estimativas do USDA continuam, o mercado ainda apresenta tendência indefinida.

A produção mundial de oleaginosas, segundo estimativa da publicação alemã *Oil World*, atingiu, na atual safra, 256,49 milhões de toneladas e deverá diminuir aproximadamente 2%, na safra 1995/96, totalizando 250,7 milhões de toneladas. O recuo se deve à redução na produção de amendoim, girassol e soja, que não será compensada pela maior produção de algodão e de canola (colza geneticamente melhorada). De acordo com a mesma fonte, como o consumo internacional deverá crescer 2,4%, os estoques cairão para 32,5 milhões de toneladas, levando à possibilidade de melhores preços no ano que vem. A soja, em termos globais, de acordo com o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), terá colheita 7% menor em 1995/96, passando de 137,8 milhões para 127,7 milhões de toneladas.

A esperada maior atratividade do mercado externo tem origem na instabilidade climática que afetou o maior produtor mundial, os EUA, em um período excepcionalmente quente no Hemisfério Norte. Os preços médios para a soja, em 1995/96, estão estimados pelo USDA entre US$5,50/*bushel* (1 *bushel* = 27,22kg) e US$6,50/*bushel*. São considerados, porém, estimativas precárias, pois os corretores norte-americanos julgam que a previsão de safra daquele país, de 61,1 milhões de toneladas, na primeira divulgação, em agosto, está superdimensionada.

Os produtores norte-americanos chegaram até a plantar mais soja, apesar de os preços desta safra terem sido menores, porque, durante a primavera, choveu demais no Meio-Oeste, inviabilizando o plantio do milho e do trigo. A seguir, a estiagem de julho veio prejudicar as plantações e se sabe que a produtividade será menor. O Departamento de Agricultura, entretanto, tem divulgado estimativas que surpreenderam o mercado, porque utilizaram produtividades médias incorporando bons desempenhos recentes, o que resulta em avaliação superestimada, em razão dos problemas deste ano.

Além das dificuldades climáticas nos EUA, a Índia (com atraso nas monções, ventos que trazem fortes chuvas) e a China (com seca nas regiões ao norte e inundações no leste e no sul) também produzirão menos. No caso deste último país, os números divulgados são pouco confiáveis, já que o governo central necessita de boas notícias para debelar a ascensão dos preços nas grandes cidades.

Russos e canadenses também enfrentarão menores rendimentos físicos em suas lavouras de cereais e de canola, respectivamente, em função de falta de chuvas. Aliás, no que se refere aos cereais, o que acontecerá em seus mercados influenciará o da soja, pois a quebra de safra afeta vários países e a atual relação estoques/consumo é a mais baixa em 22 anos.

Os produtores norte-americanos chegaram a plantar mais soja, apesar dos preços menores.

As duas oleaginosas que terão sua produção ampliada, o algodão e a canola, devem este fato ao melhor posicionamento das cotações em 1994/95. Isto levou a União Européia, os países do Leste europeu e a Rússia a aumentarem a área da canola e os EUA, China e Índia a plantarem mais algodão.

A maior produção de oleaginosas do ano-safra em curso levou a que se produzisse mais farelos, depreciando-os, o que vem estimular seu maior uso na formulação de rações. Como a produção de carnes em geral, nos EUA, continua se expandindo, abre-se ainda maior campo para as compras de farelos proteínicos. Tal pressão de demanda ultrapassa as fronteiras dos EUA. A União Européia vem aumentando suas compras, beneficiada pela valorização de suas principais moedas sobre o dólar norte-americano. O mesmo processo ocorre entre os chamados tigres asiáticos e nas Filipinas, sendo que aqui cabe considerar o continuado crescimento econômico a taxas elevadas, que cria, ele mesmo, um outro importante fator de demanda: a troca de hábitos de alimentação, com a maior ingestão de proteína animal e maior urbanização.

As condições favoráveis para o farelo de soja não se repetem para o óleo. Apesar de a produção esperada para 1995/96 não diferir da de 1994/95, ficando perto de 93,7 milhões de toneladas, os estoques remanescentes são elevados (11 milhões de toneladas). Para isto,

contribuem a produção recordista dos óleos de girassol e de palma (dendê) e as possíveis menores compras do governo chinês, que importou muito em 1994, para conter surtos inflacionários, e montou estoques elevados.

Mesmo com reservas volumosas, porém, a China continuará como importador destacado, pois experimenta agora um processo de crescimento, em que hábitos alimentares são alterados e a industrialização e urbanização retiram da agricultura solos anteriormente cultivados (ver *Agroanalysis, 14* (2), out. 1994, seção Panorama Internacional).

Deste modo, o Brasil (que se beneficia dos atritos comerciais EUA x China) vendeu cerca de 763 mil toneladas de óleo de soja aos chineses em 1994 e, mesmo com as esperadas menores compras daquele país, ainda venderá mais de 500 mil toneladas este ano, se mantido o ritmo do primeiro semestre, segundo fontes do mercado.

Situação do mercado interno

A safra brasileira deste ano apresentou diversos problemas, derivados alguns da situação externa, mas seguramente ancorados na profunda crise de liquidez da agricultura. A situação torna-se mais confusa, quando se sabe — ou talvez pelo que não se sabe — da interferência ativa do governo no subsetor, ao colocar a soja no sistema de equivalência-produto. Aparentemente, a inclusão da lavoura ocorreu tão-somente em função de certa "inércia" administrativa, sem que houvesse condições posterior para corrigir os rumos desviados do processo de comercialização.

A crise de liquidez, em uma safra que teve suas vendas especialmente lentas, vem prejudicando a visualização do comportamento do mercado, pois há informações muito discrepantes quanto ao que se vendeu de fato e quanto à renegociação das dívidas. Como os leilões da soja detida pelo governo federal vêm sendo majoritariamente dominados pelos depositários do produto, as avaliações têm-se tornado um exercício complicado para os interessados na oleaginosa.

Considerando que o chamado "mercado climático" nos EUA não deixou um só momento de perturbar as atenções, tem-se um quadro em que, em julho/agosto, as cotações do produto brasileiro, que deveriam estar subindo, caíram. Para isso, contribuíram o recuo nos preços em Chicago (por notícias favoráveis sobre o plantio no Meio-Oeste) e a possibilidade de as indústrias brasileiras comprarem soja nos leilões governamentais, esperando maiores quedas no mercado interno. Estas viriam, também, devido à necessidade de os produtores agilizarem a comercialização atrasada, pela proximidade da semeadura de 1995/96.

Pelo que se pôde ver até o momento, existe uma impressão generalizada de que a próxima safra brasileira terá menor área de cultivo e menor produção. Embora até o início de setembro houvesse indefinições quanto ao que plantar, a questão de como plantar já foi resolvida. Plantar-se-á pior nesta primavera, com menor tecnologia e redução nos cuidados em geral, o que poderá privar o país de ganhos na comercialização do próximo ano, caso se confirmem as dúvidas quanto ao tamanho da produção dos EUA.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

FAO

Rumo à cúpula mundial de alimentação

A FAO está comemorando 50 anos. É hora de soltar fogos? Certamente não! Após meio século de existência, a FAO está longe de cumprir o que seu programa estabelecia. Ainda assim, a comemoração do cinqüentenário da existência da entidade poderá abrir espaço importante para que a humanidade discuta um de seus principais problemas — o direito à alimentação.

A segurança alimentar na agenda internacional

Neste mês de outubro, a Organização das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação (FAO) completa 50 anos de sua fundação. No mesmo local onde ela foi criada — a cidade de Quebec, no Canadá — ocorrem eventos que mobilizaram pessoas de todo o planeta para discutir uma questão que continua a desafiar governos e sociedades: o direito à alimentação.

Um fato novo se destaca nesse conjunto de eventos. Trata-se da presença de organizações da sociedade civil, que iniciam a programação em Quebec com a Assembléia dos Povos: FAO 50/50, reunindo representantes de organizações não-governamentais (ONG) e de movimentos sociais de todo o mundo para discutirem uma estratégia comum da sociedade civil sobre o tema da segurança alimentar. Como o próprio nome da assembléia sugere, não se trata apenas de uma comemoração dos 50 anos da FAO. Também representa a reivindicação dessas organizações de uma participação igualitária (50% a 50%) na composição dos encontros e no acompanhamento das deliberações daquele órgão da ONU.

As atividades proseguem com a realização de um Simpósio Internacional da FAO e do Governo Canaden-

se sobre Segurança Alimentar, quando especialistas e representantes de organizações envolvidas com o tema do encontro, trocam experiências. Por fim, ocorrerá uma reunião de dois dias de ministros da Agricultura de todos os países-membros da FAO, que se encerrará com a divulgação de uma declaração, na qual todos os signatários se comprometem com a luta pela segurança alimentar, como uma prioridade de seus países.

Qual é o significado desse conjunto de eventos? Para responder à questão é preciso, antes de mais nada, localizar em que contexto a FAO comemora seus 50 anos. O objetivo principal desta organização, fixado desde sua fundação, expressa-se no lema: *Fiat Panis*, ou seja, "Pão para Todos". No entanto, decorrido meio século de sua existência, foram obtidos consideráveis ganhos na produtividade e na produção agrícola, mas ainda existem, em todo o mundo, milhões de pessoas passando fome ou subnutridas. Assim, os 50 anos da FAO ensejam motivos mais para preocupações do que para comemorações.

Seu novo secretário-geral, o senegalês Jacques Diouf, assumiu o posto defendendo a descentralização, a retomada da luta pela segurança alimentar e o fortalecimento dos elos com a sociedade civil. Desta forma, abre campo para as reivindicações que possivelmente se concretizarão na Assembléia dos Povos, de uma participação mais direta da sociedade civil na FAO.

Com as comemorações inicia-se também o processo de mobilização para a Cúpula Mundial da Alimentação, o Food Summit, que acontecerá em Roma em novembro de 1996 e deverá ocupar um lugar central na agenda internacional, tal como já ocorreu com a Conferência Internacional sobre População e Desenvolvimento (em 1994, no Cairo), a Cúpula Social (no início deste ano, em Estocolmo) e a recente Conferência Mundial sobre a Mulher, Igualdade, Desenvolvimento e Paz (em Pequim), todas realizadas sob os auspícios da ONU.

O Brasil não passará indiferente a toda essa movimentação. Ao contrário, ocupa em uma posição de destaque na discussão que se desenrola a partir deste mês de outubro. E isto não se dá por acaso. O foco volta-se para cá, logo após o país assistir a uma notável mobilização em torno da questão do combate à fome, tendo à frente a Ação da Cidadania contra a Fome, a Miséria e pela Vida.

FRANCISCO MENEZES*

* Economista do Ibase.

FAO

informações selecionadas à venda

A Fundação Getulio Vargas dispõe de publicações da FAO em inglês, francês e espanhol, sobre os seguintes temas:

- Agricultura
- Produção e Proteção Vegetal
- Produção e Saúde Animal
- Florestas
- Pesca
- Fomento de Terras e Águas
- Desenvolvimento Econômico e Social
- Alimentação e Nutrição
- Obras Gerais
- Publicações Oficiais

Editora da FGV
Praia de Botafogo 190 sala 607
22253-900 Rio de Janeiro - RJ
Tel.: (021) 536.9196 - Fax: (021) 551.1596

ÍNDICE FGV/ABAG (IABAG) 1995

Resultados de agosto de 1995

Discriminação	Variação %	Ponderação	Influência em pontos de percentagem	
			Iabag	IGP-DI
Total do mês	2,56	100,00	2,56	1,29
Itens do IPA-DI	3,95	67,73	2,68	0,89
Alimentação	4,89	37,61	1,84	0,61
Matérias-primas brutas	2,78	30,12	0,84	0,28
Algodão arbóreo	6,91	0,13	0,01	0,00
Algodão herbáceo	-2,56	1,16	-0,03	-0,01
Amendoim	0,56	0,09	0,00	0,00
Arroz em casca	1,48	1,96	0,03	0,01
Aves	4,93	2,07	0,10	0,03
Babaçu	4,96	0,06	0,00	0,00
Borracha hévea	0,00	0,16	0,00	0,00
Bovinos	2,90	6,51	0,19	0,06
Cacau	-4,34	0,61	-0,03	-0,01
Café em coco	6,76	3,16	0,21	0,07
Cana-de-açúcar	2,06	4,83	0,10	0,03
Cevada	-5,02	0,08	0,00	0,00
Erva-mate (bruta)	-3,96	0,04	0,00	0,00
Fumo em folha	0,11	0,46	0,00	0,00
Juta	-4,00	0,04	0,00	0,00
Leite *in natura*	0,12	3,78	0,00	0,00
Malva	2,55	0,04	0,00	0,00
Soja	6,44	1,55	0,10	0,03
Suínos	20,99	0,99	0,21	0,07
Trigo	-2,50	2,39	-0,06	-0,02
Itens do IPC-BR	-0,36	32,27	-0,11	-0,04
Alimentação	-0,47	29,80	-0,14	-0,05
Gêneros alimentícios	-0,73	25,59	-0,19	-0,06
Adoçantes	-1,82	0,47	-0,01	0,00
Arroz e feijão	3,06	0,93	0,03	0,01
Aves e ovos	2,99	1,09	0,03	0,01
Bebidas não-alcoólicas	-2,04	1,43	-0,03	-0,01
Carne bovina	3,08	2,16	0,07	0,02
Carne suína	0,59	0,12	0,00	0,00
Carnes e peixes industrializados	1,40	1,31	0,02	0,01
Condimentos	1,35	0,78	0,01	0,00
Doces e chocolates	-0,73	0,57	0,00	0,00
Frutas	4,30	3,54	0,15	0,05
Hortaliças	-15,15	4,15	-0,63	-0,21
Laticínios	1,22	3,48	0,04	0,01
Massas e farinhas	2,95	0,76	0,02	0,01
Óleos e gorduras	2,93	0,72	0,02	0,01
Outros gêneros alimentícios	2,51	0,20	0,01	0,00
Panificados	3,49	2,55	0,09	0,03
Pescado	-1,01	0,86	-0,01	0,00
Enlatados e conservas	0,79	0,47	0,00	0,00
Alimentação fora	1,07	4,21	0,04	0,01
Bebidas alcoólicas e fumo	1,06	2,47	0,03	0,01

Consumidor paga menos

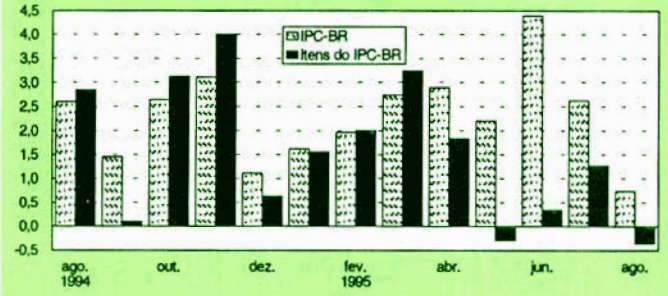
Em agosto, o Iabag registrou alta de 2,56%, o que representa 0,61 ponto percentual abaixo do índice de julho. O grupo dos produtos no atacado foi o que mais pressionou a inflação do agribusiness nesse mês, tendo sido responsável por toda a variação positiva do índice. Por outro lado, o grupo dos produtos ao consumidor apresentou a segunda deflação do ano, de -0,36%, revelando uma nítida tendência de queda desde o início do Plano Real. Enquanto, nesses últimos 12 meses, o IPC-BR variou 31,21%, os itens do IPC-BR (do Iabag) subiram apenas 18,90%.

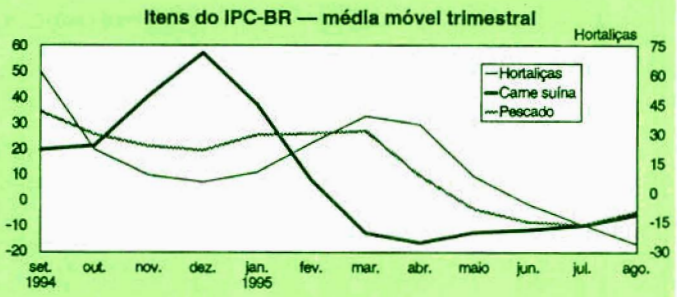
Desta forma, a cesta de bens e serviços comprada pelos consumidores, referente somente a produtos do agribusiness, está pesando 8,36 pontos percentuais a menos em relação ao início do plano. No acumulado de 12 meses, apenas frutas, pescado e alimentação fora do domicílio continuam acima do acumulado do IGP-DI, 50,14%, 40,98% e 40,53%, respectivamente.

Itens como adoçantes e arroz e feijão apresentam forte deflação no acumulado de 12 meses, 14,84% e 4,50%. O item hortaliças, que já chegou a acumular alta de 120% em 12 meses, em agosto, em função de as condições climáticas estarem bem menos adversas em relação às do ano passado, apresentou alta acumulada de apenas 10%, após quatro meses sucessivos de deflação.

Componentes do IGP-DI e do Iabag: a contribuição de um setor para a economia

	IGP-DI	Iabag	IPA-DI	Itens do IPA	IPC-BR	Itens do IPC
4º trim. 94	5,69	9,49	5,13	10,18	7,02	7,93
1º trim. 95	4,39	2,60	2,56	0,67	6,46	6,95
2º trim. 95	5,40	(2,30)	1,46	(4,33)	9,79	1,89
3º trim. 95	3,56	5,81	4,01	8,22	3,39	0,91
Acum. 12 meses	22,29	20,19	15,82	20,30	31,21	18,80
Acum. 95	13,94	6,06	8,23	4,23	20,84	9,97





Iabag — Estrutura

O índice FGV/ABAG vem sendo calculado desde setembro de 1993 como resultado do convênio mantido entre a Fundação Getulio Vargas e a Associação Brasileira de Agribusiness. Seu objetivo é avaliar o impacto dos produtos semiprocessados, processados e *in natura* de origem agrícola, no atacado e no varejo, sobre a inflação. O índice é constituído por itens pertencentes ao índice de preços por atacado — disponibilidade interna (IPA-DI) e ao índice de preços ao consumidor (IPC-BR). Em termos de grandes grupos, foram selecionados os integrantes do IPA-DI que foram classificados em alimentação e matérias-primas brutas, e produtos e serviços do IPC-BR, classificados em alimentação (gêneros alimentícios e alimentação fora) e bebidas alcoólicas e fumo.

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.

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO
RUBENS ABDELHAY

EUA — milho

A queda de 20% na produção norte-americana de 1995/96 deve-se tanto à diminuição de 10% no rendimento físico esperado quanto à contração de 10% na área a ser colhida.

Anos-safra 1992/93 a 1995/96 (em milhões de t)

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Exportação	Consumo interno	Estoque final
1992/93	27,95	240,72	0,18	42,25	172,93	53,67
1993/94	53,67	160,95	0,53	33,74	159,82	21,60
1994/95	21,60	256,63	0,31	54,61	186,95	36,96
1995/96	36,96	206,30	0,25	50,80	172,73	19,98

Fonte: USDA (agosto de 1995).
Obs.: Estimativas para 1994/95 e projeção para 1995/96.

Argentina — milho

Para 1995/96, projeta-se uma disponibilidade argentina para exportação de milho superior à dos três anos-safra anteriores, por conta do aumento esperado da atual colheita.

Anos-safra 1992/93 a 1995/96 (em milhões de t)

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Exportação	Consumo interno	Estoque final
1992/93	0,52	10,20	0,00	4,75	5,10	0,87
1993/94	0,87	10,00	0,00	4,20	5,77	0,90
1994/95	0,90	10,80	0,00	5,50	5,70	0,50
1995/96	0,50	11,50	0,00	6,00	5,50	0,50

Fonte: USDA (agosto de 1995).
Obs.: Estimativas para 1994/95 e projeção para 1995/96.

África do Sul — milho

Em 1995/96, a África do Sul deverá retomar seu papel de tradicional exportadora líquida de milho, recuperando-se da situação desfavorável registrada no ano-safra anterior.

Anos-safra 1992/93 a 1995/96 (em milhões de t)

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Exportação	Consumo interno	Estoque final
1992/93	0,50	9,99	0,00	1,20	7,60	1,69
1993/94	1,69	12,88	0,02	4,45	7,73	2,40
1994/95	2,40	5,00	0,75	0,40	7,00	0,75
1995/96	0,75	9,00	0,00	1,50	7,50	0,75

Fonte: USDA (agosto de 1995).
Obs.: Estimativas para 1994/95 e projeção para 1995/96.

China — milho

Segunda maior produtora mundial de milho, a China vem assistindo a um consistente aumento de seu consumo interno de milho, que deverá ser, em 1995/96, 22% maior do que o registrado três anos antes.

Anos-safra 1992/93 a 1995/96 (em milhões de t)

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Exportação	Consumo interno	Estoque final
1992/93	30,00	95,38	0,00	12,62	85,76	27,00
1993/94	27,00	102,70	0,00	11,78	92,92	25,00
1994/95	25,00	99,28	4,30	1,50	99,58	27,50
1995/96	27,50	102,00	2,50	1,50	105,00	25,50

Fonte: USDA (agosto de 1995).
Obs.: Estimativas para 1994/95 e projeção para 1995/96.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

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

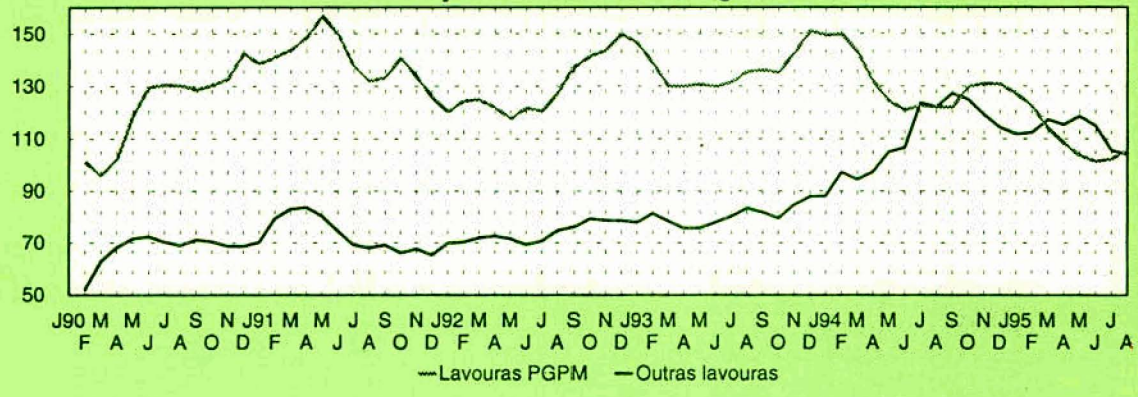
Anos/Produtos	Lavoura	Produtos - PGPM[1]	Demais lavouras	Produto animal	IPR
1990	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002
1991	0,010	0,013	0,007	0,012	0,010
1992	0,112	0,141	0,079	0,121	0,114
1993	2,602	3,215	1,903	2,829	2,670
1994	70,490	73,192	66,860	70,140	70,348
Jul. 93	1,717	2,098	1,280	2,026	1,813
Ago.	2,371	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	113,183	99,639	112,682	109,557
Fev.	106,896	110,407	101,215	107,540	107,190
Mar.	106,082	104,652	107,549	103,853	105,383
Abr.	104,519	101,611	108,367	102,424	103,866
Maio	103,289	97,682	111,640	100,989	102,563
Jun.	103,287	97,938	111,177	99,683	102,100
Jul.	102,833	101,049	104,418	101,294	102,382
Ago.	105,654	105,750	104,173	104,275	105,261

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

A recuperação dos preços da soja é uma das forças que explica a reversão da curva do índice das lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos. As demais lavouras refletem a queda sazonal de produtos como tomate e cebola.

Brasil — preços recebidos pelos agricultores

Evolução dos índices corrigidos



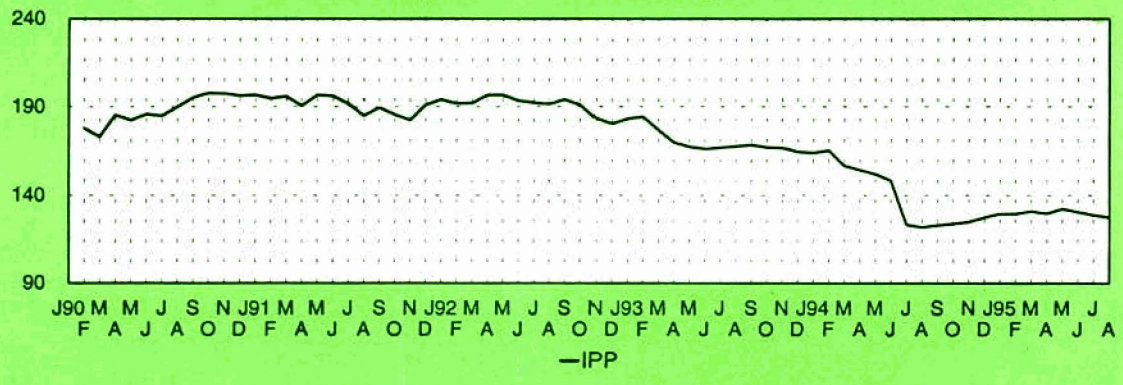
Brasil — índices de preços pagos pelos agricultores — valores nominais
(base: agosto de 1994 = 100)

Anos/Produtos	Sementes	Fertilizantes	Agrotóxicos	Serviços	Combustíveis	Mão-de-obra	IPP-Brasil
1990	0,003	0,004	0,003	0,004	0,003	0,004	0,004
1991	0,017	0,020	0,018	0,017	0,013	0,020	0,018
1992	0,177	0,209	0,201	0,223	0,188	0,180	0,196
1993	3,584	3,765	3,916	4,157	4,010	3,705	3,829
1994	74,824	73,997	74,058	74,827	73,833	82,614	75,851
Jul. 93	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	100,300	106,988	100,000	149,653	112,025
Jan. 95	106,309	103,892	100,812	108,949	100,000	112,025	115,412
Fev.	105,949	104,451	102,151	110,674	100,000	169,459	116,800
Mar.	106,465	106,425	102,645	114,138	100,000	181,424	120,150
Abr.	106,137	108,584	104,105	115,115	100,000	186,274	121,854
Maio	105,837	108,301	104,061	118,547	100,000	199,198	124,695
Jun.	106,078	108,852	104,211	119,210	100,000	206,690	126,297
Jul.	107,753	108,726	105,509	121,694	100,000	208,647	127,354
Ago.	108,083	110,113	105,743	121,743	100,000	208,023	127,667

Depois de uma fase ascendente, o índice de preços pagos registra declínio. Os preços da mão-de-obra começam a reverter sua tendência ascendente.

Brasil — preços pagos pelos agricultores

Evolução dos índices corrigidos



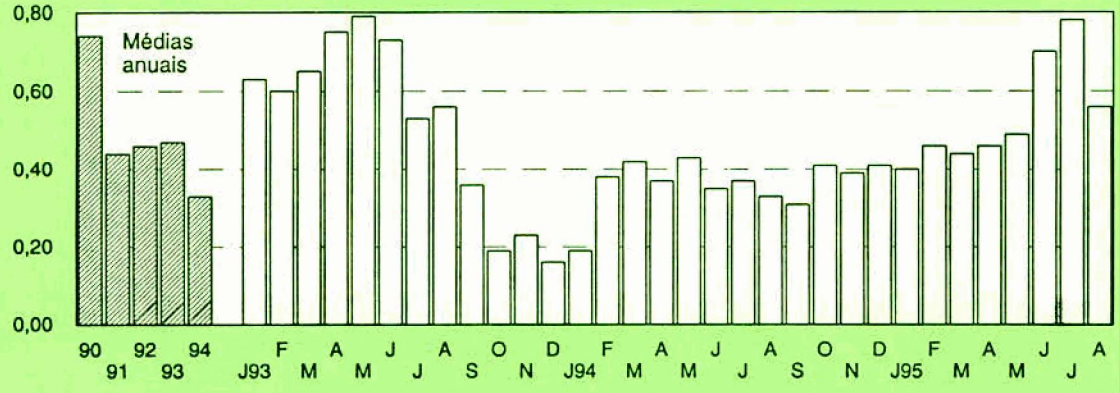
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de agosto de 1995/unidade)

Anos/Produtos	Algodão em caroço (kg)	Amendoim em casca (kg)	Arroz em casca (kg)	Banana (dúzia)	Batata-inglesa (kg)	Cacau (15kg)	Café em coco (kg)	Cana-de-açúcar (t)
1990	0,55	0,47	0,28	0,37	0,43	18,36	0,73	15,95
1991	0,57	0,56	0,36	0,38	0,46	20,80	0,69	17,05
1992	0,50	0,39	0,27	0,28	0,30	20,60	0,60	17,70
1993	0,56	0,50	0,26	0,29	0,33	18,20	0,76	15,81
1994	0,52	0,40	0,23	0,33	0,46	17,44	1,19	14,83
Jul. 93	0,58	0,54	0,25	0,37	0,49	19,38	0,79	17,26
Ago.	0,58	0,62	0,28	0,39	0,39	18,41	0,91	17,75
Set.	0,57	0,70	0,29	0,36	0,24	22,33	0,90	17,09
Out.	0,54	0,66	0,30	0,32	0,19	21,30	0,85	17,58
Nov.	0,55	0,59	0,31	0,28	0,26	23,50	0,88	18,11
Dez.	0,55	0,54	0,34	0,27	0,30	25,70	0,89	18,06
Jan. 94	0,57	0,47	0,35	0,29	0,35	21,71	0,86	17,86
Fev.	0,62	0,41	0,30	0,31	0,53	21,51	0,96	19,36
Mar.	0,65	0,42	0,27	0,35	0,53	21,66	0,95	18,10
Abr.	0,65	0,39	0,25	0,34	0,68	20,51	1,01	18,57
Maio	0,68	0,41	0,24	0,36	0,58	23,07	1,30	18,37
Jun.	0,64	0,44	0,25	0,37	0,42	24,25	1,46	18,29
Jul.	0,52	0,39	0,21	0,33	0,39	18,55	1,74	14,67
Ago.	0,49	0,40	0,22	0,38	0,42	17,74	1,59	14,21
Set.	0,48	0,41	0,23	0,39	0,59	16,06	1,63	14,05
Out.	0,48	0,49	0,23	0,40	0,56	14,55	1,53	13,91
Nov.	0,48	0,50	0,23	0,41	0,52	14,58	1,36	13,41
Dez.	0,48	0,49	0,24	0,42	0,44	14,29	1,20	13,48
Jan. 95	0,48	0,46	0,24	0,45	0,45	15,17	1,12	13,10
Fev.	0,48	0,42	0,22	0,43	0,42	15,67	1,16	13,00
Mar.	0,48	0,33	0,20	0,47	0,39	17,79	1,24	12,77
Abr.	0,48	0,36	0,18	0,53	0,35	17,63	1,21	12,38
Maio	0,45	0,35	0,17	0,54	0,46	18,27	1,22	12,69
Jun.	0,41	0,35	0,17	0,57	0,56	16,82	1,11	12,63
Jul.	0,40	0,34	0,16	0,57	0,40	13,96	1,00	12,57
Ago.	0,39	0,31	0,17	0,55	0,25	14,29	1,04	12,86

Depois de uma alta significativa, a entrada de uma nova safra provoca redução dos preços da cebola, confirmando o caráter altamente sazonal do mercado.

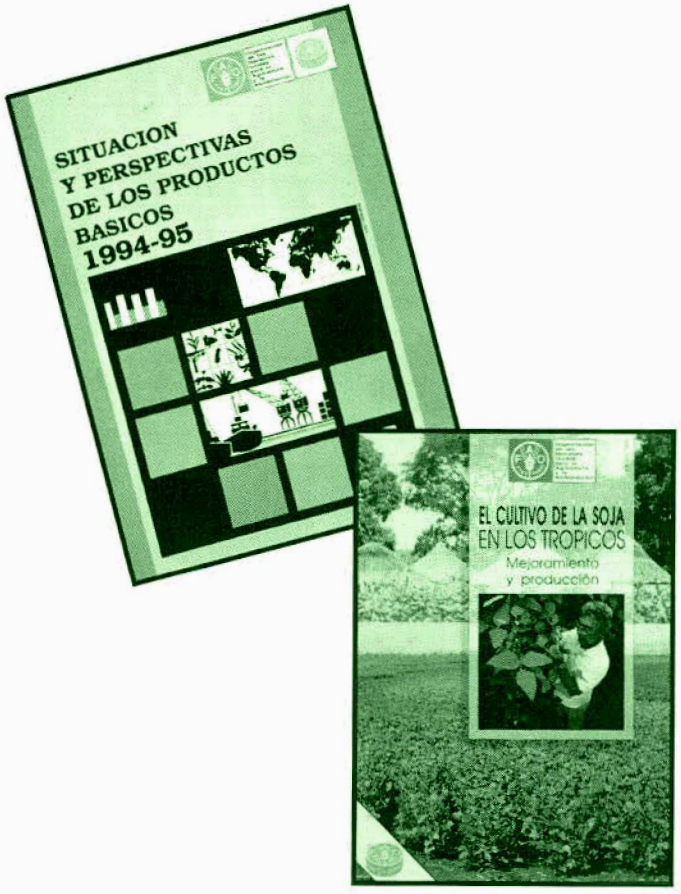
Brasil — preços recebidos — cebola

(em R$ de agosto de 1995/kg)



Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación

ÚLTIMOS LANÇAMENTOS



La investigación sobre administración rural para el desarrollo del pequeño agricultor.
(Serie FAO: Sistemas de Explotación Agrícola nº 6)
327 páginas, US$ 31,00

Situación y perspectivas de los productos básicos: 1994-1995.
(Colección FAO: Desarrollo económico y social nº 53)
186 páginas, US$ 40,00

El cultivo de la soja en los trópicos. — mejoramiento y producción.
Preparado por um grupo de cientistas do Centro Nacional de Pesquisa da Soja da EMBRAPA
(Colección FAO: Producción y protección vegetal nº 27)
260 páginas, US$ 50,00

El capibara (Hydrochoerus hydrochaeris).
Estado Actual de su Producción.
(Estudio FAO Producción y Sanidad Animal nº 122)
114 páginas, US$ 12,00

La domesticación y cria de la paca (Agouti paca).
(Guía FAO Conservación nº 26)
91 páginas, US$ 10,00

Examen de la situación mundial de las especies altamente migratorias y las poblaciones transzonales.
(Documento Técnico Pesca nº 337)
81 páginas, US$ 10,00

Construcción de embarcaciones pesqueras: 2. — Construcción de embarcaciones pesqueras en fibra de vidrio.
(Documento Técnico Pesca nº 321)
108 páginas, US$ 10,00

Orientaciones para la promoción de la ordenación medioambiental del desarrollo de la acuicultura costera.
(Documento Técnico Pesca nº 328)
144 páginas, US$ 14,00

Editora da Fundação Getulio Vargas
Praia de Botafogo, 190 — 6º andar
22.253-900, Rio de Janeiro, RJ
Tel.: (021) 536-9110 e 536-9196
Fax.: (021) 551-5755 e 551-1596

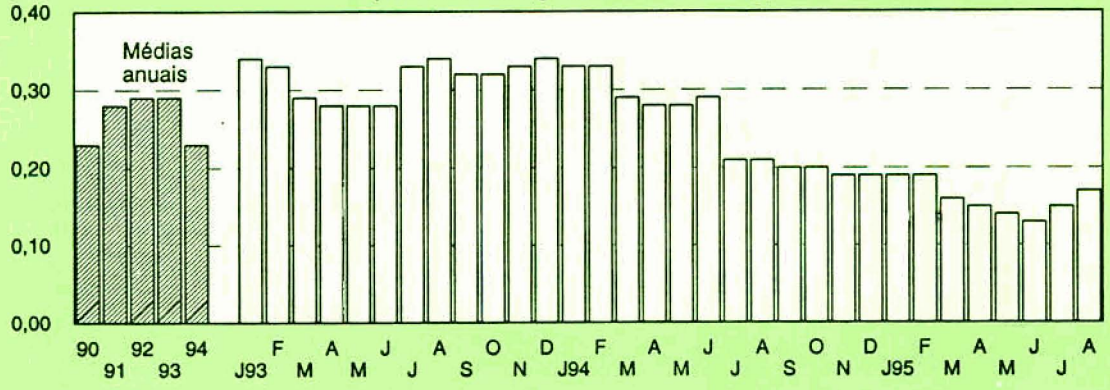
Faça hoje mesmo seu pedido e ganhe um desconto especial de 35%. Preços em US dólares, convertidos pelo câmbio comercial do dia do pagamento, através de cheque nominal à Fundação Getulio Vargas, depósito na conta 55.597.036.1 do Banco do Brasil S.A agência 0287-9 (encaminhar cópia do comprovante) ou cartão de crédito (informar número e validade).

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de agosto 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	0,85	1,88	3,91	0,19	56,72	0,23	0,51	0,18
1991	0,84	1,95	3,01	0,20	67,93	0,28	0,44	0,18
1992	0,65	2,71	2,96	0,18	76,78	0,29	0,41	0,22
1993	0,82	2,43	2,34	0,19	76,19	0,29	0,39	0,20
1994	0,91	1,89	2,87	0,15	49,71	0,23	0,44	0,15
Jul. 93	0,82	2,69	1,90	0,19	80,73	0,33	0,43	0,22
Ago.	0,82	2,53	2,03	0,20	69,20	0,34	0,36	0,22
Set.	0,84	2,50	2,18	0,21	70,28	0,32	0,28	0,20
Out.	0,82	2,54	2,21	0,21	73,37	0,32	0,29	0,20
Nov.	0,96	2,52	2,84	0,22	72,61	0,33	0,33	0,19
Dez.	1,11	2,68	3,28	0,24	73,27	0,34	0,47	0,20
Jan. 94	1,11	2,38	3,97	0,22	71,87	0,33	0,59	0,19
Fev.	1,47	2,37	4,07	0,19	78,96	0,33	0,49	0,19
Mar.	1,80	2,27	3,62	0,17	66,49	0,29	0,49	0,17
Abr.	1,50	2,21	3,43	0,16	55,24	0,28	0,44	0,17
Maio	1,02	2,37	2,81	0,16	47,49	0,28	0,34	0,18
Jun.	0,78	2,41	2,71	0,16	45,60	0,29	0,26	0,18
Jul.	0,70	1,91	2,38	0,14	35,38	0,21	0,25	0,15
Ago.	0,64	1,85	2,34	0,13	45,37	0,21	0,43	0,15
Set.	0,63	1,78	2,63	0,13	46,62	0,20	0,71	0,14
Out.	0,81	1,74	2,91	0,14	46,15	0,20	0,72	0,15
Nov.	0,78	1,75	3,20	0,15	54,47	0,19	0,55	0,15
Dez.	0,70	1,74	3,52	0,15	57,50	0,19	0,44	0,16
Jan. 95	0,63	1,79	3,81	0,13	65,09	0,19	0,30	0,16
Fev.	0,62	1,78	3,20	0,12	67,45	0,19	0,40	0,16
Mar.	0,62	1,75	3,56	0,11	69,66	0,16	0,52	0,15
Abr.	0,59	1,72	3,53	0,11	67,37	0,15	0,62	0,15
Maio	0,54	1,72	3,18	0,11	70,50	0,14	0,63	0,15
Jun.	0,48	1,71	2,61	0,11	71,15	0,13	0,62	0,13
Jul.	0,46	1,67	2,28	0,11	69,30	0,15	0,32	0,13
Ago.	0,45	1,65	2,03	0,11	68,92	0,17	0,29	0,14

Incertezas quanto à nova safra norte-americana e baixos estoques mundiais permitem recuperação dos preços.

Brasil — preços recebidos — soja
(em R$ de agosto de 1995/kg)



ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

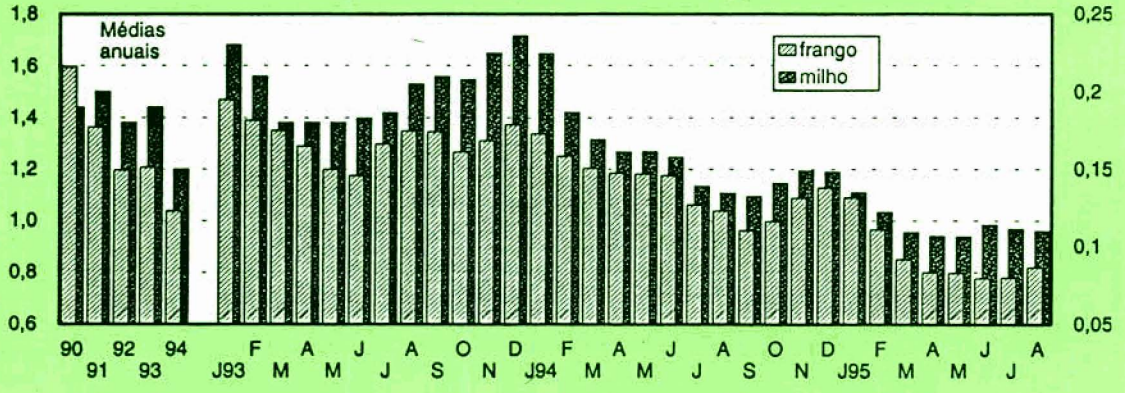
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de agosto de 1995/unidade)

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	0,74	0,27	1,32	0,20	0,35	181,00	36,88	887,99
1991	0,44	0,22	1,08	0,20	0,31	160,34	33,99	716,08
1992	0,46	0,24	0,89	0,18	0,26	146,13	32,43	612,85
1993	0,47	0,27	0,96	0,19	0,22	157,49	34,37	654,05
1994	0,33	0,25	1,38	0,21	0,12	162,79	30,13	728,67
Jul. 93	0,53	0,35	0,98	0,21	0,00	160,45	34,69	700,85
Ago.	0,56	0,31	0,96	0,18	0,00	169,10	41,81	728,21
Set.	0,36	0,31	1,37	0,18	0,00	174,53	41,71	733,95
Out.	0,19	0,35	1,36	0,18	0,00	165,79	38,74	730,94
Nov.	0,23	0,32	1,50	0,21	0,00	168,11	38,41	728,64
Dez.	0,16	0,28	1,12	0,20	0,00	166,70	38,62	715,32
Jan. 94	0,19	0,29	1,07	0,20	0,43	172,51	37,99	720,87
Fev.	0,38	0,31	1,01	0,23	0,39	171,93	35,00	697,38
Mar.	0,42	0,35	1,05	0,28	0,35	174,43	35,25	689,14
Abr.	0,37	0,36	1,58	0,29	0,35	176,04	34,46	709,97
Maio	0,43	0,32	1,90	0,28	0,00	177,54	30,61	762,16
Jun.	0,35	0,30	1,40	0,23	0,00	196,07	37,07	851,52
Jul.	0,37	0,21	1,55	0,18	0,00	165,55	27,90	738,02
Ago.	0,33	0,22	1,65	0,16	0,00	173,65	28,74	782,65
Set.	0,31	0,23	1,63	0,19	0,00	176,06	28,43	819,01
Out.	0,41	0,23	1,75	0,22	0,00	184,27	32,66	882,89
Nov.	0,39	0,23	1,78	0,24	0,00	183,58	34,37	923,79
Dez.	0,41	0,24	1,70	0,24	0,00	180,61	32,16	966,89
Jan. 95	0,40	0,25	1,57	0,24	0,58	171,14	28,35	914,44
Fev.	0,46	0,24	1,62	0,26	0,42	170,09	27,46	903,47
Mar.	0,44	0,25	1,69	0,27	0,49	163,15	26,20	874,72
Abr.	0,46	0,26	1,81	0,27	0,00	154,33	24,57	829,11
Maio	0,49	0,24	1,71	0,24	0,60	146,86	23,27	808,70
Jun.	0,70	0,25	1,70	0,24	0,00	136,10	22,05	778,26
Jul.	0,78	0,24	1,61	0,23	0,00	130,23	22,65	771,21
Ago.	0,56	0,23	1,57	0,23	0,00	130,39	23,41	760,00

A relativa estabilidade dos preços do milho e uma ligeira recuperação nas cotações do frango favorecem a rentabilidade da avicultura.

Brasil — preços recebidos — frango e milho

(em R$ de agosto de 1995/kg)



ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

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

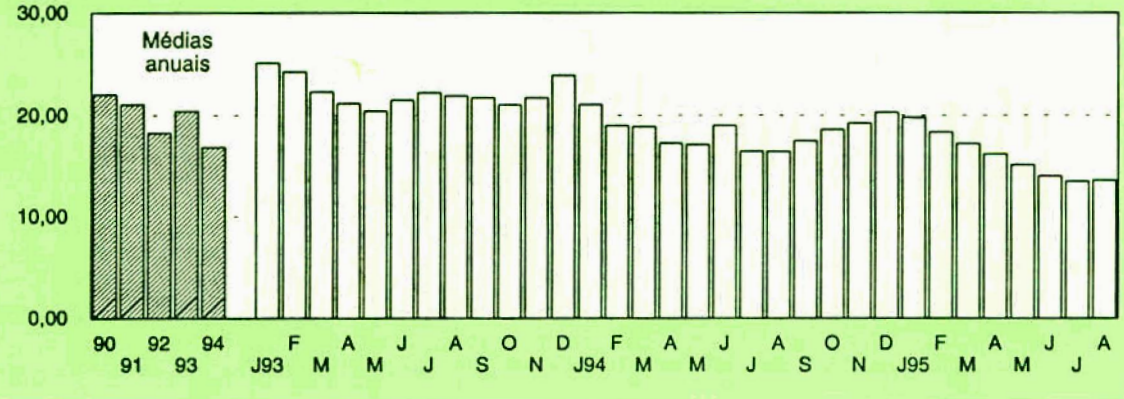
Anos/Produtos	Vaca leiteira comum (cab.)	Suíno para corte (15kg)	Frango/galinha corte (kg)	Leite (l)	Lã (15kg)	Ovos (dúzia)	Mel de abelha (l)	Boi magro (cab.)
1990	544,87	22,04	1,60	0,37	32,98	0,99	3,71	338,99
1991	447,73	21,09	1,36	0,35	19,47	0,87	4,34	293,08
1992	382,19	18,27	1,20	0,33	30,84	0,84	2,80	272,89
1993	406,86	20,42	1,21	0,34	25,62	0,94	2,91	286,08
1994	443,32	16,88	1,04	0,28	27,15	0,80	3,02	287,38
Jul. 93	423,73	22,22	1,30	0,43	22,40	1,11	3,32	289,89
Ago.	451,35	21,92	1,35	0,41	26,68	1,06	3,50	314,13
Set.	456,43	21,75	1,35	0,39	27,29	0,96	3,43	330,59
Out.	452,01	21,06	1,27	0,36	25,03	0,87	3,28	324,25
Nov.	456,45	21,74	1,31	0,34	25,96	0,80	3,39	313,09
Dez.	450,46	23,92	1,37	0,33	25,27	0,85	3,30	323,12
Jan. 94	452,81	21,07	1,34	0,31	28,40	0,86	3,15	317,57
Fev.	446,51	19,01	1,25	0,30	26,44	0,90	2,90	309,73
Mar.	438,23	18,91	1,20	0,29	27,11	0,94	2,95	318,16
Abr.	438,59	17,27	1,18	0,29	28,88	0,96	2,99	321,49
Maio	475,82	17,16	1,18	0,33	30,06	0,96	3,26	301,12
Jun.	513,29	19,03	1,18	0,32	30,56	0,98	3,48	340,78
Jul.	442,31	16,48	1,06	0,29	27,98	0,92	3,10	288,13
Ago.	481,82	16,46	1,04	0,29	27,69	0,89	3,27	298,39
Set.	494,07	17,50	0,96	0,30	29,97	0,81	3,35	301,37
Out.	524,45	18,60	1,00	0,29	33,22	0,72	3,55	316,58
Nov.	539,92	19,26	1,09	0,30	32,09	0,74	3,63	327,82
Dez.	558,86	20,31	1,13	0,30	33,26	0,75	3,90	323,11
Jan. 95	522,74	19,80	1,09	0,30	35,15	0,76	4,46	297,48
Fev.	509,37	18,35	0,97	0,29	33,46	0,72	4,65	297,11
Mar.	489,94	17,24	0,85	0,28	34,35	0,68	4,77	283,20
Abr.	504,92	16,19	0,80	0,29	33,93	0,65	4,87	265,38
Maio	459,59	15,12	0,80	0,30	34,59	0,64	5,13	252,53
Jun.	427,03	14,02	0,78	0,29	33,25	0,64	5,37	236,69
Jul.	422,26	13,51	0,78	0,28	33,63	0,61	5,38	231,67
Ago.	417,75	13,61	0,82	0,28	34,16	0,61	5,33	230,98

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.

Um inverno atípico, com altas temperaturas, prejudicou o consumo. Só no fim do ano, com as festas, se pode esperar uma recuperação dos preços.

Brasil — preços recebidos — suíno

(em R$ de agosto de 1995/15kg)



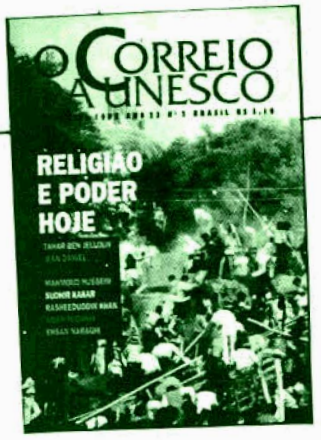
MARIA JOSÉ C. MONTEIRO

Para conhecer melhor nossas revistas, adquirir uma assinatura nova ou fazer sua renovação, entre em contato com qualquer um de nossos representantes de assinatura ou procure uma de nossas livrarias.









REPRESENTANTES DE VENDAS

SÃO PAULO
LOURIVAL DE SOUZA AYRES
Rua dos Navegantes, 242 - Vl. Penteado
Fone: (011) 427-2989

SANTO ANDRÉ/SP
JOÃO BOSCO DOS SANTOS
Rua das Figueiras, 2584 - B. Campestre
Fone: (011) 712-5877 e 440-2909
Fax: (011) 454-9003

RIO DE JANEIRO
AZIK KAUFMANN
Av. 13 de Maio, 47 - sala 2010
Fone: (021) 262-9654
Teletrim: (021) 546-1636 - cod: 700-1000

BRASÍLIA
CLAUDIO HERRERA
SDS Bl. D Entrada 27 sala 31
Fone: (061) 226-7093

BELO HORIZONTE
GLOSS COM. REPRESENTAÇÃO
Rua São Paulo, 1631 - sala 402
Fone: (031) 291-6853

PORTO ALEGRE
CIA DE VENDAS ESTADUAIS
Rua Vigário José Inácio, 399-CJ. 311
Fone: (051) 224-5680

RECIFE
INACROSS COM. REPRESENTAÇÃO
Rua Gervásio Pires, 149 - sala 02
Fone: (081) 221-2047









LIVRARIAS FGV

SÃO PAULO
LIVRARIA PREFEITO FARIA LIMA
Av. 09 de Julho, 2029
Fone: (011) 281-7875

RIO DE JANEIRO
LIVRARIA J. CARNEIRO FELIPE
Praia de Botafogo, 188
Fone: (021) 536-9105

BRASÍLIA
LIVRARIA DE BRASÍLIA (FGV)
L2 Norte, 602 - Módulos A-B-C
Fone: (061) 226- 0033

Safra 1995/96 e política agrícola

A cada ano, o segundo semestre é marcado pelas especulações sobre a safra que será colhida no ano seguinte. Vários fatores servem de parâmetro para as inferências: o desempenho dos preços na safra anterior, a política agrícola definida pelo governo, as vendas de insumos, as condições climáticas, as perspectivas da economia e, portanto, do mercado consumidor. O peso relativo desses indicadores vai mudando ao longo do semestre: no início do semestre pesam mais as considerações relativas a fatores passados; no fim, quando o plantio já é um fato consumado, a questão climática assume maior relevo.

As expectativas que cercam a previsão da próxima safra são bastante pessimistas. Os baixos preços vigentes em 1995, em que pese sua contribuição positiva para o sucesso do Plano de Estabilização, e o endividamento dos agricultores, que em parte é motivado por esses mesmos preços mas que, em boa medida, é também resultante de circunstâncias que se arrastam há anos, são alguns dos fatores que respondem por este estado de ânimo. Há ainda a considerar os impactos da abertura da economia, os quais, no referente à agricultura, têm sido bastante negativos, na medida em que as importações são feitas com facilidade, sem grandes resguardos quanto à internalização de subsídios vigentes no exterior e com condições de pagamento que não podem ser igualadas na aquisição dos produtos de origem interna, ao passo que parte significativa das exportações de produtos brasileiros encontra pesadas barreiras tarifárias e não-tarifárias no mercado mundial.

E qual a política agrícola para a presente safra? Em que ela diverge daquela adotada em anos anteriores?

Com a desindexação da economia e o novo ambiente de abertura, a prática de fixação de VBC foi abolida. O crédito de custeio, concedido com recursos controlados do crédito rural,[1] foi fixado em um máximo de R$150 mil para produtores de arroz, feijão, mandioca, milho e soja. Os produtores de algodão, lavoura que o governo deseja estimular, farão jus a R$300 mil. Os encargos financeiros foram estipulados em uma taxa fixa de até 16% a.a. Há ainda a possibilidade de obtenção de crédito, num montante de R$30 mil, com equivalência-produto, no caso de produtores com no mínimo 80% de renda bruta anual proveniente da agricultura.

Foi também instituído o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), destinado ao apoio financeiro às atividades agropecuárias exploradas mediante emprego direto da força de trabalho do produtor e sua família, em condições bastante similares às do Programa de Valorização da Pequena Produção Rural (Provape), implementado no ano anterior pela Resolução nº 2.134, de 26-12-1995, do Bacen.

[1] Isto é, recursos da exigibilidade (MCR 6-2) e das operações oficiais de crédito (OOC).

Quanto aos recursos para o crédito rural, mais uma vez o governo procurou estimular a captação de financiamentos externos, facilitando seu uso para a aquisição de cédula do produtor rural (CPR). São sem dúvida recursos mais baratos que os captados internamente, e informações do mercado dão conta de que as instituições financeiras estão bastante interessadas. Para o tomador do financiamento, porém, embutem o risco cambial, de forma que são mais adequados para o financiamento de produtos exportáveis. Outro entrave, sobretudo para os produtos de abastecimento interno, é a falta de um mercado transparente para a comercialização do produto físico que torne a CPR e outros títulos semelhantes mais confiáveis.

Contudo, e apesar de várias medidas tópicas, persiste o impasse na questão da dívida rural.

A seguir, são listadas as medidas adotadas pelo governo na área agrícola no ano de 1995 e que, de alguma forma, estabelecem os parâmetros para o plantio da safra que se aproxima. Várias delas já foram divulgadas em *Agroanalysis*, mas parece oportuno, neste momento, proporcionar uma visão de conjunto.

Resolução nº 2.148, de 16-3-1995, do Banco Central do Brasil

Dispõe sobre a captação de recursos no mercado externo para financiamento de produtores rurais e de agroindústrias e exportadores (ver *Agroanalysis*, abr. 1995).

Carta Circular nº 2.538, de 27-4-1995, do Banco Central do Brasil

Define os procedimentos operacionais para a efetivação das operações de captação de recursos externos para o financiamento da agropecuária.

Resolução nº 2.157, de 5-5-1995, do Banco Central do Brasil

Dispõe sobre normas operacionais de EGF para sementes da safra 1994/95 (ver *Agroanalysis*, jun. 1995).

Resolução nº 2.159, de 5-5-1995, do Banco Central do Brasil

Estabelece condições para o financiamento de lavouras da safra de inverno 1995 (trigo, triticale, cevada cervejeira e canola).

Resolução nº 2.164, de 19-6-1995, do Banco Central do Brasil

Dispõe sobre os encargos financeiros e renegociação de dívidas no crédito rural (ver *Agroanalysis*, jul. 1995).

Resolução nº 2.165, de 19-6-1995, do Banco Central do Brasil

Estabelece condições para financiamento do Programa de Recuperação da Lavoura Cacaueira Baiana, destinada ao controle da doença vassoura-de-bruxa e à recuperação da produtividade da lavoura cacaueira (ver *Agroanalysis*, jul. 1995).

LEGISLAÇÃO AGRÍCOLA

Resolução nº 2.167, de 30-6-1995, do Banco Central do Brasil

Faculta a concessão de financiamento para aquisição de cédula do produtor rural (CPR), de que trata a Lei nº 8.929, de 22-8-1994, ao amparo de recursos captados com base na Resolução nº 2.148, de 16-3-1995, isto é, recursos captados no mercado externo.

Resolução nº 2.175, de 19-7-1995, do Banco Central do Brasil

Altera condições para financiamento do Programa de Recuperação da Lavoura Cacaueira Baiana.

Resolução nº 2.177, de 20-7-1995, do Banco Central do Brasil

Estabelece encargos financeiros para o crédito rural com recursos das operações oficiais de crédito (OOC), que ficam nos mesmos níveis praticados no segundo semestre do ano anterior, ou seja, taxa efetiva de juros de 9% a.a.

Resolução nº 2.178, de 20-7-1995, do Banco Central do Brasil

Estabelece encargos financeiros para operações de crédito agroindustrial contratadas com recursos das OOC.

Resolução nº 2.181, de 20-7-1995, do Banco Central do Brasil

Revoga a regulamentação relativa ao impedimento para participar do crédito rural como tomador, estabelecida no MCR 1-6. Foi esclarecida pela Carta Circular nº 2.584, de 22-9-1995.

Resolução nº 2.182, de 20-7-1995, do Banco Central do Brasil

Dispõe sobre a exigibilidade de aplicações em crédito rural, fixando-a em 17% do saldo médio diário das rubricas contábeis sujeitas ao recolhimento compulsório.

Resolução nº 2.184, de 24-7-1995, do Banco Central do Brasil

Dispõe sobre redução do limite de risco e outros ajustes no regulamento do Proagro (ver *Agroanalysis*, set. 1995).

Resolução nº 2.185, de 26-7-1995, do Banco Central do Brasil

Dispõe sobre linha de crédito para integralização de cotas-partes de cooperativa de produção (ver *Agroanalysis*, set. 1995)

Resolução nº 2.186, de 27-7-1995, do Banco Central do Brasil

Dispõe sobre as normas operacionais de empréstimos do governo federal (EGF) para cera de carnaúba, juta/malva, mamona e sisal da safra 1995/96.

Resolução nº 2.187, de 9-8-1995, do Banco Central do Brasil

Dispõe sobre crédito rural ao amparo de recursos controlados e renegociação de dívidas. Ajustes à Resolução nº 2.164, de 19-6-1995.

Decreto nº 1.591, de 10-8-1995

Dispõe sobre o imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro e sobre operações relativas a títulos e valores mobiliários.

Portaria nº 201, de 10-8-1995, do Ministério da Fazenda

Altera os anexos 2 e 3 do Decreto nº 1.471, de 27-4-1995, que tratam de alíquotas no âmbito do Mercosul.

Portaria nº 202, de 10-8-1995, do Ministério da Fazenda

Fixa as alíquotas do IOF estabelecidas pelo Decreto nº 1.591, que tributa, inclusive, as captações externas ao amparo da Resolução nº 2.148.

Portaria nº 205, de 15-8-1995, do Ministério da Fazenda

Estabelece alíquota zero para os recursos externos ingressados no país para o financiamento do setor rural, isto é, abre exceção para o setor rural.

Resolução nº 2.191, de 24-8-1995, do Banco Central do Brasil

Institui o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf).

Medida Provisória nº 1.091, de 25-8-1995

Dispõe sobre medidas reguladoras do abastecimento do mercado interno de produtos do setor sucroalcooleiro. Atribui ao Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo o encargo de fixar volumes de produção de açúcar e álcool necessários ao abastecimento do mercado interno e à formação de estoques de segurança. Estabelece condições para a isenção de imposto na exportação de excedentes de mel rico e mel residual.

Medida Provisória nº 1.099, de 25-8-1995

Dispõe sobre crédito rural e dá outras providências. Dentre os pontos principais desta medida, destaca-se a autorização da equalização dos encargos financeiros para o crédito rural, no que se refere ao abatimento no valor das prestações com vencimento em 1995. Permite ainda que, na formalização de operações de crédito rural nos termos da Medida Provisória, as partes possam pactuar encargos financeiros substitutivos para incidirem a partir do vencimento e até a liquidação. Também autoriza a Conab a contratar operação de crédito com o Banco do Brasil no valor correspondente aos EGF vencidos até 31-12-1994.

Resolução nº 2193, de 31-8-1995, do Banco Central do Brasil

Dispõe sobre a constituição e funcionamento de bancos comerciais com a participação exclusiva de cooperativas de crédito.

Resolução nº 2.220, de 23-9-1995, do Banco Central do Brasil

Determina que no mínimo 50% (cinqüenta por cento) dos recursos obrigatórios, de que trata o capítulo 6, seção 2, do Manual de Crédito Rural (MCR 6-2), devem ser aplicados em créditos com valor de até R$30.000,00. Dispõe sobre a aplicação da parcela de recursos obrigatórios direcionada para operações ao amparo do Pronaf.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO



Fonte: Word Agricultural Outlook Board, USDA.

PANORAMA INTERNACIONAL

Europa Oriental

	Milho	Soja
Jan.		
Fev.		
Mar.		
Abr.		
Maio		
Jun.		
Jul.		Iugoslávia
Ago.		Iugoslávia
Set.		
Out.		
Nov.		
Dez.		

Ex- URSS

	Milho	Soja
Jan.		
Fev.		
Mar.		
Abr.		
Maio		
Jun.		
Jul.		
Ago.		
Set.		
Out.		
Nov.		
Dez.		

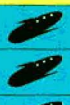
Sul e Leste da Ásia

	Milho	Soja
Jan.		
Fev.		
Mar.		
Abr.		
Maio		
Jun.		
Jul.		
Ago.		
Set.	Índia	China
Out.	Índia	China Índia
Nov.	Índia	
Dez.	Índia	

Norte da África e Oriente Médio

	Milho	Soja
Jan.		
Fev.		
Mar.		
Abr.		
Maio		
Jun.		
Jul.	Marrocos	
Ago.	Marrocos Turquia	
Set.	Marrocos Turquia	
Out.	Marrocos	
Nov.		
Dez.		

Sudeste Asiático

	Milho	Soja
Jan.	Filipinas	
Fev.	Filipinas	
Mar.		
Abr.		
Maio		
Jun.		
Jul.		
Ago.		
Set.		
Out.		
Nov.		
Dez.	Filipinas	

Austrália e Nova Zelândia

	Milho	Soja
Jan.		
Fev.		
Mar.		
Abr.		
Maio		
Jun.		
Jul.		
Ago.		
Set.		
Out.		
Nov.		
Dez.		

Mercado externo

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

Preços / Produtos	Média dos 1ºs futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Setembro 1994	Agosto 1995	1 a 20 Setembro 1995	15 a 20 Setembro 1995	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A		
Açúcar raw US¢/lb-peso	12,46	11,01	10,86	10,91		10,86					10,17		10,17		10,16			São boas as perspectivas da produção européia de açúcar de beterraba. Espera-se uma boa safra de cana em grandes países produtores como Brasil, México, Índia e Tailândia. As grandes compras de açúcar refinado pela Rússia devem cessar, diminuindo a pressão que havia sobre os preços no curto prazo.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	69,87	78,56	86,12	90,55		86,12		84,56			85,97		86,74		87,03			O USDA prevê redução de 30% nos estoques finais da safra americana de 95/96, queda na produção mundial (-2,3%) e consumo inalterado. A queda da temperatura no oeste dos EUA também é fator de alta, no curto prazo.
Cacau Bahia US$/ tonelada	1.343,55	1.302,83	1.283,75	1.281,40	1.283,75			1.305,58			1.336,00		1.357,83		1.380,50			Há chances de ocorrer mais um déficit na produção mundial, pelo quinto ano consecutivo, estimado em 50 mil toneladas para a safra 95/96. O mercado será pressionado pela retomada das moagens, em função da proximidade da estação mais fria, quando se consomem mais produtos derivados do cacau.
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	219,70	147,24	131,27	123,86	131,27			132,31			130,58		130,01		155,17			Estoques nos países consumidores declinam desde fins de 93; o Brasil terá de recorrer aos estoques oficiais para compensar quebra da safra 95/96. Apesar disso, os compradores permanecem retraídos, causando crescente nervosismo entre os detentores de estoques.

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

Mercado externo

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Setembro 1994	Agosto 1995	1 a 20 Setembro 1995	15 a 20 Setembro 1995	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A		
Milho two yellow US¢/ bushel	220,14	282,90	293,98	297,75	293,98			300,27			307,77		310,50		309,77		↗	O USDA reviu em menos 4% a produção norte-americana de 1995/96, ocasionando uma diminuição nos estoques finais mundiais da temporada para 61,2 milhões de toneladas.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	561,30	602,23	626,33	636,80	626,33		634,65		644,50		653,69		660,54		665,27		↗	Analistas privados vêm discordando das estimativas do USDA e consideram que os danos sobre a safra norte-americana serão significativos.
Soja-farelo US$/ tonelada	167,12	177,71	188,78	192,98	188,78	189,32		193,85	194,88		196,53		197,65		198,46		↗	O mercado de grãos exerce influência sobre o do farelo, mas a demanda deste último continua elevada, em função do consumo de rações, principalmente para a avicultura.
Trigo soft red US¢/ bushel	391,21	435,88	463,60	469,25	463,30			477,92			478,29		439,79		394,85		↗	As quebras de safra de importantes produtores mundiais dão a certeza de maiores reduções nos estoques internacionais, que vêm regredindo rapidamente.
Suco de laranja U$¢/lb-peso	92,42	104,99	112,62	112,54	112,62		112,72		113,78		115,61		124,56		126,87		→	O mercado continua sob a pressão originada pelo avanço de 13% previsto na produção norte-americana em 1994/95, o que deverá causar diminuição de 44% nas necessidades de importação dos EUA, em relação às 284,6 mil toneladas a 65° Brix adquiridas um ano antes.

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 agosto de 1995. Os preços de setembro são nominais.

Produtos / Preços	Setembro 1994	Agosto 1995	1 a 20 Setembro 1995	15 a 20 Setembro 1995	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	26,93	20,72	22,24	24,12	→	Após a forte alta no mês passado, os preços devem se estabilizar. Recompostos os estoques das empresas que entraram no mês passado, a pressão de demanda do produto deve diminuir. A elevação dos preços favorece a colocação no mercado do produto egefado, que até então estava indisponível. Por outro lado, a entrada do produto importado é freada pela elevação das cotações internacionais.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	33,04	27,96	28,17	28,05	→	O mercado está bem abastecido, em função dos leilões semanais de produto egefado realizados pela Conab. A estabilidade econômica inibe a formação de estoques por parte do consumidor e das redes varejistas. O prêmio de equalização estipulado pela Conab nos leilões, no entanto, evita a queda dos preços.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	248,13	152,41	142,30	138,08	↘	É certo que o Brasil terá de recorrer aos estoques oficiais para compensar quebra da safra 95/96. No curto prazo, porém, deverá prevalecer a pressão baixista que domina o mercado externo.
Boi gordo R$/arroba	29,99	24,61	24,00	24,00	↗	Segundo o Sindipec, apesar dos fatores de baixa (consumo retraído, concorrência com carnes de frango e suína, exportações menores e concorrência com a carne argentina), é esperada uma recuperação nos preços em outubro, devido ao desgaste do pasto com a seca e altas temperaturas em setembro e ainda à redução da oferta do gado confinado.

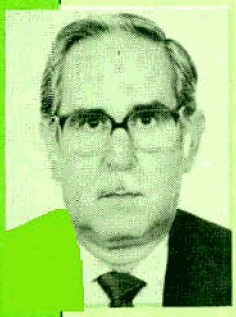
Fontes dos dados brutos: algodão e café — BM&F; arroz, feijão, milho e soja — Bolsa de Cereais de São Paulo; boi gordo — IEA-SP; e frango vivo — APA-SP.
Nota: Todos os preços referem-se ao mercado de São Paulo, capital, exceto os do boi gordo, que são de Presidente Prudente, SP.

Mercado interno

Produtos / Preços	Setembro 1994	Agosto 1995	1 a 20 Setembro 1995	15 a 20 Setembro 1995	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	53,50	26,70	30,00	30,00	↘	De acordo com a Abrace (Associação Brasileira dos Cerealistas), o consumo de feijão está muito retraído e o mercado, muito bem abastecido. O centro atacadista de São Paulo recebe produto do interior do estado, de Santa Catarina e do Paraná. A safra de Barreiras também chega ao mercado e a qualidade do produto é muito boa.
Frango vivo R$/kg	0,70	0,61	0,63	0,62	→	A curto prazo, o abastecimento do mercado deverá continuar garantido, dado o ritmo recente do alojamento de matrizes de corte, embalado pela ampla disponibilidade de rações e pelo crescimento da presença desta carne nos cardápios.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	9,56	7,21	7,16	7,19	→	Apesar da finalização da colheita da safrinha, os preços não deverão se elevar, tendo em vista a intenção governamental de usar seus elevados estoques como instrumento para frear o ímpeto dos agricultores no plantio da safra 1995/96.
Soja-grão industrial R$/60kg	13,91	11,81	11,95	12,02	↗	O mercado interno assimilou os leilões do governo. Os produtores e suas cooperativas vendem aproveitando as melhores oportunidades, em um cenário de indefinições no mercado externo.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

O papel da Asbraer



CARLOS PONCIANO BARROS CAVALCANTI

A extensão rural foi implantada no Brasil há quase 50 anos, com as Acar e a Abcar, inspiradas no modelo norte-americano. Foi tratada, pelo Estado, como uma das várias políticas agrícolas de que dispunha e, de lá para cá, veio disseminando tecnologias, transmitindo o conhecimento de processos modernos, contribuindo muito para os avanços da agricultura brasileira.

Em seus primeiros anos, esteve associada às idéias desenvolvimentistas típicas da época e o extensionista era visto como um importante agente de mudanças, de que o setor agrícola não poderia prescindir. Nos anos 70, o governo federal criou a Embrater e as Emater e, em 1990, extinguiu a primeira, que era a coordenadora de todo um sistema.

Atualmente, a Associação Brasileira das Entidades Estaduais de Assistência Técnica e Extensão Rural(Asbraer) congrega as instituições ligadas aos dois temas, considerados serviços de caráter educativo informal. Mantida em grande parte pelos poderes públicos de todos os níveis, dirige-se às populações rurais, com o objetivo de aperfeiçoar e difundir novos conhecimentos, obtidos a partir de pesquisas científicas e tecnológicas.

O serviço torna-se ainda mais importante quando se considera que é planejado e executado a partir da participação direta, não só de lideranças comunitárias, mas das próprias populações rurais. Assim, sempre contribuiu para o desenvolvimento rural, auxiliando na manutenção e geração de empregos, com o que se reduz o fluxo migratório campo/cidade.

Suas atividades são desenvolvidas por empresas públicas ou órgãos da administração direta, e cada estado conta com uma entidade criada com este fim. Sua presença em mais de 4.255 municípios, com equipes que totalizam 16.580 profissionais, lhe dá enorme capilaridade.

Entre as informações transmitidas pelo sistema, podem-se citar:

- tecnologias apropriadas à produção primária e a conservações do ambiente;
- preços de insumos, máquinas e serviços e preços pagos aos produtores;
- desenvolvimento comunitário e associativo;
- profissionalização dos agricultores;
- empresariamento de pequenas atividades rurais;
- gestão sustentada da propriedade e dos negócios rurais;
- comercialização, agroindustrialização, situação e tendências dos diferentes mercados agrícolas;
- economia doméstica, incluindo a industrialização artesanal da produção;
- apoio a outras organizações governamentais, nas áreas de legislação agrícola e agrária, planos de safra, planejamento e organização do desenvolvimento rural em nível municipal e preservação dos recursos naturais.

O sistema também é a fonte dos dados primários dos preços agrícolas utilizados na elaboração do índice de preços recebidos pelos agricultores, do índice de preços pagos pelos agricultores e dos preços de vendas de terras, publicados pela Fundação Getulio Vargas, em suas revistas *Agroanalysis* e *Conjuntura Econômica*.

O notável caráter social do serviço é expresso no fato de estar voltado para os mini e pequenos produtores rurais, com ênfase na agricultura familiar.

O momento, porém, é de redefinição para amplos setores da economia brasileira e, é claro, também o é para a extensão rural. As conhecidas dificuldades orçamentárias dos governos e a necessidade de melhoria dos serviços prestados obrigam a que se pense em mudanças de longo prazo para a extensão rural. É preciso ampliar a atuação social, pois o público alvo — e isto fica cada vez mais evidente — é o pequeno produtor familiar, que precisa de um atendimento diferenciado e aqueles produtores que se beneficiaram de assentamentos derivados de reforma agrária.

Se o país precisa retomar seus ideais desenvolvimentistas, de forma sustentável e com respeito à cidadania, estes terão de se apresentar sob outra roupagem. A hora é de uma nova programação, para que a extensão rural recupere e mantenha a importância que sempre teve no país.

Carlos Ponciano Barros Cavalcanti é presidente da Associação Brasileira das Entidades Estaduais de Assistência Técnica e Extensão Rural (Asbraer).

Bamerindus Interativo. Você fala com seu dinheiro quando quiser.

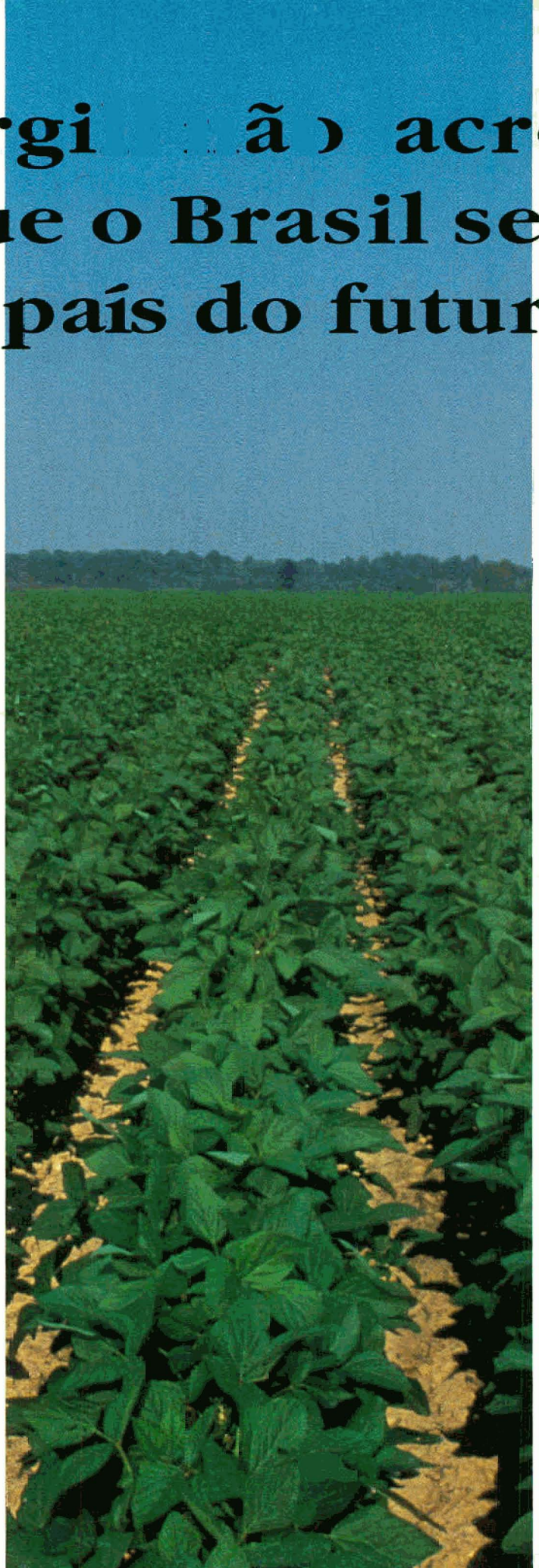


Mais tempo pra você.

Telebanco 078-800-3991

Para interagir com o **Telebanco Bamerindus**, disque o número ao lado. Você pode verificar o saldo da conta corrente e dos investimentos, fazer aplicações, transferência entre contas e usar o Crédito Mão Aberta. Ou solicitar o atendimento pessoal, que dá informações sobre o seu limite de crédito ou seu cartão, bloqueia a conta e faz transferências e aplicações. A ligação é gratuita. Use o seu tempo com inteligência. Use o Bamerindus Interativo.

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



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

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

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

CARGILL

Qualidade é o nosso compromisso