INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA – CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL 15 – Nº 11 – 15 DE NOVEMBRO DE 1995 – R$ 6,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



Safra 95/96: securitização melhora as perspectivas

Papel e celulose: o Brasil tem tudo para deslanchar

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

Bamerindus Interativo. Você entra no sistema a qualquer hora.



Mais tempo pra você.

Central Sinal Verde

Você decide a hora e o lugar em que vai movimentar a sua conta corrente: esse é o Bamerindus Interativo. É só passar numa das 437 **Centrais Sinal Verde** disponíveis em todo Brasil. Você pode obter saldos, tirar extratos, sacar, depositar, aplicar, fazer transferências, aplicar na poupança e até usar o Crédito Mão Aberta. 24 horas por dia, nos 7 dias da semana. Use o seu tempo com inteligência. Use o Bamerindus Interativo.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA – CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL 15 – Nº 11 – 15 DE NOVEMBRO DE 1995 – R$ 6,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

E R R A T A

Prezado leitor

Esta edição de *Agroanalysis* já estava impressa quando a redação detectou erros nas Estatísticas Agropecuárias.

Por essa razão, reimprimimos a seção, o que provocou, inclusive, um atraso na distribuição da revista. Por favor, desconsidere as páginas 48 a 53 da revista, as quais deverão ser substituídas pelas tabelas anexas.

Com as nossas desculpas,

A redação

Parte integrante da edição de novembro de 1995 da revista *Agroanalysis*.

ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

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
Jan. 93	0,383	0,494	0,263	0,408	0,390
Fev.	0,477	0,592	0,347	0,517	0,488
Mar.	0,577	0,708	0,427	0,663	0,603
Abr.	0,730	0,908	0,529	0,870	0,773
Maio	0,970	1,209	0,701	1,132	1,020
Jun.	1,277	1,569	0,943	1,470	1,337
Jul.	1,717	2,098	1,280	2,026	1,813
Ago.	2,371	2,886	1,777	2,852	2,520
Set.	3,234	3,975	2,388	3,808	3,412
Out.	4,306	5,332	3,138	4,799	4,459
Nov.	6,244	7,701	4,578	6,470	6,307
Dez.	8,935	11,109	6,471	8,927	8,913
Jan. 94	12,641	15,632	9,229	12,216	12,466
Fev.	18,735	22,305	14,478	16,425	17,879
Mar.	26,103	30,876	20,382	23,581	25,174
Abr.	35,845	40,526	29,942	33,022	34,806
Maio	50,354	53,874	45,587	46,378	48,890
Jun.	72,980	76,818	67,744	73,149	73,035
Jul.	97,452	97,111	97,989	96,121	96,984
Ago.	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Set.	103,089	101,389	105,745	101,000	102,362
Out.	109,073	110,509	106,613	108,407	108,848
Nov.	110,429	114,424	104,110	115,871	112,339
Dez.	109,175	114,836	100,499	115,512	111,387
Jan. 95	107,853	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	103,297	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
Set.	103,395	104,694	100,093	102,094	103,028
Jul. 94 (Δ% em reais)	8,57	2,79	17,61	6,84	7,97

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

Nota: Com o intuito de promover a padronização das séries divulgadas pelo CEA em relação às demais da FGV, estão sendo republicadas as séries dos índices de preços recebidos desde o primeiro número do relançamento da revista *Agroanalysis*, lembrando aos leitores que os valores de julho de 1994 estão expressos em termos da variação dos preços em cruzeiros reais. Estamos publicando também, ao final da tabela, o índice de julho de 1994, expresso em termos de variação dos preços em reais.

ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

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	0,002	0,004	0,003	0,003	0,002	0,003	0,003
1991	0,014	0,017	0,015	0,014	0,011	0,016	0,015
1992	0,144	0,170	0,163	0,182	0,153	0,147	0,159
1993	2,914	3,062	3,184	3,380	3,260	3,012	3,113
1994	70,358	69,590	69,556	70,490	69,377	78,287	71,441
Jan. 93	0,465	0,523	0,501	0,578	0,439	0,508	0,502
Fev.	0,577	0,649	0,647	0,726	0,622	0,629	0,639
Mar.	0,681	0,788	0,802	0,924	0,736	0,798	0,783
Abr.	0,872	0,974	1,021	1,082	0,945	0,940	0,965
Maio	1,109	1,218	1,315	1,317	1,205	1,415	1,259
Jun.	1,510	1,553	1,736	1,780	1,677	1,652	1,632
Jul.	2,052	2,096	2,272	2,228	2,279	2,150	2,163
Ago.	2,774	2,841	2,983	3,177	3,083	2,723	2,904
Set.	3,753	3,871	4,043	4,272	4,158	4,024	3,995
Out.	5,002	5,244	5,407	5,823	5,645	5,207	5,352
Nov.	6,796	7,240	7,496	7,987	7,722	7,009	7,323
Dez.	9,378	9,742	9,980	10,669	10,614	9,092	9,841
Jan. 94	13,349	13,584	13,563	14,884	14,413	14,122	13,942
Fev.	19,829	19,829	19,971	20,597	20,030	20,092	20,023
Mar.	28,745	27,081	27,860	27,645	26,890	27,251	27,504
Abr.	39,992	37,386	39,050	39,161	38,679	38,204	38,562
Maio	54,840	53,979	55,321	51,496	52,750	52,730	53,512
Jun.	76,375	78,219	79,235	72,629	79,833	73,444	76,666
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
Set.	108,690	113,447	106,736	122,312	100,000	209,282	129,069
Jul. 94 (Δ% em reais)	3,79	2,52	2,56	8,00	1,78	5,26	3,77

Nota: Com o intuito de promover a padronização das séries divulgadas pelo CEA em relação às demais da FGV, estão sendo republicadas as séries dos índices de preços pagos que substituem as séries anteriormente divulgadas por *Agroanalysis*, lembrando aos leitores que os valores de julho de 1994 estão expressos em termos da variação dos preços em cruzeiros reais. Estamos publicando também, ao final da tabela, o índice de julho de 1994, expresso em termos de variação dos preços em reais.

ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de setembro 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	0,48	0,42	0,25	0,33	0,38	16,11	0,64	14,00
1991	0,50	0,49	0,32	0,33	0,41	18,25	0,61	14,97
1992	0,44	0,34	0,23	0,24	0,26	18,08	0,53	15,54
1993	0,49	0,44	0,23	0,26	0,29	15,98	0,66	13,88
1994	0,50	0,39	0,22	0,33	0,45	16,79	1,18	14,31
Jan. 93	0,54	0,31	0,27	0,22	0,29	14,96	0,77	12,40
Fev.	0,57	0,28	0,24	0,24	0,24	15,21	0,66	14,64
Mar.	0,59	0,37	0,22	0,24	0,24	14,15	0,66	13,67
Abr.	0,52	0,43	0,21	0,25	0,25	14,92	0,55	13,75
Maio	0,49	0,46	0,20	0,25	0,41	14,18	0,55	13,17
Jun.	0,48	0,45	0,20	0,27	0,51	13,25	0,58	13,73
Jul.	0,47	0,43	0,20	0,30	0,39	15,59	0,64	13,88
Ago.	0,46	0,50	0,23	0,31	0,31	14,80	0,73	14,28
Set.	0,46	0,56	0,24	0,29	0,19	17,96	0,73	13,75
Out.	0,43	0,53	0,24	0,26	0,15	17,13	0,69	14,14
Nov.	0,44	0,47	0,25	0,23	0,21	18,90	0,71	14,57
Dez.	0,44	0,44	0,27	0,22	0,24	20,67	0,72	14,53
Jan. 94	0,46	0,38	0,28	0,24	0,28	17,46	0,69	14,37
Fev.	0,50	0,33	0,24	0,25	0,43	17,30	0,77	15,58
Mar.	0,52	0,34	0,22	0,28	0,43	17,42	0,76	14,56
Abr.	0,53	0,31	0,20	0,27	0,55	16,50	0,81	14,93
Maio	0,55	0,33	0,19	0,29	0,47	18,55	1,05	14,78
Jun.	0,52	0,35	0,20	0,30	0,34	19,51	1,18	14,71
Jul.	0,51	0,39	0,21	0,33	0,39	18,35	1,73	14,51
Ago.	0,48	0,40	0,22	0,37	0,41	17,55	1,57	14,06
Set.	0,48	0,41	0,23	0,38	0,58	15,89	1,61	13,90
Out.	0,48	0,49	0,23	0,39	0,56	14,39	1,51	13,76
Nov.	0,48	0,50	0,23	0,41	0,51	14,42	1,35	13,26
Dez.	0,47	0,48	0,24	0,42	0,44	14,13	1,18	13,33
Jan. 95	0,48	0,46	0,23	0,44	0,44	15,00	1,11	12,95
Fev.	0,47	0,42	0,22	0,43	0,42	15,50	1,14	12,86
Mar.	0,48	0,32	0,19	0,46	0,39	17,60	1,23	12,63
Abr.	0,47	0,36	0,18	0,53	0,35	17,44	1,19	12,24
Maio	0,44	0,35	0,17	0,54	0,45	18,07	1,21	12,55
Jun.	0,41	0,35	0,16	0,56	0,55	16,64	1,10	12,50
Jul.	0,39	0,34	0,16	0,56	0,39	13,81	0,99	12,43
Ago.	0,39	0,31	0,17	0,54	0,25	14,14	1,03	12,72
Set.	0,39	0,31	0,17	0,46	0,21	13,98	1,00	12,77

ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de setembro 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	0,74	1,65	3,44	0,17	49,79	0,20	0,45	0,16
1991	0,74	1,71	2,64	0,18	59,63	0,25	0,39	0,16
1992	0,57	2,37	2,60	0,16	67,40	0,26	0,36	0,19
1993	0,72	2,13	2,06	0,16	66,88	0,25	0,34	0,18
1994	0,86	1,83	2,78	0,14	48,04	0,22	0,43	0,15
Jan. 93	0,69	2,20	2,13	0,19	77,86	0,27	0,30	0,19
Fev.	0,62	2,25	2,58	0,17	77,95	0,27	0,39	0,19
Mar.	0,62	2,15	2,41	0,15	77,62	0,24	0,37	0,19
Abr.	0,74	2,21	2,21	0,15	77,00	0,22	0,46	0,18
Maio	0,85	2,17	2,06	0,15	69,88	0,22	0,36	0,19
Jun.	0,80	2,14	1,69	0,15	68,82	0,23	0,45	0,18
Jul.	0,66	2,16	1,53	0,15	64,93	0,27	0,35	0,18
Ago.	0,66	2,03	1,63	0,16	55,65	0,27	0,29	0,18
Set.	0,68	2,01	1,75	0,17	56,53	0,26	0,22	0,16
Out.	0,66	2,05	1,77	0,17	59,01	0,25	0,24	0,16
Nov.	0,77	2,03	2,29	0,18	58,40	0,26	0,27	0,16
Dez.	0,89	2,16	2,64	0,19	58,93	0,27	0,38	0,16
Jan. 94	0,89	1,92	3,19	0,18	57,81	0,27	0,47	0,15
Fev.	1,19	1,90	3,28	0,15	63,51	0,26	0,40	0,15
Mar.	1,45	1,83	2,91	0,14	53,48	0,24	0,40	0,14
Abr.	1,21	1,78	2,76	0,13	44,43	0,22	0,35	0,14
Maio	0,82	1,91	2,26	0,13	38,19	0,22	0,28	0,14
Jun.	0,63	1,94	2,18	0,13	36,68	0,24	0,21	0,14
Jul.	0,69	1,89	2,35	0,14	35,00	0,21	0,25	0,15
Ago.	0,63	1,83	2,31	0,13	44,88	0,21	0,42	0,15
Set.	0,62	1,76	2,60	0,13	46,11	0,20	0,70	0,14
Out.	0,80	1,72	2,88	0,14	45,65	0,20	0,71	0,15
Nov.	0,77	1,73	3,16	0,15	53,88	0,19	0,54	0,15
Dez.	0,69	1,72	3,48	0,15	56,87	0,19	0,44	0,16
Jan. 95	0,62	1,77	3,77	0,13	64,38	0,19	0,30	0,16
Fev.	0,62	1,76	3,17	0,12	66,72	0,19	0,40	0,15
Mar.	0,62	1,73	3,52	0,11	68,91	0,16	0,52	0,15
Abr.	0,58	1,70	3,49	0,11	66,64	0,15	0,61	0,15
Maio	0,54	1,70	3,14	0,11	69,74	0,14	0,62	0,15
Jun.	0,47	1,69	2,58	0,11	70,38	0,13	0,61	0,13
Jul.	0,45	1,65	2,25	0,11	68,55	0,15	0,32	0,13
Ago.	0,45	1,63	2,01	0,11	68,17	0,17	0,29	0,14
Set.	0,44	1,66	2,01	0,11	63,75	0,17	0,25	0,14

ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de setembro 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	0,65	0,24	1,15	0,17	0,31	158,89	32,37	779,51
1991	0,38	0,20	0,95	0,17	0,27	140,74	29,84	628,56
1992	0,41	0,21	0,78	0,16	0,46	128,27	28,47	537,96
1993	0,41	0,24	0,85	0,17	0,47	138,26	30,17	574,17
1994	0,33	0,24	1,37	0,20	0,30	159,41	29,29	718,48
Jan. 93	0,50	0,18	0,78	0,19	0,58	143,54	31,87	564,82
Fev.	0,48	0,19	0,80	0,18	0,47	145,98	29,90	576,48
Mar.	0,52	0,19	0,73	0,17	0,43	143,42	28,99	556,80
Abr.	0,60	0,21	0,63	0,18	0,44	144,81	29,25	554,55
Maio	0,63	0,25	0,66	0,17	0,44	140,60	27,69	575,26
Jun.	0,58	0,31	0,70	0,18	-	132,67	26,19	573,15
Jul.	0,43	0,28	0,79	0,17	-	129,04	27,90	563,67
Ago.	0,45	0,25	0,77	0,15	-	136,00	33,62	585,68
Set.	0,29	0,25	1,10	0,15	-	140,37	33,54	590,31
Out.	0,16	0,29	1,09	0,15	-	133,35	31,16	587,91
Nov.	0,18	0,26	1,21	0,17	-	135,22	30,89	586,07
Dez.	0,13	0,23	0,90	0,16	-	134,08	31,07	575,35
Jan. 94	0,16	0,24	0,86	0,16	0,34	138,76	30,56	579,82
Fev.	0,30	0,25	0,81	0,18	0,31	138,29	28,15	560,93
Mar.	0,34	0,28	0,85	0,23	0,28	140,30	28,35	554,28
Abr.	0,29	0,29	1,27	0,23	0,28	141,59	27,72	571,03
Maio	0,35	0,26	1,53	0,23	-	142,79	24,62	613,00
Jun.	0,28	0,24	1,13	0,18	-	157,70	29,82	684,87
Jul.	0,36	0,21	1,54	0,18	-	165,01	27,60	730,03
Ago.	0,33	0,22	1,63	0,16	-	171,77	28,43	774,19
Set.	0,31	0,23	1,61	0,19	-	174,16	28,12	810,16
Out.	0,41	0,23	1,73	0,22	-	182,28	32,30	873,34
Nov.	0,39	0,23	1,76	0,24	-	181,59	33,99	913,76
Dez.	0,41	0,24	1,68	0,24	-	178,65	31,81	956,40
Jan. 95	0,40	0,24	1,56	0,23	0,58	169,28	28,04	904,51
Fev.	0,45	0,24	1,60	0,25	0,42	168,24	27,16	893,63
Mar.	0,43	0,25	1,67	0,27	0,49	161,39	25,91	865,26
Abr.	0,45	0,25	1,79	0,26	-	152,66	24,31	820,12
Maio	0,48	0,24	1,69	0,24	0,59	145,27	23,02	799,96
Jun.	0,70	0,25	1,68	0,24	-	134,63	21,81	769,85
Jul.	0,77	0,24	1,59	0,23	-	128,82	22,40	762,88
Ago.	0,55	0,23	1,55	0,23	-	128,98	23,16	751,78
Set.	0,46	0,23	1,60	0,24	-	128,59	22,60	744,92

Errata/Novembro 1995

ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de setembro 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	478,31	19,35	1,40	0,33	28,95	0,87	3,25	297,58
1991	393,01	18,51	1,20	0,31	17,09	0,76	3,81	257,26
1992	335,48	16,04	1,05	0,29	27,07	0,74	2,46	239,55
1993	357,17	17,92	1,06	0,30	22,49	0,83	2,56	251,14
1994	436,68	16,49	1,01	0,27	26,68	0,77	2,97	280,88
Jan. 93	355,20	20,19	1,19	0,24	31,07	0,75	2,34	261,68
Fev.	361,71	19,51	1,12	0,26	28,23	0,87	2,42	262,08
Mar.	353,61	17,95	1,08	0,28	25,98	0,96	2,33	251,55
Abr.	350,79	17,04	1,04	0,31	23,47	0,97	2,31	245,79
Maio	354,48	16,43	0,96	0,34	20,29	0,91	2,49	238,22
Jun.	346,34	17,30	0,95	0,34	18,09	0,93	2,53	230,14
Jul.	340,79	17,87	1,04	0,35	18,02	0,89	2,67	233,15
Ago.	363,01	17,63	1,08	0,33	21,46	0,86	2,82	252,65
Set.	367,11	17,49	1,08	0,31	21,95	0,77	2,76	265,89
Out.	363,56	16,94	1,02	0,29	20,14	0,70	2,64	260,80
Nov.	367,14	17,48	1,05	0,27	20,88	0,64	2,73	251,83
Dez.	362,32	19,24	1,10	0,26	20,33	0,68	2,65	259,90
Jan. 94	364,21	16,94	1,08	0,25	22,84	0,70	2,53	255,43
Fev.	359,14	15,29	1,01	0,24	21,27	0,72	2,33	249,13
Mar.	352,47	15,21	0,97	0,23	21,81	0,76	2,37	255,90
Abr.	352,76	13,89	0,95	0,24	23,23	0,77	2,41	258,58
Maio	382,70	13,80	0,95	0,26	24,18	0,77	2,62	242,19
Jun.	412,84	15,31	0,95	0,25	24,58	0,79	2,80	274,09
Jul.	445,02	16,30	1,05	0,29	27,68	0,91	3,06	285,01
Ago.	476,61	16,28	1,03	0,29	27,39	0,88	3,23	295,16
Set.	488,73	17,31	0,95	0,30	29,65	0,80	3,31	298,11
Out.	518,78	18,40	0,99	0,29	32,86	0,71	3,51	313,15
Nov.	534,06	19,05	1,08	0,29	31,74	0,74	3,59	324,26
Dez.	552,79	20,09	1,12	0,29	32,90	0,74	3,85	319,60
Jan. 95	517,06	19,58	1,08	0,30	34,77	0,76	4,41	294,25
Fev.	503,82	18,15	0,96	0,29	33,10	0,71	4,60	293,88
Mar.	484,65	17,05	0,84	0,28	33,98	0,67	4,72	280,13
Abr.	499,44	16,01	0,79	0,28	33,56	0,64	4,81	262,51
Maio	454,62	14,96	0,79	0,29	34,22	0,63	5,08	249,80
Jun.	422,42	13,87	0,77	0,29	32,89	0,64	5,32	234,13
Jul.	417,70	13,37	0,77	0,28	33,26	0,60	5,32	229,16
Ago.	413,23	13,46	0,81	0,28	33,79	0,60	5,27	228,48
Set.	409,44	13,51	0,80	0,28	34,88	0,57	5,37	226,26

Nota: Para fins de padronização com os demais índices divulgados pela FGV, o IBRE/CEA resolveu republicar sua série de preços reais utilizando a série do IGP-DI (que contém o valor de julho de 1994 expresso em termos de variação dos preços em cruzeiros reais), alterando portanto os preços divulgados anteriormente segundo o método proposto pelo IBRE/CEA no número de novembro de 1994 da *Agroanalysis*, *14*(3).

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO

AGROANALYSIS

Renda agrícola crescerá em 1996



Gervásio Castro de Rezende

Ele é dono de um invejável curriculum *acadêmico. É PhD em economia pela Universidade de Wisconsin e mestre pela Escola de Pós-Graduação em Economia da FGV. Desde 1968, é pesquisador do Ipea e, nos anos 90, dirigiu o curso de Mestrado da Universidade Federal Fluminense.*

Hoje, Gervásio Castro de Rezende está no olho do furacão. Foi nomeado Diretor de Planejamento da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), a empresa estatal encarregada de administrar os estoques governamentais de produtos agrícolas, e de assessorar o governo na fixação dos preços mínimos, entre outras atribuições.

Alguns meses no cargo foram suficientes para convencê-lo de que o governo não pode acumular estoques elevados, o que inibe a ação da iniciativa privada e gera enormes problemas de gestão.

Defende ainda uma completa reforma da política de preços mínimos, capaz de ampliar a pequena segurança que ela hoje proporciona aos produtores, sem que isso represente imobilização maior de recursos públicos.

Participante ativo dos debates sobre a nova política agrícola que o governo Fernando Henrique Cardoso pretende implantar, Gervásio revela que estão em desenvolvimento novos instrumentos de política, entre eles as opções de venda ao governo federal.

■ *Existe uma reforma profunda em andamento na política agrícola. Quais as diretrizes básicas dessa reforma?*

— Bom, na verdade acho que não existe propriamente uma reforma profunda da política agrícola. Até agora o governo se concentrou na gestão da crise que se formou com a safra de 1995, especialmente na negociação quanto à dívida dos agricultores. Agora, com a perspectiva de equacionamento do problema da dívida, teremos certo desafogo. Evidentemente, algumas medidas já foram concebidas e outras estão sendo discutidas.

■ *Por exemplo, com relação aos preços mínimos, que idéias estão sendo discutidas?*

— Este é um instrumento de política sobre o qual já existem algumas boas idéias desenvolvidas. Mesmo assim, a verdade é que o governo se defrontou com a situação emergencial, decorrente do acúmulo de um volume muito grande de estoques. Os estoques governamentais duplicaram em relação ao ano passado, basicamente em razão dos preços baixos. Isso criou um problema de gestão muito sério, sobre o qual a gente pode falar de uma forma específica depois. O fato é que esses problemas de gestão estão contribuindo para convencer os mais resistentes da necessidade de o governo evitar a formação física de estoques e desenvolver instrumentos de política capazes de cumprir os objetivos dos preços mínimos, sem que o governo seja levado a formar estoques muito altos.

■ *O sistema atual de preços mínimos cumpre seus objetivos, ou seja, consegue sustentar uma renda agrícola mínima?*

— Não. Não há dinheiro, o que é crucial para que o sistema, do jeito que está desenhado, funcione.

Além disso, o sistema é cada vez mais concentrador. Desde a safra 1991/92, o sistema só atende os produtores que tomaram crédito de custeio.

■ *Que instrumentos estão sendo pensados na Conab?*

— Alguns. É desejável que o sistema venha a ser mais abrangente, possibilitando maior acesso aos produtores e ao próprio agribusiness.

Um dos instrumentos, talvez o principal, é a opção de venda, que poderá ser lançada já em 1996.

O governo ofertará papéis denominados opções de venda. Quem comprar o papel estará adquirindo o direito de vender produto agrícola ao governo, pelo preço mínimo. Funcionará, portanto, como um seguro, e qualquer produtor e mesmo as agroindústrias poderão comprar as opções. De posse delas, terão comprado a garantia do preço mínimo.

Esse instrumento deverá reduzir o risco do proprietário das opções, de forma a possibilitar que ele venha a obter crédito no sistema bancário a taxas menores. Ele terá um risco menor e, por isso, pagará menos juros.

■ *Qual é o principal objetivo da opção de venda?*

— São pelo menos três os principais objetivos: universalizar a garantia de preço, reduzir a formação física de estoques do governo e atrair recursos privados para o financiamento agrícola, evitando que o governo imobilize recursos nisso.

Em paralelo, o governo quer ver uma atuação mais forte da iniciativa privada na comercialização agrícola. A presença governamental muito acentuada na armazenagem inibe a participação da iniciativa privada nessa atividade. E isso perpetua os velhos problemas da armazenagem, tais como classificação, credibilidade dos títulos emitidos pelo armazém etc.

■ *Lançar o sistema de opções já em 1996 não seria prematuro? O agricultor e o sistema financeiro não conhecem o instrumento, o que leva tempo. Além disso, os bancos resistem a emprestar para a agricultura a 16%. Será que aceitariam emprestar a uma taxa ainda menor?*

— Não sei se o sistema de opções será lançado em 1996. Dependerá das condições do mercado. Se as condições de mercado forem propícias, o sistema de opções poderá ser lançado.

Também não sei qual será a receptividade dos bancos a esse novo instrumento.

O governo ofertará papéis denominados opções. Quem comprar o papel estará adquirindo o direito de vender produto agrícola ao governo, pelo preço mínimo.

A questão é pertinente. Mas há a expectativa de que essa garantia de preço torne o financiamento da comercialização atraente para o mercado financeiro. É uma idéia que precisa ser trabalhada. Admitir, talvez, que se tome dinheiro de crédito externo para fazer esse tipo de aplicação. Esses aspectos ainda não estão amadurecidos, mas a idéia é universalizar a garantia de preço. Hoje, ela só existe para quem tem acesso ao crédito. O importante é perceber a direção da reforma.

■ *As opções determinariam modificações na metodologia de definição dos preços mínimos?*

— Não. A metodologia de definição dos preços mínimos já está bem amadurecida. Os preços mínimos são balizados pelo preço de internalização dos produtos importados e pelos preços de venda dos produtos exportados. Não vejo por que essa metodologia deveria ser modificada.

■ *Um estudo recente do Instituto de Economia Agrícola mostra que os custos de produção de alguns produtos são superiores aos preços mínimos. Isso não seria um perigoso desestímulo?*

— Em primeiro lugar, não li esse trabalho do IEA; li uma matéria que saiu no jornal. A matéria do jornal faz uma comparação entre os preços mínimos e os custos totais da produção.[1] Não se pode esperar que os preços mínimos sejam superiores ao custo total médio. O preço mínimo deve funcionar como um colchão, cobrindo o custo variável de produção, para evitar o risco financeiro; não é objetivo do preço mínimo gerar uma produção rentável.

Além disso, usar estimativas de custo como parâmetro para a fixação de preços mínimos é muito complicado. É preciso escolher o conceito de custo, levantar preços de insumos, definir padrões de produtividade. Prefiro os parâmetros hoje utilizados pela Conab, o preço de venda para o produto exportável e o preço de internação para o produto de importação. Isso é consistente com custos? Certamente que não. Além disso, se não há uma política ativa de defesa comercial, você pode acabar fixando o preço mínimo em patamar muito baixo, em razão, por exemplo, de subsídios na origem do produto importado ou de condições especiais de financiamento da importação.

■ *A defesa comercial é um elemento importante?*

— Claro. Por exemplo, no caso do milho e do arroz, o governo restringiu as importações financiadas. Isso abre espaço para um preço mínimo maior, domesticamente. A questão é que você não pode ao mesmo tempo ter um preço mínimo alto e permitir im-

[1] N. da R. O estudo do IEA foi citado na *Gazeta Mercantil* de 6, 7 e 8 de outubro de 1995.

portação financiada. Aconteceu com o algodão este ano. Eu participei de algumas reuniões para discutir o assunto. Com as importações financiadas, a ação do governo na compra é como enxugar gelo. Não adianta o governo comprar, porque o mercado continuará superofertado. Enfim, instrumentos de defesa comercial são muito importantes.

■ *Qual é a sua expectativa em relação aos preços agrícolas para 1996?*

— Os preços vão subir. E o governo está se sentindo aliviado, porque poderá soltar seus estoques, como conseguiu soltar os estoques de trigo este ano. Com o aquecimento do mercado de trigo, o governo zerou seus estoques. Agora está entrando a safra, o agricultor está podendo vender, não precisará trocar com o governo porque o preço mínimo está muito baixo e está havendo uma disputa pelo produto. A expectativa é que ocorra a mesma coisa em relação à safra de verão. Haverá uma recuperação de preços e uma parcela importante dos estoques do governo voltará ao mercado.

■ *Isso não conflita com o Plano Real?*

— Não há como evitar essa recuperação de preço no ano que vem. E isso será bom para o próprio Plano Real. A queda dos preços este ano teve a ver com a taxa de câmbio, com a valorização do real, fruto da mudança na política cambial; mas também teve a ver com o tamanho da safra. No ano que vem, provavelmente, a safra será menor. Mesmo sem mexer no câmbio, a redução da oferta promoverá uma recuperação dos preços domésticos, e isso é necessário. A queda de preço foi exagerada, não foi consistente com médio e longo prazos. Implicaria um ajuste muito violento no setor.

A expectativa é que o governo tenha oportunidade de soltar seus estoques de arroz e milho num contexto de recuperação de preços agrícolas. Será muito bom para a agricultura, para as agroindústrias e para a própria política agrícola, que se verá livre desses enormes estoques, cujo custo de gestão é muito elevado. O Plano Real que se compense. O que ocorreu este ano não pode se repetir no ano que vem.

■ *Não seria justo desejar que a agricultura continuasse a ser a principal âncora da estabilização?*

— Não é justo; não é possível. Seria como liquidar o setor. E seria péssimo para o próprio Plano Real.

No ano que vem, provavelmente, a safra será menor. Mesmo sem mexer no câmbio, a redução da oferta promoverá uma recuperação dos preços domésticos, e isso é necessário.

■ *Quais os problemas que decorrem de estoques governamentais altos?*

— O primeiro deles é, digamos, funcional. A maior parte dos estoques permanece armazenada nas zonas produtoras. Chega a nova safra e o produto do ano anterior permanece lá, obstruindo o armazém. Isso é uma agonia nas zonas produtoras.

Uma curiosidade: o EGF não pode ser removido. Você sabia disso? Só depois que o produto passa para AGF é que é passível de remoção. Por quê? Porque o custo de qualquer operação com produto em EGF vai para a conta gráfica do produtor, que é o proprietário do estoque. É uma dívida do produtor! Ou seja, este é um efeito perverso da política desenvolvida supostamente para facilitar a comercialização, mas que interfere na comercialização da safra seguinte. Quando o estoque é grande, a comercialização não consegue fluir.

O outro problema é de controle. Ou seja, garantir que os estoques não retornem ao mercado, senão por determinação do governo. Evitar que os armazenadores, por conta própria, negociem esses estoques.

■ *Mas isso é uma ação ilegal do armazenador?*

— Claro que é. Acontece que, na presença de estoques volumosos, a probabilidade de isso acontecer aumenta, especialmente com o EGF especial, que atravessa de uma safra para outra. O armazenador tem informações de mercado. Ele avalia a probabilidade de o produtor pedir o produto de volta e liquidar a dívida em dinheiro. Se a probabilidade é pequena, ele vende o produto. Se for preciso, compra e recompõe mais tarde o estoque.

Essa história do EGF especial é absurda, porque, ao passar de um ano para outro, seu custo cresce exponencialmente, ao passo que o preço de mercado não faz a mesma coisa. Aí entra a outra safra e o preço volta a cair. Acaba criando um hiato de preço que não pode ser absorvido pelo mercado. E o armazenador fica livre para negociar com o estoque em EGF, porque o agricultor faz a conta e conclui o óbvio: que aquele estoque é invendável. É o céu para o armazenador; ele vende na entressafra, e repõe na safra.

Isso é inconsistente com a política de preços mínimos, com sua própria essência, que é a retirada do estoque excedente de mercado como mecanismo de sustentação de preços. Aparente-

mente, está acontecendo agora com o arroz. O mercado, segundo nossas avaliações, deveria estar pouco ofertado. Mas a comercialização do governo está muito lenta. Ou as contas estão erradas, ou os armazenadores estão vendendo arroz às escondidas.

A nova política agrícola que precisamos construir deve fugir desses problemas. Eliminar, na origem, problemas que as instituições governamentais não estão preparadas para enfrentar.

■ *Dizem que pensão alimentícia e depositário infiel são as duas únicas dívidas que dão cadeia. A de infiel depositário não dá mais?*

— Depende de como você interpreta a lei. Alguns advogados entendem que é possível girar o produto, desde que o armazenador o reponha. A ação do depositário infiel só dá cadeia depois da tramitação do processo, depois que o juiz se pronunciou e se, mais 90 dias depois, a reposição não tiver sido feita. Além disso, a reposição é feita em produto, sem juros nem nada. Mas se a ação do depositário infiel fosse enquadrada como estelionato, daria cadeia, independentemente de o produto ter sido reposto ou não.

Há duas maneiras de resolver esse problema. A primeira, mais simples e direta, é enquadrar o infiel depositário como estelionatário. Há outra, porém, mais radical. Seria a exigência, quando do credenciamento do armazém, de um aval ou uma fiança bancária. O desvio seria recuperado de imediato por intermédio do banco. É claro que, nesse novo sistema, os desonestos não teriam vez, pois não obteriam aval bancário.

■ *Quais são os pontos positivos e negativos da proposta de securitização da dívida da agricultura?*

— Acho que os pontos positivos superam de longe os negativos. Entre os positivos, eu destacaria o fato de ter-se escapado da solução aparentemente fácil da anistia. Em vários outros momentos, problemas de inadimplência foram resolvidos com anistia de correção monetária ou algo parecido. Esse aparente benefício à agricultura, no longo prazo, acaba por restringir os recursos de financiamento para a agricultura, pois afujenta o sistema financeiro. Dessa vez, será diferente: o produtor terá de pagar, mas o esquema de securitização alonga sua dívida, de forma a tornar viável o pagamento.

Outro ponto positivo da securitização é que o projeto separa o produtor que foi de fato atingido pelo Plano Real daquele que simplesmente está pegando uma carona.

Outro ponto positivo da securitização é que o projeto separa o produtor que foi de fato atingido pelo Plano Real daquele que simplesmente está pegando uma carona. O projeto estabelece um limite de valor razoavelmente amplo que abrangerá quase todos os produtores que de fato estão com problemas de liquidez. Mas vai isolar o produtor que quis pegar uma carona.

O alongamento da dívida levou em consideração, também, a necessidade de preservar recursos para custear a próxima safra. Lastreando as dívidas em títulos públicos, que podem ser vendidos no mercado, o projeto garante que o banco não ficará sem recursos.

Quanto aos aspectos negativos, o principal é que só agora o projeto ficou pronto. Infelizmente, não foi possível montar o pacote de securitização, digamos, em junho ou julho, a tempo de assegurar que seus aspectos positivos tivessem influência já para a próxima safra.

■ *Qual a perspectiva para a próxima safra em termos de quantidade, preço, produção e renda?*

— Este ano, a incerteza está maior para se traçar as perspectivas. Em primeiro lugar, porque o próprio processo de tomada de decisão deverá ser mais tardio. Está aí a securitização da dívida, os preços internacionais têm tendência altista e, de outro lado, os recursos permanecem extremamente escassos.

Há um outro fator, porém, que dificultará a obtenção da informação. Há muita amargura, no meio rural. Alguns informantes podem, inclusive, imaginar que poderão influenciar na política agrícola se declararem uma intenção de plantio muito menor do que a real. Se a Conab lança um prognóstico muito desfavorável, pode até influir numa tomada de decisão mais favorável, como já ocorreu. Tenho razões para acreditar que haverá redução efetiva de plantio em algumas regiões. Mas posso ser surpreendido. O resultado pode ser menos negativo do que alguns estão afirmando. Sobretudo se essas medidas mais recentes se concretizarem, como a securitização. De qualquer maneira, independentemente disso, as perspectivas da agricultura para o ano que vem serão melhores. Este ano, fomos ao fundo do poço. Em 1996, a produção deverá ser menor, mas os preços e as rendas serão maiores e provavelmente para o ano seguinte haverá forte estímulo ao plantio. O interessante é que está mais fácil fazer um cenário a longo prazo do que de imediato.

Entrevista à equipe de Agroanalysis.

CARTAS

Parabenizo *Agroanalysis* pela cobertura que vem fazendo do setor da fruticultura e aproveito a oportunidade para comunicar que a Frunorte — Frutas do Nordeste Ltda. transferiu o seu endereço de contato comercial da cidade do Rio de Janeiro, RJ, para a cidade de Assu, no Rio Grande do Norte. Solicitamos que toda a correspondência enviada para a empresa, ou para o seu diretor presidente Manoel Dantas Barreto Filho, seja encaminhada para o endereço abaixo:

Frunorte — Frutas do Nordeste Ltda., Rua Vereador José Bezerra de Sá, 588, Bairro Bela Vista, CEP 59650-000, Assu, RN.

Marcos Antônio L. Leite
Gerente de Recursos Humanos da Frunorte

Infelizmente, a flor brasileira é a mais cara do mundo. Esse quadro incentiva a importação e desestimula a exportação. O motivo é simples. Falta produto no mercado. O consumo é de US$4 *per capita* por ano. No entanto, o potencial de consumo é de US$15, quase quatro vezes a mais do que o atual mercado.

Como enfrentar a situação? Em vista deste quadro, a Associação Central dos Produtores de Flores e Plantas Ornamentais do Estado de São Paulo (ACPF) elaborou o Projeto Anhanguera, onde aponta alguns caminhos, como:

- auxiliar a criação de novos núcleos de produção;
- criar mecanismo de comercialização direta do produtor;
- tecnificar a produção para aumentar a produtividade;
- repasse de tecnologia;
- parcerias de produção.

O projeto está iniciando sua fase de implantação, após análise de mais de 70 localidades como possíveis áreas de produção e identificação dos parceiros produtores.

Takashi Yamauchi
Assessor da ACPF

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 e índice FGV/Abag), 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), Ana Célia Junqueira Campos, Edmilson Pereira Conceição, Márcio Bueno, 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: Denilza da Silva Oliveira, 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: Carlos Hamilton Rocha, 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 Crédit 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 Gervásio Castro de Rezende**

5 **Cartas**

7 **Especial**

7 **Os destaques do ranking 1995**

Márcio Bueno

14 **Papel e celulose: o Brasil tem tudo para deslanchar**

Márcio Bueno

18 **Notas metodológicas: deflacionamento dos preços agrícolas**

Guilherme Soria Bastos Filho e Maria José Cyhlar Monteiro

22 **Conjuntura do agribusiness:**

22 **Medidas recentes reduzem efeitos, não causas dos problemas agrícolas**

25 **Insumos**

27 **Algodão**

31 **Arroz**

33 **Feijão**

35 **Milho**

39 **Soja**

44 **Índice FGV/ABAG (Iabag) 1995**

46 **Oferta e demanda**

48 **Estatísticas agropecuárias**

54 **Panorama internacional**

56 **Panorama agropecuário**

60 **Janela aberta**

Securitização da dívida e prognóstico da safra

Após longo processo de maturação, o qual, em alguns momentos, pareceu interminável, finalmente as autoridades governamentais apresentaram uma proposta de equacionamento para a questão da dívida agrícola — a securitização da quase totalidade do montante de recursos envolvidos.

Convém lembrar que a origem do problema, já remota, se encontra no Plano Collor, de triste lembrança. Naquela ocasião, as dívidas dos produtores foram corrigidas por um índice bem superior ao que se aplicou para a correção dos preços mínimos, gerando o que se chamou de descasamento entre ativo e passivo da agricultura.

Collor foi deposto, Itamar completou o mandato, Fernando Henrique foi eleito, um novo plano de estabilização foi implantado e a questão da dívida permaneceu sem solução. Isso, a despeito das pressões exercidas pelas lideranças rurais, que tiveram na instauração da CPI da dívida um de seus momentos cruciais.

Em 1994, a estabilização proporcionada pelo Plano Real criou a expectativa, já experimentada por ocasião do cruzado, de forte expansão de produtos de consumo popular. Essa expectativa, associada à recuperação da renda havida nas duas estações anteriores, possibilitou um uso mais intenso de insumos agrícolas, o que, com a contribuição positiva das condições climáticas, acabou por proporcionar a colheita recorde de 1995.

E então a crise atingiu proporções inusitadas. Safra recorde, crédito ultra-escasso, juros elevadíssimos, câmbio sobrevalorizado, tarifas de importação baixas, tudo isso em um mesmo momento e num país que não possui uma política de defesa comercial estruturada. O resultado foi o que se viu: a inadimplência generalizada no meio rural.

Os preços agrícolas acumularam perdas de tal ordem que, apesar da produção recorde, promoveram incomum queda da renda. As empresas supridoras de insumos à agricultura, as quais, em 1994, haviam experimentado importante recuperação, amargaram forte retração de demanda. Os preços da terra sofreram contração e a própria liquidez dos imóveis rurais foi reduzida com o desaparecimento dos compradores.

Aproximava-se perigosamente o momento do plantio da safra de verão e a questão da dívida permanecia sem solução. Até que, numa manobra para assegurar a aprovação de um projeto do interesse do Executivo, as autoridades governamentais sacaram do bolso do colete o projeto da securitização.

O projeto é bom e tem tudo para solucionar o que terá sido uma das mais agudas crises da agricultura brasileira. Se vier a ser operacionalizado com rapidez, poderá até influir positivamente na definição da área da safra 1995/96.

Este prognóstico, porém, é extremamente arriscado. Aliás, o próprio prognóstico da safra, este ano, encontra dificuldades bem maiores do que as tradicionais. Sabe-se que o plantio está atrasado e que só há poucas semanas foram intensificadas, ainda timidamente, as encomendas de insumos básicos. De outro lado, alguns produtos já estão desfrutando de clara tendência altista no mercado externo e, além de tudo, o produtor rural sabe que só poderá superar seus problemas plantando.

Mas haverá dinheiro para o plantio? Esta é a principal dúvida dos analistas. Haveria produtores desejosos de plantar, mas sem recursos e sem crédito, seja do sistema bancário ou dos supridores de insumos. Com a securitização, a capacidade de endividamento desses produtores aumenta automaticamente. Basta que o projeto obtenha tramitação acelerada e, fundamentalmente, que os agentes econômicos acreditem em sua implementação dentro de um horizonte temporal aceitável.

Sem dúvida a securitização trouxe algum alento. É preciso ter claro, porém, que o projeto tão-somente dilui por um período de tempo as dívidas que se acumularam. Não toca, contudo, nas razões que provocaram o acúmulo das dívidas e de cuja solução depende um prognóstico de médio prazo mais favorável para a agricultura brasileira.

Os destaques do ranking 1995

MÁRCIO BUENO*

Souza Cruz, a líder das 100 maiores do Agribusiness

A Souza Cruz S.A., além de liderar o *ranking* das 100 maiores do Agribusiness, é hoje uma das cinco maiores empresas privadas no Brasil. O faturamento anual é de aproximadamente US$5 bilhões e, como 73,5% são destinados aos impostos, a empresa é também a que mais contribui para os cofres públicos.

A Souza Cruz é um gigante do setor. Detendo 80% do mercado doméstico de cigarros, a empresa praticamente não tem concorrentes. A produção de 1994 foi de 109 bilhões de unidades, principalmente das marcas Hollywood, Plaza, Free, Carlton, Derby e Lucky Strike. A frota de carros da Souza Cruz distribui seus produtos a quase 230 mil pontos-de-venda, percorrendo anualmente 15 milhões de quilômetros, uma distância tão impressionante que equivale a 20 viagens de ida e volta à Lua.

A empresa emprega atualmente 10.500 pessoas e, na região Sul, atua no fomento da produção de fumo junto a 65 mil agricultores, mediante uma estrutura de orientação técnica de pesquisa que conta com mais de 400 técnicos agrícolas e engenheiros agrônomos. Nas áreas de papel e celulose, a Souza Cruz controla a Companhia Industrial de Papel Pirahy, no Estado do Rio, e detém 28% das ações da Aracruz Celulose, empresa que é líder mundial em exportações de celulose de eucalipto.



Antonio Monteiro de Castro Filho — Presidente

EMPRESA: SOUZA CRUZ S.A.

1ª colocada entre as empresas de fumo
1ª entre as 100 maiores do Agribusiness

Origem do capital: estrangeiro
Faturamento: US$5 bilhões
Participação no mercado nacional de cigarros: 80%
Produção: 109 bilhões de unidades
Ativo total: R$1.504.863.000
Receita operacional líquida: R$724.132.000
Lucro líquido: R$179.798.000
Rentabilidade: 16,4%
Obs.: dados de 1994.

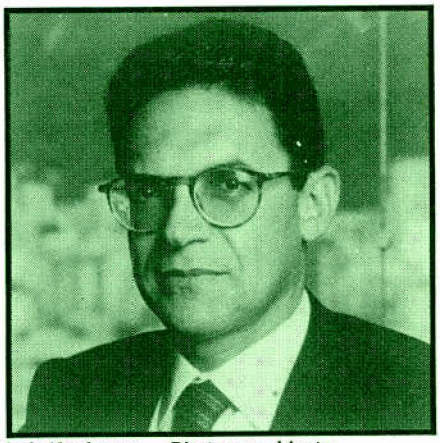
Meio ambiente é fundamental para a Aracruz Celulose

A Aracruz Celulose S.A. é um empreendimento integrado de florestas de eucaliptos, indústria e porto privativo. A fábrica está localizada no município de Aracruz/ES, situado 65km ao norte de Vitória. A empresa é responsável pela metade das exportações brasileiras de celulose e se destaca no cenário mundial por ser a maior exportadora de celulose de eucalipto — foram mais de 900 mil toneladas em 1994.

A área de atuação da Aracruz se estende por 13 municípios do Espírito Santo e cinco da Bahia, somando um total de 203 mil hectares: 132 mil de eucaliptos, 56 mil de reservas naturais e 18 mil para diversos fins. Para cada 2,4ha de eucalipto, mantém 1ha de reservas naturais para a preservação da biodiversidade.

A empresa investiu até hoje US$3 bilhões na formação de florestas, na construção de unidades industriais e em obras de infra-estrutura social. Com a preocupação de atender às exigências ambientais, já gastou US$220 milhões no processo de substituição do cloro por oxigênio para o pré-branqueamento da celulose e nos sistemas de controle da poluição da água e do ar.

O controle acionário da Aracruz é exercido pelos grupos Lorentzen, Souza Cruz e Safra, com 28% do capital votante cada um, cabendo ao BNDES uma participação de 12,5%. São controladas pela Aracruz as empresas Portocel — Terminal Especializado de Barra do Riacho S.A., Mucuri Agroflorestal S.A., Aracruz Celulose (USA), Inc. Aracruz Trading S.A. (Panamá), Aracruz Trading Ltd. (Bermudas) e Aracruz International Ltd.



Luiz Kaufmann — Diretor presidente

EMPRESA: ARACRUZ CELULOSE S.A.

1ª colocada entre as empresas de celulose, papel e papelão
4ª colocada entre as 100 maiores do Agribusiness
Origem do capital: privado nacional
Ativo total: R$2.753.638.000
Receita operacional líquida: R$364.293.000
Lucro líquido: R$265.400.000
Rentabilidade: 15,5%
Obs.: dados de 1994.

* Jornalista.

Klabin: grupo gigante, com 27 fábricas

A Klabin Fabricadora de Papel e Celulose S.A. é apenas uma das empresas integrantes do Grupo Klabin. As demais são a Empresa de Caolim Ltda., a Papelão Ondulado do Nordeste S.A. (Ponsa), além de outras que também figuram entre as maiores do setor: a Bacell S.A. (4ª posição), a Riocell S.A. (9ª posição) e a Papel Celulose Catarinense S.A. (11ª posição). O parque industrial do grupo, fundado em 1934, é constituído de três fábricas de celulose e uma quarta em construção, 10 fábricas de papel e 13 fábricas de produtos de papel. Suas atividades envolvem desde o reflorestamento até a fabricação de celulose de fibra curta e fibra longa, papéis para imprimir e escrever, para embalagens e para fins sanitários e conversão de papéis em produtos higiênicos, caixas de papelão ondulado, sacos multifoliados e envelopes.

O volume de vendas de todo o Grupo Klabin em 1994 foi de 1,2 milhão de toneladas de celulose, papel e produtos de papel. A receita consolidada de vendas registrou aumento de 17,7% em relação ao ano anterior, alcançando o montante de US$1 bilhão (US$826 milhões com as vendas no mercado interno e US$174 milhões com as exportações).



Alfredo Claudio Lobl — Diretor geral

EMPRESA: KLABIN FABRICADORA DE PAPEL E CELULOSE S.A.

2ª colocada entre as empresas de celulose, papel e papelão

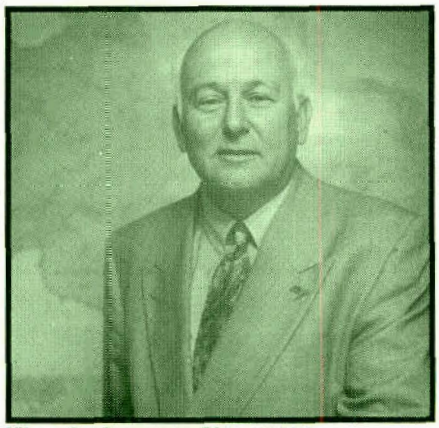
8ª entre as 100 maiores do Agribusiness
Origem do capital: privado nacional
Ativo total: R$1.249.989.000
Receita operacional líquida: R$365.056.000
Lucro líquido: R$77.112.000
Rentabilidade: 9,5%
Obs.: dados de 1994.

A Ceval investe de olho no Mercosul

Criada em 1972 com diversificação de investimento da Companhia Hering, de Blumenau, a catarinense Ceval Alimentos S.A. já se tornou líder entre as empresas de produtos alimentares e segunda colocada no *ranking* das 100 maiores do Agribusiness. A empresa tem ramificações em 100 localidades de 14 estados brasileiros e quatro províncias da Argentina. Começando as atividades pela industrialização da soja, ao longo dos anos a Ceval foi ampliando sua área de atuação para a industrialização de carnes (1980) e depois para a de milho (1988).

Em 1994, a empresa produziu 3,7 milhões de toneladas de farelo, 787 mil toneladas de óleo bruto (refinou 444 mil toneladas) e 51 mil toneladas de margarina. Para a produção de farelos, farinhas e óleos, foram industrializadas 193 mil toneladas de milho. Na divisão de carnes, foram abatidos 100 milhões de frangos, 1 milhão de suínos, produzidos 100 milhões de ovos, além de processadas 107 mil toneladas de carnes, para a fabricação de diversos produtos.

Hoje, a Ceval é a maior esmagadora de soja da América Latina e a quarta maior do mundo. Este ano, a empresa adquiriu o controle acionário da Agroeliane, Indústria de Alimentos, o que vai possibilitar um aumento de 36% na capacidade de abate de aves e de 25% na de suínos. Afinada com o espírito do Mercosul, a Ceval adquiriu também a totalidade das ações da Guipeba, uma das mais importantes indústrias de processamento de soja e amendoim da Argentina. São duas fábricas, armazéns e posições privilegiadas nos portos, o que vai favorecer o relacionamento com o Brasil e também com o Extremo-Oriente.



Vilmar Schürmann — Diretor geral

EMPRESA: CEVAL ALIMENTOS S.A.

1ª colocada entre as empresas de produtos alimentares
2ª entre as 100 maiores do Agribusiness
Origem do capital: privado nacional
Faturamento: US$2.144.139.000
— *Mercado interno*: US$1.183.508.000
— *Exportações*: US$960.631.000
Ativo total: R$1.273.504.000
Receita operacional líquida: R$837.948.000
Lucro líquido: R$38.264.000
Produtividade: 6,3%
Obs.: dados de 1994.

Sadia: monitorando 16 mil produtores independentes

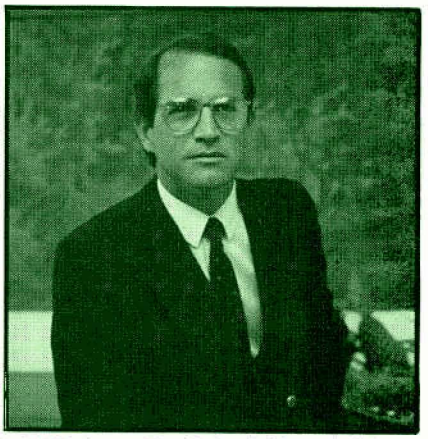
O Grupo Sadia nasceu no ano de 1944 na cidade de Concórdia, Santa Catarina, com o nome de S.A. Indústria e Comércio Concórdia. Logo após, com a junção das duas primeiras sílabas com as três últimas, seria formado o nome do grupo — Sadia —, que hoje é integrado por 14 empresas, emprega 32.500 trabalhadores e está presente em 16 unidades da Federação. O grupo Sadia se desenvolveu nestes 51 anos de existência até se tornar a

segunda empresa nacional do setor de alimentos.

As principais matérias-primas que a Sadia processa são: frango, peru, suíno, bovino, soja, milho e trigo. Destes produtos, são fabricados mais de 400 itens em 2 mil diferentes apresentações para o mercado interno. Cerca de 100 produtos são exportados para 43 países. A provisão de suínos, frangos e perus se dá pelo Sistema de Fomento Agropecuário, que é a parceria estabelecida entre a indústria e produtores rurais. O produtor recebe assistência técnica, orientação de manejo e nutrição, animais de um dia ou reprodutores, ração balanceada, atendimento veterinário e cria os animais, entregando-os à indústria na época apropriada. Por meio do Sistema de Fomento, a Sadia monitora atualmente 5.638 granjas avícolas integradas e 10.364 suinícolas em todo o Brasil. A empresa fechou 1994 com um faturamento de US$2,8 bilhões e pretende elevar o faturamento em 1995 para US$3 bilhões.

EMPRESA: SADIA CONCÓRDIA S.A INDÚSTRIA E COMÉRCIO

2ª colocada entre as empresas de produtos alimentares
9ª entre as 100 maiores do Agribusiness
Origem do capital: privado nacional
Faturamento: US$2.784.000.000
— *Mercado interno*: US$2.217.000.000
— *Exportações*: US$567.000.000



Luiz F. Furlan — Presidente do Cons. de Adm.

Ativo total: R$736.132.000
Receita operacional líquida: R$736.265.000
Lucro líquido: R$111.369.000
Rentabilidade: 28,8%
Obs.: dados de 1994.

Laboratório da Rhodia cria molécula para nova linha de produtos

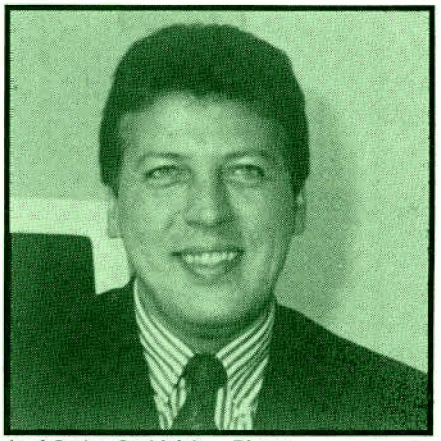
A Rhodia S.A., que lidera o *ranking* das empresas do setor químico, teve um faturamento de US$1,2 bilhão em 1994.

A matriz da Rhodia é a francesa Rhône-Poulenc, com atuação destacada em 140 países. Os cientistas da matriz desenvolveram recentemente uma molécula — Fipronil — que originou uma nova família química, possui multiuso e é a base, no Brasil, de uma enorme gama de novos produtos que estão sendo lançados.

A Rhodia Agro, responsável por 6% do faturamento da Rhodia S.A., possui 230 funcionários e comercializa 35 produtos, entre inseticidas, herbicidas, fungicidas e reguladores de crescimento. De 1993 a 1994, a Rhodia Agro experimentou um crescimento de vendas da ordem de 30%. Para continuar nesse ritmo ascendente, a empresa pretende trabalhar de maneira mais intensa os mercados representados pelas culturas de milho, cana-de-açúcar, café, soja, citros, arroz, batata e horticultura. "Atualmente, exportamos 9% do nosso faturamento para países da América do Sul e, com a implantação do Mercosul, projetamos aumentar nossa participação nesse mercado", afirma o diretor da Divisão Agribusiness, Carlos Grubisich.

EMPRESA: RHODIA S.A.

1ª colocada entre as empresas do setor químico



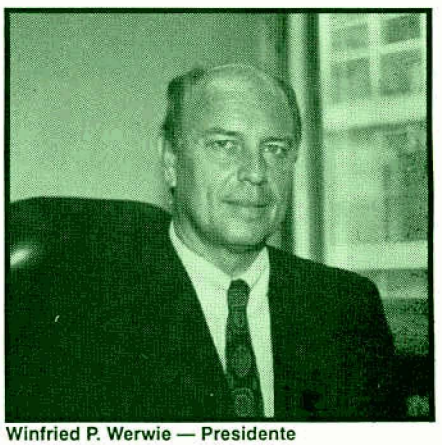
José Carlos Grubisich — Diretor

5ª entre as 100 maiores do Agribusiness
Origem do capital: estrangeiro — pertence ao grupo francês Rhône-Poulenc
Ativo total: R$1.158.285.000
Receita operacional líquida: R$494.475.000
Lucro líquido: R$132.892.000
Rentabilidade: 22,4%
Obs.: dados de 1994.

Investimentos da Basf mostram crença no país

A Basf foi fundada em 1865 na Alemanha, para a produção de anilina e carvão, e seu nome deriva das iniciais da razão social da empresa — Badische Anilin & Soda Fabrik. Em 1911 iniciou suas atividades no Brasil com a comercialização de corantes para a indústria têxtil e de produtos auxiliares para curtumes. Mas somente em 1955 a empresa inauguraria sua primeira fábrica no Brasil, no município de Guaratinguetá, interior de São Paulo.

Hoje, 40 anos passados, integram a Basf no Brasil quatro empresas, uma *joint venture*, mais de 6 mil funcionários e 14 unidades produtivas. Alguns exemplos: a empresa produz fitas magnéticas e produtos para informática em Manaus, especialidades farmacêuticas



Winfried P. Werwie — Presidente

no Rio de Janeiro, tintas e vernizes na Divisão Glasurit, em São Bernardo do Campo. Nesta cidade, foi inaugurada no ano passado a nova sede administrativa do grupo — são 35 mil m² de área construída, 60 mil m² de área verde, quatro prédios de quatro andares, um prédio com área social e de serviços, além de espaços de lazer e quadras poliesportivas. De 1995 a 1997, a empresa projeta investimentos no país da ordem de US$115 milhões.

EMPRESA: **B**ASF S.A.

2ª colocada entre as empresas do setor químico

11ª entre as 100 maiores do Agribusiness
Origem do capital: estrangeiro
Faturamento: US$945 milhões
Ativo total: R$679.248.000
Receita operacional líquida: R$395.174.000
Lucro líquido: R$78.701.000
Rentabilidade: 30,5%
Obs.: dados de 1994.

Reengenharia recupera a eficiência do Grupo Pão de Açúcar

A empresa que é considerada hoje um dos maiores grupos empresariais do país, começou como uma simples doceria — a Doceria Pão de Açúcar, fundada em 1948 pelo imigrante português Valentim dos Santos Diniz. Quatro anos mais tarde já existiam duas filiais e em 1959 é inaugurado o primeiro supermercado da rede, que hoje chega a 220 lojas espalhadas por todo o país.

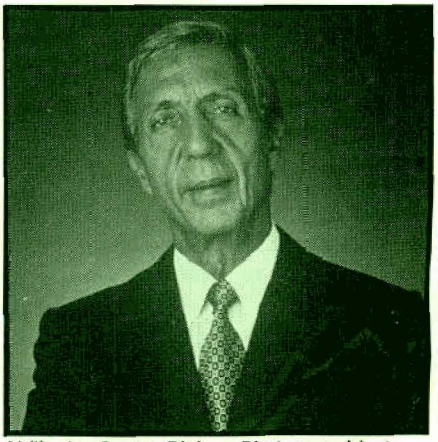
Mas o Grupo Pão de Açúcar já foi bem maior. Em 1985, eram 626 lojas e 42.700 funcionários. Com o crescimento excessivamente acelerado, a eficiência ficou para trás e só foi recuperada após um longo processo de reengenharia que, concluído no ano passado, reduziu o número de lojas a praticamente 1/3 e o de funcionários à metade. Com uma estrutura muito mais enxuta, a empresa bateu o seu recorde histórico de faturamento, com vendas de US$2,29 bilhões em 1994.

Para aquilatar o grau de aumento da eficiência, basta observar que em 1985, com o triplo do número de lojas, o faturamento tinha sido de apenas US$1,5 bilhão.

Hoje, a rede está caminhando com os pés no chão e pronta para retomar o crescimento em bases sólidas. Os números começam a mostrar essa recuperação: no primeiro semestre de 1994, a empresa registrou prejuízo de US$16,6 milhões e, no mesmo período de 1995, lucro de US$29,4 milhões.

EMPRESA: **G**RUPO **P**ÃO DE **A**ÇÚCAR — **C**OMPANHIA **B**RASILEIRA DE **D**ISTRIBUIÇÃO

1ª colocada entre as empresas de comércio varejista



Abílio dos Santos Diniz — Diretor presidente

7ª entre as 100 maiores do Agribusiness
Origem do capital: privado nacional
Número total de lojas: 220
Número de clientes que passaram pelas lojas em 1994: 135 milhões
Faturamento: US$2,29 bilhões
Ativo total: R$681.129.000
Receita operacional líquida: R$1.251.381.000
Lucro líquido: R$41.996.000
Rentabilidade: 16,3%
Obs.: dados de 1994.

A Iochpe concentra esforços em autopeças e máquinas agrícolas

A Iochpe-Maxion fechou 1994 com vendas líquidas consolidadas de US$1,1 bilhão, o que representou um crescimento de 65% em relação ao exercício anterior. O lucro bruto, no entanto, teve uma queda de 6,5%, fechando em US$295 milhões. A redução do lucro, apesar do crescimento das vendas, se explica pela abertura da economia, o que impediu que os preços fossem reajustados no mesmo ritmo de 1993.

Obedecendo à estratégia de concentrar esforços e investimentos nos setores de autopeças e máquinas agrícolas, a empresa vendeu a totalidade das ações da Iochpe Seguradora S.A. e adquiriu a totalidade das ações da IM Autopeças Ltda., fabricante de componentes automotivos. A Iochpe adquiriu também os ativos da Midland Steel Products, constituindo a Iochpe-Maxion Ohio, Inc., produtora de longarinas, travessas e chassis, com plantas industriais localizadas em Cleveland, Ohio, e Janesville, Wisconsin, nos EUA. A expansão das atividades da empresa incluiu a implantação de uma unidade produtiva de motores diesel na cidade de Jesus Maria, região de Córdoba, na Argentina.

EMPRESA: **I**OCHPE-**M**AXION S.A.

1ª colocada entre as empresas do setor de mecânica



Paulo Celso P. Saraiva — Diretor superintendente

6ª entre as 100 maiores do Agribusiness
Origem do capital: estrangeiro
Ativo total: R$762.193.000
Receita operacional líquida: R$959.899.000
Lucro líquido: R$52.565.000
Rentabilidade: 18,7%
Obs.: dados de 1994.

Copersucar: uma das maiores exportadoras mundiais de açúcar

A Copersucar, cuja razão social é um pouco mais extensa — Cooperativa de Produtores de Cana, Açúcar e Álcool do Estado de São Paulo Ltda. — Copersucar — foi fundada em 1º de julho de 1959, pela reunião de duas cooperativas regionais e de 10 usinas de açúcar paulistas. Liderando atualmente o *ranking* das cooperativas, possui mais de 100 associados que fornecem todo o açúcar e álcool que produzem para ser comercializados pela empresa. Essa comercialização gera um faturamento bruto anual da ordem de US$1,5 bilhão, o que representa uma participação de 30% no mercado interno daqueles produtos. As usinas associadas processam anualmente mais de 60 milhões de toneladas de cana e produzem 2,9 milhões de toneladas de açúcar e 3,5 bilhões de litros de álcool. Essas atividades empregam diretamente 90 mil trabalhadores e proporcionam outros 40 mil empregos diretos por meio dos fornecedores de cana.

Atualmente, a Copersucar é também a líder das cooperativas quanto ao ativo total e quanto à receita operacional líquida. Mantendo a liderança no mercado nacional, a empresa vem se consolidando como uma das maiores exportadoras privadas mundiais de açúcar, com participações que se aproximam de 5% do volume total negociado no mercado internacional.

EMPRESA: **C**OOPERATIVA DE **P**RODUTORES DE **C**ANA, **A**ÇÚCAR E **Á**LCOOL DO **E**STADO DE **S**ÃO **P**AULO LTDA. — **C**OPERSUCAR

1ª colocada entre as cooperativas
Produtos comercializados da safra 1993/94:



João Guilherme S. Ometto — Presidente

— 2,9 milhões de toneladas de açúcar

— 3,5 bilhões de litros de álcool

Número de usinas participantes do sistema Copersucar: 40

Ativo total: R$1.958.956.000

Receita operacional líquida: R$1.717.153.000

Lucro líquido: R$122.616.000

Rentabilidade: 106,9%

Obs.: dados de 1994.

A Itambé produz para 18 mil clientes em todo o país

A Itambé — Cooperativa Central dos Produtores Rurais de Minas Gerais, fundada em 1948, é a segunda empresa no *ranking* das cooperativas e a terceira quanto à receita operacional líquida. Considerando apenas as empresas de capital nacional do setor de laticínios, a Itambé é a líder. Comercializa seis linhas de produtos, incluindo leite em pó, o principal deles, e ainda leite fluido, iogurtes, doce de leite, queijos e manteiga.

A empresa conta com 33 cooperativas associadas, 18 mil clientes no país e tem hoje sete unidades de beneficiamento de leite para a produção de suas diferentes linhas. As maiores estão localizadas em Belo Horizonte e Sete Lagoas/MG, que beneficiam, juntas, cerca de 1,2 milhão de litros de leite por dia.

As cooperativas associadas da Itambé cresceram ultimamente entre 20 e 30% ao ano em produção, como resultado da política de financiamento para pastejo, da introdução de tecnologias modernas e do lançamento de um programa de bonificação para os produtores que atingem as metas estabelecidas. Com esta política e a implantação de uma nova fábrica, em Pará de Minas/MG, o faturamento deverá crescer de US$440 milhões em 1994 para US$500 milhões em 1995.

EMPRESA: **I**TAMBÉ — **C**OOPERATIVA **C**ENTRAL DOS **P**RODUTORES **R**URAIS DE **M**INAS **G**ERAIS

2ª maior cooperativa do país



José Pereira de Campos Filho — Presidente

Volume de leite beneficiado em 1994: 540 milhões de litros

Faturamento: US$440 milhões

Cooperativas associadas: 33

Clientes em todo o país: 18 mil

Ativo total: R$137.876.000

Receita operacional líquida: R$227.458.000

Lucro líquido: R$29.694.000

Rentabilidade: 32,4%

Obs.: dados de 1994.

Volume de compras do Makro permite preços competitivos

A primeira loja Makro foi inaugurada nos Países Baixos, em 1968. Quatro anos mais tarde, a empresa chegava ao Brasil, introduzindo o conceito de atacado por auto-serviço. Hoje, decorridos 23 anos, a empresa dispõe de uma rede de 24 lojas em 11 unidades da Federação, atendendo 1,4 milhão de clientes cadastrados.

Como empresa de distribuição, o Makro opera com altíssimo volume de compras, centralizadas mundialmente, e baixos custos operacionais. Pelas condições privilegiadas diante dos fornecedores, a empresa pode assegurar preços bastante competitivos. O Makro está centrado no atendimento de clientes profissionais — pequenos varejistas, restaurantes, cozinhas industriais e companhias que compram produtos para seu próprio uso.

Outras vantagens competitivas do Makro, além dos preços, são as embalagens, cujos volumes são definidos em função das necessidades dos clientes e o extenso sortimento, com aproximadamente 26 mil itens, de acordo com o conceito *one stop shopping*.

EMPRESA: MAKRO ATACADISTA S.A.

1ª colocada entre as empresas de comércio atacadista
16ª entre as 100 maiores do Agribusiness
Origem do capital: estrangeiro
Número de lojas: 24, em 11 estados
Número de clientes cadastrados: 1,4 milhão
Ativo total: R$370.931.000
Receita operacional líquida: R$694.841.000
Lucro líquido: R$25.514.000
Rentabilidade: 14,7%
Obs.: dados de 1994.

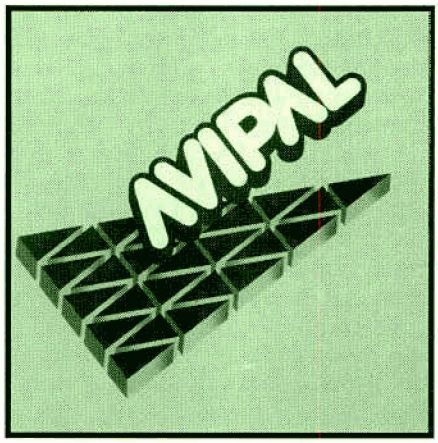
Avipal: dobrando o faturamento em apenas dois anos

A Avipal tem sua origem no ano de 1959, em Porto Alegre, com a fundação do Aviário Porto Alegrense por dois imigrantes chineses recém-chegados ao Brasil. Somente em 1973 a razão social seria mudada para Avipal S.A. De aviário, a empresa começa a estender os negócios para outras áreas por meio da criação e da aquisição de novas empresas. Hoje, o Grupo Avipal atua na avicultura, suinocultura, produção de alimentos, de adubos orgânicos, esmagamento de grãos, construção e incorporação, embalagens plásticas, reflorestamento e mercado financeiro.

Com sua produção verticalizada, a Avipal tem controle sobre todo o processo produtivo, desde o mais simples avicultor integrado até a saída do produto final. O dinamismo da empresa pode ser medido pela evolução da receita operacional bruta. Em apenas dois anos, a Avipal praticamente duplicou seu faturamento, passando de US$124 milhões em 1992 para US$244 milhões em 1994.

EMPRESA: AVIPAL S.A. AVICULTURA E AGROPECUÁRIA

1ª colocada entre as empresas do setor agropecuário
48ª entre as 100 maiores do Agribusiness
Origem do capital: privado nacional



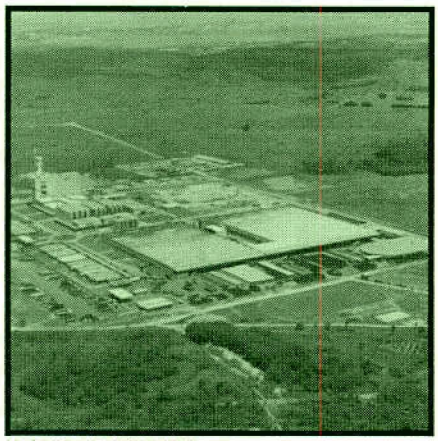
Faturamento: US$244.270.000
Ativo total: R$278.195.000
Receita operacional líquida: R$136.143.000
Lucro líquido: R$31.822.000
Rentabilidade: 12,1%
Obs.: dados de 1994.

A Brahma constrói no Rio a maior fábrica de cervejas da América do Sul

A Companhia Cervejaria Brahma foi criada há 107 anos com o nome de Manufactura de Cerveja Brahma, Villiger & Cia. e desde então vem se expandindo por todo o país e pelo exterior, adquirindo novas unidades de produção e diversificando a linha de produtos, até se tornar a líder nacional do setor de bebidas e a sétima maior cervejaria do mundo. Hoje, produz e comercializa 25 produtos, cada um deles oferecido em diferentes opções de embalagens e volumes. A pujança da empresa é de tal ordem que somente neste ano de 1995 estará investindo U$600 milhões no aperfeiçoamento e ampliação das fábricas.

Para tornar-se a sétima maior cervejaria do mundo, a Brahma teve que demonstrar uma eficiência redobrada. Afinal, o consumo de cervejas *per capita* no Brasil não é dos maiores. O brasileiro consome apenas 34 litros por ano contra, por exemplo, 102 do australiano, 90 do holandês e 86 do norte-americano. Outra desvantagem: a incidência de impostos no Brasil é uma das maiores entre os países da América Latina. O peso dos impostos sobre a receita líquida de vendas é de 137 no Brasil, 57 na Argentina, 55 no Chile e 33 na Venezuela.

A empresa iniciou 1994 com uma capacidade ociosa de 20% e terminou o ano trabalhando com



Unidade de produção

100% de utilização da capacidade instalada. Nessa época, foram concluídas as implantações de duas novas unidades fabris em Santa Catarina e na Argentina, esta a primeira fábrica construída fora do Brasil. Ainda neste ano de 1995, a empresa espera con-

cluir a construção de uma nova unidade no Rio de Janeiro, que será a maior fábrica de cervejas da América Latina, projetada para produzir 1,2 bilhão de litros anualmente.

EMPRESA: COMPANHIA CERVEJARIA BRAHMA

1ª colocada entre as empresas de bebidas
3ª entre as 100 maiores do Agribusiness
Origem do capital: privado nacional
Número de unidades fabris de cerveja: 16
Número de unidades fabris de refrigerantes: 6
Fábricas mistas: 4
Ativo total: R$1.412.749.000
Receita operacional líquida: R$568.530.000
Lucro líquido: R$125.315.000
Rentabilidade: 13,6%
Obs.: dados de 1994.

Usina da Barra bate recorde e vai para o Guiness

A Usina da Barra chegou à liderança das empresas do setor produzindo, na safra 1994/95, 7,4 milhões de sacas de 50kg de açúcar (3,3% da produção nacional) e 302 mil m³ de álcool (2,6% da produção nacional).

A usina está completando meio século de atividades. Pode-se dizer que ela começou a germinar quando o usineiro Pedro Ometto, vindo de Piracicaba, comprou as fazendas Pau D'Alho e Aliança, em Barra Bonita, pequena cidade localizada na região central do estado de São Paulo e à margem direita da hidrovia Tietê-Paraná. Na época, ainda não se falava em unificação de mercados e, no entanto, a usina foi instalada num ponto hoje estratégico, que tem ligação direta com os países do Mercosul.

Da agricultura bem-sucedida à destilaria foi um passo. A responsabilidade pelo acompanhamento e instalação da indústria foi do filho de Pedro, Orlando Chesini Ometto, então com 21 anos de idade. A empresa cresceu tanto que hoje figura no livro *Guiness de Recordes* como a maior produtora de cana-de-açúcar do mundo, com 7 milhões de toneladas colhidas em 1991.

EMPRESA: USINA DA BARRA S.A. AÇÚCAR E ÁLCOOL

1ª colocada entre as empresas de açúcar e álcool
42ª entre as 100 maiores do Agribusiness



Sérgio Simões Ometto — Diretor presidente

Origem do capital: privado nacional
Área ocupada: 91 mil hectares, estendendo-se por 18 municípios
Ativo total: R$293 milhões
Receita operacional líquida: R$150 milhões
Lucro líquido: R$14 milhões
Rentabilidade: 19,4%
Obs.: dados de 1994.

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

Papel e celulose: o Brasil tem tudo para deslanchar

MÁRCIO BUENO*

No final de 1993, o preço da tonelada de celulose de fibra curta caiu a US$350, o nível mais baixo desde 1926. Hoje ela vale quase US$1.000 no mercado internacional, e o setor planeja investimentos de US$13,2 bilhões para os próximos 10 anos.

Quem porventura tivesse notícia da situação aflitiva em que se encontrava o setor de papel e celulose no final de 1993 dificilmente iria supor que, menos de dois anos depois, suas lideranças no Brasil já estivessem empenhadas em viabilizar um ambicioso e detalhado plano de expansão. A meta é duplicar a capacidade de produção brasileira nos próximos 10 anos, com investimentos na área florestal e na área industrial de nada menos de US$13,2 bilhões.

No final do ano de 1993, no entanto, as indústrias de papel e celulose chegavam ao fundo do poço de uma crise sem precedentes, que começara três anos antes. O preço da tonelada de celulose de fibra curta, que é o tipo comercializado pelo Brasil no mercado internacional, entrou em queda livre até atingir o nível de US$350, "o valor mais baixo desde 1926", registra o presidente da Associação Brasileira de Exportadores de Celulose, Alfred Freund. Para efeito de comparação, basta constatar que, no início de 1990, a tonelada estava sendo vendida a US$790. Os preços chegaram ao pico como resultado de um aumento continuado da demanda na década de 80, o que excitou os investidores. Ocorre que os acréscimos de oferta resultantes das expansões encontraram os países desenvolvidos, principais mercados, em plena recessão. Uma das características do setor é esta — a alternância de períodos de baixa e de alta de preços. Um período de alta engendra investimentos em novas unidades fabris e florestais e em expansões agrícolas. O tempo de maturação é relativamente longo e em geral os acréscimos de oferta acontecem simultaneamente, o que causa a queda dos preços — maior ou menor, dependendo do nível de atividade econômica nos mercados consumidores.

Redução de pessoal, alienação de imóveis, diminuição da produção, mudança no perfil da dívida e tecnologias não-poluidoras ajustaram o setor.

Riocell, Aracruz e Bahia Sul já têm ISO 9002

Para atravessar o período de vacas magérrimas e atenuar o nível de endividamento, as empresas brasileiras tomaram medidas diferenciadas. Entre as mais comuns podem ser citadas a redução de pessoal, a alienação de imóveis não-operacionais, a redução do volume de produção, o alongamento do perfil da dívida e o desenvolvimento de tecnologias não-poluidoras, de forma a atender às necessidades dos clientes e às exigências ambientalistas. Como resultado dessa política, pelo menos três empresas já podem exibir a certificação de qualidade no modelo ISO 9002: Riocell, Aracruz e Bahia Sul.

Tão surpreendente, porém, quanto foi o ciclo de baixa está sendo a fase de recuperação. No início deste ano, empresas suecas e norte-americanas, analisando a cotação da tonelada de celulose — então a US$750 —, previam que o preço chegaria a US$850 por volta de 1996. Erraram. Em outubro de 1995 a celulose de fibra curta já atingiu US$970 e a tonelada da celulose de fibra longa, US$1.000. O dinheiro parece brotar dos pés de pinus e eucaliptos neste novo ciclo de expansão da demanda, o que vem multiplicando os planos de investimento.

Outro fator a animar o setor é a situação dos concorrentes norte-americanos, que estão amarrados às exigências da Agência de Proteção Ambiental. Os EUA, segundo a Associação Americana de Florestas e Papel (AFPA), deverão gastar de US$10 a US$14 bilhões nos próximos anos, boa parte dos quais destinados ao controle da emissão de poluentes no ar e nas águas. Essas quantias vultosas deixarão de ser empregadas na expansão e construção de novas unidades de produção. A previsão é de que os EUA só poderão crescer a uma taxa média anual de 1,9% até 1997, a mais baixa dos últimos 18 anos. Com base nestes dados, a revista *The Economist* prevê que os preços continuarão altos nos próximos anos e que, mesmo quando advier, o novo ciclo de baixa não será da mesma severidade que o anterior.

* Jornalista.

Produção brasileira já alcança 5,7 milhões de toneladas

O Brasil tem, portanto, caminho aberto pela frente. Aliás, nossa produção de celulose já vem apresentando desde 1971 um crescimento acelerado — 8,7% ao ano, em média —, bem acima da taxa mundial. Em 1994, a produção brasileira chegou a 5,4 milhões de toneladas, o que corresponde a 3,6% da produção do planeta. A produção de papel também cresce a uma taxa anual, desde 1971, bastante significativa: 6,9%. No ano passado, o Brasil produziu 5,7 milhões de toneladas, ou 2,1% da produção mundial. Do volume total de celulose produzido em 1994, 37,8% foram exportados para países de todos os continentes. A parcela de papel exportada corresponde a 25,3% do total.

O faturamento total de 1994, em papel e celulose, foi de US$5,6 bilhões, o que representa cerca de 1% do PIB brasileiro. O setor é bastante pulverizado — são 235 empresas, computando-se tanto as integradas (celulose e papel) quanto as voltadas exclusivamente para a produção de celulose. O setor emprega 66 mil trabalhadores na área industrial e 43 mil na área florestal. A principal empresa brasileira produtora de celulose é a Aracruz, sediada no Espírito Santo, cujo volume de exportações corresponde à metade das exportações brasileiras. A Aracruz conta com um sistema interligado de floresta plantada, indústria e porto privativo.

Apesar da vigilância que sofre, o setor só usa florestas plantadas e é responsável por apenas 6,4% do consumo total de madeiras no Brasil.

É com base num diagnóstico do setor e na constatação de seu extraordinário potencial que a Associação Nacional de Fabricantes de Papel e Celulose (ANFPC) está propondo um plano de duplicação da capacidade de produção até o ano 2005. Independentemente do plano, diversas indústrias já arregaçaram as mangas e estão colocando em execução seus projetos de expansão. São os casos, por exemplo, da Bacell (Klabin), que está investindo US$220 milhões; da Cenibra, US$793 milhões; da Aracruz, US$280 milhões; da Votorantim Celulose e Papel, US$198 milhões e da Veracruz (Odebrecht), US$1,3 bilhão.

No final de agosto, a direção da ANFPC foi recebida pelo presidente Fernando Henrique Cardoso, a quem encaminhou o estudo "A política de desenvolvimento do complexo celulose-papel: 1995-2005", sobre as perspectivas de investimento de US$13,2 bilhões em 10 anos. Durante o encontro, o presidente da entidade, Osmar Zogbi, afiançou: "Temos capacitação tecnológica e industrial para chegarmos ao nosso objetivo, repetindo nos próximos 10 anos o crescimento que tivemos nos últimos 20 anos".

Os custos da produção brasileira são menores

O entusiasmo dos representantes do setor, se carecesse de outras razões, teria plena justificação nos baixos custos do produto fabricado no Brasil. Considerando cada item componente dos custos, o Brasil apresenta vantagem competitiva em madeiras, energia e salários e desvantagens nos juros, transportes e portos, mas o saldo é amplamente positivo. A ponto de tornar a celulose brasileira colocada na Europa a de custo mais baixo entre sete países produtores, conforme dados divulgados pela *Risi Pulp and Paper Review*, citada pelo estudo da ANFPC. O Brasil coloca a tonelada de celulose de fibra curta na Europa ao custo de US$453 — o mais baixo —, enquanto o custo mais alto é o do produto português: US$550.

Caso a política industrial do governo venha a contemplar as reivindicações do setor, a vantagem do Brasil se ampliará ainda mais. E quais são as reivindicações? Entre outras, o equacionamento das condições de financiamento, com redução dos juros, apoio à implantação da base florestal, oferta adequada de infra-estrutura de transportes, portos, energia e telecomunicações, estímulo às exportações e tratamento tributário adequado. Para os empresários, se as desvantagens competitivas não forem equacionadas, acabarão anulando as vantagens.

Uma questão que ameaça entravar a inserção brasileira no mercado internacional são as regulamentações ambientais, que tendem a ser cada vez

Projetos de investimentos para o período 1995-2005
(em US$ milhões)

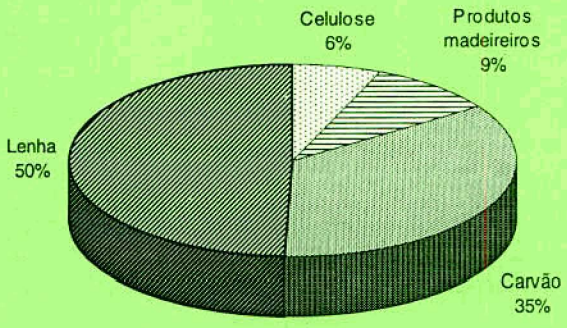
	Em execução	Planejados	Necessários	Total
Celulose e pastas	2.007	4.284	2.142	8.433
Papel	185	165	2.400	2.750
Atividade florestal		1.000	1.000	2.000
Total	2.192	5.449	5.542	13.183

Fonte: Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose. "A política de desenvolvimento do complexo celulose-papel: 1995-2005".

mais restritivas. Depois do setor químico, o setor de papel e celulose é o que tem atividades de maior impacto potencial sobre o meio ambiente. Apesar dos pesados investimentos em mudanças tecnológicas, na preservação das florestas, o estigma continua. No Brasil, estima-se que já foram gastos US$500 milhões no controle ambiental, valor que só pode ser considerado baixo se comparado com os gastos de países europeus e norte-americanos. As empresas têm que se adequar aos acordos internacionais, à Agenda 21, aos rótulos ecológicos, à norma inglesa BS7750, à ISO 14000, à ECO-Audit, à uniformização das regulamentações ambientais do Nafta e da União Européia. As indústrias brasileiras, especialmente as que dependem do mercado externo, estão num trabalho contínuo de mudança do processo de branqueamento da celulose, reduzindo as emissões, os efluentes e resíduos, promovendo a troca de equipamentos e tecnologias obsoletas e controlando a poluição remanescente.

Como o setor demanda um alto volume de recursos para atender às exigências ambientais, é evidente que as empresas que fugirem desse controle estarão em vantagem diante dos concorrentes. A criação dos selos e normas tem o objetivo de evitar que empresas dos países desenvolvidos, muito mais controladas, percam a competitividade no mercado. Mas os selos também podem ser usados como barreira protecionista, segundo alertam os especialistas. Dois casos são citados como exemplares, ocorridos com exportadores brasileiros de frutas. Num deles, para cancelar a importação do produto, a Bélgica alegou que a embalagem não tinha a composição de 50% de papel reciclado. No outro caso, a alegação foi de que o produtor não tinha conseguido provar que a madeira dos engradados provinha de floresta de exploração sustentável. Para evitar este tipo de distorções, o setor pleiteia a intervenção firme da diplomacia brasileira.

Consumo de madeira no Brasil
282 milhões m³/ano



Fonte: Sociedade Brasileira de Silvicultura (SBS).
In: Fatos & Números 1995. Aracruz Celulose S/A.
Ano base: 1993.

As condições do clima e do solo e o desenvolvimento tecnológico fazem com que a produtividade brasileira seja cinco vezes superior à de outros produtores.

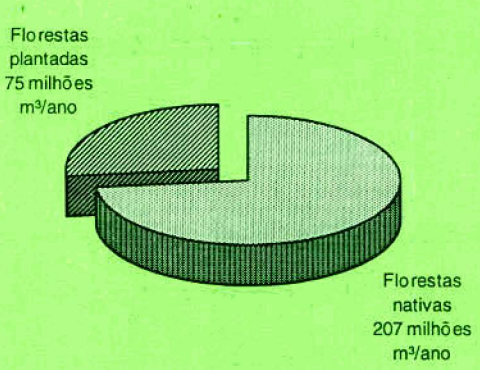
Como a celulose é a pasta de madeira usada na fabricação de todos os tipos de papel e papelão, deduz-se que o setor é um voraz devorador de florestas. E aqui o Brasil fica exposto às acusações de que a celulose brasileira é feita com floresta nativa, especialmente da mata amazônica. Nada mais falso. As indústrias brasileiras usam como insumo somente florestas plantadas. São 866 mil hectares de eucalipto, 527 mil hectares de pinus e 29 mil de outros tipos de madeira. Além de se abastecer unicamente de florestas plantadas, o setor de celulose é responsável por apenas 6,4% do consumo total

Custos de produção de celulose de fibra curta — 3º trimestre de 1994
(custo em US$/t posta na Europa)

	Brasil	EUA Sul	Canadá	Finlândia	Suécia	Portugal	Chile
Madeira	93	108	136	230	225	185	136
Energia	10	18	25	4	11	16	9
Químicos	34	53	42	39	39	40	51
Trabalho	18	36	53	37	37	39	23
Transporte	72	67	59	40	35	40	60
Outros	41	49	43	21	37	58	29
Custo variável	268	331	358	371	384	378	308
Administração	33	38	45	38	40	57	34
Depreciação	85	67	48	57	42	60	87
Juros	67	44	48	60	44	55	50
Custo total	453	480	499	526	510	550	479

Fonte: *Risi Pulp and Paper Review*. In: A política de desenvolvimento do complexo celulose-papel: 1995-2005. ANFPC, 25 ago. 1995.

Tipos de florestas consumidas



Fonte: Sociedade Brasileira de Silvicultura (SBS). In: Fatos & Números 1995, Aracruz Celulose S/A. Ano base: 1993.

de madeira no Brasil, segundo dados da Sociedade Brasileira de Silvicultura. Praticamente a metade é usada como lenha, sobretudo pelas milhares de padarias e cerâmicas espalhadas pelo país. O que mais preocupa é que, do consumo anual de 282 milhões de m^3, somente 75 milhões são oriundos de florestas plantadas — o grosso do consumo é de florestas nativas.

Capitais externos querem investir no Brasil mas esperam a consolidação da estabilidade econômica e política do país.

Como já observamos anteriormente, a madeira é um dos itens da composição de custos que mais contribuem para a competitividade do Brasil. E sem dúvida o eucalipto, com sua extraordinária adaptação ao solo e ao clima brasileiros, é o ator principal desse desempenho. Apesar de ter chegado ao país por volta de 1825, como planta ornamental — sua origem é a Austrália e a Indonésia —, o eucalipto só começou a ser utilizado como matéria-prima pela indústria de celulose a partir da década de 50 deste século. E hoje o Brasil já se tornou o líder na produção da celulose que tem essa madeira como insumo. Sua principal vantagem é a rapidez de crescimento. Em apenas sete anos atinge 35m de altura e está pronto para o corte. Na África do Sul, o tempo é de 8 a 10 anos; em Portugal, de 12 a 15 anos; e na Suécia e Finlândia, que usam a bétula para a produção de celulose de fibra curta, o tempo de formação é de 35 a 40 anos. Some-se à produtividade natural o permanente desenvolvimento tecnológico do setor e o Brasil chega a alcançar índices de produtividade, por hectare plantado, cinco vezes superiores aos de tradicionais produtores de celulose.

As pragas a que as florestas estão sujeitas, especialmente a formiga, podem ser controladas hoje com facilidade por produtos não-poluentes, que se degradam no solo em pouco tempo, atendendo plenamente às exigências ambientais. É o caso dos produtos que contêm sulfluramida, uma substância química de última geração desenvolvida nos EUA e que vem sendo trabalhada e comercializada no Brasil por uma *joint venture* das empresas brasileiras Agroceres e Fertibrás e da norte-americana Griftin.

Enfim, o Brasil está pronto para a decolagem no setor de papel e celulose. As previsões de que o ingresso na era da cibernética, a profusão do uso do computador, tornariam obsoleto o uso do papel não se confirmaram. O impacto do computador só fez crescer o consumo de papel de imprimir e escrever, os papéis para impressoras e faxes. "A globalização da economia exige uma postura mais agressiva de *marketing*, com malas diretas, com as empresas tendo que se corresponderem com o mundo todo — tudo isso aumenta o consumo de papel", verifica Ângela Macedo, gerente setorial de papel e celulose do BNDES.

Para finalizar, se não forem suficientes todos os indicadores da excelente fase por que passa o Brasil, bastaria constatar que o BNDES recebe cada vez mais sinais de investidores externos. "Há muita disponibilidade de capitais externos para investir em nossa indústria", informa Ângela Macedo. "Os investidores só estão aguardando a consolidação da estabilização econômica e política do país."

Os números do setor

Posição mundial
- 7º produtor de celulose
- 11º produtor de papel
- 3º exportador de celulose
- 2º exportador de celulose de fibra curta
- líder na exportação de celulose de eucalipto

Produção em 1994
- 5,4 milhões de toneladas de celulose, ou 3,6% da produção mundial
- 5,7 milhões de toneladas de papel, ou 2,1% da produção mundial

Faturamento em 1994
- US$5,6 bilhões, ou 1% do PIB

Parcela exportada em 1994
- 2 milhões de toneladas de celulose
- 1,4 milhão de toneladas de papel

Faturamento das exportações
- US$1,8 bilhão, contribuindo com 12% para o superávit comercial brasileiro
- 235 empresas, operando 268 unidades industriais em 17 estados
- 109 mil empregos diretos, sendo 66 mil na indústria e 43 mil na atividade florestal

Área de florestas
- 1,4 milhão de hectares de florestas plantadas, sendo:
  - 866 mil hectares de eucaliptos
  - 527 mil hectares de pinus
  - 29 mil hectares de outros tipos de madeira

Notas metodológicas: deflacionamento* dos preços agrícolas

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO
MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Este artigo tem como objetivo chamar a atenção sobre os diferentes resultados a que se pode chegar ao se converter preços nominais em preços reais, após o Plano Real, frente às diferentes séries de índices de preços divulgadas a partir de julho de 1994.

Desde 1986, introduzir um plano econômico significa mudar as regras do jogo que prevaleciam na anterior economia indexada, e começar a nova fase com uma outra moeda nacional.

Antes do Plano Real, a conversão entre moedas se dava de modo mais simples, consistindo basicamente na supressão de três zeros. Tablitas foram criadas com o intuito de corrigir as obrigações contraídas na moeda antiga, nas quais estava embutida uma indexação implícita, para valores correntes da moeda nova.

No caso do Plano Real, as mudanças de regras continuaram e foram muito além. Implementou-se no país um regime monetário até então desconhecido, caracterizado pela coexistência de duas unidades monetárias, o cruzeiro real e a unidade real de valor, a URV. Era facultado aos agentes econômicos optar por contratos em cruzeiros reais ou em URV.

Por existir duas moedas, em julho de 1994, após a criação do real, alguns institutos de pesquisa divulgaram dois índices de inflação, cada um referindo-se ao índice de variação dos preços expressos em cada moeda, em URV e em cruzeiro real.[1]

Em suma, a economia nesse período de transição viveu momentos bastante conturbados com relação à divergência nos índices de inflação divulgados em julho, bem como a sensação de que a inflação na última quinzena de junho estivesse sendo expurgada diante dos números de inflação expressos em reais.

A dança dos índices nos dois primeiros meses do Real — 1994

		FGV	Fipe/USP		IBGE
	IGP-DI	IGP-M	IPC-Fipe	INPC	IPCA
Maio	40,95	42,58	45,10	42,73	44,03
Jun.	46,58	45,21	50,75	48,24	47,43
Jul. em CR$	24,71	40,00	30,75	-	-
em R$	5,47	4,33	6,95	7,75	6,84
Ago. em CR$	-	7,56	-	-	-
em R$	3,34	3,94	1,95	1,85	1,86

Fontes: FGV, Fipe e IBGE.
Nota: No mês base para o cálculo do IGP-M de agosto de 1994 ainda havia preços coletados em junho de 1994.

O método proposto pelo IBRE/CEA

Diante de tantas conversões, taxas e índices, o CEA/IBRE/FGV propôs método para dar um tratamento coerente às séries temporais longas,[2] objetivando contornar o problema da aceleração dos preços verificada nas duas últimas semanas de junho de 1994.

Como os preços recebidos e os pagos (no caso dos insumos) são coletados no dia 15 de cada mês, sugeriu-se adotar o seguinte:

- converter os preços nominais anteriores a julho de 1994, para cruzeiros reais de junho de 1994;
- transformar a série obtida em URV do dia 15 de junho, dividindo-a portanto por 2.236,02;

* É mais comum no linguajar corrente a expressão deflacionar; entretanto isso seria o equivalente a retirar ou descontar a inflação embutida nos valores monetários ao longo do tempo. Normalmente o que se faz é acrescentar a inflação ocorrida ao longo do tempo, já que raciocinamos com maior facilidade a partir dos preços atuais.

[1] Por uma decisão governamental, através da Medida Provisória nº 542, de 30-6-94 que criou o real (transformada em lei apenas no ano seguinte, a de nº 9.069, de 26-6-95), foi proibida a divulgação de índices de preços que não refletissem a variação dos preços em real/URV. Em conseqüência dessa decisão, as instituições governamentais responsáveis pelo cálculo de índices de inflação, como por exemplo o IBGE, apresentam em suas séries históricas a variação da inflação de julho de 1994 em reais (seus índices foram calculados apenas com base nos preços em reais de julho contra preços em URV de junho). A Fundação Getulio Vargas e a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, instituições não-governamentais, para não interromperem suas séries históricas de índices de preços, resolveram calcular, além do índice em real, um índice que refletisse a variação dos preços na moeda antiga.

[2] Ver "Nota sobre o real e o uso das séries temporais longas", em *Agroanalysis*, set. 1994. p. 33.

- a partir daí, deflacionar a série de preços normalmente, utilizando índices de inflação que captassem as variações de poder aquisitivo da nova moeda, ou seja, os *índices divulgados em reais*.

De outra forma, significa dizer que a partir de uma série de índice de preços que contenha o valor de julho de 1994 expresso em reais, deve-se proceder ao deflacionamento normalmente, tomando apenas o cuidado ao efetuar a divisão da série antes de julho de 1994 pela taxa de conversão entre URV e real, não por 2.750, como em princípio as pessoas seriam impelidas a fazer, mas pela URV de junho correspondente ao preço em questão. Por exemplo, no caso dos preços recebidos pelos produtores, divulgados pelo CEA, como são coletados no dia 15 de cada mês, a divisão a ser efetuada será por 2.236,02, ou seja, a URV do dia 15 de junho. No caso de ser uma média mensal de preços, o ideal seria utilizar a URV média do mês de junho.

Uma alternativa ao método proposto pelo IBRE/CEA seria o deflacionamento direto da série de preços a valores correntes, considerando a taxa de conversão do cruzeiro real para real, de 2.750, e utilizando-se a série histórica do índice de inflação que contiver o mês de julho de 1994 expresso em termos de variação em cruzeiros reais (como é o caso do IGP-DI divulgado pela revista *Conjuntura Econômica*, que contém o valor de julho de 1994, igual a 24,71%).

Vale observar que a utilização do método proposto pelo CEA implica preparar os preços para serem deflacionados por qualquer série de índices de inflação da economia que contenham o valor de julho expresso em termos de variação em reais, como é o caso dos índices do IBGE (INPC, IPCA e outros), e a série divulgada dos índices da FGV e da Fipe por alguns periódicos da mídia impressa. A conversão da série anterior a julho de 1994 para URV/real, nos casos do INPC e do IPCA, se faz necessária, uma vez que o IBGE, como já mencionado, não divulgou as variações dos seus índices para julho em cruzeiro real. Observando este ponto, evita-se que a série de preços em valores constantes assim obtida seja subestimada para o período anterior a julho de 1994, como será demonstrado a seguir.

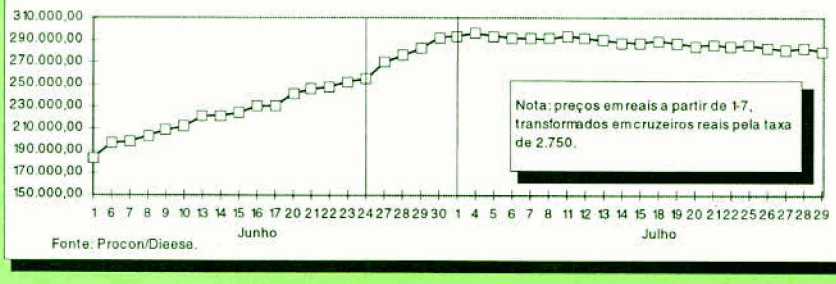
A unidade real de valor (URV)

Criada pela Medida Provisória nº 457, de 29-3-1994, a URV teve seu valor inicial retroativo ao dia 1º de março de 1994, e foi estabelecido em CR$647,50, o que representava aproximadamente a cotação do dólar comercial do dia. A URV era uma moeda com indexação diária, cuja variação correspondia a uma composição arbitrada de três índices de preços amplamente utilizados pela economia, o IPC (Fipe), INPC (IBGE) e IGP-DI (FGV).[1]

A conversão de um preço em URV, no entanto, não significava congelamento daquele preço. Poderia haver variação do preço em URV, ocasionada pela própria expectativa com relação à implementação do novo plano econômico, bem como pela composição de custos e pela disponibilidade do bem ou serviço na economia.

A entrada do real, ainda que anunciada e clara, não foi o suficiente para apagar da memória dos agentes econômicos todos os sustos passados com os planos anteriores. Antes da virada do cruzeiro real para o real,[2] a economia foi marcada por uma onda de remarcações captada prontamente pelo custo da cesta básica, calculado diariamente pelo Procon/Dieese em São Paulo (ver gráficos). O resultado dessas remarcações preventivas foi que a tão esperada inflação próxima a zero no primeiro mês do real não aconteceu, ficando inclusive bem acima das expectativas.

Última semana de junho de 1994, preços da cesta básica do Procon/Dieese disparam em CR$



Fonte: Procon/Dieese.

Última semana de junho de 1994, preços da cesta básica do Procon/Dieese disparam em URV



Fonte: Procon/Dieese.

[1] O índice de preços ao consumidor (IPC), calculado pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo (Fipe), é um índice restrito à região metropolitana de São Paulo, que abrange uma população que recebe de 1 a 6 salários mínimos. O índice nacional de preços ao consumidor (INPC) é calculado pela Fundação Instituto Brasileiro de Economia (IBGE), e abrange 11 regiões metropolitanas e uma população que recebe de 1 a 8 salários mínimos. O índice geral de preços — disponibilidade Interna (IGP-DI) é calculado pela Fundação Getulio Vargas (FGV), e é composto por três outros índices, o IPC, o IPA e o INCC, respectivamente índices de preços ao consumidor, no atacado e nacional da construção civil.

[2] No dia 30-6-1994 todos os preços da economia foram transformados para real pela taxa de conversão URV1,00 = R$1,00 = CR$2.750,00 = US$1,00 (comercial, para venda).

O deflacionamento passo a passo

Os pontos anteriormente comentados implicam a existência de três possibilidades para o deflacionamento dos preços:

- **IGP-1 + URV**, que seria o método proposto pelo CEA. Traz-se todos os valores correntes anteriores a julho de 1994 para cruzeiros reais de junho de 1994. Procede-se à conversão pela URV com base na cotação da URV do dia (no caso das séries de preços recebidos pelos produtores divulgadas pelo CEA utiliza-se a URV do dia 15 de junho). A partir desse ponto, deflaciona-se normalmente a série, lembrando que o valor de julho de 1994 do índice de inflação utilizado deve estar expresso em reais.

- **IGP-DI**, que seria o método de deflacionamento alternativo ao proposto pelo CEA. O deflacionamento seria feito a partir de uma série de preços a valores constantes, com uma série, por exemplo, do IGP-DI contendo o valor da inflação de julho de 1994 representando a variação em *cruzeiros reais*. Nesse método não é feita a conversão da série de preços correntes antes de julho de 1994 para URV/real.

- **IGP-1**, que seria o método de deflacionamento de uma série de preços utilizando-se uma série de índices de preços contendo o valor da inflação de julho de 1994 representando a variação em reais (como é o caso dos índices do IBGE e da série do IGP-1), sem tomar o cuidado de convertê-la para URV/reais, antes de julho de 1994, dividindo erroneamente a série antes de julho de 1994 por 2.750 (a não ser que os preços em questão tenham por referência o último dia de cada mês).

A título de exemplificação, esses três métodos serão aplicados em uma série de preços médios mensais recebidos pelos produtores de milho no Brasil, por saca de 60kg, desde janeiro de 1994.

Preços médios mensais recebidos pelos produtores de milho, por saca de 60kg — valores correntes

Jan. 1994	3.146,40	Jul.	6,60	Jan. 1995	7,20
Fev.	3.723,60	Ago.	6,60	Fev.	6,60
Mar.	4.894,80	Set.	6,60	Mar.	6,00
Abr.	6.644,40	Out.	7,20	Abr.	6,00
Maio	9.372,00	Nov.	7,80	Maio	6,00
Jun.	13.420,80	Dez.	7,80	Jun.	6,60

Nota: Até junho de 1994, preços em cruzeiros reais; a partir de julho de 1994, preços em reais.

Para o deflacionamento da série de preços, é necessário que a série do índice de preços a ser utilizada tenha a mesma base; por exemplo, agosto. de 1994 = 100.

Série do IGP- DI (FGV), com base em ago. 1994 = 100

Jan. 1994	12,782	Jul.	96,769	Jan. 1995	108,785
Fev.	18,203	Ago.	100,000	Fev.	110,039
Mar.	26,364	Set.	101,549	Mar.	112,035
Abr.	37,557	Out.	104,143	Abr.	114,614
Maio	52,937	Nov.	106,720	Maio	115,071
Jun.	77,595	Dez.	107,325	Jun.	118,090

Série do IGP-1, com base em ago. 1994 = 100*

Jan. 1994	15,114	Jul.	96,769	Jan. 1995	108,785
Fev.	21,524	Ago.	100,000	Fev.	110,039
Mar.	31,173	Set.	101,549	Mar.	112,035
Abr.	44,409	Out.	104,143	Abr.	114,614
Maio	62,594	Nov.	106,720	Maio	115,071
Jun.	91,751	Dez.	107,325	Jun.	118,090

* Série construída a partir do IGP-DI de julho de 1994 que captou a variação em reais, que foi de 5,47%.

A partir da série de índices de preços, o processo de deflacionar consiste basicamente em uma regra de três simples, associando-se o preço do mês que desejamos deflacionar. Por exemplo: janeiro de 1994, à inflação registrada naquele mês e à inflação observada no mês para o qual desejamos converter os preços correntes, digamos junho de 1995.

Simplificadamente, teríamos a seguinte fórmula:

$$\text{Preço jun. 1995} = \text{Preço jan. 1994} \times \frac{(\text{Nº índice da inflação em jun. 1995})}{(\text{Nº índice da inflação em jan. 1994})}$$

Se utilizarmos a série do IGP-DI, com julho de 1994 em cruzeiro real, devemos dividir os valores deflacionados, antes de julho de 1994, por 2.750, lembrando que para séries mais longas, os preços correntes sofreram cortes de três zeros, em 1993, 1989 e 1986.

Se utilizarmos a série do IGP-1, com julho de 1994 em real/URV, devemos dividir os valores encontrados pela URV de junho do dia referente aos preços a serem deflacionados. Por exemplo, no caso do CEA/FGV, divide-se a série dos preços recebidos pelos produtores antes de julho de 1994 pela URV do dia 15 de junho. Em se tratando de uma série de preços médios mensais (obtida a partir de uma coleta diária), sugere-se a utilização da URV média do mês de junho.

Utilizando-se os métodos de deflacionamento citados, teremos os seguintes resultados:

Preços médios mensais recebidos pelos produtores de milho, por saca de 60kg — valores constantes, em reais de junho de 1995, de acordo com cada método

	Método 1	Método 2	Método 3
	IGP-1+URV	IGP-DI	IGP-1
Jan. 1994	10,99	10,57	8,94
Fev.	9,14	8,78	7,43
Mar.	8,29	7,97	6,74
Abr.	7,90	7,60	6,42
Maio	7,91	7,60	6,43
Jun.	7,73	7,43	6,28
Jul .	8,05	8,05	8,05
Ago.	7,79	7,79	7,79
Set.	7,68	7,68	7,68
Out.	8,16	8,16	8,16
Nov.	8,63	8,63	8,63
Dez.	8,58	8,58	8,58
Jan. 1995	7,82	7,82	7,82
Fev.	7,08	7,08	7,08
Mar.	6,32	6,32	6,32
Abr.	6,18	6,18	6,18
Maio	6,16	6,16	6,16
Jun.	6,60	6,60	6,60
Δ% jul. 94/jun.94	4,26%	8,44%	28,22%
Δ% jun. 95/jan.94	-39,97%	-37,56%	-26,17%
Δ% μ95/μ94	-20,36%	-18,74%	-11,87%

No gráfico a seguir, podemos observar o comportamento das três séries de preços a valores constantes obtidas por método de deflacionamento citado. Entre os métodos 1 e 2 há uma pequena divergência. Saber qual das duas é a correta significa entrar no mundo dos índices de inflação e dissertar sobre suas metodologias e limitações. Já o método 3 evidencia as incorreções que seriam cometidas ao se utilizar séries de índices de preços, como a IGP-1 criada, e outras que incorporam as variações de preços em reais no mês de julho. A subestimação dos preços a valores constantes é evidente.

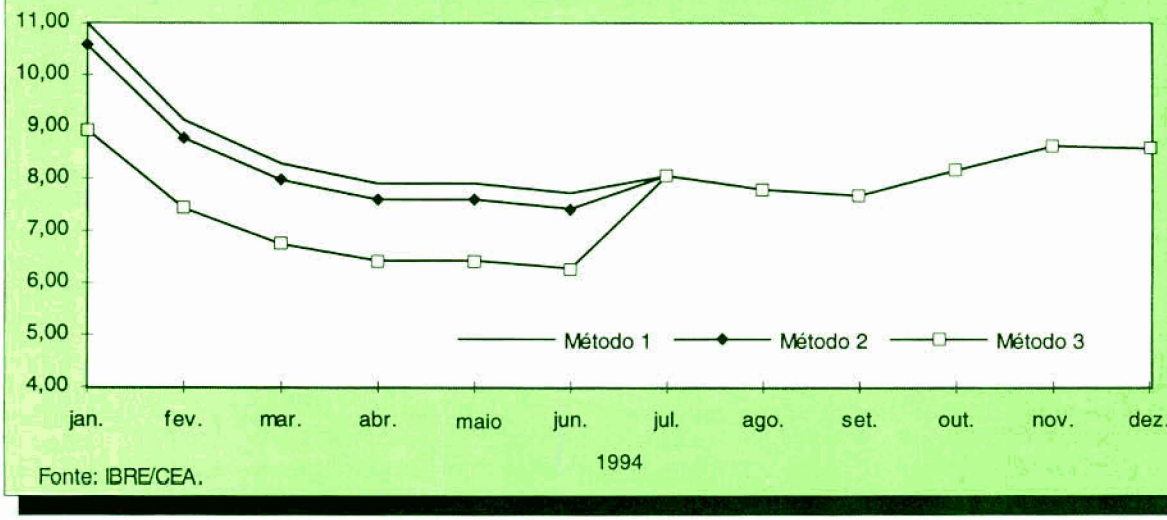
Pelos resultados da tabela ao lado, chama-se a atenção para os trabalhos divulgados sobre a renda bruta da agricultura. Há necessidade de se explicitar o método de deflacionamento, já que, em casos como o do milho, a adoção de um método ou de outro implica expressivas alterações nas comparações que contenham o ano de 1994, seja em relação a 1995 ou 1993. Este pode ser um dos principais motivos da divergência entre as estimativas de renda bruta da agricultura divulgadas recentemente por diversos economistas.

Em suma, após o Plano Real alguns cuidados devem ser tomados antes de se transformar séries a valores correntes em valores constantes:

- Observar qual o valor da inflação de julho de 1994 na série de preços que será utilizada. Sendo do IBGE, por definição, a série estará com os valores de julho de 1994 expressos em reais.

- Estando em cruzeiros reais, o processo de deflacionamento poderá ser efetuado normalmente, dividindo-se a série anterior a julho de 1994 pela tabela de conversão entre cruzeiro real e real de 2.750. Caso contrário, os preços deverão ser convertidos em URV do dia de junho a que se referem, utilizando-se para isso as etapas sugeridas pelo IBRE/CEA.

Preços médios mensais recebidos pelos produtores de milho, no Brasil, por saca de 60kg — valores constantes, em R$ de junho de 1995



Fonte: IBRE/CEA.

Medidas recentes reduzem efeitos, não causas dos problemas agrícolas

As recentes medidas de saneamento financeiro da agricultura aliviam alguns efeitos das políticas erradas adotadas no passado, principalmente os problemas de descapitalização do setor. Mas estão longe de atacar os problemas das políticas setoriais e eliminar as reais causas do empobrecimento da agricultura.

Melhorias substanciais nos financiamentos rurais

A principal medida tomada pelo governo para o saneamento das finanças do setor rural é a securitização da dívida rural, que acabou saindo e deve produzir efeito de grande alcance e notável importância para a agricultura.[1] Foi acordada a securitização com um limite de R$200 mil por mutuário devedor. Dos saldos consolidados de operações originárias de crédito rural, serão feitas deduções de encargos adicionais de inadimplência e demais encargos não-previstos para a situação de normalidade da operação e crédito. Por outras palavras, os montantes dos débitos pendentes serão reduzidos, com as referidas deduções de encargos adicionais de inadimplência. O que exceder o valor de R$200 mil será negociado com o banco, sendo a dívida repactuada para pagamento posterior. O valor securitizado será utilizado para amortizar as prestações iniciais. Serão incluídas nesta categoria de composição das dívidas todas as operações da espécie no sistema financeiro rural (inclusive bancos privados).

Este sistema poderá atingir uma meta de atendimento de 70% das dívidas pendentes e 90% dos produtores devedores, o que permitiria alcançar cerca de 252 mil produtores (de acordo com as estimativas do Banco do Brasil). Uma vez aprovado o voto que propõe a prorrogação automática dos débitos para 2 de janeiro de 1996, os produtores poderão, ainda nesta safra, tomar crédito, evitando-se que os procedimentos de apuração e composição das dívidas levem mais 60 dias, o que poria os produtores fora do alcance do custeio da atual safra 1995/96.

A segunda medida são as operações com a cédula de produto rural (CPR), que montam a R$13 milhões, com o fechamento de 107 negócios e a venda antecipada de 91 mil toneladas de soja. As operações no Centro-Oeste, em algumas áreas mais distantes, estão sendo feitas por valores acima dos preços mínimos de garantia do governo. A princípio em escala piloto e de teste, tais operações deslancharam e atingem um volume promissor. Esta modalidade de financiamento irá crescer no futuro com a experiência dos produtores e dos compradores.

As CPR são um novo alento. As medidas de refinanciamento das dívidas aliviaram muito o setor. Mas, na verdade, neste último caso, foram atacadas mais as conseqüências dos erros de política agrícola, não tanto as causas da descapitalização do setor produtivo primário. Antes de discutir as necessidades de definições permanentes na política agrícola, convém abordar um pouco o preço que foi pago pela crise de liquidez e pela queda de preços na safra 1994/95, com relação ao plantio da nova safra 1995/96.

As perspectivas para a próxima safra não são tão favoráveis

As primeiras estimativas de área plantada da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) não confirmam as expectativas mais pessimistas. Ainda assim, as previsões de redução de área são muito elevadas. De acordo com essas primeiras estimativas (limites máximos de queda de área a ser plantada), a área de algodão diminuiu 11,6%, a de arroz 8,4%, a de feijão 10,1% (1ª safra), a de milho 7,9% e a de soja 10,7%. A área total destes cultivos apresentou redução de 9,5%. Sondagens realizadas pela equipe de *Agroanalysis* sugerem que os limites máximos de queda da área estimados pela Conab devem ser confirmados em razão dos seguintes fatores: a) atraso na solução da dívida agrícola com a securitização; b) reduzida disponibilidade de insumos (fertilizantes); c) atraso nas decisões de concessão de crédito (que virtualmente desapareceu); d) atraso na solução do parcelamento dos débitos de custeio da safra 1994/95; e) elevados juros no crédito de custeio, para empréstimos superiores a R$150 mil (parte complementar).

Esses níveis de redução das áreas de cultivo representam um fato novo na tendência do comportamento recente das safras brasileiras. Há muito tempo não se observa um comportamento tão desfavorável para o conjunto da produção dos principais cultivos.

[1] Acerca deste ponto, discutimos a necessidade do refinanciamento da dívida a juros compatíveis, como uma saída para o problema da maior crise rural dos tempos recentes (ver *Agroanalysis*, *15* (6), jun. 1995). Apesar desta solução não ter sido aceita como possível àquela época, deveria ter sido antecipada, pois era a solução natural.

Com as estimativas de produtividade da Conab, baseadas em uma média dos últimos cinco anos, tomando-se ainda os limites superiores das quedas de área, a produção deverá ser 5,8% menor no caso do algodão, 8,5% no caso do arroz, 10,8% no do milho e 10,4% no da soja. Somente no caso do feijão (1ª safra) está previsto um aumento de produção, da ordem de 3,1%.

Com relação ao algodão, surpreendem as estimativas de queda de área de 20% na região Sudeste, de 12% na região Sul e uma queda global no Centro-Sul da ordem de 11,6%. Esta cultura vem apresentado quedas acentuadas de área desde a abertura comercial que permitiu a internalização de importações com subsídios.

Na lavoura do arroz, no Rio Grande do Sul, a redução esperada de área poderá atingir 15%. Na região Sul como um todo, a queda esperada é de 12,5%. Na região Sudeste, ela é mais acentuada, atingindo estimativamente 15,4%. Estas quedas de área sem dúvida não serão compensadas, pelo incremento de área de 3,3% previsto para o Centro-Oeste. A área global no Centro-Sul poderá ter uma queda estimada em 8,4%.

No milho, a maior queda é na região Sudeste, com 11,4%, seguida da região Sul com 6,6% e, finalmente, da região Centro-Oeste, com uma queda prospectiva de 6,4%. O maior estado produtor, o Paraná, deverá apresentar uma queda de área de 10%, segundo os dados da Conab.

O governo dispõe de estoques, em EGF e AGF, de 5,1 milhões de toneladas de arroz, 10,8 milhões de toneladas de milho, 2,6 milhões de toneladas de soja e 125,8 mil toneladas de feijão. 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. Não fossem estas reservas, o quadro de suprimento no Brasil estaria seriamente ameaçado. O Brasil depende virtualmente de uma evolução favorável do clima para não haver uma ameaça à estabilidade do real.

As reais causas da crise da agricultura permanecem sem solução

As causas da crise por que passou a agricultura são características. Em primeiro lugar, falta uma sintonia entre a administração das tarifas e a administração dos instrumentos de política setorial. Reconheceu-se, por ocasião da fixação de preços mínimos (proposta da equipe técnica do governo), que seria necessário um conjunto de medidas nas áreas de tarifas. No caso do algodão, essas medidas incluiriam a redução dos prazos de financiamento das importações (hoje com prazo em aberto) para 30 dias e o estabelecimento imediato da alíquota da tarifa externa comum, de 6%, já na próxima safra; para o arroz, a manutenção da alíquota de 20% até julho de 1996 e a manutenção do pagamento à vista das importações; para o feijão, o retorno da alíquota de 10%, após o início da primeira safra (1º de dezembro de 1995); para o milho, a manutenção do pagamento à vista das importações para a região Centro-Sul. Apesar de propostas, estas medidas não foram adotadas — como, aliás, previmos, no último número de *Agroanalysis* . O que se faz com os dispendiosos instrumentos de política setorial, com o crédito rural, com os empréstimos de custeio e EGF, com as AGF, se desfaz com as políticas de tarifas.

Mais grave ainda: o Brasil tem praticado reduções tarifárias de alimentos. No Decreto nº 1.453, de 11 de abril de 1995, as tarifas do milho foram zeradas (quando o país colhia a maior safra de milho de sua história), e no Decreto nº 1.471, de 27 de abril de 1995, as tarifas de carne bovina e de outros produtos agrícolas foram reduzidas para 2%. O argumento alegado — quando da edição dos decretos que diminuíram as tarifas de produtos agrícolas — foi a necessidade (não inteiramente comprovada) de importação, para proteger os programas de estabilização. Não se pode fazer isso. Os instrumentos de comércio que restaram, na Rodada Uruguai, foram somente as tarifas. Reduzi-las de modo drástico pode ser um grave equívoco.

As medidas de refinanciamento das dívidas aliviaram muito o setor. Mas, na verdade, foram atacadas mais as conseqüências dos erros de política agrícola, não tanto as causas da descapitalização do setor produtivo primário.

Em segundo lugar, não foi, até hoje, equacionado o problema das importações de produtos agrícolas com subsídios. A aplicação de direitos compensatórios, desde a edição da Resolução do Concex de 1989 (Resolução nº 155), que já previa os danos causados por estas importações nos mercados brasileiros, permaneceu seguramente como a maior letra morta da política agrícola brasileira. Há seis anos que estas importações sofrem petições, investigações, provas cabais de danos ao setor produtor nacional, em todos os produtos mais importantes, sem que nenhum direito tenha sido imposto, em termos definitivos.

Em terceiro lugar, estão as assimetrias tributárias no Mercosul. As discriminações tributárias setoriais constituem distorções que afetam preços e sinais de

mercado, e que comprometem a eficiência dos mercados e dos setores agroindustriais na alocação de recursos. Devem ser eliminadas, porquanto impedem o uso eficiente dos recursos produtivos e a busca de atividades que possam compensar as perdas em setores menos competitivos. Estão nesta categoria as políticas tributárias internas (não harmonizadas até agora, e com grandes assimetrias). A Argentina e o Uruguai já fizeram reformas tributárias profundas, a partir de 1992. No Brasil, a situação continua exatamente onde sempre esteve.

Em quarto lugar, permanece ainda um forte viés antiexportação no setor de produtos agrícolas no Brasil. O câmbio é o maior de todos os vieses, agravado pela permanência dos impostos de exportação. Na Argentina, a sobrevalorização cambial foi compensada, para o setor agrícola, com uma combinação da eliminação das *retenciones* (impostos à exportação), da elevação da taxa de estatística para 10% e do estabelecimento do *reintegro* (indenização dos tributos pagos no setor interno, no momento das exportações).

No caso do algodão, surpreendem as estimativas de queda de área de 20% na região Sudeste, de 12% na região Sul e uma queda global no Centro-Sul da ordem de 11,6%. Esta cultura vem apresentado quedas acentuadas de área desde a abertura comercial que permitiu a internalização de importações com subsídios.

Em quinto lugar, há o problema da tarifa externa comum (TEC). Na prática, a TEC contém uma forma de discriminação setorial em termos da utilização de uma política tarifária diferente para produtos agrícolas *vis-à-vis* produtos não-agrícolas e para produtos agrícolas *vis-à-vis* insumos usados nas explorações agrícolas. Como conseqüência, esta discriminação resultou em uma proteção efetiva maior para produtos industriais em relação aos produtos agrícolas. A TEC utilizou o critério de escalada tarifária de acordo com o valor adicionado. Este tipo de discriminação, em um regime de abertura, afeta negativamente a alocação de recursos e a eficiência da competição da agricultura. O viés protecionista do capital e do emprego na indústria contrasta com a desproteção do emprego rural e dos investimentos na agricultura. A TEC não corrigiu a distorção secular dos regimes tarifários brasileiros.

Assim, em uma economia aberta, não se pode proteger em excesso os insumos e desproteger os produtos, porquanto, neste caso, a médio prazo, a produção tende a uma redução inteiramente desnecessária. Perde também a indústria de insumos, que depende da demanda do setor produtor. Dentro de um conceito de agribusiness, não se pode discriminar o setor de produção *in natura*; portanto, não há que conferir proteção ao produto processado e estimular a importação de commodities. Discriminação e subsídios são distorções desnecessárias que caracterizam uma política equivocada. Em uma economia aberta, a tarifa tem que ser neutra em relação à proteção efetiva. Senão a abertura se torna um pesadelo para quem quer competir na economia. Não se justifica gravar produtos de exportação com proteção efetiva insuficiente (em relação a outros setores da economia) ou negativa, sobretudo na presença de concorrência desleal nos mercados internos, causada por importações subsidiadas: a combinação de ambos os fatores pode ser enormemente prejudicial à agricultura.

Vale assinalar, contudo, que os presidentes dos países do Mercosul haviam acordado, anteriormente, um tratamento especial para os produtos agrícolas, conforme expresso, como mandato negociador, no "Comunicado de los Presidentes del Mercosur", de 29 de dezembro de 1992. No seu parágrafo 7 determinou-se:

"§ 7. Los Presidentes decidieron que, a partir de junio de 1993, conforme a lo previsto en el Cronograma de Las Leñas, estén definidos niveles de arancel externo común entre 0 y 20%. Serán permitidas alícuotas diferentes hasta un máximo del 35% para una lista reducida de productos, entendiéndose que esa alícuota deberá reducirse a un máximo de 20% en un plazo no superior a seis años a partir del 1 de enero de 1995. ...Un régimen especial arancelario será aplicable a la importación por los países del Mercosur, de productos subsidiados por terceros países, teniéndose en cuenta los resultados de la Ronda Uruguay. Este régimen especial será definido en la primera reunión del Grupo Mercado Común posterior a la conclusión de la Ronda Uruguay."

O mandato negociador foi sumariamente descumprido, porquanto as alíquotas para produtos agrícolas no Brasil foram enquadradas dentro de critérios gerais da TEC, que não são suficientes para compensar as exportações com subsídios para o maior país importador da região. O que foi acertado pelos presidentes não foi cumprido pelos negociadores.

Em sexto e último lugar, falta uma solução permanente para a questão da taxa de juros do crédito rural, como um todo, assim como falta uma solução sustentável para o próprio financiamento rural. A falta de definição de fontes e os encargos financeiros foram os grandes responsáveis, ao lado do impasse da TR e da derrubada do veto do presidente Itamar Franco, pela crise de liquidez na agricultura que derrubou os preços de forma sem precedentes.

Estas são as causas da crise da agricultura, que até agora não foram devidamente equacionadas. A equipe econômica do governo deverá, afastados os problemas de curto prazo, debruçar-se sobre a política do futuro, de forma definitiva.

MAURO DE REZENDE LOPES

INSUMOS

Vendas menores

O desempenho do mercado de insumos, em 1995, reflete a crise da renda agrícola e aumenta as incertezas que cercam a próxima safra.

Os dados relativos às vendas dos principais insumos utilizados pela agricultura brasileira no período janeiro-setembro mostram evidente redução relativamente àqueles observados no ano passado. As entregas de fertilizante caíram 5%, as vendas de máquinas agrícolas automotrizes, 46%. Apenas as vendas de agroquímicos aumentaram cerca de 7%, mas neste caso as informações se referem ao valor das vendas, de modo que os dados terão de ser qualificados com cuidado.

As causas da retração observada nas aquisições de fertilizantes e máquinas são por demais conhecidas: baixos preços na comercialização da safra e dificuldades na obtenção de financiamentos. As medidas de apoio à nova safra não foram suficientes para reverter as expectativas do agricultor.

Com relação à disponibilidade de crédito para o financiamento da safra, é importante observar que, embora ainda haja dificuldades quanto à implementação de novas fontes de recursos, os maiores obstáculos são de outra ordem. De um lado, os agricultores evitam se comprometer com encargos financeiros que ainda consideram elevados. De outro lado, os bancos têm-se mostrado muito cautelosos na concessão de financiamentos, aumentando o rigor dos levantamentos cadastrais. É verdade que a proposta de securitização das dívidas deverá ser um fator positivo para amenizar o quadro. Seu anúncio tardio, entretanto, e a necessidade de sua tramitação no Congresso não permitem prever resultados a curto prazo.

A compra de insumos é um indicador importante das intenções de plantio de uma nova safra e de seu volume: a quantidade de fertilizantes adquiridos é importante índice do nível tecnológico da atividade e, portanto, garantia de que as lavouras estarão menos dependentes dos fatores naturais para atingir níveis adequados de rendimento agrícola. A aquisição de máquinas aponta a tendência de expansão da área plantada. Dadas as dificuldades de se ter um quadro geral do plantio num país de ampla extensão territorial e variadas condições ecológicas, as compras de insumo auxiliam a detectar as perspectivas da atividade agrícola às vésperas de uma nova safra. É óbvio que, mesmo assim, os resultados da colheita futura ainda dependerão de inúmeros outros fatores.

Numa situação de preços em declínio, os agricultores podem optar por aumentar a área plantada, na tentativa de manter a renda pelo aumento da quantidade produzida, mas a menor aquisição de insumos, objetivando reduzir custos, aumenta a incerteza quanto aos resultados que serão obtidos. Há ainda a considerar que o efeito residual da adubação efetuada em anos anteriores poderá favorecer o rendimento médio das lavouras e compensar a baixa tecnologia empregada na safra. O clima é outro fator de destaque. Os próximos meses, portanto, serão um período de intensas expectativas.

A seguir, serão feitos alguns comentários quanto aos principais mercados de insumos.

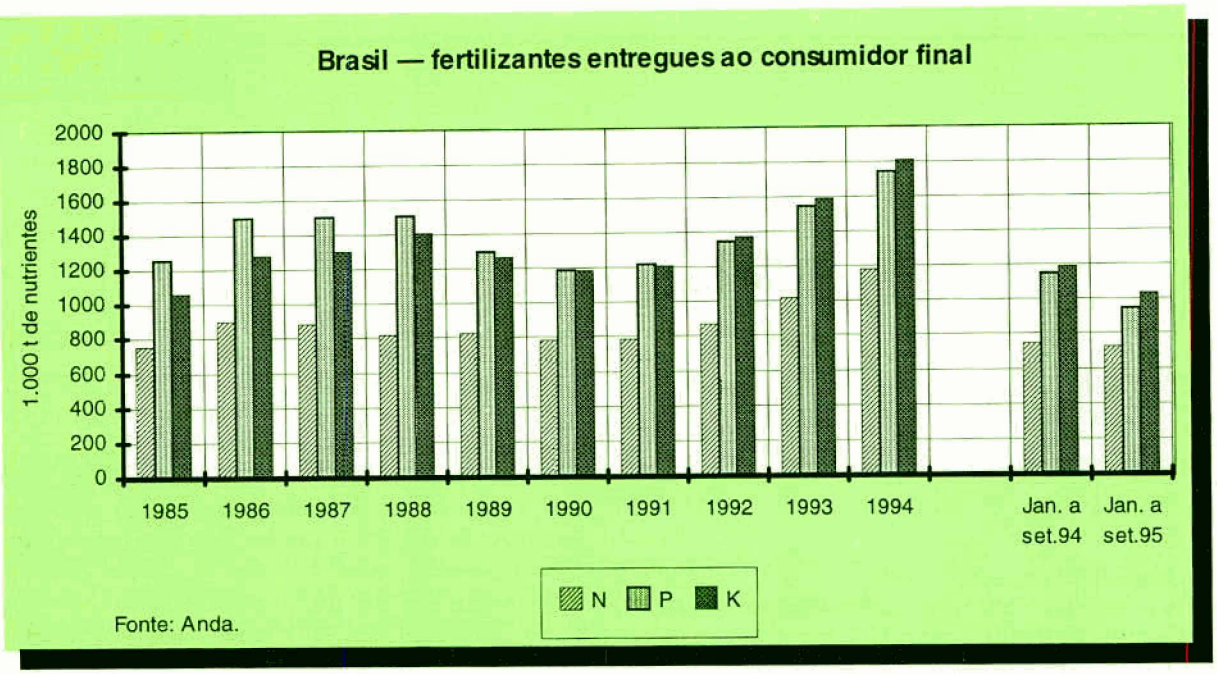
Brasil — vendas de insumos no mercado interno

Insumos	Janeiro-setembro 1994	1995
Fertilizantes (em t de nutrientes)		
N	741.690	722.344
P	1.149.011	943.629
K	1.186.292	1.031.014
Total	3.076.993	2.696.987
Máquinas agrícolas (em unidades)		
Cultivadores motorizados	859	1.050
Tratores de rodas	30.343	16.112
Tratores de esteiras	858	957
Colheitadeiras	2.874	1.325
Total	34.075	18.394
Agroquímicos (em US$ mil)		
Inseticidas	180.439	209.777
Acaricidas	59.404	61.898
Fungicidas	152.606	167.796
Herbicidas	480.745	494.574
Outros	22.548	28.494
Total	873.194	934.045

Fontes: Anda, Anfavea e Sindag.

Fertilizantes

Os anos de 1993 e 1994 foram de recuperação do mercado de fertilizantes, em conseqüência da queda de seus preços reais. Em 1995 a tendência reverteu, como mostram os dados do período janeiro-setembro, que concentra cerca de 65% das aquisições anuais do



insumo. Na média dos anos 90, 10 lavouras absorveram 88% do uso total de fertilizantes da agricultura brasileira: algodão herbáceo, arroz, café, cana-de-açúcar, feijão, fumo, laranja, milho, soja e trigo. Em 1994 duas lavouras registraram significativo aumento no uso de adubos: o arroz (30%) e o feijão (42%). Para 1995 ainda não se dispõem de dados neste nível de detalhe, mas acredita-se que haja um significativo decréscimo do uso de insumos para essas mesmas lavouras.

Brasil — venda de máquinas agrícolas ao mercado interno (em unidades)

	Cultivadores motorizados	Tratores de rodas	Tratores de esteiras	Colheitadeiras
1985	3.139	41.243	1.600	5.775
1986	6.558	46.388	2.245	6.544
1987	3.593	39.802	2.010	5.747
1988	1.854	30.604	1.360	4.753
1989	2.617	26.955	1.493	3.942
1990	1.911	22.012	1.140	2.350
1991	1.983	13.896	589	1.718
1992	1.570	12.054	532	2.004
1993	1.096	21.885	908	2.735
1994	1.538	42.372	1.705	5.326
Jan. a set.1994	859	30.343	858	2.874
Jan. a set.1995	1.050	16.112	957	1.325

Fonte: Anfavea.

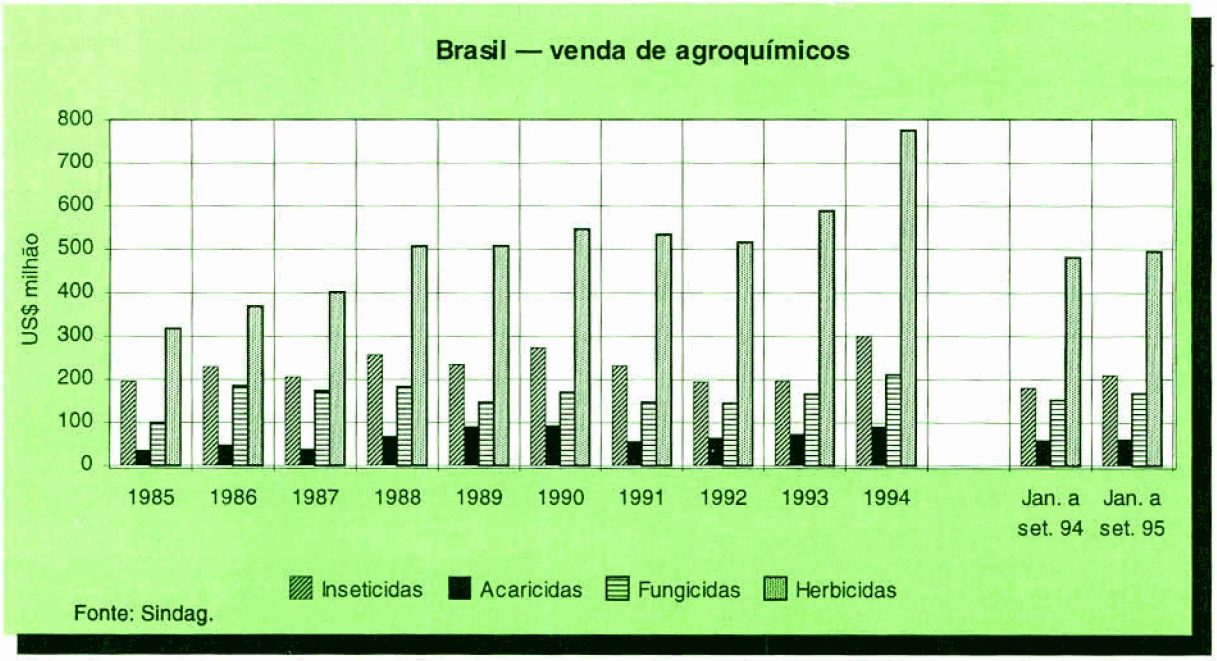
A maior redução nas entregas de fertilizantes, em termos de nutrientes, no período janeiro-setembro de 1995, refere-se ao fósforo (-18%), enquanto a do nitrogênio foi de apenas -2,6%. Regionalmente, a maior queda nas entregas de fertilizantes ocorreram no Norte/Nordeste (-44%), que em 1995 participou com 10% das entregas totais no país (15% no ano anterior). No Centro-Sul a queda foi de 13%.

Máquinas agrícolas

Depois de atingir o fundo do poço em 1992, as vendas de máquinas registraram recuperação em 1993 e 1994. Entretanto, como foi dito no início, as vendas de máquinas agrícolas no período janeiro/setembro de 1995 diminuíram 46% relativamente ao mesmo período do ano anterior. Isto em boa parte foi devido ao fechamento das operações do Finame rural, decorrente do impasse nas discussões sobre o financiamento das dívidas agrícolas no segundo trimestre do ano. O problema foi mais grave no caso das colheitadeiras, cujas vendas diminuíram 54%. Já os cultivadores motorizados registraram um aumento em suas vendas bastante significativo, 22%.

Medidas tomadas pelo governo, a partir de agosto, como as alterações no Finame rural (aumento nos prazos do financiamento e inclusão de máquinas usadas) e o lançamento do Proger, ainda não foram suficientes para reverter a situação.

O parque de máquinas em uso na agricultura ainda é bastante precário. Segundo dados da Anfavea, no Brasil há um trator para cada 89ha e uma colheitadeira para 730ha. A média mundial é de 51ha e 344ha, respectivamente.



Agroquímicos

O mercado de agroquímicos é extremamente complexo. Não só há inúmeros produtos à venda como uma renovação constante de princípios ativos dificulta as comparações temporais. Na impossibilidade de encontrar denominador comum, as estatísticas do segmento são dadas em valor das vendas. É preciso, portanto, ter cuidado com os números, uma vez que o aumento das vendas pode significar tanto um crescimento de quantidades quanto um crescimento de preços. Por outro lado, os incrementos de preços podem ser decorrentes da introdução de novas fórmulas com maior eficiência no combate às pragas e, desta forma, não provocar impacto no custo de seu uso.

As informações disponíveis para o período janeiro/setembro indicam um aumento nas vendas totais de agroquímicos de 7% em relação a igual período do ano anterior. O aumento maior se deu no caso dos "outros", isto é, do item que agrega antibrotantes, reguladores de crescimento e espalhantes adesivos. Outro item que registrou substancial crescimento é o dos inseticidas, 16%.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

ALGODÃO

Um cenário desalentador

A queda da área de algodão no país é reflexo da inexistência de uma política voltada para o setor. De grande exportador no passado, as projeções indicam que o país será um grande importador mundial de algodão na safra 1995/96.

O primeiro levantamento realizado pela Conab prevê uma redução na área plantada de algodão, no Centro-Sul, da ordem de 10% para a safra 1995/96. As projeções mais otimistas indicam uma queda na área plantada de apenas 3%. A conjunção de importantes fatores, no entanto, como preços baixos durante a comercialização da safra passada, elevados custos de produção e escassez de crédito, contribuem para o de-

senho de um cenário mais pessimista para a cotonicultura brasileira.

Com relação aos preços, apesar da forte alta observada entre setembro e outubro, os produtores não foram beneficiados, uma vez que praticamente toda a safra 1994/95 já havia sido comercializada, e por preços que não acompanharam a tendência de alta no mercado internacional. Mais uma frustração de expectativa para o produtor, que esperava comercializar sua produção por preços bem melhores, haja vista a escassez do produto no mercado interno.

Há quatro safras consecutivas, a produção interna não é suficiente para atender à demanda, estimada atualmente em torno de 900 mil toneladas de algodão em pluma. Contava-se com uma forte alta durante a comercialização, que não se verifica pela concorrência desleal que o produto interno enfrenta do algodão em pluma importado e subsidiado, desembarcado próximo ao período de comercialização da safra.[1]

Não há como esperar uma alteração desse quadro, uma vez que a abertura comercial do produto parece irreversível, apesar dos constantes apelos de dirigentes do setor agrícola para que sejam tomadas providências. Para 1996, a alíquota de importação acordada junto ao Mercosul será de apenas 2%, um percentual muito baixo para coibir a entrada do produto importado, que conta, além de tudo, com vantagens como o financiamento facilitado das importações de 180 a 360 dias, além dos benefícios concedidos às importações do algodão em alguns portos do país.

Na verdade, acaba-se entrando num círculo vicioso, uma vez que não se produz por causa das importações, e há importações porque não se produz o suficiente.

Diante desse quadro, algumas propostas, que partiram do próprio governo (leia-se Conab) e que visavam estimular a cotonicultura brasileira, curiosamente não foram adiante, como por exemplo:

- redução dos prazos de financiamento das importações para 30 dias;
- elevação imediata da alíquota de importação para 6% (valor este que apenas seria alcançado, segundo o acordo do Mercosul, em 2001);
- criação de armazéns alfandegados para compensar a eliminação do prazo de financiamento das importações;
- incentivar a exportação do produto (que atualmente não passa de 40 mil toneladas), mediante alteração da cobrança do ICMS.

Custos de produção sobem mais que a inflação e preço mínimo (em R$/ha)

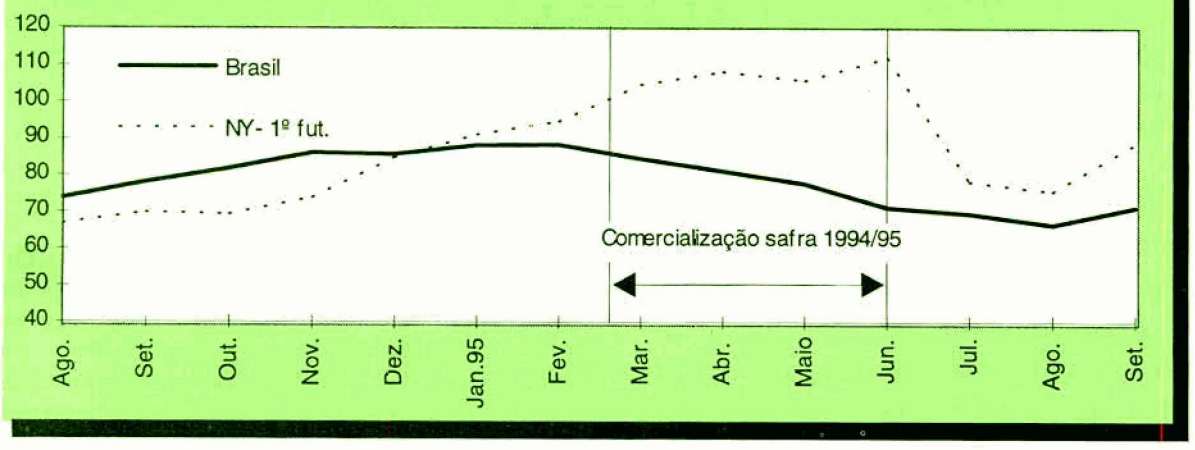
	Paraná		São Paulo	
	Set.95	Δ%	Ago.95	Δ%
Mão-de-obra	60,22	36,80	77,90	77,45
Colheita	268,94	50,89	227,37	68,24
Operação de máquinas	83,19	3,78	173,35	24,19
Insumos				
Sementes	28,60	5,69	18,04	(24,07)
Adubos e corretivos	58,19	24,28	152,41	22,54
Agrotóxicos	68,44	1,35	113,17	(0,87)
Custos variáveis*	567,58	27,88	762,24	31,21
Custo total	854,03	22,84	979,49	32,85
Δ% do IGP-DI		19,12		22,29
Δ% do preço mínimo		7,97		7,97

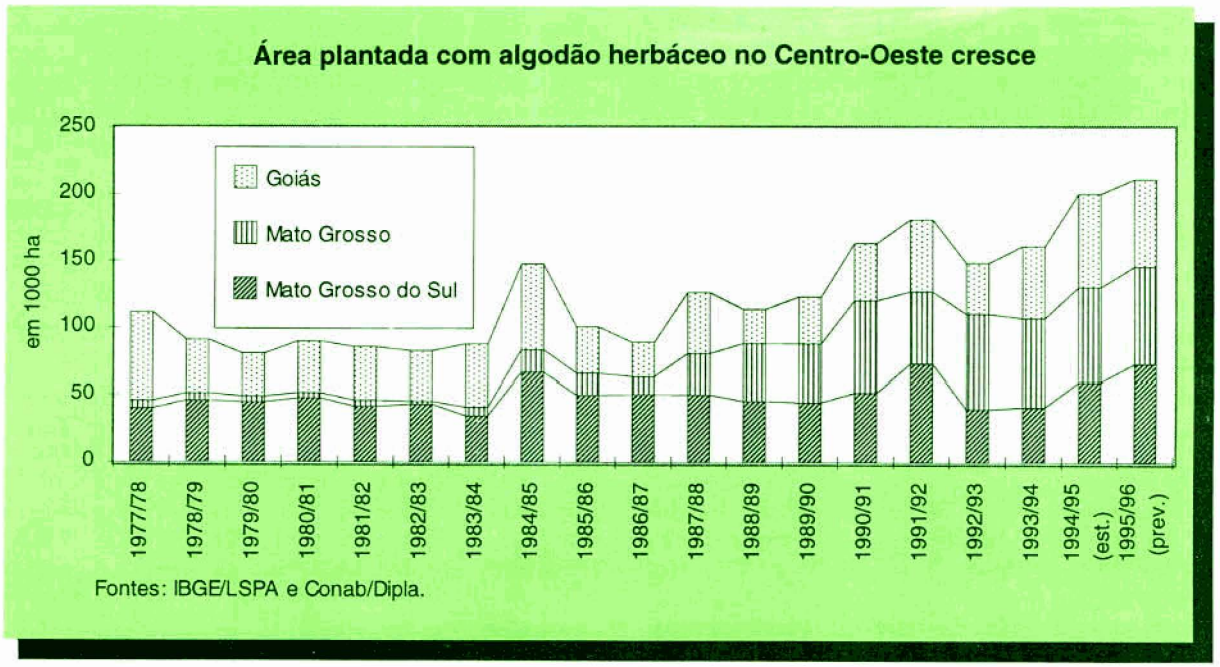
Fontes: Seab/Deral e IEA/SP.

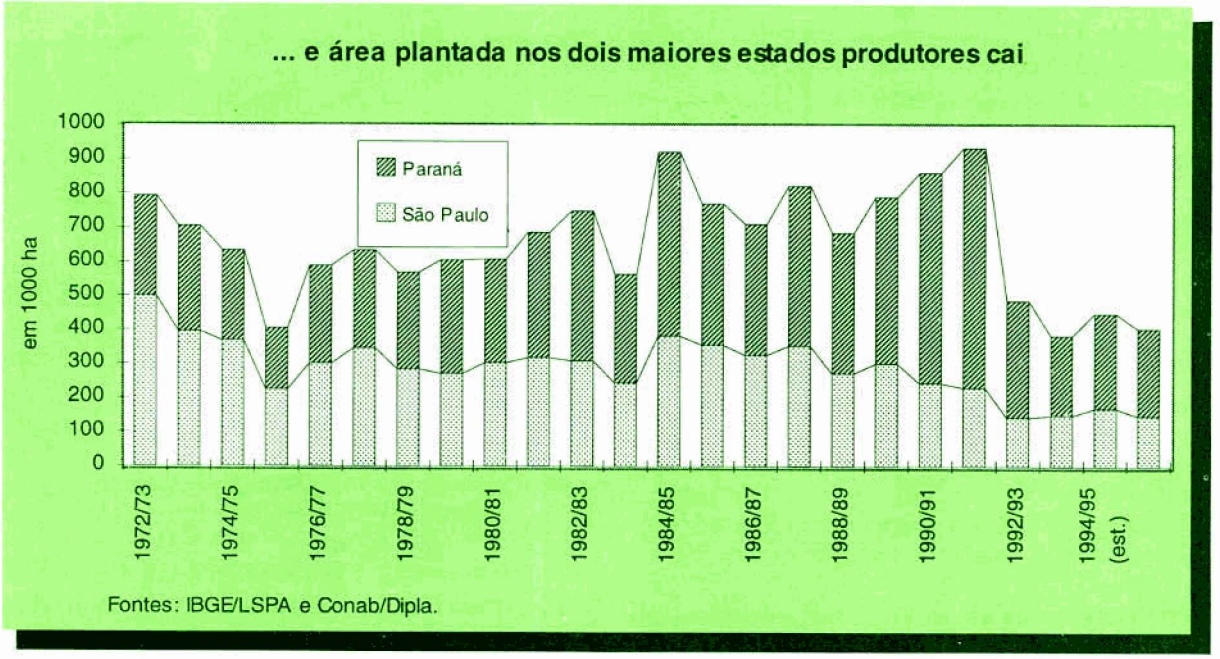
* Para fins compativos, adaptou-se a estrutura de custos do Paraná para a de São Paulo. Os custos variáveis, segundo a metodologia do Deral, foram calculados em R$610,44.

[1] Este tem sido um dos maiores desestímulos ao produtor nacional, motivo pelo qual está em andamento uma investigação junto ao Departamento Técnico de Indústria e de Comércio acerca dos pesados subsídios que recebe o algodão em pluma importado.

Cotações internacionais e domésticas do algodão em pluma







Destaca-se, no entanto, que o teor dessas medidas foi o mesmo das reivindicações ganhas pelo setor têxtil há pouco tempo, o que demonstra o tratamento diferenciado dado a setores de grande relevância para o país. Estima-se que, desde a safra 1992/93, tenha havido uma perda de 220 mil empregos em decorrência da drástica redução do algodão plantado no Brasil, um número expressivo diante da intenção do governo de assentar famílias por meio da reforma agrária.

Outro ponto importante, especificamente para a safra 1995/96, diz respeito aos elevados custos de produção desta estação, agravados pela indisponibilidade do crédito ao produtor. Apesar da intenção do governo de estimular os cotonicultores, estabele-

cendo um limite mais alto para o custeio da lavoura de algodão (até R$300 mil, a uma taxa de juros de 16% a.a.), não está havendo disponibilidade de crédito.

Essa falta de crédito é preocupante, uma vez que os custos de produção do algodão são dos mais elevados, em comparação a outras culturas. Para o estado de São Paulo, os custos variáveis nessa nova safra foram estimados pelo Instituto de Economia Agrícola (IEA) em R$762/ha, o que representa um capital inicial para o produtor de no mínimo R$30.500 para realizar o plantio (considerando uma propriedade de tamanho médio, no Sul-Sudeste, de 40ha).

Os custos variáveis de produção, em relação à safra passada, subiram mais do que a inflação.

Além do elevado capital necessário, os custos variáveis de produção, em relação à safra passada, cresceram mais do que a inflação, 28 e 31%, respectivamente nos estados do Paraná e de São Paulo. A elevação nos preços dos serviços (mão-de-obra) pressionou bastante os custos de produção este ano. Com relação à safra passada, o preço da mão-de-obra dos mensalistas chegou a subir mais de 50% nas principais regiões produtoras de algodão no país. No caso do Paraná, segundo estimativas do Deral, as despesas com mão-de-obra para a lavoura de algodão, incluindo a colheita, pesarão quase 50% nos custos totais de produção. É um número extremamente elevado, que sem dúvida desestimulará muitos produtores quanto ao plantio dessa nova safra. Não obstante, os preços mínimos foram corrigidos em apenas 8%, valor bem abaixo do aumento verificado nos custos variáveis de produção das duas safras.

As estimativas ainda não são definitivas, mas a queda na área de algodão no Brasil é certa. Regionalmente, no entanto, o quadro é um pouco diferente: redução da área no Sul-Sudeste, enquanto no Centro-Oeste espera-se manutenção a aumento na área cultivada.

As intenções de plantio nas principais regiões produtoras do Paraná variam, em termos de área, entre 1% e -40%. Em termos gerais, uma estimativa preliminar do Deral aponta para uma redução de área no estado de 8,5%.

Em São Paulo, na região de Araçatuba, espera-se um recuo da área de 40%, para 18 mil hectares. Os produtores devem deixar de plantar algodão e investir no plantio de soja e milho nesta safra de verão.

Há expectativas de crescimento no Centro-Oeste como um todo. A colheita mecanizada reduz bastante os gastos de mão-de-obra, tornando o cultivo do algodão mais competitivo. Em Rondonópolis (MT), a área deve ser 10% maior este ano, saltando para 13,2 mil hectares. Em Naviraí (MS), os recursos destinados ao financiamento já foram liberados e se espera que sejam plantados 8 mil hectares. No estado de Goiás, alguns cotonicultores declararam a intenção de duplicar a área plantada, com relação à safra passada.

Para estimular o plantio, o estado de São Paulo resolveu conceder um estímulo aos produtores, reduzindo o preço da semente de algodão, em termos nominais: de R$18 a saca de 30kg (semente com línter) baixou para R$12. No Paraná, mesmo sem o monopólio de comercialização das sementes no estado, o preço por saca de 30kg da semente com línter (semente "branca") passou da faixa de R$13,50 a R$15 para a faixa de R$12 a R$13, segundo a Associação Paranaense dos Produtores de Mudas e Sementes (Apasem).

Este, porém, não é o principal fator de custo para o cultivo do algodão, pesando somente de 3 a 4% nos custos variáveis. Atualmente, o componente de custo que mais pesa é a mão-de-obra. Mesmo com a redução dos preços no estado de São Paulo, as vendas de sementes de algodão continuam muito baixas com relação à safra passada. Segundo o Departamento de Sementes, Mudas e Matrizes da Coordenadoria de Assistência Técnica Integrada (Cati), de São Paulo, até o dia 20 de outubro deste ano as vendas de semente no estado estavam 30% mais baixas, com relação a igual período na safra passada. As estimativas são de que as vendas se situem 20% abaixo da safra passada, reforçando as estimativas de queda na área plantada com algodão em São Paulo.

Importações de algodão continuam

Diante desse quadro desalentador, o país mais uma vez passará a ser um dos maiores importadores mundiais de algodão, ficando, segundo as projeções do Departamento de Agricultura Norte-americano (USDA), atrás somente da China (2,70 milhões de fardos) e da Rússia (1,80 milhão de fardos).

Conforme registros da BM&F, já foram contratadas 50 mil toneladas de algodão importado, quase 10% da produção prevista para a safra 1995/96, que deverão ser desembarcadas ao longo do primeiro trimestre de 1996, coincidindo com a entrada da safra nacional.

Com as perspectivas de um quadro de estagnação da produção de algodão brasileira, em face de uma grande demanda instalada, países como a Argentina vêm aumentando substancialmente sua área cultivada (as importações argentinas, que já chegaram a responder por menos de 1 ponto percentual das importações brasileiras, hoje passam de 10%). Segundo as projeções do USDA, a área de algodão cultivada pela Argentina passará de 700 mil hectares na safra 1994/95 para 800 mil hectares na safra 1995/96 (um acréscimo de 142% em relação à safra 1992/93). Informações não-oficiais afirmam que a área chegará a 1 milhão de hectares em 1995/96, o que equivale a quase 90% da atual área cultivada no Brasil.

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO

ARROZ

Tendência de plantio indefinida

A crise no setor orizícola gaúcho poderá levar a um declínio de até 20% na área de plantio do estado, mas este prognóstico poderá reverter rapidamente, caso o governo venha de fato a securitizar a dívida agrícola dos produtores rurais.

O arroz é a terceira maior cultura de grão no Brasil, em termos de quantidade produzida, em seguida ao milho e à soja. Na safra 1994/95, totalizou uma colheita de 11,2 milhões de toneladas, das quais cerca de 45% foram oriundas do Rio Grande do Sul, o grande responsável pelo abastecimento de arroz da variedade agulhinha no país.

No estado onde é produzida quase a metade da safra brasileira do cereal, o clima, por ocasião do início da semeadura (começo de outubro), era de grande indefinição. Os produtores aguardavam um posicionamento do governo federal com relação à questão da dívida agrícola que, no Rio Grande do Sul, recai especialmente sobre o setor orizícola.

Importações permanecem elevadas

Brasil — arroz em casca — quadro de suprimento (em 1.000t)

Itens	Ano-safra 1994/95	Ano-safra 1995/96
Estoque inicial	1.579,3	1.891,6
Produção	11.243,4	10.200,0
Importação	900,0	900,0
Suprimento	13.722,7	12.991,6
Consumo	11.828,9	11.947,2
Excedente	1.893,8	1.044,4
Exportação	2,2	2,2
Estoque final	1.891,6	1.042,2

Fonte: Conab.

Obs.: Este quadro de suprimento é o último disponível e não incorpora recente levantamento de safra feito pela instituição. A primeira safra 1995/96 está atualmente estimada entre 10.258,6 mil toneladas e 10.970,1 mil toneladas.

Os números divulgados pelo Banco do Brasil em junho de 1995 revelaram uma taxa de inadimplência de 40,8% na lavoura gaúcha de arroz. Haveria cerca de R$1,85 bilhão aplicado na cultura e um total vencido de R$754,4 milhões — número que não inclui inadimplência com bancos particulares, indústria de insumos, fornecedores, prestadores de serviços e cooperativas.

Para se ter uma idéia do grau de endividamento do setor orizícola em relação às demais atividades, sabe-se que, de um total de dívidas vencidas no estado de R$1,45 bilhão, 52% correspondem a dívidas de arrozeiros, 18,27% são dívidas de sojicultores, 5,7% de pecuaristas e apenas 1,58% é empréstimo vencido de triticultores. Grande parte da dívida está distribuída entre diversas culturas (21,2%).

A situação de inadimplência, embora se dê de modo muito concentrado (a maior parte da dívida agrícola está nas mãos dos grandes tomadores de empréstimos, segundo o Banco do Brasil), agregou-se às condições desfavoráveis de comercialização para produzir um quadro de crise no setor produtivo, amplamente alardeado pela mídia.

Os menores preços em 26 anos

Os preços do arroz em casca recebidos pelo produtor (média Brasil) atingiram em 1995 seu nível mais baixo em 26 anos. Note-se que o preço de 1995 é 31% inferior à média do período 1990-94. Tal comportamento de preços reflete, entre outras razões, a subseqüência de safras cheias e estoques generosos, importações a preços e condições de pagamento extremamente competitivas de terceiros países e fartas aquisições no Mercosul.

Deve-se ponderar, no entanto, que, apesar de os preços estarem muito abaixo dos níveis alcançados na década de 70, induzindo à idéia de uma acentuada descapitalização capaz de comprometer safras futuras, a produtividade do arroz cresceu muito durante esse período, o que acarretou dois importantes efeitos. Um relacionado ao próprio aumento da oferta, que provoca uma queda no nível das cotações; outro, à compensação na rentabilidade do produtor, decorrente do aumento de produção por unidade de área.

Em meados de outubro, havia dois cenários prováveis para a safra gaúcha. O primeiro cenário previa a manutenção da área cultivada no estado, caso o governo implementasse a tempo hábil a securitização da dívida dos produtores rurais. O projeto de securitização depende de aprovação pelo Congresso Nacional, e um retardamento nessa decisão pode implicar desistência dos agricultores de efetuar o plantio.

Embora, segundo dados do Banco do Brasil, apenas 64% da área cultivada no estado com arroz tenham

sido financiados por esta instituição em 1995, as lideranças do setor arrozeiro apontam, em um segundo cenário, para uma provável queda na área de plantio, não inferior a 20%, caso não se consiga a rolagem da dívida do setor.

O menor preço desde 1970

Brasil — arroz em casca — preços médios — R$/kg corrigidos para agosto de 1995 — médias anuais

Ano	R$/kg
1970	0,42
1971	0,54
1972	0,59
1973	0,55
1974	0,68
1975	0,85
1976	0,56
1977	0,47
1978	0,59
1979	0,67
1980	0,64
1981	0,48
1982	0,54
1983	0,55
1984	0,46
1985	0,52
1986	0,49
1987	0,29
1988	0,29
1989	0,26
1990	0,25
1991	0,32
1992	0,31
1993	0,23
1994	0,22
1995*	0,18

Fonte: Centro de Estudos Agrícolas/FGV.
* Janeiro-agosto de 1995.

De qualquer modo, as decisões e conseqüentes operacionalizações terão de ser rápidas, uma vez que o calendário agrícola para o arroz não é muito flexível. A última avaliação do Irga, por exemplo, prevê uma redução na área de plantio gaúcha em torno de 18,9%, com contrações acentuadas em quase todas as cinco grandes regiões produtoras (Litoral Sul, Litoral Norte, Fronteira Oeste, Depressão Central e Campanha). Apenas na Depressão Central é que são previstas reduções mais suaves na área de plantio. Segundo o Irga, nesta região há uma predominância dos pequenos e médios produtores não arrendatários, para quem a influência da política agrícola na decisão de plantio é menor.

Por sua vez, na definição da política oficial para o produto, que deverá vigorar na comercialização da safra 1995/96, o governo reviu sua estratégia tradicional com relação à fixação do preço mínimo, bem como à política de estoques. O governo considera que os parâmetros anteriormente utilizados na definição do preço mínimo funcionavam bem quando a economia era fechada, porquanto eram baseados exclusivamente em fatores internos.

No caso do arroz — a abertura da economia no contexto de um mercado internacional onde os excedentes exportáveis são relativamente grandes —, o que ocorreu é que se passou a internalizar produto a custo mais baixo do que os preços praticados internamente. De fato, muitas *tradings* não tradicionalmente importadoras de arroz colocaram produto importado no mercado, aproveitando-se, além das vantagens estruturais do custo das internalizações (preço baixo e fretes diferenciados), das facilidades representadas pelo baixo nível de proteção do mercado interno (alíquotas de importação baixas e prazos de pagamento exageradamente dilatados). Assim, as importações "passaram a constituir um referencial importante para a comercialização interna do arroz, tanto irrigado quanto de sequeiro, estabelecendo um teto para o nível de preços e deslocando a demanda em favor do produto importado, sobretudo na região Nordeste".[1] De acordo com a Conab, o custo do frete Bangcoc-Fortaleza estaria em torno de US$30-40/t, enquanto o frete Sul-Fortaleza atingiria cerca de US$70/t.

Governo quer desestimular importações

A fixação do preço mínimo levou em conta a paridade de importação, utilizando como referência a média de preços dos últimos oito anos do arroz tailandês de maior qualidade (Thay 100 B). O preço mínimo anunciado, de R$10,02/saca de 50kg de arroz em casca (igual ao vigente na safra anterior), é inferior em quase 5% ao valor da paridade de importação do arroz tailandês, já embutida a nova alíquota de importação de 20%. A idéia do governo é tornar o preço do arroz brasileiro mais barato do que o internacional e, com isto, desestimular as importações.

Esse alinhamento do preço mínimo à paridade internacional reflete a necessidade de se promover o ajustamento entre a política agrícola e a política comercial. O ajuste carece ainda de medidas complementares e de correções estruturais (tributárias, custo de fretes etc.).

Por sua vez, ajustes recentes promovidos na política comercial, como a fixação da alíquota de importação de 20% até julho de 1996 para operações extraMercosul e a manutenção da exigência de pagamento à vista das importações constituíram uma importante medida de defesa comercial que certamente vai garantir que a comercialização da próxima safra se faça a preços mais vantajosos e consistentes com os preços mínimos.

A situação na região Centro-Oeste também está muito indefinida. Haveria uma forte intenção de plantio por parte dos agricultores, mas estes estão encontrando problemas de financiamento. Mesmo com os entraves tradicionais da comercialização do arroz de sequeiro, levanta-se a possibilidade de que esta cultura venha substituir o milho e a soja, devido à menor exigência de tecnologia e ao custo de produção me-

[1] *Safra de verão 1995/96 — preços mínimos.* Brasília, Mara-Conab, set. 1995. (Coleção Documentos de Política Agrícola, nº1.)

nor. Segundo a Cooperativa Mista Agropecuária do Vale do Araguaia (Comiva), há muita inadimplência entre os produtores, e o Banco do Brasil não está liberando crédito para os projetos. A própria Cepa de Goiás não tem um prognóstico seguro quanto à redução ou não na área de plantio.

As primeiras estimativas de área e produção divulgadas pela Conab em meados de outubro confirmam as previsões de quedas captadas junto às lideranças do setor arrozeiro. De acordo com as pesquisas realizadas pela instituição nas principais zonas produtoras, a safra nacional de arroz poderá ser reduzida de 2,4 e 8,5% em relação à safra passada, que alcançou 11,2 milhões de toneladas.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

FEIJÃO

Pequena retração de área

O atraso nas chuvas retardou o plantio da safra das águas 1994/95 e deverá provocar algum impacto na produção. A Conab estimou preliminarmente que as perdas deverão se situar entre 3,6 e 10% da safra anterior.

A comercialização, em 1995, foi considerada má pelos produtores rurais. Os preços mantiveram-se reprimidos ao longo do ano, tanto em função de uma oferta folgada como pela retração do consumo no varejo.

O consumo de feijão estará de fato se retraindo, conforme apontam empresas do setor de alimentação. Segundo a Associação dos Supermercados do Rio de Janeiro (Asserj), no período de janeiro a setembro de 1995, as vendas do produto declinaram 10,9% em relação a igual período de 1994, no estado do Rio de Janeiro. Os empresários consideram que houve substituição de produtos como arroz, feijão e farinha por frangos, ovos, queijos, embutidos, frutas e legumes. Esta tendência já havia sido registrada antes pela Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação (Abia).

O quadro de comercialização negativo para o produtor rural em 1995 deveria constituir, numa primeira análise, fator de inibição ao plantio da safra das águas 1995/96. Conforme se verá mais adiante, isto não se sucedeu nas principais regiões produtoras da safra das águas. Plantada intensamente na região Sul (cerca de 50% da oferta), a safra das águas era tradicionalmente a mais importante (hoje há uma tendência de aproximar os resultados da primeira e da segunda safras), e dela sai praticamente a maior parte do feijão preto que irá abastecer o estado do Rio de Janeiro, principal consumidor desta variedade.

Reconhecendo que o mercado desfavorável poderia comprometer a oferta futura do produto, o governo adotou medidas de incentivo, a fim de reverter ou atenuar a expectativa de redução no plantio. Aprovou um preço mínimo de R$24/saca 60kg, o que representa um acréscimo de 6,7% em relação ao preço anterior vigente. Este preço mínimo, no entanto, é quase equivalente ao custo variável de produção levantado pela própria Conab, para lavouras com produtividades em torno de 800kg/ha. Na realidade, o preço mínimo é, para o pequeno produtor de feijão, apenas um balizador do mercado, dado que o acesso da maioria destes produtores aos empréstimos de estocagem é muito restrito. Assim, o preço mínimo torna-se muito mais uma referência de preços por ocasião da entrega do seu produto ao atravessador do que propriamente um instrumento da política oficial. Continua, contudo, a representar um estímulo positivo para o produtor.

Outra importante medida é a concessão do crédito de custeio num montante de até R$30 mil para cada projeto, com equivalência produto. A Conab estima que a cultura ficará quase que totalmente amparada, uma vez que este limite permite o cultivo de uma área equivalente a 120ha, o que abrangeria cerca de 90% dos produtores de feijão. Haverá também retorno da alíquota de importação para 10% a partir de 1º de dezembro deste ano.

Produtores insistem no plantio

No Paraná, principal estado produtor do feijão das águas, o plantio atrasou em função da estiagem, mas as últimas estimativas do Deral apontam para uma redução de apenas 5,8% na área cultivada em relação aos prognósticos iniciais, que esperavam uma área plantada em torno de 568 mil hectares, média tradicional no estado. As chuvas que chegaram em meados de

Estoques iniciais elevados

Brasil — feijão — quadro de suprimento
1994/95 — 1995/96 (em 1.000t)

Itens	Safra 1994/95			Safra 1995/96		
	Cores	Preto	Total	Cores	Preto	Total
Estoque inicial	280,4	119,6	400,0	324,1	85,3	409,4
Produção	2.701,5	467,9	3.169,4	2.440,0	475,5	2.915,5
1ª safra	654,7	352,6	1.007,3	700,0	370,0	1.070,0
2ª safra	1.754,8	112,0	1.866,8	1.390,0	105,0	1.495,0
3ª safra	292,0	3,3	295,3	350,0	0,5	350,0
Importação	40,0	90,0	130,0	40,0	90,0	130,0
Suprimento	3.021,9	677,5	3.699,4	2.804,1	650,8	3.454,9
Consumo	2.697,8	592,2	3.290,0	2.624,0	576,0	3.200,0
Estoque final	324,1	85,3	409,4	180,0	74,8	254,9

Fonte: Conab.
Obs.: Este quadro de suprimento é o último disponível e não incorpora recente levantamento de safra feito pela instituição. A primeira safra de 1995/96 está atualmente estimada entre 1.038,2 e 1.105,5 mil toneladas.

setembro, no entanto, permitiram a instalação da maior parte das lavouras, refletindo, ao contrário do que se poderia esperar, uma boa disposição dos agricultores a optar pelo feijão. Segundo o Deral, se o clima tivesse sido mais favorável, a redução de área teria sido ainda menor. Os produtores, então, não estariam reagindo de forma negativa a uma comercialização anterior considerada má, o que pode ser explicado em parte pelas poucas opções que se oferecem agora ao produtor. Como o mercado do milho também teve em 1995 um fraco desempenho, é pouco provável que o produtor opte por esta lavoura. Além disso, o preço mínimo, de um modo geral, foi bem-recebido entre os produtores.

É esperado também um aumento na proporção da área cultivada com o feijão preto no Paraná. Normalmente, as duas variedades apresentam proporções semelhantes na área ocupada, mas o mercado do feijão preto mostrou maior desenvoltura em 1995, o que representa um estímulo positivo à sua intenção de plantio. Há uma perspectiva de suprimento apertado do feijão preto no ano comercial 1995/96, com previsão de importação de cerca de 90 mil toneladas.

Em Santa Catarina, segundo maior produtor da safra das águas, a estiagem também atrasou o plantio. Em meados de outubro, quando cerca de 80% da área já deveria estar plantada, apenas 20% se encontrava com a cultura instalada. De acordo com a Cepa de Santa Catarina, a situação está bastante indefinida, com uma leve tendência de substituição de feijão por soja. A princípio, a expectativa da instituição é de que se repita a área colhida no ano passado, ou seja, em torno de 250 mil hectares. O preço mínimo de R$24/saca 60kg também foi bem-recebido e, à semelhança do que ocorre no Paraná, os preços desestimulantes deste ano não desanimaram os produtores que, em sua maior parte, deverão apostar mais uma vez no feijão.

Em São Paulo, o quadro se repete. O plantio atrasou 45 dias, e os produtores temem que a colheita das lavouras plantadas em outubro coincida com as chuvas de janeiro, o que é muito prejudicial. Ao mesmo tempo, entretanto, há uma forte intenção de plantio no estado, uma vez que os produtores acham que a próxima comercialização será muito melhor, já que a oferta deverá ser menor. Os produtores paulistas também enfrentam dificuldades com crédito, devido ao alto grau de endividamento. De acordo com a Conab de São Paulo, o índice de inadimplência está em torno de 10%, quando o ideal seria em torno de 2%. Os produtores paulistas alcançam um bom grau de tecnificação e costumam ser tomadores de crédito. A decisão do governo em securitizar a dívida, portanto, deverá ter um efeito positivo no estado. Por ora, a Conab de São Paulo estima uma redução provável na área de cultivo entre 4 e 8%. Como a área da safra passada já tinha sido reduzida 28% em relação à safra anterior, esta seria a segunda queda consecutiva de área cultivada no estado.

Em relação à primeira safra nacional de 1995/96, a última estimativa da Conab aponta um crescimento de produção entre 3,1 e 9,7%.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

MILHO

Plantio menor nos estados exportadores

Há claros indicadores de que o plantio da primeira safra de milho na temporada 1995/96 não será tão intenso quanto o verificado em 1994/95, o que levanta dúvidas quanto à tranqüilidade do abastecimento interno futuro.

No ano de 1995, o mercado do milho apresentou uma situação *sui generis*. Isto porque a importância que o produto adquiriu, desde que se tornou estratégico para a garantia de fornecimento de proteína animal de baixo custo — aspecto vital para o controle da inflação —, não deveria ser compatível com a sua fraquíssima comercialização.

Assim, quando o governo definiu as condições de custeio para a temporada 1995/96, o mercado deste cereal encontrava-se em uma situação que, se não era nova, apresentava matizes mais carregados do que já havia sido observado anteriormente.

De um lado, a oferta recorde do produto, tanto na primeira quanto na segunda safras, aliada ao elevado estoque oriundo da temporada anterior levaram a que a disponibilidade total chegasse a inéditos 43,5 milhões de toneladas.

De outro lado, a forte demanda, garantida pelo crescimento das atividades criatórias avícola e suinícola, assegurava o escoamento do produto, contrapondo à mencionada oferta recorde o consumo também recorde de nada menos que 35,5 milhões de toneladas.

De fato, não foi tanto a diferença de 8 milhões de toneladas entre os dois indicadores a responsável pela depressão das cotações do milho no Centro-Sul ao longo do ano. A causa está muito mais nas falhas estruturais, que tradicionalmente caracterizam tanto o seu escoamento das áreas produtoras para as consumidoras, quanto o seu armazenamento.

Além do mais, a influência depressiva que a safrinha vem determinando sobre as cotações desde há algum tempo foi reforçada, no presente ano, pelo fato de o seu volume ter alcançado o patamar recorde de 3,1 milhões de toneladas.

Safrinha atenua entressafra

Tradicional na Bahia, o segundo plantio começou a se desenvolver no Paraná como opção à semeadura do trigo na safra 1986/87. Iniciou-se com a colheita de pouco mais de 300 mil toneladas, em 213 mil hectares. Posteriormente, não só a área plantada se expandiu, como também passaram a aderir ao segundo plantio outros estados do Centro-Sul. Atualmente, todos os estados do Centro-Oeste cultivam a safrinha e participaram com 28% da área total semeada em 1995, de 1,7 milhão de hectares. São Paulo também possui participação importante, que chegou a 22%, nessa estação. O Paraná, por sua vez, abocanhou 36% da área brasileira, com um rendimento físico recorde de 2.200kg/ha, devido à ausência de geadas no estado durante o último inverno.

De fato, a partir da consolidação do plantio da segunda safra de milho, a tradicional tendência à elevação dos preços do milho na entressafra mudou de forma radical. À medida que o total colhido passou a aumentar, aguçou-se a influência baixista, até extinguir-se o modelo típico de baixa das cotações no primeiro semestre e de altas no segundo semestre.

Fatores condicionantes do plantio

Tendo em vista esses acontecimentos recentes, pode-se especular a respeito das prováveis decisões dos agricultores para o plantio da safra de milho 1995/96 no Centro-Sul. Eles certamente estarão levando em consideração vários aspectos. O primeiro deles é, sem dúvida, a desvalorização do preço mínimo de garantia do produto, que foi diminuído, dos R$6,32/60kg definidos para a safra 1994/95, para R$6/60kg na atual temporada. Além do impacto psicológico altamente negativo que marca uma diminuição nominal num ambiente ainda inflacionário, o novo preço mínimo ficou 9% abaixo do custo total de produção, conforme estimativa da Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (Ocepar), para uma produtividade de 5.400kg/ha.

O segundo aspecto é a inadimplência que está grassando no meio rural e que tem tornado os bancos mais exigentes quanto às garantias para a concessão dos empréstimos aos agricultores. Apesar de, no início de outubro último, o governo federal ter anunciado o programa de securitização de parte da dívida agrícola, até que tal medida seja implementada já se terá esgotado o prazo recomendado (ou programado) para o plantio de milho em muitas regiões do Centro-Sul. Ou seja, grande parte dos produtores não conseguirá dispor dos recursos necessários para a semeadura, até

Brasil — estoques de milho vinculados aos EGF — Anos-safra 1991/92

Em mil toneladas — posição em 22 de agosto de 1995

	1993/94		1994/95	
Região/UF	COV	SOV	COV	SOV
Norte	857,4	2.816,5	6.670,2	1.520,2
RO	615,6	0,0	163,8	1.520,2
TO	241,8	2.816,5	6.506,4	0,0
Nordeste	10.954,7	9.957,7	47.434,5	4.704,6
MA	0,0	0,0	4.755,5	0,0
PI	115,5	0,0	0,0	0,0
CE	957,9	0,0	0,0	0,0
BA	9.881,3	9.957,7	42.679,0	4.704,6
Sudeste	204.038,4	5.640,7	586.799,7	10.104,6
MG	149.566,0	5.601,5	327.264,6	1.855,8
SP	54.472,4	39,2	259.535,2	8.248,7
Sul	1.325.217,1	24.247,9	2.620.637,3	52.713,6
PR	1.142.396,8	23.475,3	1.868.264,2	39.038,0
SC	59.618,1	302,7	242.019,7	2.175,2
RS	123.202,2	469,9	510.353,4	11.500,4
Centro-Oeste	1.871.373,0	13.255,4	1.884.552,5	27.484,7
MT	356.912,4	3.285,1	293.992,1	14.832,1
MS	208.291,8	4.469,2	297.185,9	889,2
GO	1.296.636,9	4.172,7	1.259.326,7	11.763,5
DF	9.532,0	1.328,4	34.047,8	0,0
Brasil	3.412.440,6	55.918,2	5.146.094,2	96.527,7

Fonte: Conab/Dipla/Depag/Diesp.

Obs.: COV — com opção de venda; SOV — sem opção de venda.

porque o faturamento oriundo das vendas do produto colhido neste ano foi reduzido.

Em terceiro lugar, por mais inexplicável que possa parecer, muitos fabricantes de insumos optaram por valorizar seus produtos acima da inflação. A título de exemplo, enquanto o item sementes representou 8,5% do custo variável de produção calculado pela Ocepar para 1994/95, na nova safra seu peso chegou a praticamente 10%.

Em quarto lugar, no meio rural existe plena consciência da influência depressiva sobre os preços que o elevadíssimo estoque de passagem do grão pode vir a ter durante a próxima comercialização. Em outras palavras, por mais que os agricultores saibam que a demanda de milho deve permanecer firme, por conta do otimismo observado junto aos setores de pequenos e médios animais, eles também estão cientes de que o mercado só se equilibrará na medida em que as reservas de milho cheguem a algo próximo à metade do estoque inicial previsto para 1995/96.

Condicionantes externos

Se o efeito que a disponibilidade do milho em nível mundial tem sobre as percepções do mercado interno fosse mais expressivo, este fator poderia amenizar o pessimismo ditado pelas variáveis internas. Isso porque as avaliações do USDA para o balanço mundial de oferta e demanda do grão em 1995/96 fazem prever que as cotações internacionais do milho deverão apresentar avanços na atual comercialização, tendo em vista que os estoques finais da temporada estão projetados em nível 30% menor do que em 1994/95.

Na verdade, as importações de milho realizadas pelo Brasil nos últimos anos, além de pequenas em relação à produção interna, têm sido efetivadas muito menos por uma real falta do produto do que por força de injunções econômicas que tornam essas compras mais atraentes do que o deslocamento do próprio produto brasileiro das regiões superavitárias para as deficitárias. As recentes importações do grão argentino especificamente para o Nordeste se enquadraram neste modelo, pois o preço final do produto adquirido dentro do Mercosul e transportado por via marítima foi mais compensador do que o do produto colhido no Centro-Oeste brasileiro, transportado por via rodoviária para os centros consumidores setentrionais.

Os números relativos aos balanços de oferta e demanda dos EUA e da Argentina, países aos quais o Brasil costuma recorrer quando da necessidade de complementar o abastecimento interno, informam que a disponibilidade conjunta de milho foi projetada pelo USDA em setembro último em 248 milhões de toneladas para 1995/96, ou quase 15% abaixo do verificado na temporada anterior. A origem da menor oferta foram os danos que a seca de meados do ano na área do *Corn Belt* ocasionou à lavoura norte-americana, e que

determinaram redução de aproximadamente 14% no rendimento físico da cultura naquele país, em relação aos 8.700kg/ha obtidos em 1994/95.

Pessimistas ma non troppo

São, portanto, esses múltiplos fatores, acompanhados pela forte seca que se abateu sobre o Centro-Sul do país até fins de setembro último, que vêm moldando a tendência do plantio do milho relativa à primeira safra da temporada 1995/96.

É interessante observar que, dependendo do estado da Federação, as perspectivas quanto à opção pelo cereal variaram de um forte pessimismo a um relativo otimismo. Não há dúvida de que essas posições foram influenciadas pelas características específicas de cada uma das regiões.

O estado de Santa Catarina é um bom exemplo de até que ponto o próprio perfil agrário atua como determinante nas decisões de plantio. Isto porque a porção oeste catarinense, onde se concentra a lavoura do milho, caracteriza-se pela forte presença de pequenas propriedades, nas quais coexistem rebanhos avícolas e suinícolas, e que sofrem influência direta do ritmo produtivo determinado pelas agroindústrias de carnes lá instaladas (geralmente por meio do processo de integração).

Além do mais, trata-se de estado tradicional comprador de milho de outras regiões do país, por sua capacidade produtiva ser insuficiente para as necessidades de alimentação do rebanho local.

Tendo em vista, portanto, o otimismo que reina junto às atividades criatórias, a Cepa catarinense não espera que venha a ocorrer uma mudança de grande vulto na tendência de plantio do milho, o qual ocupou 1,06 milhão de hectares no ano passado. Já no que diz respeito ao rendimento físico, o menor nível de utilização de insumos deverá acarretar uma diminuição próxima de 5% no resultado final da atual safra.

O quadro paranaense difere um pouco do catarinense, por vários motivos. O principal é o fato de o Paraná ser um estado não só consumidor como também exportador do cereal, o que subentende uma maior sensibilidade dos produtores à comercialização insatisfatória da safra 1994/95. Em outras palavras, o fato de o preço real médio recebido no estado, de janeiro a agosto últimos, ter sido 22% menor do que o do mesmo período do ano anterior reforçou a percepção negativa dos agricultores quanto ao investimento na cultura do milho.

Como a recomendação agronômica é de que a semeadura do cereal não se dê após meados de outubro, a regularização das chuvas em fins de setembro facultou o início dos trabalhos no Paraná, aplacando os temores de um forte aumento da preferência pela soja. Por outro lado, dependendo da região, tem-se notado uma flexibilização nesse prazo. A oeste e ao sul do estado, por exemplo, os agricultores escalonam o plantio do milho de dezembro até fevereiro, após colherem o chamado feijão "do cedo"; já ao norte, existe a preferência pelo plantio antecipado de milho, de modo a, posteriormente, optar pelo cultivo da segunda safra do próprio milho ou da chamada soja tardia.

De posse desses indicadores, o Departamento de Economia Rural da Secretaria de Agricultura do Paraná estimou que venha a ocorrer uma retração da ordem de 6% na área cultivada com o milho em 1995/96.

Fechando o quadro da região Sul, a tendência do plantio do milho em solo gaúcho não é das mais animadoras. Aparentemente, o estado poderia estar caminhando para reverter a tendência observada na safra 1994/95, quando a área cultivada com a soja encolheu 181 mil hectares, 80% dos quais foram transferidos para a produção do milho.

Com a consolidação do plantio da segunda safra de milho, a tradicional tendência à elevação dos preços na entressafra mudou de forma radical.

Dependendo da região deste estado, a diminuição no cultivo do milho pode chegar a até 30%, com as dificuldades para obter crédito de custeio reforçando a percepção de que a redução da área no estado como um todo alcance 10%. O rendimento físico forçosamente também irá diminuir, devido aos menores dispêndios na lavoura, levando a crer que ele poderá voltar ao nível usual na região, da ordem de 2.600kg/ha.

Para o estado de São Paulo, a situação é diferente daquela definida para a região Sul, pelo próprio fato de tratar-se do estado do Centro-Sul com o maior déficit de produção local em relação à demanda.

As primeiras avaliações efetuadas pelo Instituto de Economia Agrícola apontam certa vantagem do milho em relação à soja para 1995/96, na medida em que a disponibilidade de crédito para o primeiro tem sido menos reduzida do que para esta última. Além do mais, as doenças que vêm acometendo a soja têm obrigado os agricultores paulistas a procederem à rotação desta leguminosa com o milho.

Mesmo assim, dificilmente a lavoura paulista escapará dos efeitos perversos que a menor disponibilidade de recursos implicará sobre a utilização de insumos, levando por certo o rendimento físico a patamar inferior aos 3.334kg/ha observados em 1994/95.

As perspectivas do plantio do milho em Minas Gerais também refletem o mau desempenho da comercialização do produto em 1994/95. Dependendo da capacidade financeira do agricultor, esta cultura será mais ou menos prejudicada, pois, enquanto o lavrador

mineiro de pequeno porte depende da produção do grão para sobreviver, o de maior porte dispõe de alternativas, tais como o plantio da soja ou o investimento em pastagens.

Por estes motivos, espera-se que a área semeada com o milho em 1995/96 no estado não venha a apresentar alteração significativa, se comparada aos 1,5 milhão de hectares ocupados na temporada anterior, embora possa haver uma perda no rendimento físico.

Em termos da porção Centro-Oeste do país (que produziu quase 18% da safra 1994/95), destaca-se o estado de Goiás, responsável por 60% da colheita da região, e cujo caso é digno de uma avaliação mais detalhada, por vários motivos.

Primeiramente, o maior porte de seus agricultores dá à lavoura goiana de milho um perfil mais empresarial do que a média do Centro-Sul, acarretando um desempenho sempre destacado em termos de rendimento físico. A título de exemplo, tanto na primeira quanto na segunda colheita da safra 1994/95, o desempenho de Goiás — respectivamente 4.060kg/ha e 2.503kg/ha — foi o melhor dentre os estados de maior área plantada.

A disponibilidade de milho na Argentina e nos EUA para 1995/96 foi prevista pelo USDA em 248 milhões de toneladas, ou quase 15% abaixo da temporada anterior.

Além disso, trata-se de região tipicamente exportadora do grão, uma vez que seu consumo interno é muito baixo, devido à fraca presença de rebanhos avícolas e suinícolas. De janeiro a agosto últimos, por exemplo, o alojamento de 13,5 milhões de pintos de corte no estado, embora 12% maior do que o observado no mesmo período de 1994, representou apenas 16% do total do Centro-Oeste e menos de 1% do alojamento total brasileiro.

Na medida em que o rebanho avícola é responsável pelo maior consumo isolado de milho[1] e que Goiás colheu quase 10% da safra 1994/95 brasileira de milho, fica patente que a defasagem entre sua oferta e seu consumo acabam por gerar um forte superávit do cereal.

Ocorre que a válvula de escape deste excedente, usualmente representada pelas aquisições nordestinas, foi extinta em 1995, por conta da maior competitividade do milho importado da Argentina. Por conseguinte, a tradicional tendência à formação de estoques no estado atingiu seu ponto máximo este ano, por força do aumento de 12% na colheita da primeira safra, em comparação com os 2,85 milhões de toneladas obtidos em 1993/94, justificando que a área cultivada no estado com o grão na segunda safra tenha encolhido 40% em relação ao observado em 1994.

Esses acontecimentos, por si só, já seriam suficientes para justificar a perspectiva de que o plantio do milho em Goiás deverá apresentar considerável contração na temporada 1995/96. Acrescentando-se a eles as dificuldades de obtenção de crédito de custeio e o encarecimento dos insumos, seria razoável supor que o resultado final da colheita futura da primeira safra de milho venha a ser até 10% menor do que o registrado em 1994/95.

Esta análise discriminada dos seis estados mais representativos sugere que a sua produção conjunta na primeira safra da temporada 1995/96 possa vir a ser próxima a 25 milhões de toneladas. Como eles são responsáveis por pouco mais de 80% da produção brasileira da primeira safra, fica subentendido que o país poderá vir a dispor de praticamente 31 milhões de toneladas na próxima colheita.

Qualquer tentativa de montagem do próximo balanço de oferta e demanda do milho esbarra na impossibilidade atual de se saber a quanto chegará a colheita da safrinha em 1996. O que pode ser feito, porém, é uma aproximação quanto ao montante que será necessário obter nessa segunda colheita para a garantia do abastecimento interno na temporada 1995/96, a partir de uma pré-avaliação do consumo.

Esta última variável oscilará basicamente a partir do que se observar junto à demanda das carnes de aves e de suínos. O que se pode inferir é que, mantendo-se sob controle tanto a inflação em 1996, quanto os custos de produção dos rebanhos, o consumo de proteínas animais poderá expandir-se no mesmo ritmo apresentado no atual exercício. Em outras palavras, haveria espaço para que o desaparecimento interno do milho avançasse, mais uma vez, cerca de 8% em relação aos 35,5 milhões de toneladas estimados pela Conab para 1994/95.

Neste caso, a adição dos estoques de passagem de 7,6 milhões de toneladas à produção da primeira safra de 31 milhões de toneladas significaria uma disponibilidade interna parcial de quase 39 milhões, ou 260 mil toneladas acima do consumo provável. Em outras palavras, a segunda safra teria que garantir os restantes 2,74 milhões de toneladas necessários para a formação de um estoque final de equilíbrio de 3 milhões de toneladas.

Vale lembrar que apenas em 1995 a colheita da safrinha superou o patamar dos 2 milhões de toneladas, por força das excelentes condições meteorológicas registradas no Paraná durante o último inverno. Em outras palavras, jogar sobre a safrinha a responsabilidade de garantir o equilíbrio do balanço de oferta e demanda de um produto estratégico como o milho representa um grande perigo, tendo em vista o risco inerente ao cultivo de qualquer produto fora da época recomendada.

[1] Segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Rações (Anfar), serão destinados às aviculturas comerciais de corte e postura quase 70% da produção brasileira de rações em 1995.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

SOJA

Perspectivas melhoram

A safra de soja de 1995/96 terá área de plantio menor, mas as estimativas da redução têm variado bastante, conforme a fonte consultada. Nas últimas semanas, o quadro pouco favorável das lavouras concorrentes e a divulgação de novos problemas nas safras dos EUA aumentaram o interesse pela sojicultura em algumas zonas de produção.

A impressão generalizada de que se plantaria menor área de soja na safra 1995/96 (ver *Agroanalysis, 15* (10), out. 1995) está-se confirmando em várias regiões. Em outras, porém, verifica-se reversão das expectativas, em função das piores perspectivas dos mercados de produtos concorrentes. O milho tem problemas derivados de sua estrita dependência do mercado interno, embora conte com o apoio da demanda da avicultura, mas o algodão enfrenta fortes dificuldades, resultantes da abertura da economia brasileira.

O plantio do milho foi prejudicado pelas fortes chuvas que se sucederam desde setembro e a semeadura teve de ser atrasada, o que favorece a soja. No caso do Rio Grande do Sul, até meados de outubro do ano passado, estavam plantados cerca de 70% da safra, e este ano chegou-se aos 30%, tendo-se mesmo de fazer algum replantio, por causa de geadas. No Paraná, a situação deste plantio é de equilíbrio com a do ano passado, mas já apresentou atrasos por estiagem e, agora, por excesso de chuvas. Isto também é favorável para a soja, recomendada naturalmente como opção de rotação e com a vantagem do acesso ao mercado externo.

No caso do algodão, com a transformação do país em destacado importador de têxteis, os produtores expressam grande desalento. Com vistas a tentar modificar o quadro de decadência da atividade, foram-lhe dados o estímulo de um limite de financiamento que é o dobro daquele atribuído aos demais cultivos e um preço mínimo 8% acima daquele da safra 1994/95. No entanto, como cultura de propriedades menores e demandadora de agrotóxicos e de muita mão-de-obra (a retração da cultura tem a ver com os conflitos pela posse da terra em muitas áreas), sua reação é difícil.

Em linhas gerais, preocupa a situação de falta de liquidez no campo e considera-se que as medidas anunciadas, no que se refere à renegociação, com amplos prazos de carência e juros baixos, foram divulgadas tardiamente. Importantes entidades ligadas ao setor, como a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove), chamam a atenção para o fato de que a repercussão da crise financeira sobre a tecnologia empregada nas lavouras será bastante ponderável. Aliás, no aspecto financeiro, também se ressalta o fato de que, nos últimos anos, as indústrias ligadas à soja foram um instrumento essencial à atividade, ao financiarem o plantio. Este comportamento disseminou-se razoavelmente, adquirindo contornos de uma distorção derivada da falta de crédito e não de uma "opção" por clientes preferenciais. No atual plantio, a caracterização de "opção" vem sendo reassumida.

As indústrias, conforme relatos da Abiove e de grandes empresas da área, vêm sendo seletivas, financiando apenas os agricultores que conhecem bem. Como os bancos também estão sendo seletivos e, declaradamente, emprestando a quem tem condições de pagar, as operações de plantio desta safra transformaram-se em exercícios complicados. Este ano, porém, as grandes empresas do subsetor de agroquímicos resolveram pôr recursos à disposição dos produtores de cana-de-açúcar, milho e soja. Tal atitude explica-se pelos baixos níveis de venda ocorridos nesta primavera. Até outubro, no entanto, outras empresas ligadas à sojicultura criticavam exatamente este ramo da indústria, por não ter tomado maiores iniciativas junto aos agricultores. Trata-se de questão complexa, pois a inadimplência atingiu extensão inusitada e o comprometimento do patrimônio de grande quantidade de produtores rurais não recomendava o risco do empreendimento.

De acordo com empresas do setor, a situação do plantio levará à redução da safra 1995/96, que a Abiove estima em 22 milhões de toneladas (a anterior, recorde, foi da ordem de 25,75 milhões de toneladas).

Até meados de outubro, porém, até mesmo a extensão da semeadura permanecia nebulosa, pois as estimativas das intenções eram controvertidas e os pri-

meiros questionários dos órgãos avaliadores de safra não tinham chegado às capitais.

Disparidades e semelhanças no Paraná e Rio Grande do Sul

No caso do Rio Grande do Sul, o maior estado produtor, o levantamento preliminar da Emater-RS, realizado em outubro, mostrou pequena redução de área. Os escritórios regionais vinham apontando diminuição na área entre 1 e 4%. Isto bastaria para uma colheita menor, pois o rendimento físico médio de 1994/95 (1.945kg/ha) foi muito bom e não se espera sua repetição. A redução do uso de tecnologia deverá agravar a situação da produtividade. Sabe-se que, na área em que predominam os arrendamentos, a rentabilidade da sojicultura foi mais baixa. Some-se a isto a decisão das cooperativas de reduzir o número de operações de "troca-troca".

O clima não tem trazido maiores preocupações, uma vez superada a estiagem que afetou o campo na segunda quinzena de agosto e na primeira quinzena de setembro. Caso as chuvas na região Noroeste e no Planalto se prolonguem, poderá haver algumas dificuldades.

Segundo a Emater, como, além da soja, também o milho perderá área, haverá alguma "sobra de terras", que tenderá a ser ocupada com pastagens, como parece ser o caso da região de São Borja. Esta opinião coincide com a de empresas do setor de sementes, que relatam movimentação favorável de sementes de *brachiaria* em muitas regiões, não só gaúchas.

Em terras paranaenses, os sojicultores estiveram, todo o ano, como aconteceu em todos os estados, insatisfeitos com os preços, mas seu custo unitário não foi tão alto, pois o clima favoreceu as plantações e se registrou expressiva produtividade física, de 2.557kg/ha, a maior do país (em 1993/94, a mais alta foi a do Mato Grosso: 2.630kg/ha, com o Paraná a seguir, com 2.476kg/ha). Observe-se que a Organização das Cooperativas Paranaenses (Ocepar) calculou que o sojicultor precisaria produzir 2.047kg/ha para cobrir seus custos de produção, com a saca valendo pouco mais de R$12, acima do que foi atingido este ano, ultimamente na faixa dos R$10.

As tendências apontam para uma alta de preços no mercado interno, em razão da menor oferta do produto.

O período ideal para o plantio nos estados sulinos iniciou-se em 15 de outubro e o Departamento de Economia Rural (Deral) da Secretaria de Agricultura do Paraná está estimando que, ao seu término, tenha sido plantado mais 5,1%, comparativamente ao ano-safra anterior. Segundo o Deral-PR, a área chegará aos 2,28 milhões de hectares e já havia muitas terras sendo cultivadas, antes de 15 de outubro. A pressa pode ser resultado da ansiedade que se seguiu aos quase dois meses de estiagem no estado e das más perspectivas vislumbradas para outras lavouras, que não têm a oportunidade de vender para o exterior.

Numa conjuntura desfavorável ao milho, os preços da soja começaram a subir, nas últimas semanas, quando os agricultores ainda detinham aproximadamente 30% do produto colhido. Isto também indica que a defasagem cambial, que tantas reclamações provocou e foi atenuada com a alteração na banda cambial, há meses, foi incorporada aos cálculos do setor.

Soja — produção do Brasil — 1994/95

UF	Área (ha)	Produção (t)	Rendimento físico médio (kg/ha)
RS	3.008,6	5.848,0	1.945
MT	2.280,4	5.685,5	2.493
PR	2.199,7	5.624,4	2.557
MS	1.044,8	2.283,5	2.188
GO	1.126,4	2.146,7	1.914
MG	604,5	1.199,7	1.995
BA	470,6	1.165,0	2.157
SP	540,0	1.072,9	2.280
SC	204,5	444,1	2.177
MA	87,7	162,4	1.852
DF	43,8	86,1	1.965
TO	20,1	36,2	1.809
Brasil	11.631,0	25.754,5	2.111

Também pesou o fato de, desta vez, o trigo finalmente ter apresentado bom desempenho (o estado é o maior produtor do país), ajudando a capitalizar o agricultor com vistas ao plantio de verão. Cerca de 70% do trigo foram colhidos até fins de setembro e os preços (média de R$9,60/60kg) foram os melhores, desde 1988. Vêm ocorrendo retenções do produto, à espera de cotações ainda superiores, já que o mercado externo está igualmente em alta e a safra da Argentina, principal fornecedor do país, quebrou.

De acordo com o Deral, estes fatores, mais a vantagem de a escolha da soja poder estar associada ao próximo plantio da safrinha de milho, respondem pelo acréscimo esperado. Considera-se também positivo que o produtor paranaense mostre cuidado no manejo de pragas e que, até por tradição, poucos plantem sem fertilizantes. Contudo, há relatos de que as formulações destes produtos estão sendo feitas em composições absurdamente baixas.

No Paraná, parece que se optou por comprar sementes (e há variedades novas bastante produtivas) e adubos, primeiro, e esperar o financiamento. A estimativa otimista da Secretaria de Agricultura, contudo, não encontra respaldo no âmbito de empresas privadas ligadas à sojicultura. Deste lado, aparecem estimativas de redução de área em todos os estados, com ênfase no Centro-Oeste e na Bahia, onde seria rompido o processo ascensional da sojicultura.

Previsto forte recuo na sojicultura baiana

Na Bahia, as estimativas de diminuição do plantio chegam a espantosos 40%, o que pode reduzir a safra baiana a apenas 600 mil toneladas. Tentando impedir ou atenuar tamanho desastre, grandes empresas associaram-se ao Banco do Brasil, com o intuito de difundir as vendas de "soja verde", mecanismo pelo qual o sojicultor vende antecipadamente sua colheita, para poder pagar o custeio das lavouras. O sistema não teve a disseminação desejada, por oferecer preços de mercado, deprimidos no momento do préplantio. A regulamentação deste tipo de operação, a partir do lançamento da cédula do produtor rural (CPR), deveria torná-lo mais aceito, porém a falta de recursos para o crédito tirou-lhe alguma credibilidade.

Nas regiões do cerrado, vem sendo comum a afirmação de que tudo que se acumulou em vários anos foi perdido em 1995, em razão dos preços desfavoráveis e da falta de liquidez dos produtores. A afirmativa, talvez válida para algumas regiões do Sul, de que os fertilizantes aplicados no passado permaneceriam "ajudando" agora, não tem sentido nos solos ácidos do cerrado, que demandam tratamento mais cuidadoso e que seguramente não o terão. Em Mato Grosso, a descapitalização assumiu grandes dimensões e o escalonamento feito pelo Banco do Brasil para a agricultura não foi considerado interessante. Para a soja, o limite de financiamento fixado pelo governo, para poder afastar-se do mercado, é de R$30 mil, e empresas do setor de insumos relatam que estão ocorrendo tentativas de venda de tratores e equipamentos agrícolas seminovos para a consecução de recursos. Infelizmente, são esforços infrutíferos. Como incentivo, o governo federal anunciou que, desde 4 de outubro, estariam abertas as compras antecipadas de soja.

Em termos de produção, entidades governamentais e empresas privadas acreditam que a diminuição, em 1995/96, ficará em torno dos 20%, no Centro-Oeste.

Brasil — balanço de oferta e demanda de soja — 1993/94 a 1995/96
(em mil t)

Discriminação	1993/94	1994/95[1]	1995/96[2]
Estoque Inicial	1.287,9	1.419,2	1.176,4
Produção	25.059,1	26.194,2	23.853,8
Importação	900,0	100,0	30,0
Oferta total	27.247,0	27.713,4	25.060,1
Consumo	20.461,1	22.337,0	19.662,5
Excedente	6.785,9	5.376,4	5.397,7
Exportação	5.366,7	4.200,0	4.300,0
Estoque final	1.419,2	1.176,4	1.097,7

Fonte: Conab.
[1] Estimativa.
[2] Projeção.

Em Mato Grosso, a área de plantio terá redução de até 25% e a produção decrescerá até 22%. No Mato Grosso do Sul, os percentuais máximos para as diminuições de área plantada e de produção são, respectivamente, de 15 e 17%. Em Goiás, as estimativas quanto ao plantio oscilam muito, mas a retração é certa. As piores avaliações provêm das cooperativas, que se encontram em um momento difícil. No cálculo da Conab, a área goiana poderá cair até 23%, mas a produção terá redução mínima de 1,6%, praticamente estabilizando-se, e máxima de 10,8%. Para a pequena produção do Distrito Federal, espera-se que a extensão cultivada no ano passado se repita, mas que a produção caia 13,3%.

Política agrícola

A colocação da soja no programa de equivalência-produto, na safra 1994/95, foi uma opção polêmica, sempre discutida. Segundo a Conab, disto resultou um estoque de 2,9 milhões de toneladas, em EGF/COV. Como o custo de remição situou-se 25% acima do preço de mercado, não havia como resgatar esse estoque pelo setor privado, o que acarretou a montagem de uma série de leilões. Em setembro, o governo "devolveu" ao mercado, em média, cerca de 100 mil toneladas por semana. Apesar de, em outubro, haver escassa disponibilidade do produto, o Banco do Brasil não tem conseguido vender tudo que oferece, pois não conta com a concordância dos produtores para a liberação da soja pelo preço oferecido e, também, devido à concentração do produto em armazéns de regiões de difícil acesso.

No Paraná, o trigo apresentou bom desenvolvimento, ajudando a capitalizar os agricultores para o plantio de verão.

Não se sabe, ao certo, a quanto montam, ainda, os estoques do governo, mas analistas privados estimam-nos em torno de 1,5 milhão de toneladas. A Conab calcula que serão inteiramente escoados até o final do ano-safra e que o estoque de passagem totalize 1,1 milhão de toneladas, detidas pela iniciativa privada. A situação expressa no balanço de oferta e demanda da Conab mostra um mercado com elevada retração da oferta total e do consumo. As tendências apontam para uma alta de preços no mercado interno, em razão da menor oferta do produto. O esmagamento do grão, expresso no item *consumo* será necessariamente reduzido, o que levará a maiores importações de óleo bruto para refino.

Para a nova safra, o preço mínimo foi repetido (R$8,14/60kg) com deságio de 5% para os estados de Mato Grosso, Pará e Tocantins e para o Nordeste, e de 10% para Rondônia e Acre, para o desconto do frete. Segundo a Conab, a próxima safra internacional não deve apresentar cotações significativamente diferentes das atuais. Assim, considerou-se o preço FOB de exportação entre US$5,10/*bushel* (1 *bushel* = 27,22kg) e US$6,10/*bushel*, o que equivale ao intervalo de US$187,40/t a US$224,14/t, e o nível médio ficou em US$5,60/*bushel*, ou US$205,77/t.

Divergências entre as estimativas

Há ainda razoável amplitude entre estimativas internas e externas da safra brasileira. No início de outubro, ainda oscilavam de um mínimo de 21 milhões de toneladas ao máximo de 24 milhões de toneladas. O limite inferior aproxima-se da quantidade que a Abiove estima para o esmagamento do corrente ano (21,2 milhões de toneladas). O USDA, em sua estimativa de outubro, reduziu a projeção da safra brasileira a 23,3 milhões de toneladas.

No cerrado, o que alguns produtores acumularam em vários anos foi perdido em 1995.

O primeiro levantamento da Conab considerou possível o intervalo de 23,24 milhões de toneladas a 25,11 milhões de toneladas, com percentuais de -3,17 a -10,38. Para os estados de Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul, a estimativa é de que a safra se reduza até 6,2% ou cresça até 0,3%. Para o Centro-Oeste, as duas possibilidades são negativas quanto à área, com reduções, na melhor hipótese, de 13,2%, e na pior, de 21,9%. Para a produção da safra, a diminuição esperada é inferior, percentualmente (-8,9 ou -18,1%) pois se imagina que a produtividade possa melhorar. Na região Sudeste, apesar de se estimar uma queda de 4,4% na área, espera-se que a produção possa crescer 1,5%, devido a um rendimento físico médio 7,5% melhor. Consolidando seus dados regionais, a região Centro-Sul teria uma retração máxima na área cultivada de 10,7% e mínima de 3,2%. Na quantidade produzida, haverá diminuição, sendo a maior estimada em 10,9% e a menor em 3,3%.

As divergências provêm, é claro, dos diferentes cálculos do comportamento da área de cultivo, devendo-se agregar a este dado o menor emprego de fertilizantes e o esperado maior descuido nos tratos culturais.

No âmbito externo, parece que os danos que a safra norte-americana sofreu assegurarão preços melhores em 1996, mas a menor disponibilidade física brasileira poderá fazer com que os ganhos com as vendas do chamado complexo da soja sejam prejudicados. Aliás, as estatísticas do USDA continuam sendo contestadas, e ainda não se pode prever em quanto a produtividade física das plantações norte-americanas será afetada pelas geadas de fins de setembro.

A receita das exportações do complexo já caiu de US$4,14 bilhões em 1994 para algo em torno de US$3,3 bilhões, este ano.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

GUIA DO EMPRESÁRIO MODERNO



A nova realidade econômica mundial exige do empreendedor muita criatividade, uma pitada de ousadia e um ótimo nível de informação

Assine

MERCOSUL

REVISTA DE NEGÓCIOS • MERCADO DO CONE SUL

editada pela

FCESP
FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DE SÃO PAULO

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

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

NOME: _____

EMPRESA: _____

CARGO: _____

ENDEREÇO: _____

BAIRRO: _____ CEP: _____

CIDADE: _____ ESTADO: _____

TEL.: _____ FAX: _____

BRASIL

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

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

☐ VISA

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

nº _____

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

___/___/___ Data

_____ Assinatura (igual à do cartão)

AG

ÍNDICE FGV/ABAG (IABAG) 1995

Resultados de setembro de 1995

Discriminação	Variação %	Ponderação	Influência em pontos de percentagem	
			Iabag	IGP-DI
Total do mês	-6,04	100,00	-6,04	-2,03
Itens do IPA-DI	-8,29	67,76	-5,62	-1,89
Alimentação	-14,06	37,97	-5,34	-1,79
Matérias-primas brutas	-0,94	29,79	-0,28	-0,09
Algodão arbóreo	7,45	0,13	0,01	0,00
Algodão herbáceo	8,03	1,09	0,09	0,03
Amendoim	4,11	0,09	0,00	0,00
Arroz em casca	1,72	1,92	0,03	0,01
Aves	-6,30	2,09	-0,13	-0,04
Babaçu	2,60	0,06	0,00	0,00
Borracha hévea	0,00	0,15	0,00	0,00
Bovinos	-5,33	6,45	-0,34	-0,12
Cacau	0,27	0,56	0,00	0,00
Café em coco	-0,77	3,25	-0,02	-0,01
Cana-de-açúcar	2,34	4,75	0,11	0,04
Cevada	-20,31	0,08	-0,02	-0,01
Erva-mate (bruta)	1,40	0,04	0,00	0,00
Fumo em folha	0,35	0,44	0,00	0,00
Juta	0,00	0,03	0,00	0,00
Leite *in natura*	-1,33	3,64	-0,05	-0,02
Malva	-1,70	0,04	0,00	0,00
Soja	1,70	1,59	0,03	0,01
Suínos	-11,05	1,15	-0,13	-0,04
Trigo	6,06	2,25	0,14	0,05
Itens do IPC-BR	-1,30	32,24	-0,42	-0,14
Alimentação	-1,59	29,74	-0,47	-0,16
Gêneros alimentícios	-2,07	25,47	-0,53	-0,18
Adoçantes	5,18	0,47	0,02	0,01
Arroz e feijão	2,14	0,96	0,02	0,01
Aves e ovos	0,34	1,12	0,00	0,00
Bebidas não-alcoólicas	-0,83	1,40	-0,01	0,00
Carne bovina	-0,48	2,23	-0,01	0,00
Carne suína	-0,53	0,12	0,00	0,00
Carnes e peixes industrializados	-2,22	1,33	-0,03	-0,01
Condimentos	1,11	0,79	0,01	0,00
Doces e chocolates	-0,02	0,57	0,00	0,00
Frutas	-12,03	3,71	-0,45	-0,15
Hortaliças	-5,92	3,53	-0,21	-0,07
Laticínios	-1,65	3,54	-0,06	-0,02
Massas e farinhas	3,53	0,78	0,03	0,01
Óleos e gorduras	1,05	0,74	0,01	0,00
Outros gêneros alimentícios	1,42	0,21	0,00	0,00
Panificados	4,54	2,65	0,12	0,04
Pescado	2,75	0,85	0,02	0,01
Enlatados e conservas	0,02	0,47	0,00	0,00
Alimentação fora	1,24	4,27	0,05	0,02
Bebidas alcoólicas e fumo	2,12	2,50	0,05	0,02

Carnes: a nova âncora do Plano

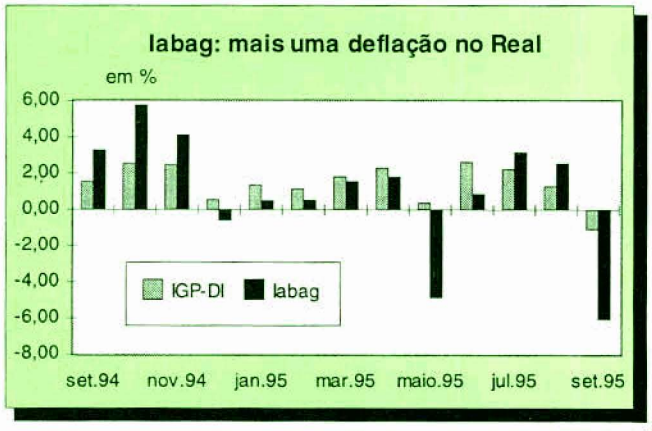
Pela terceira vez, desde o início do Plano Real, o índice FGV/ABAG apresentou variação mensal negativa, de 6,04% (a mais forte queda até o momento). Além de o mamão ter contribuído significativamente para esse resultado, outros importantes itens apresentaram variações negativas, como bovinos e aves, no atacado (-5,32 e -6,30%, respectivamente) e hortaliças, no varejo (-5,92%, destacando-se a cebola e a batata-inglesa, com variações negativas de -18,21 e -15,65%, respectivamente.)

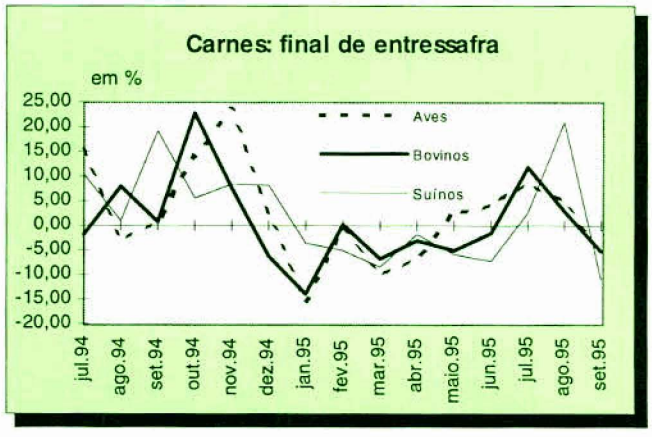
No acumulado do ano, o Iabag apresenta uma queda de 0,34%, contra um acumulado do IGP-DI de 12,71%. Os itens referentes às carnes (aves, bovinos e suínos), tanto no varejo como no atacado, respondem por boa parte desse resultado negativo. Espera-se que essas positivas contribuições para a diminuição da inflação por parte das carnes continuem no próximo ano. A pressão de queda nos preços da carne bovina advém das condições climáticas mais tênues este ano, da oferta regularizada pelos confinamentos, das importações mais facilitadas da Argentina, bem como da aproximação da safra do boi gordo em novembro. Quanto às aves, o mais forte produto concorrente da carne bovina, os preços tendem a seguir essa trajetória de queda, mantendo sua participação crescente na dieta alimentar do brasileiro. Já no caso dos suínos, o aumento sazonal da demanda do produto (as festas natalinas) geralmente mantém os preços pressionados até o final do ano.

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.





	Itens atacado			Itens ao consumidor		
	Aves	Bovinos	Suínos	Aves e ovos	Carne bovina	Carne suína
2º sem. 1994	61,35	31,83	64,04	35,08	34,93	88,58
1º sem. 1995	(25,22)	(27,42)	(28,35)	(16,51)	(16,74)	(22,82)
2º sem. 1995	6,71	8,88	10,44	5,84	6,21	(1,76)
Acum. 1995	(20,20)	(20,98)	(20,87)	(11,63)	(11,57)	(24,19)

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO

União Européia — farelo de soja

As menores exportações européias projetadas para a safra 1995/96 deverão facultar a recomposição do estoque final, embora ele ainda venha a ser menor do que o registrado em 1992/93.

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

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Exportação	Consumo interno	Estoque final
1992/93	1,11	10,84	14,51	3,93	21,38	1,15
1993/94	1,15	9,85	16,44	3,85	22,65	0,93
1994/95[1]	0,93	11,34	16,85	4,13	24,20	0,79
1995/96[2]	0,79	11,29	17,05	4,02	24,16	0,95

Fonte: USDA (setembro de 1995).
[1] Estimativa.
[2] Previsão.

Brasil — farelo de soja

Apesar do recorde da produção esperada para 1995/96, o Brasil deverá terminar a temporada com estoque final 14% inferior ao precedente, devido ao avanço das exportações.

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	12,17	0,00	7,99	3,92	0,79
1993/94	0,79	14,14	0,00	10,05	4,19	0,69
1994/95[1]	0,69	15,04	0,00	10,50	4,45	0,78
1995/96[2]	0,78	15,74	0,00	11,20	4,65	0,67

Fonte: USDA (setembro de 1995).
[1] Estimativa.
[2] Previsão.

EUA — farelo de soja

A previsão de queda de 7% nas exportações norte-americanas em 1995/96 deve-se à esperada maior concorrência por parte dos produtos brasileiros e argentinos no mercado mundial.

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

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Exportação	Consumo interno	Estoque final
1992/93	0,21	27,55	0,08	5,65	22,00	0,19
1993/94	0,19	27,68	0,06	4,86	22,94	0,14
1994/95[1]	0,14	30,13	0,05	5,85	24,24	0,23
1995/96[2]	0,23	29,97	0,05	5,44	24,58	0,23

Fonte: USDA (setembro de 1995).
[1] Estimativa.
[2] Previsão.

Mundo — farelo de soja

Apesar de estar previsto um novo recorde no consumo mundial em 1995/96, seu aumento de 2,3% comparativamente aos aumentos de consumo anteriores será muito menor do que a média de quase 7% registrada nos dois anos-safra precedentes.

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

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Exportação	Consumo interno	Estoque final
1992/93	3,23	76,09	27,18	27,30	75,32	3,88
1993/94	3,88	80,49	29,87	29,86	80,88	3,51
1994/95[1]	3,51	85,93	31,16	31,26	85,76	3,57
1995/96[2]	3,57	87,83	31,98	32,08	87,73	3,57

Fonte: USDA (setembro de 1995).
[1] Estimativa.
[2] Previsão.

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
Ago. 93	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	103,297	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
Set.	103,395	104,694	100,093	102,094	103,028
Jul. 94 (Δ% em reais)	8,57	2,79	17,61	6,84	7,97

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

Nota: Com o intuito de promover a padronização das séries divulgadas pelo CEA em relação às demais da FGV, estão sendo republicadas as séries dos índices de preços recebidos desde o primeiro número do relançamento da revista *Agroanalysis*, lembrando aos leitores que os valores de julho de 1994 estão expressos em termos da variação dos preços em cruzeiros reais. Estamos publicando também, ao final da tabela, o índice de julho de 1994, expresso em termos de variação dos preços em reais.

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	0,002	0,004	0,003	0,003	0,002	0,003	0,003
1991	0,014	0,017	0,015	0,014	0,011	0,016	0,015
1992	0,144	0,170	0,163	0,182	0,153	0,147	0,159
1993	2,914	3,062	3,184	3,380	3,260	3,012	3,113
1994	70,358	69,590	69,556	70,490	69,377	78,287	71,441
Ago. 93	2,774	2,841	2,983	3,177	3,083	2,723	2,904
Set.	3,753	3,871	4,043	4,272	4,158	4,024	3,995
Out.	5,002	5,244	5,407	5,823	5,645	5,207	5,352
Nov.	6,796	7,240	7,496	7,987	7,722	7,009	7,323
Dez.	9,378	9,742	9,980	10,669	10,614	9,092	9,841
Jan. 94	13,349	13,584	13,563	14,884	14,413	14,122	13,942
Fev.	19,829	19,829	19,971	20,597	20,030	20,092	20,023
Mar.	28,745	27,081	27,860	27,645	26,890	27,251	27,504
Abr.	39,992	37,386	39,050	39,161	38,679	38,204	38,562
Maio	54,840	53,979	55,321	51,496	52,750	52,730	53,512
Jun.	76,375	78,219	79,235	72,629	79,833	73,444	76,666
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
Set.	108,690	113,447	106,736	122,312	100,000	209,282	129,069
Jul. 94 (Δ% em reais)	3,79	2,52	2,56	8,00	1,78	5,26	3,77

Nota: Com o intuito de promover a padronização das séries divulgadas pelo CEA em relação às demais da FGV, estão sendo republicadas as séries dos índices de preços pagos que substituem as séries anteriormente divulgadas por *Agroanalysis,* lembrando aos leitores que os valores de julho de 1994 estão expressos em termos da variação dos preços em cruzeiros reais. Estamos publicando também, ao final da tabela, o índice de julho de 1994, expresso em termos de variação dos preços em reais.

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de setembro 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	0,48	0,42	0,25	0,33	0,38	16,11	0,64	14,00
1991	0,50	0,49	0,32	0,33	0,41	18,25	0,61	14,97
1992	0,44	0,34	0,23	0,24	0,26	18,08	0,53	15,54
1993	0,49	0,44	0,23	0,26	0,29	15,98	0,66	13,88
1994	0,50	0,39	0,22	0,33	0,45	16,79	1,18	14,31
Ago. 93	0,46	0,50	0,23	0,31	0,31	14,80	0,73	14,28
Set.	0,46	0,56	0,24	0,29	0,19	17,96	0,73	13,75
Out.	0,43	0,53	0,24	0,26	0,15	17,13	0,69	14,14
Nov.	0,44	0,47	0,25	0,23	0,21	18,90	0,71	14,57
Dez.	0,44	0,44	0,27	0,22	0,24	20,67	0,72	14,53
Jan. 94	0,46	0,38	0,28	0,24	0,28	17,46	0,69	14,37
Fev.	0,50	0,33	0,24	0,25	0,43	17,30	0,77	15,58
Mar.	0,52	0,34	0,22	0,28	0,43	17,42	0,76	14,56
Abr.	0,53	0,31	0,20	0,27	0,55	16,50	0,81	14,93
Maio	0,55	0,33	0,19	0,29	0,47	18,55	1,05	14,78
Jun.	0,52	0,35	0,20	0,30	0,34	19,51	1,18	14,71
Jul.	0,51	0,39	0,21	0,33	0,39	18,35	1,73	14,51
Ago.	0,48	0,40	0,22	0,37	0,41	17,55	1,57	14,06
Set.	0,48	0,41	0,23	0,38	0,58	15,89	1,61	13,90
Out.	0,48	0,49	0,23	0,39	0,56	14,39	1,51	13,76
Nov.	0,48	0,50	0,23	0,41	0,51	14,42	1,35	13,26
Dez.	0,47	0,48	0,24	0,42	0,44	14,13	1,18	13,33
Jan. 95	0,48	0,46	0,23	0,44	0,44	15,00	1,11	12,95
Fev.	0,47	0,42	0,22	0,43	0,42	15,50	1,14	12,86
Mar.	0,48	0,32	0,19	0,46	0,39	17,60	1,23	12,63
Abr.	0,47	0,36	0,18	0,53	0,35	17,44	1,19	12,24
Maio	0,44	0,35	0,17	0,54	0,45	18,07	1,21	12,55
Jun.	0,41	0,35	0,16	0,56	0,55	16,64	1,10	12,50
Jul.	0,39	0,34	0,16	0,56	0,39	13,81	0,99	12,43
Ago.	0,39	0,31	0,17	0,54	0,25	14,14	1,03	12,72
Set.	0,39	0,31	0,17	0,46	0,21	13,98	1,00	12,77

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de setembro 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	0,74	1,65	3,44	0,17	49,79	0,20	0,45	0,16
1991	0,74	1,71	2,64	0,18	59,63	0,25	0,39	0,16
1992	0,57	2,37	2,60	0,16	67,40	0,26	0,36	0,19
1993	0,72	2,13	2,06	0,16	66,88	0,25	0,34	0,18
1994	0,86	1,83	2,78	0,14	48,04	0,22	0,43	0,15
Ago. 93	0,66	2,03	1,63	0,16	55,65	0,27	0,29	0,18
Set.	0,68	2,01	1,75	0,17	56,53	0,26	0,22	0,16
Out.	0,66	2,05	1,77	0,17	59,01	0,25	0,24	0,16
Nov.	0,77	2,03	2,29	0,18	58,40	0,26	0,27	0,16
Dez.	0,89	2,16	2,64	0,19	58,93	0,27	0,38	0,16
Jan. 94	0,89	1,92	3,19	0,18	57,81	0,27	0,47	0,15
Fev.	1,19	1,90	3,28	0,15	63,51	0,26	0,40	0,15
Mar.	1,45	1,83	2,91	0,14	53,48	0,24	0,40	0,14
Abr.	1,21	1,78	2,76	0,13	44,43	0,22	0,35	0,14
Maio	0,82	1,91	2,26	0,13	38,19	0,22	0,28	0,14
Jun.	0,63	1,94	2,18	0,13	36,68	0,24	0,21	0,14
Jul.	0,69	1,89	2,35	0,14	35,00	0,21	0,25	0,15
Ago.	0,63	1,83	2,31	0,13	44,88	0,21	0,42	0,15
Set.	0,62	1,76	2,60	0,13	46,11	0,20	0,70	0,14
Out.	0,80	1,72	2,88	0,14	45,65	0,20	0,71	0,15
Nov.	0,77	1,73	3,16	0,15	53,88	0,19	0,54	0,15
Dez.	0,69	1,72	3,48	0,15	56,87	0,19	0,44	0,16
Jan. 95	0,62	1,77	3,77	0,13	64,38	0,19	0,30	0,16
Fev.	0,62	1,76	3,17	0,12	66,72	0,19	0,40	0,15
Mar.	0,62	1,73	3,52	0,11	68,91	0,16	0,52	0,15
Abr.	0,58	1,70	3,49	0,11	66,64	0,15	0,61	0,15
Maio	0,54	1,70	3,14	0,11	69,74	0,14	0,62	0,15
Jun.	0,47	1,69	2,58	0,11	70,38	0,13	0,61	0,13
Jul.	0,45	1,65	2,25	0,11	68,55	0,15	0,32	0,13
Ago.	0,45	1,63	2,01	0,11	68,17	0,17	0,29	0,14
Set.	0,44	1,66	2,01	0,11	63,75	0,17	0,25	0,14

ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de setembro 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	0,65	0,24	1,15	0,17	0,31	158,89	32,37	779,51
1991	0,38	0,20	0,95	0,17	0,28	140,74	29,84	628,56
1992	0,41	0,21	0,78	0,16	0,23	128,27	28,47	537,96
1993	0,41	0,24	0,85	0,17	0,20	138,26	75,53	556,42
1994	0,33	0,24	1,37	0,20	0,10	159,30	163,29	666,88
Ago. 93	0,45	0,25	0,77	0,15	-	136,00	33,62	585,68
Set.	0,29	0,25	1,10	0,15	-	140,37	33,54	590,31
Out.	0,16	0,29	1,09	0,15	-	133,35	31,16	587,91
Nov.	0,18	0,26	1,21	0,17	-	135,22	30,89	586,07
Dez.	0,13	0,23	0,90	0,16	-	134,08	575,35	362,32
Jan. 94	0,16	0,24	0,86	0,16	0,34	138,76	579,82	364,21
Fev.	0,30	0,25	0,81	0,18	0,31	138,29	560,93	359,14
Mar.	0,34	0,28	0,85	0,23	0,28	140,30	554,28	352,47
Abr.	0,29	0,29	1,27	0,23	0,28	141,59	27,72	571,03
Maio	0,35	0,26	1,53	0,23	-	142,79	24,62	613,00
Jun.	0,28	0,24	1,13	0,18	-	157,70	29,82	684,87
Jul.	0,36	0,21	1,54	0,18	-	163,76	27,60	730,03
Ago.	0,33	0,22	1,63	0,16	-	171,77	28,43	774,19
Set.	0,31	0,23	1,61	0,19	-	174,16	28,12	810,16
Out.	0,41	0,23	1,73	0,22	-	182,28	32,30	873,34
Nov.	0,39	0,23	1,76	0,24	-	181,59	33,99	913,76
Dez.	0,41	0,24	1,68	0,24	-	178,65	31,81	956,40
Jan. 95	0,40	0,24	1,56	0,23	0,58	169,28	28,04	904,51
Fev.	0,45	0,24	1,60	0,25	0,42	168,24	27,16	893,63
Mar.	0,43	0,25	1,67	0,27	0,49	161,39	25,91	865,26
Abr.	0,45	0,25	1,79	0,26	-	152,66	24,31	820,12
Maio	0,48	0,24	1,69	0,24	0,59	145,27	23,02	799,96
Jun.	0,70	0,25	1,68	0,24	-	134,63	21,81	769,85
Jul.	0,77	0,24	1,59	0,23	-	128,82	22,40	762,88
Ago.	0,55	0,23	1,55	0,23	-	128,98	23,16	751,78
Set.	0,46	0,23	1,60	0,24	-	128,59	22,60	744,92

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de setembro 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	478,31	19,35	1,40	0,33	28,95	0,87	3,25	297,58
1991	393,01	18,51	1,20	0,31	17,09	0,76	3,81	257,26
1992	335,48	16,04	1,05	0,29	27,07	0,74	2,46	239,55
1993	328,58	16,41	0,99	1,97	20,85	0,99	23,99	251,14
1994	350,35	12,79	0,82	5,70	21,36	1,20	65,74	280,88
Ago. 93	363,01	17,63	1,08	0,33	21,46	0,86	2,82	252,65
Set.	367,11	17,49	1,08	0,31	21,95	0,77	2,76	265,89
Out.	363,56	16,94	1,02	0,29	20,14	0,70	2,64	260,80
Nov.	367,14	17,48	1,05	0,27	20,88	0,64	2,73	251,83
Dez.	19,24	1,10	0,26	20,33	0,68	2,65	259,90	259,90
Jan. 94	16,94	1,08	0,25	22,84	0,70	2,53	255,43	255,43
Fev.	15,29	1,01	0,24	21,27	0,72	2,33	249,13	249,13
Mar.	15,21	0,97	0,23	21,81	0,76	2,37	255,90	255,90
Abr.	352,76	13,89	0,95	0,24	23,23	0,77	2,41	258,58
Maio	382,70	13,80	0,95	0,26	24,18	0,77	2,62	242,19
Jun.	412,84	15,31	0,95	0,25	24,58	0,79	2,80	274,09
Jul.	437,52	16,30	1,05	0,29	27,68	0,91	3,06	285,01
Ago.	476,61	16,28	1,03	0,29	27,39	0,88	3,23	295,16
Set.	488,73	17,31	0,95	0,30	29,65	0,80	3,31	298,11
Out.	518,78	18,40	0,99	0,29	32,86	0,71	3,51	313,15
Nov.	534,06	19,05	1,08	0,29	31,74	0,74	3,59	324,26
Dez.	552,79	20,09	1,12	0,29	32,90	0,74	3,85	319,60
Jan. 95	517,06	19,58	1,08	0,30	34,77	0,76	4,41	294,25
Fev.	503,82	18,15	0,96	0,29	33,10	0,71	4,60	293,88
Mar.	484,65	17,05	0,84	0,28	33,98	0,67	4,72	280,13
Abr.	499,44	16,01	0,79	0,28	33,56	0,64	4,81	262,51
Maio	454,62	14,96	0,79	0,29	34,22	0,63	5,08	249,80
Jun.	422,42	13,87	0,77	0,29	32,89	0,64	5,32	234,13
Jul.	417,70	13,37	0,77	0,28	33,26	0,60	5,32	229,16
Ago.	413,23	13,46	0,81	0,28	33,79	0,60	5,27	228,48
Set.	409,44	13,51	0,80	0,28	34,88	0,57	5,37	226,26

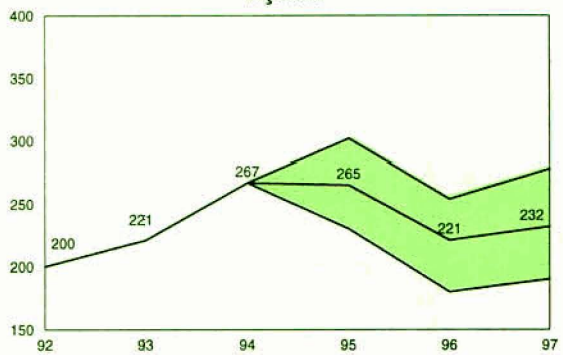
Nota: Para fins de padronização com os demais índices divulgados pela FGV, o IBRE/CEA resolveu republicar sua série de preços reais utilizando a série do IGP-DI (que contém o valor de julho de 1994 expresso em termos de variação dos preços em cruzeiros reais), alterando portanto os preços divulgados anteriormente segundo o método proposto pelo IBRE/CEA no número de novembro de 1994 da *Agroanalysis*, *14*(3).

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO

Projeção de preços do Banco Mundial

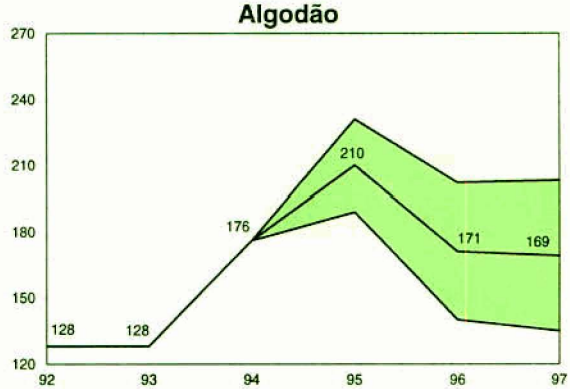
O relatório *Commodity Markets and Developing Countries*, do Banco Mundial, publicou no mês de agosto previsões de preços de mercadorias diversas, várias delas de grande interesse para o Brasil. O trabalho apresenta análises gráficas que consideram uma distribuição de probabilidade de 70% em relação a uma tendência, definida para o período compreendido entre 1992 e 1997.

Açúcar



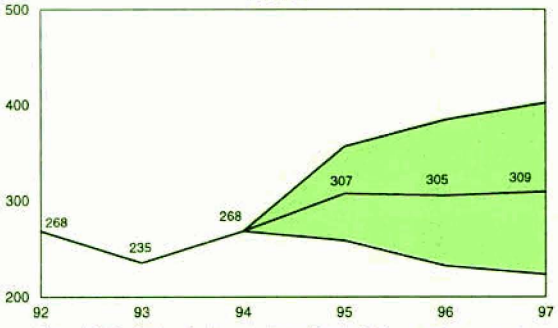
Notas: US$/t. Preço diário ISA, FOB portos importantes do Caribe.

Algodão



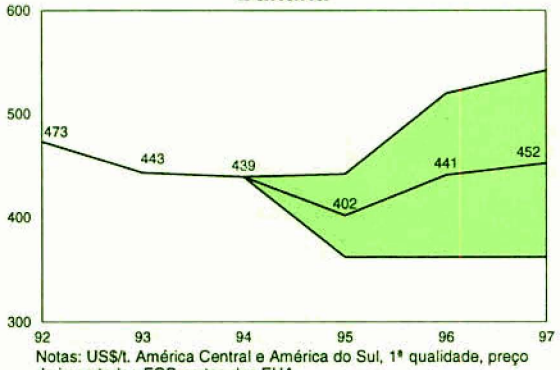
Notas: US¢/kg. Produto mediano (1 3/32"), CIF Europa.

Arroz



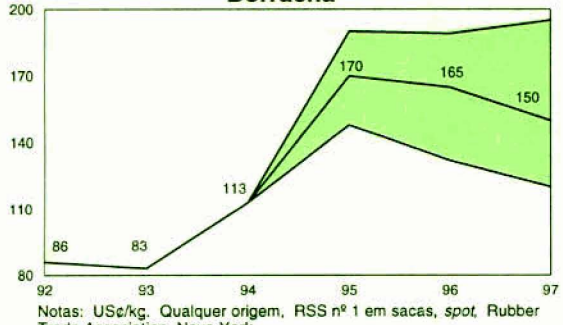
Notas: US$/t. Tailandês, branco, beneficiado, 5% quebrados, padrões do governo, FOB Bangcoc, preços de exportação do Conselho de Exportação.

Banana



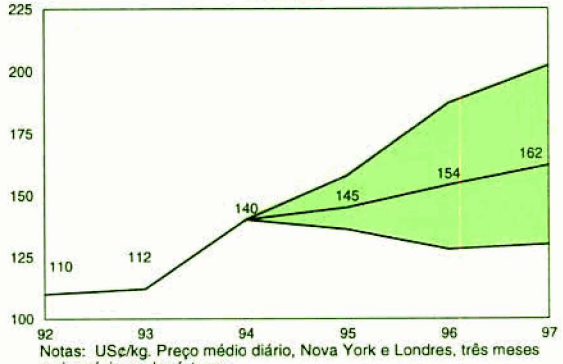
Notas: US$/t. América Central e América do Sul, 1ª qualidade, preço do importador, FOB portos dos EUA.

Borracha



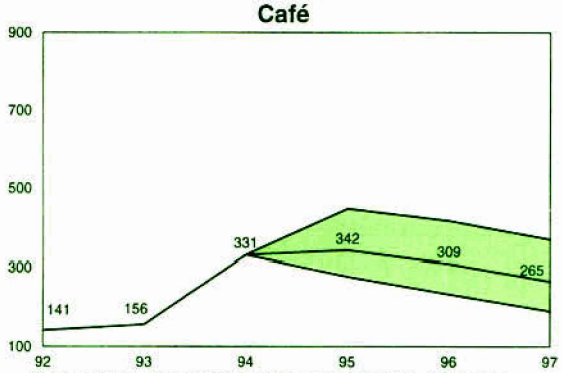
Notas: US¢/kg. Qualquer origem, RSS nº 1 em sacas, *spot*, Rubber Trade Association, Nova York.

Cacau



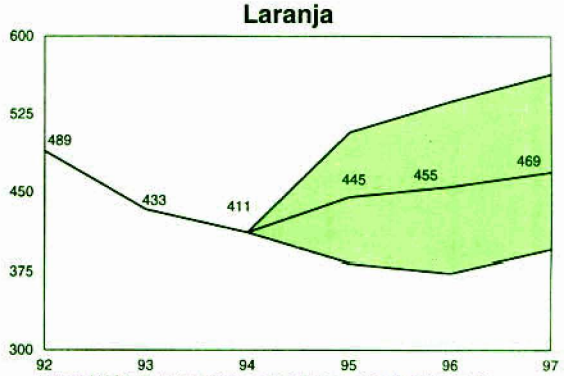
Notas: US¢/kg. Preço médio diário, Nova York e Londres, três meses mais próximos dos futuros.

Café



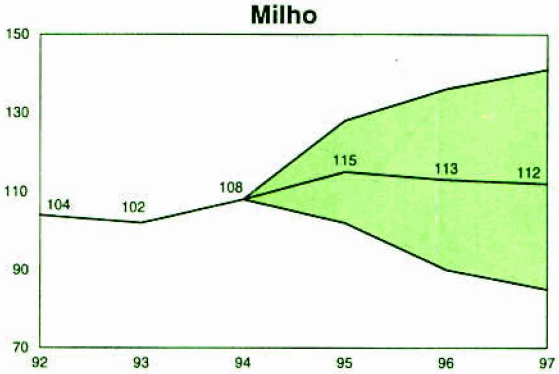
Notas: US¢/kg. Preço indicativo OIC, outros arábicas, média dos mercados de Nova York e Bremen/Hamburgo, pronto embarque.

Laranja



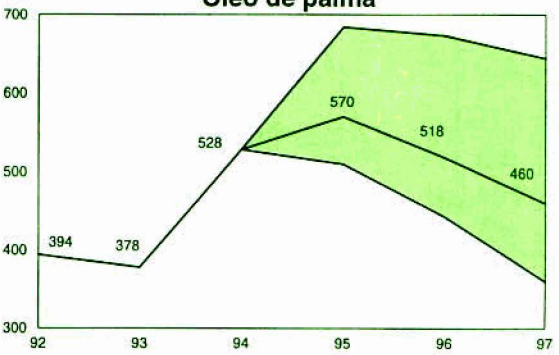
Notas: US$/t. Exportadores mediterrâneos, preço indicativo de importação da União Européia, CIF Paris.

Milho



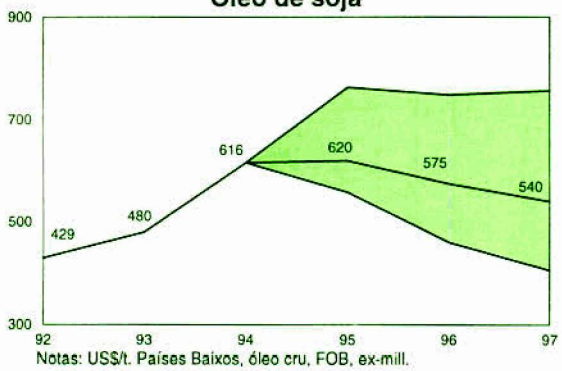
Notas: US$/t. Norte-americano, nº 2, amarelo, FOB Golfo.

Óleo de palma



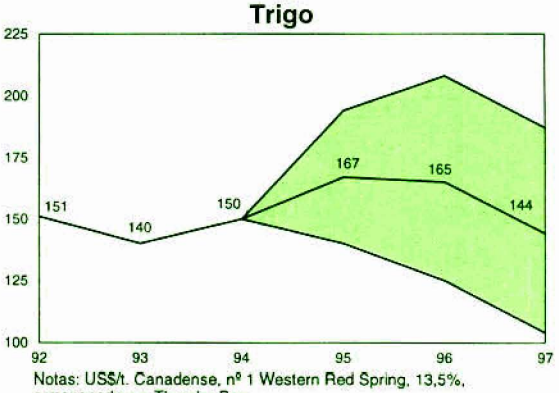
Notas: US$/t. Malaio, 5%, CIF Europa.

Óleo de soja



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

Trigo



Notas: US$/t. Canadense, nº 1 Western Red Spring, 13,5%, armazenado em Thunder Bay.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Mercado externo

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

Produtos / Preços	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Novembro 1994	Setembro 1995	1 a 19 Outubro 1995	13 a 19 Outubro 1995	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N		
Açúcar raw US¢/lb-peso	13,80	11,03	10,53	10,60				10,53		10,48		10,43			10,38		↗	A Czarnikow (*trader* inglesa) estima que a safra 95/96 de açúcar seja 3,65 mil toneladas acima da passada. À espera de uma boa safra, os produtores europeus estão com seus armazéns vazios. Com isso, os preços para entrega próxima mantêm-se firmes.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	73,96	88,93	86,39	83,22	86,39			86,85		87,60		87,69			79,52		↘	O mercado já se ajustou às correções do lado da oferta (as projeções da safra americana passaram de 20,27 milhões de fardos para 19 milhões). Do lado da demanda, retraem-se os mercados da China, Japão e Rússia.
Cacau Bahia US$/ tonelada	1.280,33	1.295,74	1.280,57	1.295,80	1.280,57			1.313,57		1.335,36		1.356,86		1.378,43			→	Mercado calmo. Além da grande safra na Costa do Marfim, observa-se uma retração na demanda alemã de chocolate. Por outro lado, há expectativas de crescimento das importações chinesas de cacau (estima-se crescimento da ordem de 3 a 4% por ano).
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	172,88	127,70	121,28	123,83	121,28			118,63		118,07		118,66		118,29			→	Estoques nos países consumidores permanecem em declínio e aproxima-se o período de demanda sazonalmente mais forte no hemisfério norte. A pressão da demanda nas origens, porém, ainda é pequena.

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

Mercado externo

Preços / Produtos	Média dos 1ºs futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Novembro 1994	Setembro 1995	1 a 19 Outubro 1995	13 a 19 Outubro 1995	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N		
Milho two yellow US¢/ bushel	215,75	303,45	318,77	327,15	318,77			325,36		326,91		324,93		295,11			↗	Balanço realizado pelo USDA em meados de outubro apontou queda de 6% nos estoques finais dos EUA para a safra 1995/96. Além disso, há expectativa de que a China deverá manter aquecidas as suas compras no curto prazo.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	566,25	639,04	648,21	656,50		658,61		667,95		673,70		678,63	676,20	661,29			↗	As estatísticas do USDA continuam provocando estranheza no mercado, mas, além do atraso no calendário norte-americano, a safra dos EUA foi atingida por geadas.
Soja-farelo US$/ tonelada	159,11	191,35	194,51	198,66	197,54	198,86		200,41		200,63		202,15					↗	A demanda de farelo continua firme em uma conjuntura de alta dos preços internacionais dos cereais.
Suco de laranja US¢/lb-peso	111,10	111,85	114,64	117,05		116,56		118,99		120,99		123,11		125,04			↗	A demanda recorde de suco nos EUA, as fortes chuvas e inundações nas principais regiões produtoras de laranja na Flórida, são fundamentos novos que emprestam dinâmica ao mercado.
Trigo soft red U$¢/ bushel	357,64	479,70	487,52	496,40	487,52			495,91		464,16		418,14		420,27			↗	As quebras de safra em importantes produtores, como a Argentina, estão pressionando para baixo os estoques mundiais.

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 setembro de 1995. Os preços de outubro são nominais.

Produtos / Preços	Novembro 1994	Setembro 1995	1 a 19 Outubro 1995	13 a 19 Outubro 1995	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	27,21	23,63	27,15	27,37	→	A indústria têxtil deve retomar seu ritmo de atividade em função da proximidade do verão. Apesar da pressão do lado da demanda, as anunciadas importações da matéria-prima já para o próximo ano criam uma resistência à alta para o produto doméstico.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	32,98	28,03	27,87	28,05	↗	O mercado aguarda uma ligeira alta para o mês de novembro. O acordo para securitização da dívida agrícola permitiu um fôlego maior para o produtor segurar seu produto. Além disso, os leilões do governo com prêmio de equalização estão "puxando" as cotações.
Boi gordo R$/arroba	36,90	24,00	24,75	24,94	↘	A partir da segunda quinzena de novembro inicia-se o período de safra, e as cotações deverão retornar ao seu nível histórico, em torno de R$18 a R$20. Além da maior oferta, o deslocamento do consumo para outras carnes continuará contribuindo para um maior afrouxamento do mercado.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	164,29	141,46	137,24	138,58	→	O mercado externo dá sinais de que poderá superar a onda baixista dos últimos meses. Devem aumentar as pressões para a retomada dos leilões dos estoques oficiais como forma de compensar a quebra da safra 1995/96.

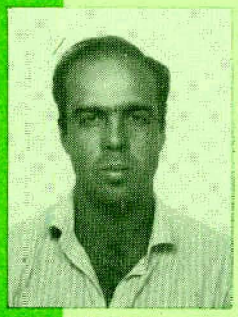
Fontes dos dados brutos: algodão e café — BM&F; arroz, feijão, milho e soja — Bolsa de Cereais de São Paulo; boi gordo — IEA-SP; e frango vivo — APA-SP.
Nota: Todos os preços referem-se ao mercado de São Paulo, capital, exceto os do boi gordo, que são de Presidente Prudente, SP.

Mercado interno

Produtos / Preços	Novembro 1994	Setembro 1995	1 a 19 Outubro 1995	13 a 19 Outubro 1995	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	51,69	30,00	29,00	29,00	→	Segundo os cerealistas do Paraná, a partir da segunda quinzena de novembro, entra no mercado a safra do sudoeste do estado, precedendo a entrada da safra maior. Nem mesmo as notícias de quebra de safra em Irecê e do atraso no plantio nos três principais produtores da safra das águas movimenta o mercado. A estabilidade econômica torna o ritmo das compras no varejo regular e tranqüilo.
Frango vivo R$/kg	0,84	0,62	0,62	0,62	↘	Forte nível produtivo no alojamento de pintos vem dando margem a decréscimos nos preços dos produtores, tendência que só deverá reverter à época das festas de fim de ano.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	10,23	7,25	8,17	8,45	↗	Apesar dos altos estoques a tendência sazonal ao aumento dos preços durante a entressafra vem sendo sustentada, tanto pelo fim da colheita da safrinha quanto pela forte demanda da avicultura.
Soja-grão industrial R$/60kg	13,09	12,14	12,50	12,50	↗	Os preços da soja começaram a subir no mercado externo, quando já havia escassa disponibilidade do grão junto aos produtores brasileiros.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

Agropecuária e agroindústria na era da informação



FÁBIO RAMOS

O Brasil tem um nível de desenvolvimento no setor agropecuário e agroindustrial bastante significativo. Já estamos interligados com a revolução da informação. O desenvolvimento de várias empresas do setor e de instituições públicas e privadas foi considerável. Atualmente, é possível ter acesso a um volume extraordinário de informações em todos os segmentos do setor agropecuário e industrial. São geradas inúmeras publicações sobre o mercado de produtos, projeções de mercado com análise de tendências, novas tecnologias, índices econômicos, revistas, fitas de vídeo, disquetes, redes informatizadas etc. Com todo esse volume de informação disponível, o setor tem uma base garantida. A Embrapa, por exemplo, pesquisou e desenvolveu mais de 1.700 itens. Os resultados foram armazenados em disquetes nos quais se pode encontrar a solução para várias situações.

Se a oferta de tecnologia da informação já é adequada, quando se analisa o número de usuários dessa tecnologia, pode-se constatar um número ainda pouco significativo.

Há situações distintas quanto ao nível de desenvolvimento e às influências dos sistemas de comunicação e informações. No setor da pecuária de corte, vários empresários tomam decisões com base em informações diárias do mercado, insumos e índices econômicos gerais. Existem serviços especializados de consultoria que fornecem todas as informações com freqüência diária, semanal ou mensal.

O resultado é excelente. A decisão tomada com conhecimento da oportunidade e do risco terá certamente grande probabilidade de êxito. O pecuarista empresário está se profissionalizando e se tornando eficiente e competitivo. Estes são critérios fundamentais para a atuação nos mercados externos.

É surpreendente o volume de informações utilizáveis em toda a cadeia produtiva do setor agropecuário e agroindustrial de nosso país. Parece que a mídia, nos últimos 10 anos, descobriu esse potencial e evoluímos muito em relação às informações veiculadas na televisão (programas rurais), nos jornais (cadernos especializados), no rádio, nas revistas mensais e quinzenais, além de nos vários tipos de boletins publicados por instituições privadas. Dentro dessa revolução, é fundamental ressaltar o papel da informática e sua capacidade de multiplicar, processar, analisar e registrar informações.

A informática no setor já apresenta resultados significativos em várias empresas. Sua utilização abrange desde o controle gerencial econômico-financeiro até todo o controle técnico da produção. Segundo pesquisa realizada pela revista *DBO Leilões*, 18% dos pecuaristas são usuários da informática e 32% pretendem implantá-la nos próximos dois anos. Esse aumento na utilização de sistemas informatizados deverá ser proporcional à profissionalização e ao desenvolvimento do setor.

A introdução da informática no meio rural muitas vezes é difícil, devido aos aspectos culturais regionais. Para o êxito no uso desse instrumento, é necessário que o controle básico seja realizado de forma rotineira.

Em seu livro sobre os sistemas de informação para o planejamento e a tomada de decisões, Penninyton diz: "Os computadores são instrumentos úteis, quando bem empregados. Não constituem por si uma resposta aos problemas. De fato, se seus sistemas básicos de trabalho não são bem-delineados e bem-administrados, os computadores só piorarão os problemas. A regra básica é: se você não puder fazê-lo à mão, jamais poderá fazer com o computador."

Já ouvimos muitas vezes que a agricultura e a pecuária têm alto poder de resposta ao mínimo estímulo. A introdução da informática no setor não é exceção. Encontramos hoje, em vários setores de produção (pecuária de corte, leite, avicultura, suinocultura, eqüinocultura, citricultura etc.), modelos administrativos avançados e eficientes onde a informática é o principal instrumento para o processo decisório da administração.

O mercado oferece atualmente vários tipos de sistemas de informática para qualquer etapa do processo administrativo de empresas agropecuárias e agroindustriais. Além disso, há consultorias autônomas que desenvolvem sistemas de acordo com a situação específica da empresa e seu processo produtivo.

O investimento necessário para a implantação de um sistema informatizado é proporcional à exigência de cada empresa. O retorno é garantido quando a cultura é absorvida por todos os envolvidos no uso do sistema.

No início do século XXI, o setor agropecuário e agroindustrial brasileiro irá honrar finalmente o título de "celeiro do mundo", caso a informação seja o principal fator de decisão no processo administrativo.

Fábio Ramos é zootecnista e diretor da empresa Agrosuisse.



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.

AGRO

Relatório Reservado

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



ISCA FORMICIDA MIREX S®



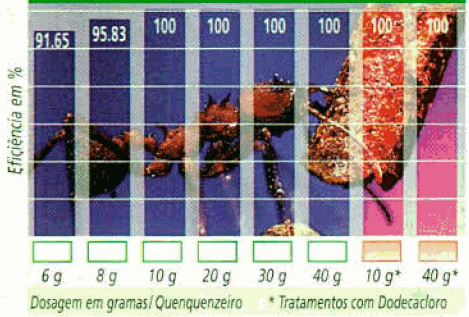


A SUPERISCA

VOCÊ USA MENOS, VOCÊ CONTROLA MAIS.

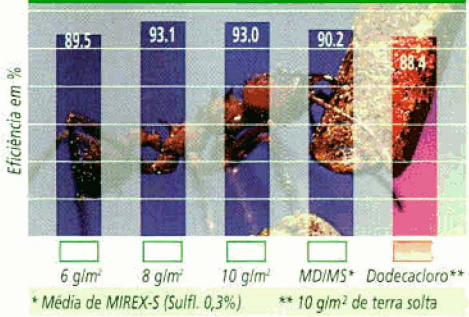
MIREX-S É A ÚNICA ISCA FORMICIDA COM SULFLURAMIDA. É A FORMA MAIS EFICAZ E ATUAL PARA O CONTROLE DAS FORMIGAS CORTADEIRAS. EXIGE MENOR DOSE DE PRODUTO POR APLICAÇÃO E ACABA COM O PREJUÍZO CAUSADO PELAS FORMIGAS EM POUCOS DIAS. É POUCO TÓXICA E DEGRADA-SE NO SOLO EM ATÉ 180 DIAS. COM MIREX-S VOCÊ TEM SEGURANÇA DE CONTROLE E ECONOMIZA PRODUTO E MÃO-DE-OBRA, COM MAIOR PROTEÇÃO AO HOMEM E AO MEIO AMBIENTE.

Performance de MIREX-S em *Acromyrmex spp*, comparada com iscas à base de Dodecacloro.



Dosagem em gramas/Quenquenzeiro * *Tratamentos com Dodecacloro*

Performance de MIREX-S em *Atta spp*, comparada com iscas à base de Dodecacloro.



* *Média de MIREX-S (Sulfl. 0,3%)* ** *10 g/m² de terra solta*

ATENÇÃO
Este produto pode ser perigoso à saúde do homem, animais e ao meio ambiente.
Leia atentamente o rótulo e a bula.
Siga as instruções de uso.
Utilize sempre os equipamentos de proteção.
VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO
ATTA-KILL

ATTA-KILL
Ind. e Com. de Defensivos Agrícolas Ltda.

FERTIBRÁS (011) 705 8500

agroceres (011) 264 5189

TEMPO DE PARCERIA