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

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



Nafta: Sinal de alerta para as exportações agrícolas

N.º 12



Barreiras sanitárias ao comércio de carne bovina

Preços da terra e salários rurais

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

INFORMAÇÕES MACROECONÔMICAS

O Centro de Estudos de Economia e Governo da Fundação Getulio Vargas elabora um conjunto de informações macroeconômicas, com o objetivo de ilustrar de forma atualizada o comportamento dos diversos setores da economia brasileira. As informações estarão disponíveis mensalmente em disquete.

Para maiores informações entrar em contato com Marina pelo telefone:
(021) 536-9163
Fax: (021) 551-3549

INDICADORES INTERNOS

Inflação — taxas anualizadas.

Indicadores de liquidez — base monetária, meios de pagamento e seus componentes em termos nominais e reais.

Tesouro Nacional — execução orçamentária, balanço orçamentário, execução financeira e ICMS.

Salário — relações entre salário mínimo e salário médio FIESP.

INDICADORES EXTERNOS

Balança comercial — exportação, importação, saldo e projeção da balança comercial — dados sazonalizados e dessazonalizados.

Índices de taxas reais de câmbio e da taxa efetiva real — relação da moeda nacional com as moedas dos países da OCDE e do Mercosul, considerando-se as respectivas inflações interna e externa, tendo como deflatores IPA-PI, IPA-DI, IPC-Brasil e salário médio FIESP.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA

Avicultura: matéria de reforma



Cláudio Martins

"A avicultura brasileira é favorável à abertura comercial, desde que haja reciprocidade. Em igualdade de condições, podemos competir com qualquer país do mundo em qualquer terreno." É o que pensa o economista Cláudio Martins, 48 anos, diretor executivo da Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frango (Abef). Amparado em estudos que mostram ser o Brasil o país mais competitivo do mundo no setor, Cláudio Martins diz que só não crescemos mais devido a fatores internos e a desigualdades no mercado internacional, onde os principais países produtores se valem ao mesmo tempo dos subsídios e do protecionismo. Pernambucano, carioca por adoção, discute os problemas da avicultura com a segurança de diretor da Abef durante sucessivas gestões desde a sua fundação, há 19 anos. Na sua opinião, entre os fatores internos que ainda prejudicam o setor está o gravame de impostos para produtos de exportação, procedimento que iguala o Brasil a Burkina (pequeno país do interior da África, vizinho de Gana e da Costa do Marfim, que já se chamou Alto Volta). Essa distorção, ele espera que seja eliminada pela reforma tributária, conforme disposição expressa do atual governo.

■ *Em 1994, as exportações brasileiras chegaram a 481 mil toneladas de carne de frango, recorde até então. No início de 1995, a Associação Paulista de Avicultura previa que as vendas deste ano chegariam a 500 mil toneladas. Como estão os números hoje?*

— De fato, exportamos 481 mil toneladas, com receita aproximada de US$600 milhões FOB. Com estes números, o Brasil foi o segundo maior exportador mundial de carne de frango, logo depois dos EUA e acima da França, que ficou em terceiro lugar. As previsões da Associação Paulista de Avicultura não conferem com os números com que estamos trabalhando. Essa entidade é representativa de São Paulo e não do Brasil. Para 1995, trabalhamos com a expectativa de exportar entre 410 e 420 mil toneladas, o que significará uma queda em torno de 12,5% em relação a 1994. Com essa *performance*, o Brasil deixará de ser o segundo maior exportador e trocará de lugar com a França, passando para o terceiro lugar.

■ *O que teria ocasionado essa redução?*

— Há fatores de ordem interna e de ordem externa. Como fatores de ordem interna podemos relacionar: 1. O aumento do consumo de frango no mercado doméstico, como conseqüência do aumento do poder aquisitivo da população de baixa renda, proporcionado pelo Plano Real. 2. Ineficiência do sistema portuário brasileiro, cujos portos são em média 30% mais caros que os portos dos nossos concorrentes. 3. A questão da exportação de impostos — o Brasil, assim como Burkina, teima em contrariar os procedimentos internacionais de não exportar impostos. Ou seja, os produtos destinados à exportação não devem ser gravados de impostos em toda a cadeia produtiva. No caso do nosso setor, isso acontece desde a criação do pintinho. Hoje, temos que recolher 6%. O governo brasileiro garante que este erro será corrigido na reforma tributária. 4. A valorização da nossa moeda, calculada por alguns economistas em cerca de 18%, que retirou parte do poder de competição do Brasil no mercado internacional.

Vamos citar agora os fatores de ordem externa: 1. As políticas adotadas pelos EUA e pela França, de subsidiar pesadamente as exportações, ao contrário do Brasil. 2. As políticas protecionistas praticadas pelos dois países. O produto brasileiro é simplesmente impedido de entrar nos EUA e na França com alegações de ordem sanitária que não resistem a uma discussão técnica. Acreditamos que o Brasil, através do Itamarati, mormente agora, após as decisões da Rodada Uruguai, deva defender os interesses do setor para a superação dessas barreiras.

■ *Quer dizer que o Primeiro Mundo está erguendo barreiras protecionistas que o Brasil já vem eliminando há muito tempo?*

— O nosso setor é muito competitivo internacionalmente e é favorá-

vel à abertura comercial, desde que seja em mão dupla. Se vamos receber frango de origem americana ou francesa, eles também têm que receber o nosso produto. Essa é a mensagem que temos levado ao governo — queremos a abertura de mercado, desde que em condições de igualdade. No ano passado, empresas americanas demonstraram interesse em exportar para o Brasil. O governo brasileiro está negociando, no campo sanitário, a concretização dessa abertura. A única restrição é que não podemos conviver em nosso território com produtos estrangeiros subsidiados. Se as condições forem iguais, não temos nenhum receio de enfrentar a concorrência externa em qualquer terreno. Em relação à França, ainda não há qualquer discussão bilateral, até porque, com a unificação, o produto brasileiro poderá, em tese, circular em toda a Europa. Estamos apenas aguardando a consolidação da unificação. A competitividade do produto brasileiro é muito grande. Publicação de setembro de 1995 do International Finance Corporation (IFC) —, do Banco Mundial, mostra que os custos de produção do frango no Brasil são os mais baixos entre 11 países selecionados. Perdemos grande parte da competitividade quando se computam os fatores que citei.

■ *Como é que o Brasil chegou a este nível de produtividade?*

— O desenvolvimento da avicultura brasileira começou com as exportações, porque a confrontação qualitativa obrigou a indústria a se aperfeiçoar, a se desenvolver tecnologicamente, a aumentar a produtividade. E o ganho de produtividade acabou beneficiando o consumidor brasileiro. Estudo do governo mostra que, em 1970, o preço do quilo de frango era o correspondente a R$4,50. Hoje, o produto está sendo vendido para o consumidor a R$1,00. As exportações brasileiras começaram em 1975, ano em que o volume exportado foi de apenas 3 mil toneladas. Em 1994, as exportações chegaram a 481 mil toneladas e representaram apenas 12% da produção total.

■ *Levando em conta as dificuldades, os fatores negativos, internos e externos, como é que o Brasil consegue se inserir no mercado internacional, a ponto de se tornar o segundo maior exportador mundial em 1994?*

— O Brasil faz o produto que o cliente quer. Os países do Oriente Médio são nossos grandes consumidores porque atendemos às suas exigências. O abate e o corte obedecem aos preceitos e aos rituais ditados pelo islamismo. O Japão também faz uma série de exigências, principalmente quanto ao corte, que fazemos questão de atender. A política dos EUA é outra. Como os americanos consomem basicamente peito, que é considerada a parte mais nobre, as partes destinadas às exportações são as que sobram — coxas e sobrecoxas, carnes mais escuras. Por este motivo entram nos mercados menos exigentes, cobrando preços menores.

■ *Os EUA são hoje os maiores exportadores mundiais de frango, contribuindo com quase 40% do volume comercializado no mercado internacional, enquanto o Brasil deve ficar com a fatia de 11,5% do total mundial. Essa supremacia americana vem de longa data?*

— Em 1984, os americanos ocupavam o terceiro lugar entre os exportadores, aparecendo com apenas 16,6% do volume total exportado em todo o mundo. Naquele ano, os EUA exportaram 185 mil toneladas, e em 1995 devem exportar nada menos que 1,45 milhão de toneladas, ocupando o primeiro lugar com muita folga. Nesse mesmo período, o Brasil saiu de 280 mil toneladas e foi para apenas 420 mil.

■ *E qual foi o pulo do gato dos americanos?*

— A partir de 1984, os EUA começaram um programa de subsídios — o Export Enhancement Program — que funciona até hoje da seguinte forma: se o mercado interno está pagando US$1.800 a tonelada de carne de frango e o externo apenas US$1.200, o produtor recebe pelas

Fluxo internacional do mercado de carne de frango (em mil toneladas)

Anos	Total		Brasil		França		EUA		Demais	
	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%
1984	1.119	100,0	280	25,0	288	25,7	185	16,6	366	32,7
1989	1.843	164,7	244	13,2	349	18,9	369	20,0	881	47,8
1990	2.174	194,3	300	13,8	358	16,5	518	23,8	998	45,9
1991	2.374	212,1	322	13,6	401	16,7	572	24,1	1.079	45,4
1992	2.630	234,3	378	14,4	415	15,8	658	25,0	1.179	44,8
1993	3.104	277,4	433	13,9	425	13,7	915	29,5	1.331	42,9
1994	3.584	320,3	481	13,4	480	13,3	1.344	37,5	1.279	35,7
1995	3.655	326,6	420	11,5	450	12,3	1.450	39,7	1.335	36,5

Fonte: USDA/FAS.

exportações um certificado de commodities no valor da diferença, ou seja, de US$600. Com esse certificado, o exportador pode retirar produtos do governo americano e ele o faz sempre em milho, o principal insumo do setor. A alegação para a implantação deste programa era de que os EUA precisavam de armas para vencer a concorrência de países que subsidiavam seus exportadores, principalmente a França. Jogando com uma arma pretensamente de defesa, eles saíram do terceiro para o primeiro lugar. A alavancagem que o programa proporcionou às exportações americanas é inequívoca. A França tem uma restituição fixada periodicamente pela União Européia, com a alegação de que é preciso equalizar o custo de produção européia com o custo do mercado internacional. Uma das decisões da Rodada Uruguai estabeleceu regras para os subsídios, cujo texto final foi assinado em Marrakech no início deste ano.

■ *O* mix *de produtos exportados pelo Brasil em 1994 foi de 58% para aves inteiras e de 42% para partes de aves, contra respectivamente 66 e 34% em 1993. Em outras palavras, o setor continuou a buscar um aumento das vendas do produto de maior valor agregado. Essa tendência também se verificou este ano?*

— Quando começou a guerra de subsídios em 1984, o Brasil procurou diversificar sua produção de exportação, iniciando a venda de cortes de frango, produto com maior valor agregado, cujos preços atingem em média 1,5 vez o preço do frango inteiro. A partir daquele ano, o Brasil desenvolveu essas vendas e elas têm sido crescentes ano a ano, para atender a uma exigência do consumidor moderno, que procura produtos mais fáceis de preparar. A tendência futura é o frango em cortes ultrapassar o frango inteiro. Este ano, o *mix* deve

Custo de produção de frangos em países selecionados

	Argentina 1994	Brasil 1993	China 1994	França 1993	Hungria 1994	Holanda 1993	Peru 1994	Polônia 1993	Tailândia 1994	Turquia 1994	US 1994
Custo da ave viva (US¢/kg peso vivo)											
1. Custo do pinto de um dia	14,6	9,4	10,0	14,3	12,7	16,0	11,4	15,3	9,8	12,0	8,3
2. Custo da ração	46,7	35,9	42,9	57,1	55,6	55,2	76,0	65,6	51,5	47,7	36,8
3. Pagamento ao criador	13,8	5,3	5,8	19,2	20,3	25,8	5,0	15,2	6,3	21,4	8,8
4. Medicamentos veterinários	3,3	0,1	2,0	1,3	0,8	1,5		0,9	1,7	1,5	1,1
5. Administração	9,2	0,0									1,1
6. Produtor	87,5	50,7	60,7	91,9	89,3	98,4	105,0	97,0	69,3	82,7	56,1
7. Transporte da ave		1,5	1,0	1,8				1,0	2,0	1,0	2,8
8. Custo da ave viva no abatedouro	87,5	52,2	61,7	93,6	89,3	98,4	105,0	98,0	71,3	83,7	58,8
Custo da carne na indústria (US¢/kg limpo)	109,4	68,9	81,4	123,6	117,9	129,9	131,3	129,4	94,2	110,5	77,4
9. Condenações											1,0
10. Recuperação dos dejetos											-2,2
11. Custo líquido da carne na indústria	109,4	68,9	81,4	123,6	117,9	129,9	131,3	129,4	94,2	110,5	76,2
Custos da indústria (US¢/kg limpo)											
12. Mão-de-obra		6,3			16,2			9,8	8,2	7,9	15,4
13. Embalagem		3,3						4,3		4,0	4,6
14. Instalações		1,7									2,6
15. Custos administrativos		2,0			8,6			7,1	4,1	3,2	2,9
16. Custos fixos		3,2			2,8			1,6		1,0	3,3
17. Mão-de-obra extra-empresa		10,1			11,4			13,0	4,1	8,3	13,4
18. Total não desagregado	22,0		11,8	35,0		33,5	21,0				
19. Total outros custos	22,0	16,5	11,8	35,0		33,5	21,0	22,8	12,4	16,1	28,9
Custo operacional total	131,4	85,4	93,2	158,6	145,5	163,4	152,3	152,2	106,3	126,6	105,0

Fonte: International Financial Corporation (World Bank).

se aproximar de 53 e 47%. Num futuro muito próximo, o corte supera o inteiro.

■ *Os maiores importadores da carne brasileira em 1994 foram países do Oriente Médio, como a Arábia Saudita, os Emirados Árabes Unidos e o Kweit, tradicionais compradores da ave inteira. Nesse caso, enfrentamos uma forte concorrência da França, que subsidia pesadamente suas exportações. Como foi o desempenho das vendas brasileiras para esses países ao longo de 1995?*

— Em 1995, as vendas de frangos inteiros para o Oriente Médio sofrerão uma queda bastante acentuada em função dos fatores que mencionamos. Esse segmento deverá apresentar uma redução de 20% do volume exportado em relação a 1994. Essa queda inclui, além do Oriente Médio, a Argentina, tradicional compradora de frango inteiro. A redução em relação à Argentina será substancial, chegando a 60% em relação a 1994, resultado de um movimento claro de substituição de importações por um aumento da produção interna.

■ *Em que pé se encontram as conversações entre brasileiros e europeus sobre o eventual abrandamento das barreiras tarifárias que a carne de aves do Brasil enfrenta naquele continente?*

— O Brasil este ano foi extremamente prejudicado em suas relações com a Europa, devido ao acordo compensatório — o chamado Acordo Oleaginosas — firmado no âmbito do Gatt. Esse acordo foi um procedimento de compensação por prejuízos sofridos por sete países, incluindo o Brasil, em relação à exportação de oleaginosas. A fixação de uma cota de 15.500t anuais de peito de frango, livre de impostos durante cinco anos, não foi repassada integralmente ao Brasil, como deveria ter sido feito, em função de ser o Brasil o único tradicional exportador do produto para a Europa entre os outros signatários do acordo. Contrariamente ao espírito compensatório que presidiu o entendimento, a União Européia dividiu as 15.500t da seguinte forma: Brasil, 46%; Tailândia, 33% e China, 21%. Não concordamos com o critério utilizado, haja vista que a Tailândia não é signatária do acordo e a China nem sequer é membro do Gatt. Iniciamos gestões junto ao governo brasileiro para abrir um *panel* (questionamento, processo) na Organização Mundial do Comércio (OMC) —, visando dar ao Brasil o que lhe pertence. Só para dimensionar os prejuízos do Brasil nesse acordo, ele representa algo em torno de US$60 milhões por ano de perdas durante cinco anos, ou seja, US$300 milhões. Recentemente, o Itamarati atendeu às ponderações do setor e está ultimando os procedimentos necessários para a abertura do caso na OMC.

O Brasil, assim como Burkina, teima em contrariar os procedimentos internacionais de não exportar impostos. Ou seja, os produtos destinados à exportação não devem ser gravados de impostos em toda a cadeia produtiva. No caso do nosso setor, isso acontece desde a criação do pintinho. Hoje, temos que recolher 6%.

■ *No primeiro semestre deste ano, as exportações dos EUA cresceram 36% sobre o mesmo período de 1994. Os mercados mais visados foram os de Hong Kong e da Rússia. Qual a posição do Brasil no que diz respeito a esses dois países?*

— O Brasil já atua no mercado de Hong Kong, o segundo mercado em importação no Extremo Oriente. Com relação à Rússia, é um mercado em que o Brasil não tem condições de participar em função dos níveis de preços praticados principalmente pelos EUA. É um mercado de alto consumo de frango, ao qual o Brasil teria o maior interesse em retornar. Mas a competição de preços é muito desigual para o Brasil. É um mercado em que teríamos condições de participar, desde que houvesse um relacionamento comercial de nível governamental através de operações do tipo *barter* (permuta internacional). Os EUA colocam a tonelada de pernas a US$780, enquanto o Brasil não tem condições de vender por menos de US$1.800. Isso porque estas partes para os americanos, como já dissemos, são sobras do consumo interno, cuja preferência é pela carne nobre — a carne branca do peito.

■ *Como estão as exportações para o Japão? A Federação de Exportadores de Carne dos Estados Unidos desenvolve a estratégia, no caso do mercado japonês, de focalizar os clientes — importadores, atacadistas e cadeias de supermercados — em vez de visar os consumidores finais. Como tem sido a atuação dos exportadores brasileiros no caso dessas vendas e qual a sua opinião sobre um eventual aumento desse comércio?*

— O mercado japonês é o segundo maior comprador de frango do Brasil e o maior importador de frango do mundo. O Brasil tem uma política bastante agressiva no mercado japonês, produzindo especialmente para o gosto do consumidor daquele país. Acho que essa estratégia foi e é acertada, haja vista a participação brasileira naquele mercado. O Brasil produz acima de 20 cortes diferentes de frango para o mercado japonês, ao contrário dos EUA, cuja participação preponderante se restringe a coxas e sobrecoxas. Devemos fechar o ano com as exportações para o Japão apresentando um crescimento que consideramos excepcional. Em relação a 1994, o Brasil crescerá 30%. Dados já consolidados mostram que nossas exportações de janeiro a julho de 1995 foram de 51 mil toneladas, contra 36 mil no mesmo período de 1994. Portanto, cada vez mais o Brasil cristaliza sua posição de grande fornecedor de frango para o mercado japonês.



VOCÊ SABE ONDE CONSEGUIR INFORMAÇÕES ECONÔMICAS?

O Banco de Dados do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas possui mais de 10 anos de experiência nesta atividade e oferece a seus usuários diversos serviços de informação econômica.

BANCO DE DADOS *ON-LINE*

O ARIES *ON-LINE* é um serviço de banco de dados que permite ao assinante o acesso *on-line* a duas bases de dados numéricas sobre a economia brasileira.

As consultas podem ser feitas através da Renpac, rede de telefonia pública ou telex.

CONJUNTURA ELETRÔNICA

CONJUNTURA ELETRÔNICA é um sistema de armazenamento e recuperação em disquete contendo 500 séries históricas indispensáveis para o acompanhamento da realidade econômica brasileira. O serviço é prestado sob a forma de assinatura anual com entregas mensais de disquetes contendo as atualizações da base de dados.

SERVIÇO AVULSO

No ARIES AVULSO os pedidos podem ser tanto para fornecimento de um único dado quanto de séries históricas.

A solicitação, sem a necessidade de cadastramento prévio do cliente, pode ser feita por fax ou pelo correio.

SERVIÇO DE ALERTA

O ARIES ALERTA permite ao usuário cadastrado selecionar o perfil dos indicadores econômicos que deseja incluir no seu alerta.

Os relatórios do alerta são enviados por fax ou pelo correio.

CÁLCULOS ECONÔMICOS

Além do fornecimento de dados, podem ser solicitados CÁLCULOS ECONÔMICOS tais como atualizações monetárias e mudanças de bases de números índices.

Recorrendo à produção de dados da própria FGV ou selecionando informações junto às principais fontes estatísticas, o Banco de Dados atua nos seguintes assuntos:

- **Agropecuária**
- **Contas Nacionais**
- **Economia Internacional**
- **Emprego e Rendimento**
- **Empresas**
- **Energia**
- **Indicadores Financeiros**
- **Índices de Preços**
- **Indústria**
- **Setor Externo**
- **Vendas**

FGV/IBRE/Banco de Dados
Praia de Botafogo, 190 — Sala 830 — Rio de Janeiro — RJ
CEP: 22253-900 — Tels: (021) 551-9099 - 536-9346
Fax: (021) 536-9486

CARTAS

Mercado de flores

Primeiramente, gostaria de cumprimentá-los pela excelência desta revista, que contempla de forma ímpar os assuntos ligados ao setor agropecuário.

Ao receber o exemplar de setembro, onde foi muito bem abordado o tema "Flores — um mercado em expansão", decidi solicitar a V. Sas. algumas informações de grande importância pessoal.

Estou há algum tempo interessado em ingressar neste ramo, porém, faltava uma orientação de onde obter as informações relacionadas a sistemas de produção, infra-estrutura, potencial de mercado e comercialização.

Atenciosamente grato pela atenção,

José Cláudio Secchi Motta
Engenheiro agrônomo
Vacaria, RS

Em atenção à entrevista concedida pelo senhor Francisco Bongers à revista *Agroanalysis*, de 15-9-1995, ficamos bem-impressionados com a disciplina e organização do agribusiness de flores, que procura aumentar o seu mercado pela melhoria do produto, e com a forma racional de estabelecimento e defesa de preços, ensejando um crescimento racional e seguro do setor.

Atenciosamente,

Carlos A. R. Aquino
Niterói, RJ

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:
Maria Adelaide Amorim Oliveira.

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 Grëllo, 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 Cláudio Martins**

6 **Cartas**

8 **Especial**

8 **O Nafta agrícola e suas implicações para o Brasil**
Mauro Rezende Lopes, Marcos Sawaya Jank e Marc Etienne B. A. Montrigaud

13 **Novos modelos de assistência técnica e extensão rural**
Tito Ryff

18 **Barreiras sanitárias ao comércio de carne bovina**
Tânia Maria de Paula Lyra

24 **Conjuntura do agribusiness:**

24 **Preços de terra e plano de estabilização**

26 **Salários rurais**

28 **Suco de laranja**

30 **Produtos básicos**

34 **Vinho**

36 **Índice FGV/ABAG (Iabag) 1995**

38 **IBGE — síntese estatística**

40 **Oferta e demanda**

42 **Estatísticas agropecuárias**

48 **Panorama agropecuário**

52 **Legislação agrícola**

54 **Panorama internacional**

56 **Janela aberta**

Carta verde

Apenas o menor dos males

Alguns membros da equipe governamental não esconderam o alívio diante do anúncio dos resultados das primeiras pesquisas oficiais sobre as intenções de plantio da próxima safra de verão. Se a retração da área de plantio fosse proporcional à dimensão da crise de liquidez que atingiu a agricultura brasileira em 1995, o desastre seria inevitável.

A preocupação das autoridades encontrava respaldo, inclusive, nos cálculos de várias instituições de nosso agribusiness. Diversas lideranças regionais, consultores, cooperativas e empresas supridoras de insumos agrícolas, até poucas semanas atrás, previam cenários extremamente preocupantes em relação ao plantio. Provavelmente, essas avaliações privadas refletiam, em grande medida, realidades regionais ou a preocupação dos executivos das empresas com o grave estado da saúde financeira de vários de seus clientes mais tradicionais.

A divulgação dos resultados da primeira pesquisa oficial, em meados de outubro, tradicionalmente realizada pela Conab, afastou temores mais extremados.

Conforme o levantamento da Conab, o plantio das cinco principais culturas na região Centro-Sul deverá registrar retração estimada entre 2,5 e 9,5%, em comparação com a área plantada na estação anterior.

Mais recentemente, em novembro, o IBGE divulgou seu primeiro prognóstico de plantio, confirmando a tendência captada pelos técnicos da Conab. A área plantada deverá sofrer uma retração de 7,7% em comparação com a do ano anterior (ver Síntese Estatística, nesta edição).

Esses resultados, bem melhores do que aqueles divulgados por fontes da iniciativa privada, afastam em princípio riscos iminentes de desabastecimento ou de explosão de preços agrícolas. Na hipótese da redução de produção corresponder estritamente à retração prevista da área de plantio, na certa haverá uma elevação quase generalizada dos preços agrícolas em 1996, mas não a ponto de comprometer a estabilidade macroeconômica.

É uma boa notícia, sem dúvida. Mas os números são bons? Claro que não. A perspectiva muito ruim de algumas semanas atenua o impacto negativo da expectativa de um desempenho sofrível da produção agrícola em 1995/96.

O Centro-Oeste, por exemplo, onde se localiza uma agricultura altamente tecnificada, deverá reduzir a área de plantio em pouco mais de 15%. Em particular, a área da soja na região deverá encolher nada menos do que 22%, ou cerca de 1 milhão de hectares. Da mesma forma, os arrozeiros do Sul deixarão de plantar 13%, os produtores de milho do Sudoeste outros 13% e os produtores de feijão 7,5%.

É possível que a renda agrícola melhore em 1996, em razão dos preços mais altos. Mas a menor área de plantio certamente se refletirá em vendas insatisfatórias para as empresas fornecedoras de insumos agrícolas, em maior exposição dos fornecedores de crédito e de fatores de produção e, principalmente, na queda do emprego e/ou do salário rural.

Neste momento em que se acirram os conflitos pela posse e uso da terra, é bom lembrar que os erros e acertos da política agrícola também afetam diretamente os interesses daqueles que vivem da atividade agrícola, principalmente os mais pobres e desprotegidos.

O Nafta agrícola e suas implicações para o Brasil*

MAURO DE REZENDE LOPES
MARCOS SAWAYA JANK
MARC ETIENNE B. A. MONTRIGAUD**

A integração econômica dos países do Nafta, ainda que remota no momento, poderá ameaçar mercados brasileiros naquele bloco. A questão depende de até que ponto os setores produtores nacionais responderão com eficiência e produtividade ao novo desafio da perda potencial de importantes mercados de nossas exportações.

O impacto do Nafta sobre o Brasil

O impacto do Nafta sobre as exportações brasileiras dependerá, em grande parte, dos resultados futuros do comércio México-EUA e da competitividade entre México e Brasil no grande mercado norte-americano. O relativo fracasso da Rodada Uruguai, que não abriu, como se esperava, um amplo acesso aos mercados, potencializa efeitos negativos para o Brasil na consolidação do Nafta. Fica também latente o perigo de outros países da América Latina aderirem ao Nafta, roubando mercados que o Brasil já desfruta ou poderia desfrutar.

O mercado de bebidas alcoólicas representa 11,7% das importações norte-americanas e o México é um forte competidor em relação ao Brasil.

Certamente, o Nafta promoverá uma intensificação do comércio agrícola entre os países-membros, alterando os fluxos das exportações de bens agrícolas do Brasil destinados àqueles mercados. A concretização do Nafta agrícola implicará incremento substancial dos fluxos comerciais, não só pela retirada de barreiras, mas principalmente devido à relação existente entre liberalização comercial e crescimento econômico. Na verdade, o mercado criado pelo Nafta supera a União Européia em renda, população e extensão territorial — é preciso não esquecer.

O Brasil vem perdendo parcelas do mercado norte-americano para o México e outros países em quase todos os "mercados não-dinâmicos", exceto no caso da pasta de celulose e fumo. Indicadores das exportações mexicanas e brasileiras para o resto do mundo e para o mercado dos EUA mostram que o Brasil vem perdendo mercado (decorrente da perda de dinamismo e crescimento das exportações) para o México em bebidas alcoólicas, temperos e especiarias, produtos do cacau, madeiras, alimentos beneficiados e processados e frutas. Este é um dado importante, pois as concessões tarifárias previstas no Nafta só poderão aumentar esse diferencial de competitividade. Na verdade, ele já existia, no decurso dos últimos 10 anos, muito antes do Nafta.

Já se pode prever que o desenvolvimento econômico do México, ocasionado pela liberalização comercial (desde que haja estabilidade econômica), poderia tornar seus produtos mais competitivos internacionalmente, deslocando exportações brasileiras atualmente competitivas, até mesmo em mercados de países latino-americanos. Embora esta seja uma possibilidade ainda remota, tal fato não pode ser ignorado, pois aquele país compete com o Brasil no seu segundo maior mercado no mundo.

O impacto sobre setores do agribusiness

O mercado de bebidas alcoólicas representa 11,7% das importações norte-americanas e o México é um forte competidor em relação ao Brasil. O Brasil tem-se destacado neste mercado com exportações de vinho e uvas frescas, ainda que em pequenas quantidades, se comparadas às exportações mexicanas. O Nafta deverá ampliar a diferença entre as exportações brasileiras e mexicanas, porém os aspectos qualitativos tanto da uva quanto do vinho

* Este é um resumo das conclusões de um trabalho mais amplo denominado O Acordo do Nafta e suas implicações para o Brasil, elaborado pelos autores para a Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo, em convênio com o Denacoop/SDR/Maara.

** Respectivamente, economista do Centro de Estudos Agrícolas da Fundação Getulio Vargas, professor da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiróz, da Universidade de São Paulo, e engenheiro agrônomo pela Esalq-USP, MBA em Administração de Empresas pela FGV e HEC/Paris.

brasileiro deverão ser suficientes para garantir algum espaço no mercado norte-americano.

É preciso não esquecer que o Brasil desenvolveu, por mais de sete anos, um mercado para o vinho nacional nos EUA. Hoje, uma cooperativa brasileira é a maior exportadora individual de vinho de viníferas para os EUA. Essa foi uma conquista que tem características de definitiva, com investimentos nos setores de controle de qualidade que garantem a preferência pelo produto nacional.

Os casos de chá, café e açúcar, representando juntos 9% das importações norte-americanas, merecem atenção especial. O México ganhou parcelas significativas do mercado açucareiro dos EUA: enquanto as exportações brasileiras se mostram estáveis (apenas 0,1% de crescimento anual), as mexicanas crescem a uma taxa de 35% ao ano.[1] Um estudo mais detalhado da competitividade do açúcar brasileiro será feito mais adiante.

O Brasil desenvolveu um mercado para o vinho nacional nos EUA. Hoje, uma cooperativa brasileira é a maior exportadora individual de vinho para os EUA.

Os EUA adquirem cerca de 24% do total do café exportado pelo Brasil (dados médios de 1990-94). Com o Nafta, o Brasil passa a enfrentar maior concorrência mexicana nos EUA. Estima-se que somente um grande crescimento do setor cafeeiro mexicano (atualmente produzindo cerca de 5 milhões de sacas por ano) poderia preocupar os exportadores brasileiros. O Brasil produz cerca de 27 milhões de sacas e exporta cerca de 18,5 milhões. Entretanto, o café mexicano tem ganhado espaço em função da qualidade.[2]

O mercado de madeira responde por 16% das importações norte-americanas e é constituído por 11 grupos de produtos. A eliminação das barreiras tarifárias e não-tarifárias no âmbito do Nafta não deverá constituir, pelo menos no curto prazo, preocupação quanto às exportações do Brasil, uma vez que as pautas exportadoras brasileira e mexicana são diferentes nesta rubrica.

No caso do papel e do papelão, o Canadá domina 75% das importações totais norte-americanas, sendo que Brasil e México respondem apenas por 1,5%. Uma saída para o Brasil pode ser a de explorar nichos de mercado que funcionem como fonte de desenvolvimento científico-tecnológico, assegurando assim espaços mais amplos de concorrência.

As importações de frutas nos EUA têm crescido de forma significativa (7% ao ano no período 1986-94), enquanto as importações de sucos têm permanecido estáveis (1,1% ao ano). O México tem-se mostrado mais competitivo que o Brasil nas duas categorias durante o período analisado. A proximidade do mercado consumidor norte-americano aumenta a competitividade do México, pois reduz os gastos com transporte.

O mercado de suco de laranja concentrado congelado merece destaque especial. O Brasil, além de maior produtor mundial de laranjas, é também o maior exportador de suco. Segundo Silva,[3] cerca de 39% das exportações brasileiras de suco de laranja têm como destino os EUA e o Canadá. Os EUA são os maiores consumidores do mundo, com um consumo médio de 860 mil toneladas ano (período de 1985-94). O Nafta prevê a eliminação total, em 15 anos, da tarifa de 35 centavos de dólar por galão de suco com 11,8° Brix cobrado ao México pelos EUA.

O México, que produziu cerca de 1,4 milhão de toneladas de laranja na safra de 1984/85, tinha uma estimativa de 3,1 milhões para 1992/93, duplicando a sua produção no intervalo de cinco anos. Dessa forma, o crescimento na produção mexicana de laranja, sua proximidade do mercado norte-americano e as reduções tarifárias previstas pelo Nafta certamente provocarão alterações na estrutura de mercado do suco.

No entanto, considerando-se a estrutura da produção mexicana — dividida basicamente entre proprietários privados e *ejeditários* (com baixa produtividade) — e o quadro das indústrias de esmagamento,[4] dificilmente o Brasil perderá mercados significativos, pelo menos a curto prazo. Para Silva, mesmo que o México utilize toda a sua capacidade de esmagamento (600 mil toneladas de frutas em três meses) para produzir cerca de 60 mil toneladas métricas de suco, isso corresponderia a menos de 10% da produção norte-americana e apenas 7% das exportações brasileiras (ver texto sobre o assunto nesta edição, seção Conjuntura do Agribusiness).

[1] Vale lembrar que a taxa de crescimento do mercado açucareiro norte-americano (5,1% ao ano) foi superior à das importações agrícolas como um todo (2,17% ano ano).
[2] Alguns representantes do setor cafeeiro acreditam que a competitividade dos chamados "outros suaves" (cafés centro-americanos) seja superior à do arábica brasileiro. Hoje já existe alguma preferência norte-americana pelos "outros suaves".

[3] Silva, O. M. O Acordo Norte-Americano de Livre Comércio e seu efeito no mercado internacional de suco de laranja. Viçosa, Departamento de Economia da UFV, 1994.
[4] Atualmente em número de 26, com grande capacidade ociosa.

O mercado de vegetais, basicamente constituído de hortaliças e legumes, tem sido extremamente favorável às exportações mexicanas. O Brasil não é um competidor ameaçador dessas exportações, talvez por diferenças culturais, custos de transporte e tipos de embalagem, e estaria fora deste importante mercado.

Competitividade dos produtos brasileiros relativamente ao Nafta

Os EUA submetem, correntemente, suas importações de açúcar ao regime de quotas tarifárias. Para o ano de 1994/95, a soma das quotas de 40 países fornecedores daquele mercado foi de 1.234 mil toneladas, das quais apenas 7.258 foram outorgadas ao México. Vale assinalar que aquele país é um significativo importador líquido de açúcar.

Diga-se de passagem que, para aumentar suas exportações de açúcar — a ponto de ameaçar a competitividade do Brasil no mercado norte-americano —, o México teria que aumentar significativamente a produtividade ou reduzir o consumo do produto, através da substituição de açúcar por adoçantes à base de cereais na produção de refrigerantes. A outra alternativa seria produzir milho e produtos de alta frutose em grande escala, o que é improvável, uma vez que o México é um demandador líquido de milho.

Assim, de acordo com os acertos finais quanto ao açúcar, nos seis primeiros anos o México poderá exportar para os EUA, livre de tarifas, ou sua quota atual de 7.258t ou a diferença entre sua produção e seu consumo internos, desde que não exceda 25 mil toneladas.

Tal limite será elevado para 150 mil toneladas no sétimo ano de vigência do acordo, crescendo 10% ao ano nos oito anos seguintes. A tarifa norte-americana sobre as exportações mexicanas que excederem esses montantes será reduzida em 15% nos primeiros seis anos, e os dois países reduzirão linearmente suas tarifas nos nove anos seguintes até atingirem tarifas zero.

Depois de 15 anos, todas as restrições sobre o comércio de açúcar deixarão de existir, exceto algumas disposições da lei norte-americana quanto a reexportações.

Se após o sétimo ano o México se transformar em exportador líquido de açúcar por dois anos consecutivos, os EUA acomodarão, livre de direitos, todo o excedente de produção mexicano. Para aumentar a sua quota, o México terá de aumentar a produtividade de sua indústria açucareira, hoje muito ineficiente, ou aumentar o uso de adoçantes à base de milho na sua substancial indústria de refrigerantes, de tal forma a liberar açúcar para exportação.

O interesse agrícola brasileiro nos blocos comerciais

O interesse exportador brasileiro está concentrado na União Européia (UE), com exportações médias anuais da ordem de US$10,6 bilhões, no Nafta, com US$8,5 bilhões, no bloco asiático, com US$5,3 bilhões, e no Mercosul, com US$2,3 bilhões (em termos de médias anuais do período de 1989 a 1993). Juntos, esses quatro blocos representam cerca de 80% do total das exportações brasileiras.

Em termos de produtos agroindustriais, a UE é o principal mercado comprador dos produtos derivados das cadeias de soja, café, laranja, celulose, carnes e fumo (acima de 40% do total exportado). Ela só é menos importante no caso do frango, do açúcar e do cacau. A UE é responsável por cerca de 50% do total dos produtos agroindustriais exportados pelo Brasil. O Nafta, apesar de menos importante que a UE, tem grande relevância nas exportações de café (26% do total), suco de laranja (37%) e cacau (52%). Tem também importância nas compras de açúcar (23%) e fumo (22%) de origem brasileira.

Em termos de importância absoluta e relativa dos produtos agrícolas no total exportado para cada bloco, verifica-se que, no caso da UE, os produtos agrícolas representam cerca de 50% do total comercializado; mais importantes, portanto, que no caso do Nafta (22% do total), do bloco asiático (20%) e do Mercosul (15%).

Desse modo, para uma estratégia de integração, a UE é o mercado mais relevante para os produtos agroindustriais brasileiros. A importância do Nafta é secundária, apenas relativa. Uma integração com o Nafta pode ser interessante do ponto de vista de outros produtos que não os agroindustriais.

A pauta brasileira de exportações para o Nafta é predominantemente composta de produtos não-agrícolas (industrializados em geral). Na verdade, existe um alto grau de proteção nos EUA em relação a fluxos expressivos de exportações agrícolas brasileiras (exemplo das taxações sobre suco de laranja brasileiro e das quotas de açúcar), enquanto o comércio com a UE é relativamente menos gravado.

O Brasil é um *global trader*, ou seja, comercializa produtos de uma pauta muito diversificada com diferentes países do mundo. Assim, 20% das exportações brasileiras vão para os países latino-americanos (11% para o Mercosul), 21% para os países do Nafta, 30% para a UE e 16% para a Ásia. Nas importações totais, o quadro é bastante semelhante, com 16% provenientes dos membros da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi), 10% do Mercosul, 28% do Nafta e 25% da Europa.

Dentro do Nafta, o Brasil responde por aproximadamente 0,6 e 1,6% das exportações e importações totais mexicanas, 1,3 e 1,6% das estadunidenses e 0,3 e 1,2% das canadenses. O Canadá respondeu por apenas 1,1% das exportações totais brasileiras em 1993, entre as quais as exportações agropecuárias totalizaram US$94 milhões. Por sua vez, os EUA contribuíram com cerca de 20% do total exportado pelo Brasil, somando US$1,4 bilhão em produtos agropecuários. Finalmente, em 1994, o Brasil foi responsável por 4,1% das importações agrícolas dos EUA, 2,6% das importações mexicanas e 2,7% das canadenses nesta rubrica (atingindo um valor de comércio da ordem de US$2 bilhões).

No caso do suco de laranja, as exportações mexicanas do produto congelado e concentrado para os EUA serão submetidas a um equivalente de 50% da tarifa, de 9,25 cents por litro, aplicável a produto de outras origens (terceiros países), até o limite de 40 milhões de galões. As exportações que excederem esses níveis estarão sujeitas à tarifa normal de nação mais favorecida. Essa tarifa, nas negociações no âmbito do acordo agrícola, foi reduzida em 15% pelos primeiros seis anos. O Brasil também se beneficiará dessa tarifa, diga-se de passagem.

Vamos analisar em detalhe essa parte do acordo. A tarifa dos EUA nessa categoria é de US$0,0925 por litro de suco de laranja concentrado congelado (*Frozen Concentrated Orange Juice*), equivalente a cerca de 33% *ad valorem*. A tarifa americana sobre o suco será reduzida imediatamente à metade para uma quota anual de 40 milhões de galões.

A tarifa incidente sobre quantidades acima da quota será reduzida em 15% nos seis primeiros anos do Nafta, mantida constante nos quatro anos seguintes e eliminada gradualmente em mais cinco anos. A região dos EUA mais afetada pela concorrência mexicana seria a Flórida, onde a estação da colheita coincide com a do México, havendo enorme contraste entre custos de produção, pois enquanto os trabalhadores rurais na Flórida recebem por hora US$9,58, os mexicanos recebem US$0,35.

As estimativas do impacto a longo prazo do Nafta sobre as importações norte-americanas de suco de laranja são algo conflitantes. Josling (1992)[5] estima que, no ano 2000, o México, como membro do Nafta, exportará quase o triplo do que exportaria sem o acordo, enquanto a produção da Flórida permaneceria constante. Já o Departamento da Agricultura dos EUA antecipa crescimento muito mais modesto das exportações mexicanas e crescimento não-especificado da produção da Flórida.

Vale notar que esta tarifa incidente sobre as importações que excederem o limite será mantida constante por quatro anos e depois reduzida gradual e linearmente até a extinção nos últimos cinco anos. Quando as tarifas intra e extraquota se igualarem, a quota perderá o sentido e prevalecerá o regime de redução estabelecido para a tarifa extraquota. Os EUA tiveram o cuidado de negociar regras de origem requerendo 100% de conteúdo regional (mexicano). Essas condições foram negociadas de forma a inviabilizar a utilização de suco brasileiro como negociação de suco mexicano.

Muito embora exista quase-consenso entre os analistas de que as concessões outorgadas ao México representam uma ameaça um tanto remota para as exportações brasileiras, no médio prazo, entretanto, os resultados poderiam não ser os mesmos. As exportações mexicanas de suco de laranja para os EUA crescerão com o tempo, pois há capitais que pretendem investir em plantações da fruta no solo mexicano. Já as avaliações para longo prazo são menos duvidosas: o México competirá com o Brasil, assim que convergirem os investimentos naquele país nesse subsetor.

O México ganhou boas parcelas do mercado açucareiro nos EUA: as exportações brasileiras crescem apenas 0,1% ao ano, mas as mexicanas crescem 35%.

Mas para que isso se materialize, há que superar um conjunto amplo de desvantagens, da produção à distribuição de suco no México. Os sistemas e a tecnologia de produção têm muito que se desenvolver. Há ainda informações do setor de tecnologia de que existe inadequação climática para o cultivo da laranja no México.

O sistema de transporte é muito precário, inclusive a infra-estrutura e o *know-how* de empresas do ramo. Esses problemas estão associados em parte à falta de escala e operação no setor. Um outro setor ineficiente é o das indústrias de processamento. Por essa razão, seria difícil investir em plantas novas, partindo da estaca zero, e competir com indústrias relativamente amortizadas, mesmo com custo de capital mais baixo.

Para analistas de mercado e de negócios, que estão procurando empresas para comprar no México, as dificuldades apontadas assegurariam a manutenção da competitividade do suco brasileiro nos EUA. Entretanto, se houver um surto de investimentos no setor, com a percepção das vantagens tarifárias, o desvio de comércio no longo prazo poderia ser significativo.

Finalmente, há que considerar que a redução de 15% nas tarifas do suco brasileiro, com a Rodada Uruguai, conta a favor da competitividade brasileira. É uma redução mínima, mas muito significativa. Em todo caso, e apesar de todas as estratégias dos investidores mexicanos/americanos, é preciso também considerar que os industriais brasileiros não deixarão de manobrar no sentido de ganhar produ-

5 Josling, T. Nafta and agriculture: a review of economic impacts. In: Lusting, N.; Bosworth, B. P. & Lawrence, R. Z. (eds.). *North American free trade. Assessing the impact.* Washington, Brookings, 1992.

tividade, baixar custos e manter suas vantagens no suco.

Potencialidades e riscos do mercado norte-americano

Cerca de 15% das exportações brasileiras totais são de produtos com entrada livre e desgravada nos mercados dos EUA. Esses produtos não serão afetados pelo Nafta. É o caso de crustáceos, castanhas (do Brasil e de caju), café, cacau, pasta de madeira e alguns produtos menores em termos de volume de comércio. É possível, também, identificar exportações do Brasil que não competem com exportações mexicanas insignificantes ou de volume muito reduzido.

Há, ainda, exportações brasileiras para os EUA cuja concorrência com o produto mexicano é pequena. O Brasil ocupa espaços importantes nos EUA que ainda não foram ameaçados pelas exportações mexicanas mas que podem vir a concorrer com elas em conseqüência da redução tarifária do Nafta.

Os EUA adquirem cerca de 24% do total do café exportado pelo Brasil. Com o Nafta, o Brasil passa a enfrentar maior concorrência mexicana no mercado dos EUA.

A razão para esse registro de ameaça potencial repousa no fato de que no futuro as reduções de tarifas podem transformar produtos marginalmente não-competitivos em produtos competitivos. Tal é o caso de fumo, frutas de clima tropical, sucos processados de frutas, madeira processada e inúmeros outros produtos de importância relativamente menor, somando cerca de 10% das exportações brasileiras para os EUA.

Para um outro grupo significativo de produtos, incluindo açúcar, calçados e produtos processados com açúcar adicionado, somando 23% das exportações brasileiras, a fatia mexicana nos EUA é inferior a 30% do nível alcançado pelas exportações brasileiras.

Deslocamento de volumes do comércio brasileiro

No caso dos produtos nos quais o Brasil tem vantagem comparativa e é um grande exportador para os norte-americanos, mesmo que a participação mexicana nesses mercados seja modesta, se as exportações brasileiras de determinados produtos forem muito significativas, como no caso de calçados e suco de laranja, poderá haver desvio de comércio. Sabe-se pela teoria que, quando as exportações são significativas, os potenciais desvios de comércio podem ser muito importantes.

Entende-se por desvio de comércio uma perda importante de exportações brasileiras para a América do Norte, exportações essas que seriam deslocadas pela redução de tarifa com concessão preferencial (não de cláusula de nação mais favorecida — NMF) por parte dos EUA, beneficiando produtos mexicanos. Sabe-se que, em uma zona de livre comércio, uma nação pode outorgar a outra uma concessão de tarifas em regime preferencial, como forma de evitar a concessão de tarifas iguais para todos os signatários do Gatt (NMF).

A literatura acerca das estimativas disponíveis de desvio de comércio nos indica que essa é uma ameaça concreta para o Brasil. Merece, portanto, registro e uma breve discussão.

Em primeiro lugar, Erzan e Yeats[6] estimam o desvio total em US$441 milhões, dos quais apenas US$35 milhões de exportações originárias da América Latina e US$18 milhões do Brasil. Por outras palavras, as perdas de mercado de produtos brasileiros nos mercados do Nafta poderão atingir US$18 milhões.

Estimativas realizadas por Abreu[7] com base em dados de 1992 confirmam os resultados de Erzan e Yeats, à exceção do desvio de exportações de suco de laranja. Nas estimativas de Abreu, desponta o desvio de comércio com calçados como um dos mais importantes, com perda de US$1,5 milhão de exportações brasileiras. Nas estimativas de Abreu, as perdas de suco de laranja são pequenas (devido talvez ao ano de 1992, usado como base, e que foi um ano de reduzidas importações por parte dos EUA).

Outras estimativas, como a de Bianchi e Robbio para 1989-91,[8] geraram resultados diferentes em relação a produtos específicos. Entretanto, em termos de perdas totais de mercados, a ordem de magnitude é mais ou menos similar, com desvios de exportações totais brasileiras da ordem de US$55,6 milhões (inclusive os produtos manufaturados).

---

[6] Erzan, R. & Yeats, A. Free trade agreements with the U.S. What's in if for Latin America? Washington, D.C., World Bank, 1992. (Working Papers, 827.) Ver também, dos mesmos autores, US-Latin American free trade areas: some empirical evidences. In: Saborio, S. et alii. *The premise and the promise: free trade in the Americas*. New Brunswick, Transactions, 1992.

[7] Abreu, M. P. O Nafta e as relações econômicas Brasil-EUA. Trabalho apresentado no VI Fórum Nacional do Instituto de Altos Estudos, Rio de Janeiro, 1994.

[8] Bianchi, E. & Robbio, J. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte: desvío de comercio en prejuicio de Argentina y Brasil*. Buenos Aires, Centro de Economía, 1993. mimeog.

Novos modelos de assistência técnica e extensão rural

TITO RYFF

Os serviços públicos de assistência técnica e extensão rural, vistos no passado como importante instrumento de promoção do progresso rural, acumularam, com o tempo, desvios e distorções e sofrem, hoje em dia, um processo de revisão em vários países.

A prestação de serviços públicos de assistência técnica e extensão rural foi vista, quando de sua implantação, como importante instrumento no processo de promoção do progresso rural de países em vias de desenvolvimento. Não há dúvida de que, durante muitos anos, as empresas públicas que prestavam esses serviços contribuíram, de forma decisiva, para elevar o nível de conhecimento técnico do homem do campo e para difundir, no meio rural, inovações tecnológicas que provocaram substanciais aumentos de produtividade em cultivos de grande valor econômico e social. Com o passar do tempo, contudo, os modelos convencionais de assistência técnica e extensão rural foram acumulando desvios e distorções e, hoje em dia, sofrem um processo de contestação e de revisão em vários países.

No Brasil, as reformas das Emater têm duplo objetivo: reduzir custos e aumentar a integração da assistência técnica com as demais prestações de serviço ao agricultor.

Também no Brasil, diversos governos estaduais vêm promovendo reformas em suas empresas de assistência técnica e extensão rural (Emater); em geral, fundindo seus serviços com a atividade de pesquisa agronômica e/ou incorporando-os à estrutura dos órgãos responsáveis por políticas de fomento à agropecuária. Essas reformulações têm, em princípio, um duplo objetivo: reduzir custos e aumentar a integração da assistência técnica e extensão rural com as demais prestações de serviços ao agricultor. A redução de custos é sempre um objetivo a ser alcançado, desde que não ocorra em prejuízo de outros objetivos igualmente importantes, dentre os quais destaca-se a eficiência. Por outro lado, embora a integração pesquisa/assistência técnica seja um resultado altamente desejável, é preciso não esquecer que esta última tem características, objetivos e métodos próprios que não podem ser ofuscados pelas demais atividades de apoio ao produtor. Finalmente, ainda que essas modificações de caráter institucional possam vir a trazer resultados positivos sob vários aspectos, podem passar à margem de alguns dos problemas mais sérios que afetam as Emater atualmente.

Em *Agroanalysis* de maio deste ano, sob o título "Microbacias: harmonizando crescimento e meio ambiente", apresenta-se uma lista de alguns dos problemas que atingem a atividade das Emater no Brasil e se manifestam também em diversos países latino-americanos. O texto contudo focaliza em especial um dos elementos mais preocupantes da crise que afeta a prestação pública de serviços de assistência técnica e extensão rural: a falta de direcionamento e controle sociais adequados ao desempenho dessas atividades. Boa parte dos desvios e distorções que afetam a prestação daqueles serviços decorre certamente dessa deficiência básica.

A falta de direcionamento e de controle sociais adequados à prestação de serviços de assistência técnica ao agricultor vem sendo sentida não apenas no Brasil, mas também em outros países da América Latina. O Banco Mundial, tradicionalmente interessado em questões ligadas ao desenvolvimento agropecuário, tem procurado estimular e promover a adoção de experiências destinadas a testar modelos alternativos de assistência técnica e extensão rural. Conhecer a experiência desses países, suas vantagens e inconvenientes é contribuir para a reflexão sobre o tema e colocar, à disposição dos leitores de *Agroanalysis*, elementos adicionais para a formação de opinião a respeito do tema.

Examina-se brevemente a seguir a experiência de três países — México, Colômbia e Chile — cujos serviços de assistência técnica e extensão rural passam por reformulações. Embora existam entre os três diferenças culturais e institucionais, alguns ensinamentos de ordem geral podem ser extraídos de sua experiência comum e servir à reflexão que, sobre o mesmo tema, se processa em nosso país.

Nos três países, não obstante a diversidade de sistema e métodos de trabalho, sobressaem a presença de um grande número de problemas comuns e a semelhança de orientação e de filosofia dos no-

vos programas oficiais de assistência técnica e extensão rural. Dentre os aspectos comuns aos programas dos três países, merecem destaque as seguintes características positivas:

• A assistência técnica e a extensão rural são orientadas para clientelas previamente selecionadas em função de dois critérios: necessidade e potencial econômico. Esta é a forma utilizada para obter o maior retorno possível para os recursos escassos de que dispõe o governo.

• Há em todos os programas um componente de planejamento governamental, com a introdução de zoneamentos agroecológicos e a definição de vocações e potencialidades regionais a serem estimuladas.

• Os programas atendem a estratégias claramente definidas e se desdobram em projetos específicos com metas, objetivos e prazos que podem ser objeto de acompanhamento e avaliação constantes.

Diferenças culturais e institucionais não impedem a existência de problemas comuns nos serviços de assistência técnica de diversos países.

• A ênfase dos programas reside na integração entre pesquisa e assistência técnica, mais precisamente na transferência de tecnologias ou técnicas de produção já existentes e que ainda não foram plenamente incorporadas à produção.

• Existe em todos os programas, em maior ou menor grau, de forma direta ou indireta, a preocupação de estimular a organização dos produtores em grupos, associações ou cooperativas, como forma de baratear os custos da assistência técnica e da extensão rural e como instrumento eficaz para o desenvolvimento econômico e social das comunidades rurais mais pobres.

• Subjacente aos programas, há a intenção de fortalecer o controle social sobre a atividade dos técnicos da assistência técnica e da extensão rural.

• Por fim, nos três casos, a filosofia que norteia os programas é idêntica: trata-se de demonstrar para os produtores o valor econômico da assistência técnica permanente, a fim de que eles, reunidos em grupos ou associações, se disponham futuramente a pagar por esse serviço.

Esses são os traços comuns aos programas de assistência técnica e extensão rural dos três países mencionados. É igualmente interessante, contudo, examinar as diferenças existentes a partir da análise da situação de cada país separadamente.

México

Dos três países em questão, foi o México o que melhor explicitou e institucionalizou a necessidade de atender a clientelas sociais distintas com programas oficiais específicos. Dependendo das suas características sócio-econômicas, as comunidades rurais podem ter acesso aos seguintes programas:

Solidariedade: Programa destinado a atender às comunidades (urbanas ou rurais) mais desprovidas de recursos com ações de caráter sobretudo assistencial e a fundo perdido.

Piex: Programa de Investigación y Extensión Agropecuaria, destinado a promover a transferência tecnológica em comunidades rurais pouco capitalizadas mas com bom potencial produtivo e receptivas à inovação tecnológica. Sua finalidade é de prover assistência técnica continuada e gratuita, de forma a capitalizar os produtores assistidos e habilitá-los a assumir, mais adiante, os encargos referentes à prestação deste serviço.

Firco: Programa que dispõe de recursos para investimentos em infra-estrutura social ou econômica (sistemas de irrigação, armazéns, centros comunitários etc.) destinados a comunidades que se encontram em estágio de desenvolvimento imediatamente superior ao das contempladas pelo Piex e cujo agente financeiro é o Banco Rural. Seus financiamentos são feitos em bases favorecidas ou a fundo perdido, e a assistência técnica associada aos projetos é paga parcialmente pelo produtor. Em certos casos, o Firco pode estar associado ao Piex para a promoção de investimentos necessários ao processo de transferência de tecnologia (como no caso da irrigação). Nesses casos, o componente de assistência técnica é gratuito.

Fira: É um fundo de investimentos destinado a produtores já capitalizados. Os recursos são do Banco Central do México que os repassa a bancos privados para que emprestem aos produtores. O componente de assistência técnica é pago em percentuais crescentes a cada ano pelo produtor, e os demais elementos do empréstimo são pagos a taxas positivas de juros.

Uma segunda característica importante do sistema mexicano é a grande preocupação com a organização de produtores. Para ter acesso ao Piex e aos recursos do Firco, os produtores têm que estar necessariamente organizados em associações ou cooperativas.

Por outro lado, é fraca a participação das autoridades estaduais e municipais na formulação e implantação dos programas. Esta parece ser uma decorrência da organização político-institucional do México, caracterizada por um forte centralismo administrativo.

Colômbia

Ao contrário do México, na Colômbia uma única entidade, gestora do Fondo de Desarrollo Rural Integrado (Fondo DRI), coordena as ações de assistência técnica e extensão rural e de construção de estradas vicinais, eletrificação rural, aquedutos, centros de saúde etc.

A ênfase é posta na municipalização dos serviços de assistência técnica, com criação obrigatória, por lei, das Umata (unidades municipais de assistência técnica agropecuária), financiadas em parte pelas prefeituras. Esta foi a fórmula encontrada para difundir a assistência técnica que até recentemente, segundo estimativas oficiais, só beneficiaria 10% dos produtores.

As Umata são coordenadas por Creced (centros regionais de capacitação e desenvolvimento rural) que por sua vez estão subordinados a conselhos regionais de planejamento (Corp) com participação de representantes de produtores.

Preocupação com a organização dos produtores, no México, exige que, para ter acesso aos programas, eles estejam organizados em associações ou cooperativas.

Finalmente, um terceiro traço característico do sistema colombiano é a intenção, ainda não materializada, de estimular a participação privada no financiamento dos centros de pesquisa agropecuária até o percentual máximo de 49%. Dessa forma, os interesses privados teriam maior possibilidade de orientar os trabalhos de pesquisa. A pesquisa, destinada aos cultivos de menor valor comercial mas importantes para os segmentos da agricultura de subsistência, seria garantida pela participação majoritária do Estado, que manteria 51% das "ações" dos centros de pesquisa e tecnologia.

Chile

A principal característica do sistema chileno de assistência técnica e extensão rural é a delegação de atribuições a empresas privadas mediante contrato. As atribuições assim contratadas referem-se à prestação de assistência técnica diretamente aos produtores e à supervisão imediata desses serviços, feita por consultores privados. Talvez para compensar essa delegação, o sistema chileno é o mais planejado verticalmente, havendo um detalhamento preciso das obrigações e das tarefas a serem cumpridas pelas empresas privadas em cada caso. Levando ainda em conta o fato de que as empresas são escolhidas com base em critérios e especificações igualmente detalhadas (embora sob o sistema de licitação), pode-se afirmar que a "privatização" dos serviços de assistência técnica feita dessa forma representa, sobretudo, um modo de contornar restrições legais à contratação de pessoal por parte do governo. O sistema, contudo, representa uma inovação importante, cujas possíveis vantagens e inconvenientes merecem ser analisados brevemente.

A vantagem mais evidente parece ser a maior flexibilidade que o sistema oferece no tocante à administração de pessoal. As admissões e demissões se tornaram mais fáceis, o que permite distribuir penalizações e recompensas sem as restrições políticas e burocráticas que inibem a ação dos superiores hierárquicos no caso dos funcionários públicos de carreira ou dos empregados de empresas estatais.

Outra vantagem é que a concorrência, no sistema de licitações, deve contribuir para melhorar a qualidade dos serviços prestados, na medida em que o currículo dos técnicos de cada empresa e sua experiência profissional contam pontos para a obtenção de contratos. Tal argumento, contudo, pode ser contrabalançado pelo efeito positivo que os concursos públicos para ingresso no funcionalismo exercem sobre a qualificação técnica dos funcionários de carreira.

Em terceiro lugar, a prestação de serviços por empresas privadas é necessariamente objeto de contrato detalhado, especificando os deveres e obrigações da contratada, o que talvez seja politicamente difícil de impor a estruturas de governo caracterizadas por forte corporativismo e espírito de autonomia.

Entre as desvantagens, está o fato de que nesse sistema pode haver maior rotatividade de pessoal e descontinuidade de programas que exijam um período mais longo de execução. Os programas no Chile são de quatro anos, embora legalmente os contratos não possam ter duração superior a um ano.

Fica também mais difícil, nas condições do sistema chileno, proceder a treinamento de pessoal para padronizar métodos de atuação e uniformizar a filosofia de trabalho.

Além disso, o sistema deve dificultar a coordenação horizontal das equipes regionais, prejudicando a troca de experiências e o intercâmbio de pessoal entre regiões.

A segunda característica marcante do sistema chileno é o fato de que a empresa estatal que coordena e supervisiona as atividades de assistência técnica é também a que administra o sistema oficial de crédito rural, o que assegura um índice crescente de superposição entre os programas de assistência técnica e os de crédito rural.

Verifica-se que, com variações decorrentes de fatores culturais e políticos, os países em questão procuram adotar novos sistemas de assistência técnica e

extensão rural destinados a alcançar objetivos comuns a todos os três. Dentre estes objetivos, ressaltam:

• maior controle social sobre as atividades de assistência técnica e extensão rural;

• direcionamento dessas atividades em benefício de comunidades que delas realmente precisam e que ou não têm consciência de sua importância ou não dispõem, ainda, de meios financeiros para adquiri-las no mercado;

• melhor integração entre assistência técnica, pesquisa e crédito;

• desenvolvimento de uma consciência do valor consubstanciado na assistência técnica, para que os agricultores se disponham, num futuro próximo, a adquirir, no mercado, os serviços técnicos de que precisam.

Pode-se dizer que, no Brasil, a atividade das Emater ainda sofre de algumas das deficiências que se procura eliminar no México, Colômbia e Chile. Serviços públicos e gratuitos de assistência técnica são demandados e obtidos, em grande parte, por agricultores que teriam condições de adquiri-la no mercado; o controle social sobre os resultados da assistência prestada aos agricultores de baixa renda é praticamente inexistente e, por ser gratuita, a assistência técnica é recebida como um favor e portanto vista como desprovida de valor econômico. Desta forma, recursos escassos são mal-utilizados e desviados de sua finalidade social e econômica.

No Chile, a delegação dos serviços de assistência técnica a empresas privadas faz-se acompanhar de um detalhamento das obrigações e tarefas a serem cumpridas.

Por essas razões, qualquer reforma no sistema das Emater deve levar em consideração que a assistência técnica gratuita é um instrumento de promoção econômica e social, devendo por isso ter caráter passageiro, e não permanente; e que o objetivo de médio prazo é habilitar o beneficiário a buscar no mercado, mais adiante, aquilo que hoje lhe é fornecido de graça.

As microbacias e as Emater

Os programas de microbacias hidrográficas criam, ao mesmo tempo, as condições propícias para que ocorram mudanças radicais, sob vários aspectos, na filosofia e nos métodos de trabalho que ainda prevalecem em muitas empresas de assistência técnica e extensão rural (Emater). Quando não estão inseridos numa estratégia mais ampla de desenvolvimento rural, geralmente os serviços dessas empresas acabam gerando, ao longo do tempo, distorções que terminam por desviá-las de sua função original. Aparecem aos poucos em sua rotina de trabalho características negativas, dentre as quais sobressaem: a atitude passiva em relação às questões do desenvolvimento agrícola, a predominância do atendimento individualizado, a dispersão de esforços, o distanciamento dos centros de decisão, o incentivo indireto à desmobilização social e a prevalência da ótica da solução isolada de problemas, em detrimento de uma visão sistêmica.

A primeira dessas distorções consiste no fato de que a maior parte da atividade dos serviços de assistência técnica e extensão rural é dedicada a responder apenas a demandas de serviço ou a consultas que lhes são encaminhadas pelos produtores. Isso tem um sério inconveniente: faz com que a assistência técnica passe a ter um caráter meramente reativo, buscando solução somente para os problemas suscitados pelo produtor e acabando por se concentrar no atendimento aos agricultores mais conscientes da importância da assistência técnica que são, em geral, também os de nível de renda e grau de instrução mais elevados e, portanto, aqueles em condições de pagar por tais serviços no mercado.

Quando uma Emater atua dessa forma, seu relatório padrão limita-se a listar o tipo e a freqüência das visitas feitas aos estabelecimentos rurais e, eventualmente, o problema envolvido ou o tipo de assistência prestada. Por exemplo: *x* visitas a produtores de tomate, *y* a produtores de quiabo e *z* a produtores de leite para difundir técnicas de inseminação artificial ou para campanhas de vacinação contra a aftosa. Isso não ocorre, porém, quando os serviços de assistência técnica e extensão rural estão inseridos num programa como o de microbacias. Nesse caso, o apoio técnico ao agricultor tem não só um caráter preventivo como é parte de uma estratégia de desenvolvimento rural sustentável. O resultado do trabalho desenvolvido se expressará em indicadores econômicos, sociais e ambientais, tais como o aumento da produção e da produtividade, a melhoria das condições sanitárias da população e os progressos alcançados na recuperação da qualidade dos recursos naturais. O sistema de aferição, por sua vez, será contínuo e duradouro, de modo a que todos os efeitos do programa — de curto, médio e longo prazos — possam ser avaliados.

A segunda distorção que, com o passar do tempo, pode ser detectada nos serviços de assistência técnica decorre da primeira. Como o atendimento tem um caráter reativo, ou seja, funciona sobretudo por solicitação (e a partir de estímulos) do próprio agricultor, acaba por prevalecer a assistência individual em detrimento da coletiva. A não ser nos casos, menos freqüentes, em que a demanda é encaminhada aos técnicos de forma coletiva, a unidade de atendimento é, em geral, o estabelecimento rural, mesmo

quando a abrangência do problema transcende os seus limites. Nos programas de microbacias, ao contrário, a regra é o atendimento coletivo, oferecido à comunidade numa perspectiva de trabalho conjunto para a resolução de problemas comuns.

O terceiro aspecto negativo, que aflige a maioria dos serviços de assistência técnica e de extensão rural, é a dispersão de esforços. O trabalho pontual e desarticulado desenvolvido pelos técnicos é incapaz de provocar o efeito sinérgico que caracteriza os processos de desenvolvimento. Por outro lado, o caráter reativo e individualizado da assistência não produz a "massa crítica" necessária para quebrar a inércia de sistemas de produção arcaicos, nem se presta à solução de problemas estruturais ou à antecipação de questões cuja relevância cresce com o passar do tempo, como é o caso evidente da degradação ambiental. A assistência técnica oferecida aos produtores nas microbacias, inversamente, é caracterizada pela integração de esforços, não apenas no que diz respeito ao próprio serviço de atendimento técnico e de extensão rural mas também, e sobretudo, no que concerne à atuação deste em sintonia com os órgãos de pesquisa, de fomento à produção e de assistência social no campo da educação e da saúde, notadamente, sem excluir outros.

No Brasil, qualquer reforma no sistema das Emater deve considerar que a assistência técnica gratuita é um instrumento de promoção econômica e social que deve ter caráter passageiro.

Com o passar do tempo e a alternância de administrações, verifica-se igualmente um crescente distanciamento entre a atividade das Emater e as diretrizes dos centros de decisão política e técnica aos quais essas empresas deveriam estar subordinadas. Tal fenômeno acentua ainda mais a desarticulação das ações de política agrícola e é, ao mesmo tempo, causa e efeito dos males apontados anteriormente. Programas como o de microbacias oferecem a oportunidade política e administrativa para o restabelecimento da articulação vertical das entidades públicas ligadas à agricultura, sem a qual a atuação dos órgãos públicos junto a sua clientela tampouco ocorrerá de forma articulada. A desarticulação vertical das estruturas administrativas do poder público acarreta um desentrosamento institucional também no plano horizontal, ou seja, nas comunidades e municípios em que esses órgãos e instituições devem trabalhar de forma articulada. O programa de microbacias permite conciliar a recuperação da articulação vertical, indispensável ao funcionamento eficiente dos órgãos de assistência técnica, pesquisa e fomento à atividade agrícola, com a descentralização das decisões, graças ao processo participativo que caracteriza esses programas. A conciliação dos dois objetivos, à primeira vista contraditórios, faz-se através de um mecanismo de realimentação (*feed-back*) permanente, no qual os centros de decisão processam constantemente a informação vinda do campo, avaliando seu conteúdo e reexaminando, a cada passo, a metodologia do trabalho desenvolvido.

O quinto sintoma que se manifesta, como resultado do processo de desvirtuamento dos serviços de assistência técnica e extensão rural, é o da desmobilização social dos agricultores. Se o atendimento é predominantemente individualizado e a assistência tem caráter tópico, e não abrangente, torna-se difícil a emergência de uma consciência coletiva a respeito dos problemas globais que afetam a agricultura. O fenômeno da desmobilização social só não ocorre nos estados em que a tradição cultural permitiu o surgimento de entidades privadas — cooperativas e associações de produtores — que aglutinam os produtores em torno de seus interesses comuns. Onde essas entidades não se desenvolveram, como nos estados do Nordeste e do Norte do país, por exemplo, a assistência técnica e a extensão rural têm-se mostrado incapazes de despertar a consciência coletiva. Mais uma vez, em contraste com o que ocorre nesses casos, o programa de microbacias permite (e tem até mesmo como um de seus principais objetivos) criar as condições propícias ao surgimento dessa consciência. Sendo assim, se a forma tradicional de atuação das Emater resulta na pulverização do poder político e social da agricultura, a abordagem coletiva e abrangente dos programas de microbacias, ao contrário, produz a concentração deste poder.

E, finalmente, a discrepância mais evidente entre as duas formas de atuar das Emater, a tradicional e a que corresponde a uma visão holística do problema da agricultura, consiste no fato de que a primeira se apóia na ótica da solução de problemas isolados (*problem solving*), enquanto a segunda se baseia na perspectiva do desenvolvimento sustentável (*development oriented*). Esta distinção sintetiza as diferenças marcantes que opõem as duas maneiras de conceber o papel dos serviços de assistência técnica e extensão rural. O corolário dessa distinção básica é o fato de as clientelas sociais beneficiadas pela atuação dos serviços de assistência técnica e extensão rural serem, nos dois casos, substancialmente diferentes. Enquanto o atendimento tradicional tenderá a se concentrar naturalmente nos agricultores mais bem informados e mais afluentes, a nova visão do papel a ser desempenhado pela assistência técnica procurará orientar o trabalho dos técnicos para os estabelecimentos localizados em microbacias hidrográficas e caracterizados pela insuficiência de capital, caráter familiar da exploração rural, uso inadequado dos recursos naturais e baixo grau de associativismo.

Barreiras sanitárias ao comércio de carne bovina

TÂNIA MARIA DE PAULA LYRA*

A integração econômica e política de países organizados em megablocos e a própria regulamentação comercial determinada pelo Gatt reduziram a importância das barreiras tarifárias ao comércio. Ganharam, porém, relevância crescente as barreiras sanitárias e fitossanitárias como elementos condicionantes da expansão comercial.

A configuração geopolítica nos vários continentes tem passado por importantes transformações, que em breve alterarão o mapa-múndi e hoje já modificam as relações internacionais. Os países juntam-se em blocos ou megablocos, com o objetivo de unificar regras comerciais, sistemas de ajuda mútua ou defesa, a fim de participar dos mercados internacionais com maior peso político-econômico. A unificação teve início na Europa, após séculos de lutas entre nações, de invasões de terras e conquistas de povos. Essas experiências dramáticas criaram o interesse em alianças que, ao longo dos anos, consolidaram Estados sobre a realidade das nações. Os anos alteraram as molduras que materializam os limites desses Estados, mas deixaram inalterado o mosaico das nações, com as suas culturas e valores próprios.

Após a união dos países da Europa na Comunidade Econômica Européia (CEE), hoje denominada União Européia (UE), incluindo, além da área econômica, a cidadania, as áreas sociais, de defesa do consumidor e monetária, e seu reconhecimento como experiência bem-sucedida, surgiu com mais força a idéia do Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul). O Mercosul segue a tendência da década de 90, de segmentação da economia mundial em blocos regionais, em substituição às tradicionais negociações bilaterais ou multilaterais. Na América do Norte surge o Nafta (North American Free Trade Agreement), composto dos EUA, México e Canadá. No Extremo Oriente, o Japão, na prática, lidera as ações de Cingapura, Coréia do Sul, Formosa e outros países da região. Estes blocos de países constituem novos mercados que estabelecem as regras para o comércio internacional. Com a anulação dos entraves tarifários, surgem com grande importância as barreiras sanitárias e fitossanitárias, na exportação de produtos agropecuários.

Hoje o Gatt é um tratado multilateral, do qual são signatários países que representam mais de 4/5 do comércio mundial.

Gatt

A política de formação de blocos comerciais visa terminar com as barreiras tarifárias entre os países-membros. O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (Gatt), criado após a II Guerra Mundial, com sede em Genebra, na Suíça, tem o objetivo de tornar as negociações multilaterais uma garantia para nações de menor desenvolvimento em sua relação com os países industrializados. Suas normas principais são: impossibilitar a discriminação entre países diferentes ao fixar a tarifa para o mesmo produto, a reciprocidade na redução de tarifas entre países e resolução imparcial de conflitos.

O acordo foi assinado em 1947, envolvendo 23 países, com o Brasil já como participante. Hoje o Gatt é um tratado multilateral, do qual são signatários países que representam mais de 4/5 do comércio mundial. Seu objetivo é a liberalização do comércio, sendo o único tratado multilateral que estabelece regras para o comércio internacional.

O princípio básico do acordo estabelece que o comércio internacional deve ser conduzido e praticado em bases não-discriminatórias, evitando-se, dessa forma, o favorecimento a uma nação em detrimento de outra. Definem-se ainda como regras importantes:

• transparência: notificação ao Gatt das leis e regulamentos que afetam o negócio;

• tratamento nacional: não coibir a discriminação entre o produto nacional e o estrangeiro, após a análise e o cumprimento dos trâmites de importação;

• proteção por meio de tarifas: esta é a única forma de proteção;

• impedimento de práticas desleais de comércio e

* Médica veterinária, MS em medicina veterinária e epidemiologia, ex-secretária de Defesa Agropecuária.

eliminação dos procedimentos burocráticos que se transformem em barreiras ao comércio;

• estabelecimento de proibição às restrições quantitativas à importação.

Rodada Uruguai do Gatt

O Gatt não tinha participação nas negociações agrícolas. Com a pujança da produção agrícola da UE, no entanto, a acumulação de estoques atingiu um grau insuportável a partir de 1980, a que se somou o agravamento da crise relacionada à dívida externa dos países do Terceiro Mundo. Os países-membros da UE começaram a expandir as exportações com seus excedentes subsidiados a preços que compensavam a aquisição até por países em crise econômica, penetrando assim nos mercados sul-americanos.

Em 1985, os EUA lançaram o programa Export Enhancement Program (EEP) de subsídios às exportações, para fazer frente à UE. Teve início então a prática dos subsídios nos dois grandes grupos, e nessa oportunidade a agricultura entrou nas discussões do Gatt, na reunião realizada em Punta del Este, Uruguai, em janeiro de 1986, principiando as negociações denominadas Rodada Uruguai. Até a década de 70, o Gatt atuou na diminuição das tarifas alfandegárias e na expansão do comércio internacional. Com o quadro mais competitivo na área agrícola dos mercados internacionais, os países decidiram aplicar medidas protecionistas do tipo não-tarifário, que foram denominadas barreiras não-tarifárias ou barreiras sanitárias — exigências de controle fito e zoossanitário. As práticas protecionistas relacionadas foram intensificadas, em especial nos exigentes mercados do Japão e da UE, impedindo o livre comércio.

Em 1985, os EUA lançaram o EEP para fazer frente aos subsídios às exportações da UE. Foi nessa oportunidade que a agricultura passou a ser discutida no Gatt.

Em 15 de dezembro de 1993, os 116 países-membros do Gatt assinaram a conclusão da Rodada Uruguai. Após essa ratificação, foi promulgada a Organização Mundial do Comércio (OMC) como o novo foro mundial que sucederá o Gatt e colocará em prática as aspirações da Rodada Uruguai. A nova proposta assume o compromisso de eliminar ou reduzir os níveis tarifários e as barreiras não-tarifárias aplicáveis ao comércio de bens, os quais deverão ser registrados em listas nacionais de concessões a serem anexadas ao protocolo.

O acordo da OMC foi implantado para reger um comércio mundial de produtos agropecuários e agroindustriais entre todos os países-membros do Gatt. É importante ressaltar que abarca nações e regiões bastante distintas cultural, social e economicamente. Por outro lado, inclui países e blocos que competem grandemente no mercado internacional de bens e serviços agrícolas e industriais.

A inclusão da agricultura na Rodada Uruguai representou um grande avanço, recebendo o comércio agrícola um tratamento global e especial. Esta foi ainda a primeira vez em que, numa rodada de negociações comerciais, foi discutida e negociada a adoção de medidas sanitárias e fitossanitárias, sendo estas as mais importantes barreiras não-tarifárias ao intercâmbio internacional. Dessa forma, o acordo sobre a aplicação das medidas sanitárias e fitossanitárias completa o Acordo sobre a Agricultura, ambos vigentes a partir de 1º de janeiro de 1995.

Coincidentemente, o Tratado de Livre Mercado da América do Norte (Nafta) e o Acordo Sanitário da OMC foram negociados quase ao mesmo tempo, sendo os EUA e o Canadá importantes membros de ambos os grupos.

Barreiras sanitárias ao comércio de carnes

A presença da febre aftosa constitui o principal fator que funciona como barreira às exportações de carnes. A enfermidade interfere no comércio internacional de carnes bovinas, ovinas, caprinas e suínas e, indiretamente, até de produtos de outras origens. Os países-membros do Nafta e do Merconorte estão livres da doença (EUA desde 1929; Canadá, 1952; e México, 1953).

A UE estabelece como política comum a erradicação da doença e os países-membros adotaram um sério programa de erradicação, sendo retirada a vacinação em 1991. O Japão, que domina o mercado do extremo Oriente, somente adquire carnes vermelhas procedentes de países livres da febre aftosa.

No Mercosul, o Uruguai declarou-se livre com vacinação em 1993 e está sem casos clínicos há 60 meses e sem vacinação há 13 meses; a Argentina está há 15 meses sem casos clínicos e o Brasil (estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul) há 20 meses sem casos. Encontram-se em fase de erradicação, de forma regionalizada, Argentina, Brasil (região Sul), Uruguai e Paraguai (região oriental).

Com relação às carnes suínas, além da febre aftosa, a peste suína clássica tem exigências semelhantes, sendo política comum da UE sua erradicação. EUA e Canadá estão livres da doença e o México possui um programa progressivo de implantação de áreas livres.

Doenças prioritárias para o mercado internacional de carnes

Na área veterinária, as exigências estão relacionadas ao controle das doenças classificadas na lista A pelo Office International des Épizooties (OIE), com sede em Paris, do qual são membros mais de 100 países.

O OIE edita periodicamente o Código Zoossanitário Internacional, que é o regulamento para o intercâmbio comercial de animais e produtos de origem animal, sendo classificadas na lista A as doenças transmissíveis de grande poder de difusão e especial gravidade, capazes de estender-se além das fronteiras nacionais. Suas conseqüências sócio-econômicas e sanitárias podem ser graves e seus reflexos no comércio internacional de animais e produtos animais são importantes. Essas doenças são de notificação obrigatória.

Doenças da lista A

- febre aftosa*
- estomatite vesicular*
- enfermidade vesicular do suíno
- peste bovina
- peste de pequenos ruminantes
- peripneumonia contagiosa bovina
- dermatose nodular contagiosa
- febre do vale do Rift
- língua azul*
- varíola ovina e caprina
- peste suína africana
- peste suína clássica*
- doença de Teschen
- peste aviar
- doença de Newcastle*

Exigências específicas ao controle da febre aftosa

A União Européia exige, para aceitar as importações de carnes e derivados, que os países possuam um serviço oficial de combate à febre aftosa, especificamente para carnes *in natura*, sendo obrigatório que:

- os bovinos tenham permanecido, pelo menos durante os três meses anteriores ao abate, em uma área aprovada para exportação para a UE, na qual a vacinação contra febre aftosa é regularmente efetuada e oficialmente controlada;
- procedam de estabelecimentos nos quais não foi constatado nenhum caso de febre aftosa nos 60 dias anteriores ao abate e que, num raio de 25km, também não tenha havido nenhum caso de febre aftosa, nos 30 dias anteriores.

As missões da UE visitam o Brasil duas vezes ao ano e avaliam:

- a estrutura dos serviços veterinários (recursos humanos, materiais e financeiros);
- a base legal da atuação (leis, portarias, manuais de procedimento no âmbito federal);
- a notificação da doença (data e origem da notificação);
- atenção a focos (data da primeira visita/intervalo entre notificação, atendimento e acompanhamento, interdição/coleta de material, liberação da propriedade);
- o diagnóstico (tipificação de vírus — diagnóstico diferencial, laboratório oficial de referência);
- a análise epidemiológica dos episódios de febre aftosa (número de focos/localização, origem/rastreamento, taxas de morbidade, mortalidade, ataque);
- a produção, o controle e a distribuição de vacinas (controle de qualidade, com análise das partidas em laboratório oficial, fiscalização do comércio);
- a cobertura vacinal (fiscalização da vacinação e percentagem de cobertura);
- o controle de trânsito de animais (emissão de certificados e controle fiscal);
- a comercialização de animais (fiscalização de exposições e leilões e outras aglomerações);
- matadouros (recepção dos animais, análise documental de origem e demais exigências legais, exame *ante-mortem*, desinfecção de veículos, pH das carcaças);
- participação da comunidade (associações de produtores e industriais, associações de veterinários e outras).

Exige-se, ainda, a pesquisa de resíduos nas carnes, tais como antibióticos, sulfas, agrotóxicos, contaminantes ambientais (chumbo, cádmio, metais pesados), substâncias anabolizantes. Essas análises são efetuadas em laboratórios oficiais, atendem a requisitos internacionais e, no caso de detecção, são ado-

A participação no comércio é fonte de prosperidade, mas as barreiras não-tarifárias desempenham um entrave relevante. Essas barreiras são essencialmente sanitárias.

* Doenças da lista A ocorrentes no Brasil.

tadas medidas restritivas na propriedade de origem dos animais.

Encontram-se habilitados a exportar carne bovina *in natura* para a UE os estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Espírito Santo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul (exceto o Pantanal) e Goiás. Mato Grosso encontra-se em via de habilitação. A partir de 1991 o Brasil adotou o programa de erradicação com metas definidas para os circuitos pecuários.

O comércio da carne suína *in natura* e seus derivados depende fundamentalmente da existência de rebanhos livres de febre aftosa e peste suína clássica. A febre aftosa não ocorre nos rebanhos industriais de suínos devido à alta tecnologia do sistema de criação, que utiliza indicadores de saúde, sistemas fechados de produção, que impedem o ingresso de animais de outras procedências e, conseqüentemente, do agente de doenças. O Brasil possui programa de erradicação da peste suína clássica, estando a região Sul em vias de declarar-se livre sem vacinação.

... não se pode impedir que nenhum país adote medidas de proteção à vida e à saúde das pessoas, desde que não sejam aplicadas como restrição encoberta ao comércio internacional.

Conclusões

Atualmente, num mundo no qual o comércio é fonte de prosperidade, o aumento da participação de um país, nas exportações, constitui objetivo essencial de desenvolvimento. As barreiras não-tarifárias representam entrave relevante. Essas barreiras são essencialmente sanitárias.

A supressão de tais barreiras impõe agregar o conceito da regionalização, o que só é possível após a avaliação dos serviços veterinários e dos riscos sanitários.

Para a exportação de animais vivos, carnes e produtos derivados, os países devem dispor de laboratórios de diagnóstico, nacionais ou regionais bem-equipados, com provas realizadas dentro de padrões internacionais, e devem referir-se ao OIE e a seu código zoossanitário para os litígios de ordem sanitária (Tall, 1993).

Barreiras sanitárias

• Risco zero — certos países não adquirem animais vivos e produtos de origem animal de países afetados pelas doenças das listas A e B do OIE. São os que exigem risco zero. Não aceitam o conceito da regionalização, a importação de embriões ou sêmen procedentes de um centro de inseminação artificial credenciado e sob controle veterinário.

• Zona ou regionalização — certos países dispõem de potencial importante de exportação de animais vivos e produtos de origem animal localizados num vasto espaço zoossanitário (limitado por barreiras naturais). A situação sanitária pode, sob certas condições, ser considerada por "zona de um país" e não pelo país. Neste caso permite-se exportar de "zonas indenes"

• Exportações e importações ilegais — os países devem ter controle de todos os ingressos, principalmente aqueles países que têm fronteiras secas com outros países de situação sanitária adversa.

• Exportações e importações legais — embora ofereçam um risco infinitamente menor, mesmo assim os serviços veterinários devem conhecer a situação zoossanitária internacional e efetuar exigências, pois doenças como Gumboro e Newcastle, entre outras, podem ser difundidas por importações legais.

• Contaminação radioativa e química — certos países só importam produtos de origem animal isentos de contaminação radioativa. Isto deve constar no certificado sanitário.

• Qualidade dos serviços sanitários — a qualidade sanitária dos animais vivos e a salubridade dos produtos de origem animal estão altamente relacionadas à qualificação dos serviços veterinários do país exportador. Essa qualificação é avaliada por missões técnicas do país exportador, que verificam a estrutura, o funcionamento e a capacidade de analisar corretamente os riscos sanitários.

• Código zoossanitário do OIE — os países devem adotar as normas desse código e, em caso de litígio, recorrer ao OIE.

O tema do comércio agrícola e das questões sanitárias a ele relacionados retrata apenas parte de uma luta competitiva pelo poder, hoje representado pela disputa de mercados expressivos. As tradicionais disputas por espaços físicos ou ideológicos, no mundo dominado por blocos, estão sendo modificadas pela busca de espaços econômicos, por meio do comércio internacional.

A aprovação do acordo sanitário e fitossanitário para o comércio internacional de produtos agropecuários foi um avanço, tendo como base a idéia de que "não se pode impedir nenhum país de adotar ou aplicar medidas necessárias para proteger a vida e a saúde das pessoas e dos animais, ou para preservar os vegetais, desde que não sejam aplicadas de maneira a constituir um meio de discriminação arbitrária ou injustificável entre os países em que prevaleçam as mesmas condições, como uma restrição encoberta ao comércio internacional". As medidas e diretrizes de ordem sanitária

são elaboradas e baixadas em fóruns internacionais, nos quais tomam assento países de situação econômica estável, onde as instituições de defesa agropecuária são compostas de profissionais de carreira. Essas normas, entretanto, são aplicadas em países carentes dessa condição. Para nos colocarmos em posição de igualdade, é necessário que os serviços de defesa agropecuária federais e estaduais sejam prioridade do governo, com cargos ocupados por profissionais de carreira, devidamente capacitados e que participem ativamente desses fóruns.

O novo acordo sanitário e fitosssanitário aceita o conceito de "zonas livres" de doenças e pragas, o que é muito importante para um país com a extensão territorial do Brasil. Esta condição torna-se perfeitamente viável em decorrência da regionalização dos nossos circuitos pecuários. No caso de aves e suínos, a produção industrial em circuitos fechados ou sistema de integração determina a segurança da área ou região, porém o serviço oficial, em todos os casos, deve demonstrar acompanhamento e conhecimento da situação sanitária.

Para nos colocarmos em posição de igualdade é necessário que os serviços de defesa agropecuária sejam prioridade do governo.

No mercado de carnes de frango, o Brasil, como segundo exportador mundial, tem importante participação, representada, em 1994, por 481 mil toneladas, correspondentes a US$588 milhões. As restrições sanitárias, entretanto, são cada dia maiores em relação à doença de Newcastle, o que exige mais participação governamental, essencialmente na vigilância, com investigação de todas as notificações, assistência a focos com coleta de material, controle de qualidade das vacinas utilizadas e da semente de vírus vacinal e diagnóstico oficial, dentro das normas de referência internacional.

A Comissão Veterinária da UE pode exigir pesquisa de vírus por amostragem, nas ocasiões do abate, e enviar missões de avaliação freqüentes, para aferir o programa oficial de campo e de laboratório.

As barreiras sanitárias constituem hoje o maior entrave às exportações. Este fato decorre da conscientização das autoridades e produtores dos países de agricultura avançada acerca das perdas ocasionadas por doenças e pragas. Controlar doenças é proteger o capital empregado na agropecuária. Se todo país desenvolvido tem na agricultura essa prioridade absoluta, devemos nos conscientizar de que não o fazem porque são ricos, mas tornaram-se ricos porque o fizeram.

Para manter e ampliar as exportações de produtos e derivados da agropecuária, é imprescindível e urgente a reestruturação do Sistema de Defesa Agropecuária e a criação de plano de carreira. Caso estas providências não sejam adotadas, poderemos sofrer sanções irreparáveis na área econômica. Não se trata de aplicar o neoliberalismo inglês, estruturado com bases históricas de sindicatos fortes, instituições sólidas e problemas básicos solucionados, porém é preciso repensar o nosso modelo.

Conforme Daniel Osborne:

"Não vamos ser determinados pelo futuro, vamos modelá-lo.

Não vamos simplesmente crescer, vamos controlar nosso crescimento.

Não vamos experimentar mudanças de uma forma passiva, vamos fazer essas mudanças.

Mas, para modelar nosso futuro, precisamos de uma nova visão de governo."

Referências bibliográficas

CEE. Diretivas 92/40/CEE, 92/66/CEE, 93/342/CEE. Dispõem sobre a importação de aves de países terceiros.

Magalhães, L. S. D'Ávila. Análisis comparativo de los acuerdos sanitarios de la organización multilateral de comercio y del tratado de libre comercio de Norte América. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 1994.

Organisation des Services Vétérinaires. *Revue Scientifique et Téchnique de l'OIE*, Paris, 6(4), dec. 1987.

Osborne, D. & Gaebler, T. *Reinventando o governo. Como o espírito empreendedor está transformando o setor público*. Comunicação, 1992.

Secretaria de Defesa Agropecuária. Uma proposta de reestruturação. Documento interno resultante de grupo de trabalho. SDA, 1994.

Segurança Alimentar. Uma abordagem do agribusiness. Abag, 1993.

Tall, R. M. Commerce international d'animaux vivants et de produits d'origine animale. Barrières non-tarifaires. Informes de síntesis sobre los temas técnicos presentados al Comercio Internacional a las Comisiones Regionales. Temas Técnicos, OIE, 1993.

Thorstensen, Vera. *Comunidade Européia. A Construção de uma potência econômica*. Brasiliense, 1992.

Linha direta com o assinante



Você liga e recebe todas as informações que desejar sobre sua assinatura, números atrasados, lançamentos e reedições de livros. Você pode também dar sugestões, tirar dúvidas...

Entre em contato com nossa central de atendimento, um serviço para deixar você sempre atualizado sobre toda a programação editorial da FGV.

(021) 536-9196

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
EDITORA

Praia de Botafogo, 190 — 6º andar
22253-900 — Rio de Janeiro— RJ
Fax: 551-0948/551-1596

Preços de terra e plano de estabilização

Os planos de estabilização afetam a preferência por ativos. A experiência brasileira indica, que, às vésperas dos planos de estabilização, os preços da terra tendem a subir, para depois caírem.

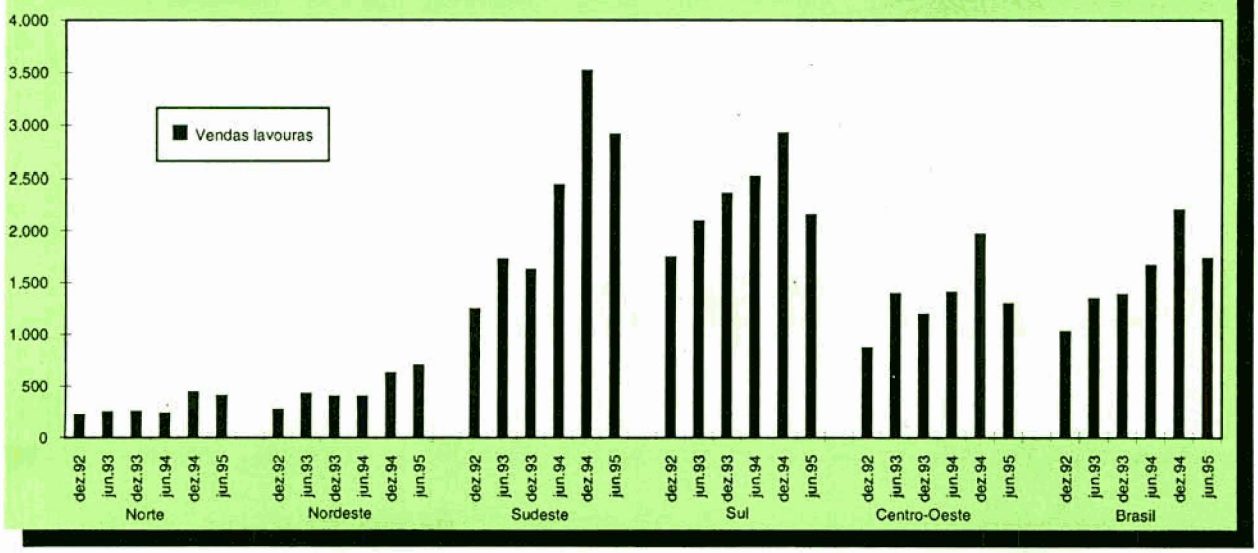
As repercussões do Plano Real sobre a renda agrícola são por demais conhecidas: os preços recebidos pelos produtores rurais caíram acentuadamente. A situação foi agravada por outros fatores. A abertura da economia, ao reduzir as tarifas de importação, possibilitou a entrada de grande quantidade de produtos, situação que foi ainda mais estimulada pela diferencial de taxa de juros nos mercados interno e externo e pelos maiores prazos de pagamento concedidos pelos fornecedores externos. A falta de recursos para a implementação da política de comercialização e o endividamento dos agricultores também contribuíram para o quadro.

Enquanto isso, o que aconteceu com os preços da terra? Entre dezembro de 1994 e junho de 1995, verificou-se uma redução no valor das quatro categorias de terra pesquisadas. Em função dos fatos mencionados, isto não causa estranheza. Afinal, embora seja difícil quantificar o fenômeno, sabe-se que muitos agricultores foram forçados a vender terra para saldar compromissos financeiros, ao passo que a demanda de terra deve ter sido bastante reduzida.

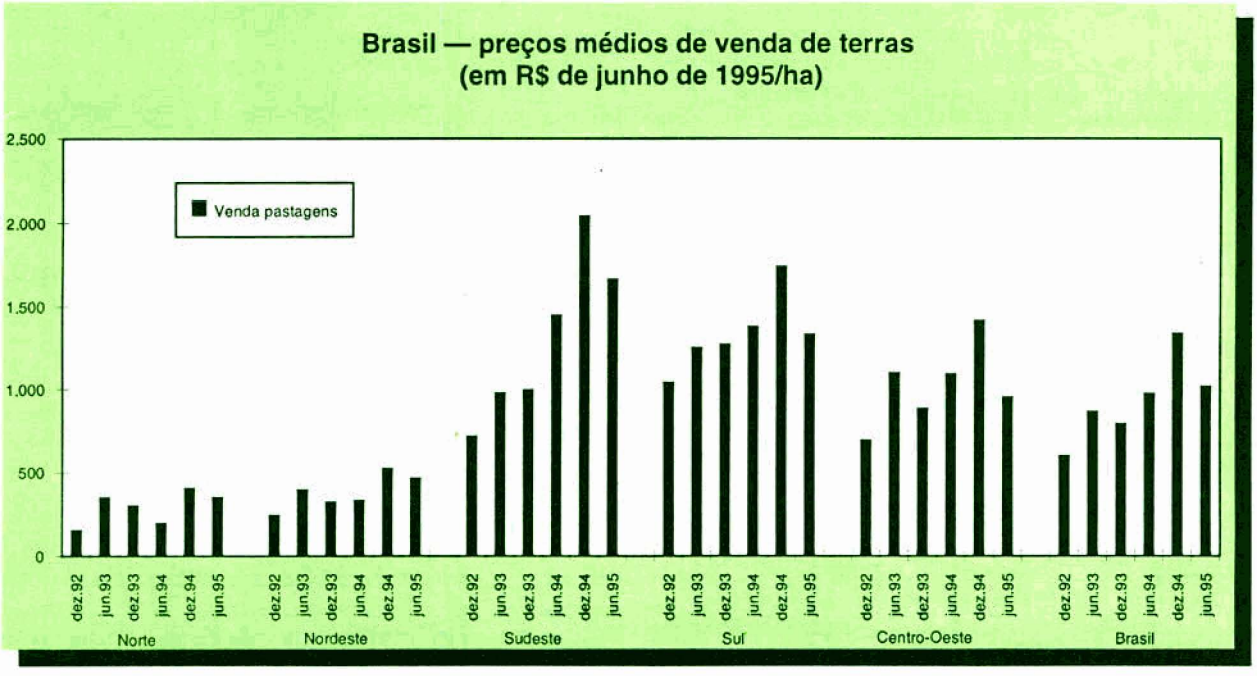
A baixa rentabilidade da atividade agropecuária desestimulou os novos empreendimentos, ao tempo em que as altas taxas de juros diminuíram o interesse especulativo por terra como reserva de valor. Ambos os fatores influenciaram a queda no valor de mercado do ativo.

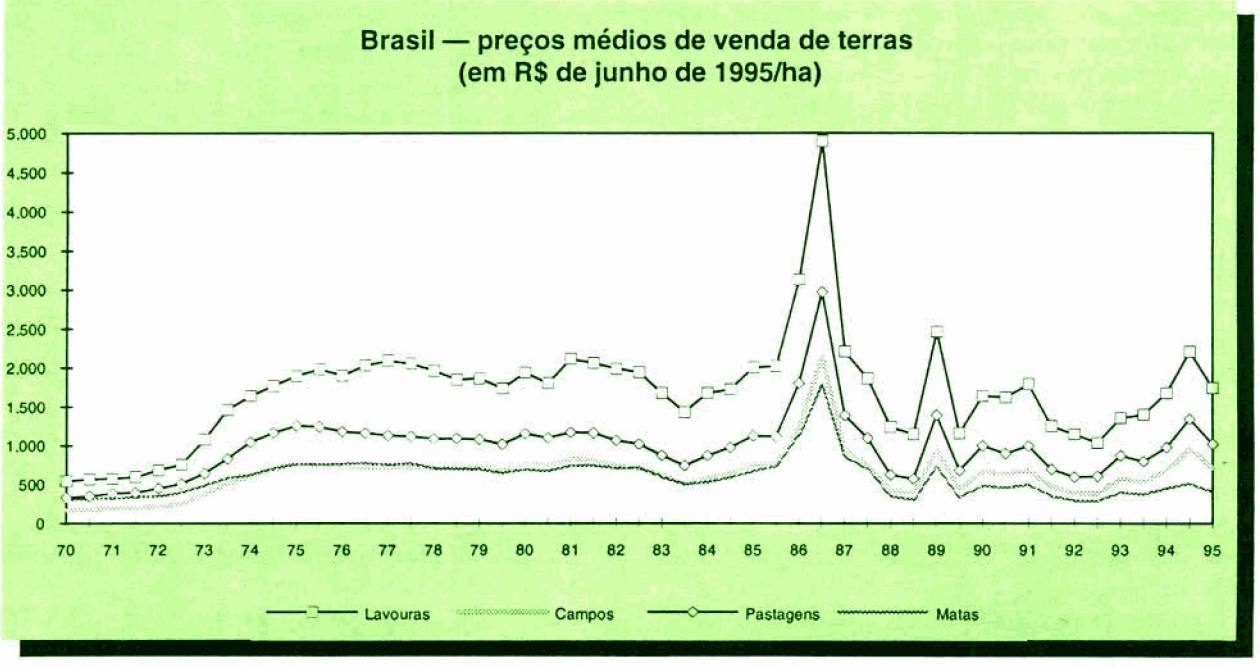
É ainda muito cedo para pensar nos efeitos da estabilidade econômica sobre os preços da terra. Pode-se, contudo, imaginar que haverá duas forças opostas a determinar o movimento. De um lado, uma vez consolidada a estabilidade, deverá ocorrer um maior interesse pelas atividades produtivas, aumentando a demanda de terra e, portanto, seus preços. Por outro lado, numa economia estável o papel da terra como reserva de valor diminuirá bastante e, em conseqüência, a demanda especulativa de terra também será reduzida, o que pode ser interpretado como um fator de redução de preços. O resultado líquido dessas forças opostas é muito difícil de prever.

Brasil — preços médios de venda de terras (em R$ de junho de 1995/ha)



Outro aspecto que se destaca a partir da observação da série de preços de terra é que há um claro padrão de correlação entre o movimento dos valores da terra e os vários planos de estabilização. Às vésperas dos planos Cruzado, Verão e Collor, os preços da terra registram acentuada expansão, caindo nos semestres seguintes. É interessante notar que isso se deu tanto em momentos de ascensão dos preços dos





produtos agrícolas (caso do Cruzado) quanto de queda das cotações (caso do Real), reforçando a hipótese de que os preços da terra têm mais a ver com a situação geral da economia do que com a do mercado agrícola.

Também os arrendamentos de terra foram desvalorizados no período, fato claramente ligado ao uso produtivo da terra.

Regionalmente, como seria de esperar, as maiores quedas nos preços da terra foram registradas no Centro-Oeste. A distância entre esta região e os centros consumidores contribuiu para uma maior deterioração da renda agrícola e, portanto, do interesse pela terra. A única exceção é o caso dos arrendamentos para estada ou engorda de animais, em que a maior redução se deu no Sul do país. Uma das causas prováveis é a ocorrência de um inverno ameno, que pode ter implicado menor necessidade de buscar fontes alternativas de alimento. Há, ainda, a considerar o fato de os preços do boi gordo terem registrado um desempenho bastante decepcionante, o que pode ter levado muitos pecuaristas a adiar a decisão de abate e, portanto, as despesas com alimentação do rebanho.

Quanto à relação entre o preço de venda de terras e o custo do arrendamento, observa-se que no primeiro semestre de 1995 a relação caiu, isto é, o dinheiro gasto para comprar um hectare de terra permite arrendar menos terra do que no semestre anterior. Como, evidentemente, o arrendamento de terras é uma decisão ligada ao seu uso produtivo, o fato de o preço de venda de terra ter caído mais do que o valor dos arrendamentos é mais um indicador de que, na atual conjuntura, o interesse por terra como reserva de valor diminuiu.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

SALÁRIOS RURAIS

Dois semestres de real

Apesar da crise que atinge a renda da agricultura, os salários rurais registraram recuperação significativa em 1995.

Após o Plano Real, os salários no meio rural registraram elevação, descontados os efeitos da inflação. A remuneração das categorias com contratos de maior duração (administrador, capataz, tratorista e mensalista) aumentou em média 20% entre o segundo semestre de 1994 e o primeiro de 1995. Os diaristas tiveram sua remuneração aumentada em 14%. Confrontados os dados de junho de 1995 com os de junho do ano anterior, observa-se que o maior crescimento ocorreu justamente nas diárias do trabalhador temporário, 64%, enquanto os outros tipos de trabalho aumentaram entre 29% (administrador) e 23% (mensalista).

Embora aparentemente os aumentos sejam expressivos, a comparação com um período maior mostra que se trata apenas de uma recuperação e que os salários rurais estão longe de atingir os patamares registrados nos anos 70 e muito menos os níveis alcançados após o Plano Cruzado

Explicar esses dados é tarefa complexa. De um lado, poderia argumentar-se que, dada a crise que o setor rural enfrenta, a lógica indicaria não haver espaço para melhorar o pagamento dos trabalhadores. Por outro lado, pode-se pensar que o aquecimento da economia nos primeiros meses do Plano Real teria propiciado a busca de emprego nas áreas urbanas, sobretudo na construção civil, e que portanto a escassez de oferta de mão-de-obra rural elevaria sua remuneração. O fato de que o ritmo do aumento dos salários rurais tenha diminuído nos meses mais recentes parece confirmar essa hipótese. Outro ponto que pode ser aventado é o de que esteja havendo mudanças qualitativas na demanda de mão-de-obra rural, isto é, que os empresários rurais estejam pagando mais porque estão empregando trabalhadores mais experientes.

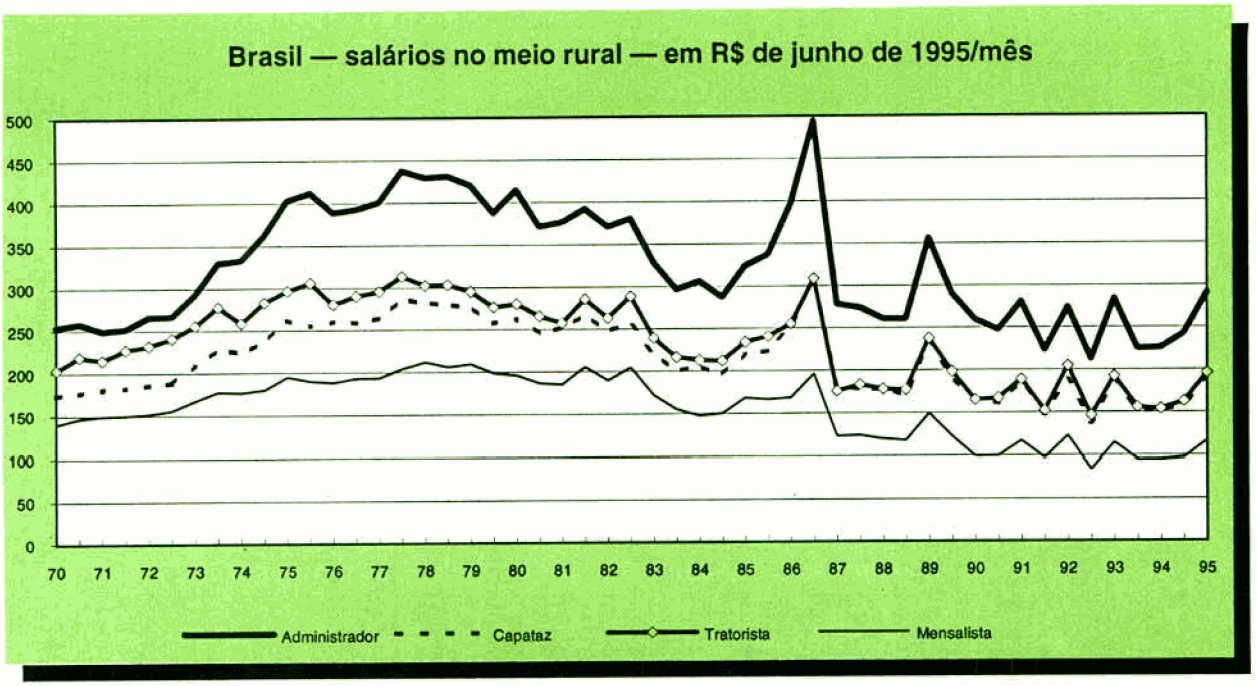
A informalidade do emprego e a dispersão do espaço agrícola, para não mencionar que o último censo agropecuário data de 1985, dificultam a obtenção de dados agregados sobre as condições de emprego na agricultura e, em conseqüência, reduzem os elementos para a análise.

Em termos regionais o que se observa é que os maiores salários são pagos no Centro-Oeste e no Sul e os menores no Nordeste. É também interessante observar que no Centro-Oeste se dão os maiores diferenciais entre os salários dos diversos tipos de ocupação mais qualificada, ao tempo em que o trabalho do mensalista é menos valorizado do que o do diarista. Na região, a remuneração do administrador supera em 106% a do tratorista e em 232% a do mensalista; já o salário do mensalista equivale a 17 diárias de um trabalhador temporário. Na região Sul, o administrador ganha mais 74% do que o tratorista e 183% mais do que o mensalista, enquanto um mensalista ganha o equivalente a 16 diárias. No Nordeste a situação se inverte: o administrador ganha apenas mais 24% do que

Brasil — salários no meio rural — em R$ de junho de 1995/mês

Região	Período	Administrador	Capataz	Tratorista	Mensalista	Diarista*
Norte	dez.92	252	160	165	86	4,03
	jun.93	339	205	224	122	4,71
	dez.93	261	192	204	102	3,35
	jun.94	301	200	136	89	4,07
	dez.94	327	213	145	86	5,67
	jun.95	372	232	218	117	5,68
Nordeste	dez.92	134	103	99	69	2,75
	jun.93	184	133	161	102	3,26
	dez.93	141	103	120	81	2,51
	jun.94	134	102	111	81	2,62
	dez.94	154	108	131	85	3,92
	jun.95	194	136	157	101	4,35
Sudeste	dez.92	221	141	136	86	3,60
	jun.93	301	197	190	119	4,74
	dez.93	244	162	153	101	3,89
	jun.94	255	167	157	102	4,26
	dez.94	266	172	164	103	5,91
	jun.95	309	203	197	123	7,26
Sul	dez.92	277	172	153	86	4,77
	jun.93	337	219	190	114	5,17
	dez.93	285	189	161	99	4,59
	jun.94	276	182	156	97	4,64
	dez.94	293	189	165	98	6,55
	jun.95	348	234	200	123	7,50
Centro-Oeste	dez.92	322	199	167	100	4,62
	jun.93	459	276	227	137	5,67
	dez.93	333	199	163	100	4,05
	jun.94	322	193	165	105	4,69
	dez.94	336	207	166	105	6,80
	jun.95	422	245	205	127	7,64
Brasil	dez.92	213	138	146	84	3,48
	jun.93	284	186	193	115	4,16
	dez.93	226	152	156	95	3,33
	jun.94	226	152	154	95	3,58
	dez.94	243	158	163	97	5,13
	jun.95	291	190	196	117	5,85

Fonte: FGV/Ibre/Cea.
* A remuneração por dia de trabalho.



um tratorista e 92% a mais do que o mensalista, enquanto este recebe o equivalente a 23 diárias de um bóia-fria.

Esses diferenciais podem ser explicados, entre outros fatores, pelo fato de que no Nordeste se concentra o maior contingente de mão-de-obra rural, 45% segundo o censo de 1985, enquanto no Centro-Oeste estão apenas 5%. É também no Nordeste que a produtividade das atividades agrícolas é mais baixa.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

SUCO DE LARANJA

O perigo está mais ao norte

Apesar das recentes mudanças ocorridas na produção mexicana de suco de laranja, o Brasil não tem motivos para temer uma eventual concorrência deste país, devendo antes atentar para o crescimento previsto na produção norte-americana.

Quando da criação do Nafta, não foram poucas as vozes que se levantaram alertando para a ameaça que esse acordo poderia representar a médio e longo prazos para o Brasil, na medida em que colocou o México em posição privilegiada para se tornar um eventual supridor de suco de laranja para os EUA.

Afinal, é sabido que as importações do suco por parte dos EUA se têm dado por dois motivos. O primeiro tem sido o excesso do consumo sobre a produção local, mesmo em anos de boa safra (entre os anos-safra 1988/89 e 1993/94, a produção norte-americana forneceu entre 61 e 87% do consumo interno). O segundo é a necessidade de adição do suco brasileiro ao norte-americano, de forma a se obter o *blending* necessário à reexportação para a Europa e o Japão.

No caso do segundo, não se dispõe de dados exatos relativamente à participação percentual do suco estrangeiro na composição das reexportações. Se no entanto tal sistema é necessário para assegurar as características ideais do suco vendido pelos EUA ao exterior, ele depende da certeza de uma importação da

bebida devidamente qualificada, originária de áreas com menor risco climatológico do que a Flórida.

Daí o temor de que o papel que tem sido cumprido pelo produto do Brasil passasse a ser desempenhado pelo suco mexicano (desde que a qualidade fosse compatível), tendo em vista que este último disporia, agora, da grande vantagem ditada pelo acordo de integração econômica com os EUA.

No entanto, a indústria mexicana da bebida tem um longo caminho a percorrer antes que essa configuração mercadológica preferencial eventualmente diminua a distância abissal que ainda a separa da brasileira e consiga modificar a situação ainda dominante do Brasil no cenário mundial desta commodity.

De fato, caso quisesse substituir — pelo menos parcialmente — o papel que a citricultura brasileira tem desempenhado nos EUA, a mexicana teria que apresentar modificações em várias frentes de forma simultânea, sendo a mais importante a ampliação de sua capacidade de produção da fruta. Afinal, para os anos-safra 1994/95, o nível produtivo mexicano foi avaliado pelo USDA em 2,7 milhões de toneladas, o que representa menos de 20% da produção do Brasil.

Além do mais, enquanto as fábricas mexicanas dispunham de capacidade de processamento para 600 mil toneladas de laranja em 1993, as unidades fabris do Brasil esmagaram 10,2 milhões de toneladas da fruta durante a temporada comercial 1993/94. Como agravante de tal cenário, segundo o USDA, a situação financeira do parque industrial citrícola mexicano tem sido de dificuldades, com algumas unidades à beira da falência.

Em termos de custos de produção, a situação da citricultura mexicana também fica muito atrás da brasileira. Segundo dados divulgados pela Escola Superior de Agricultura Luís de Queirãs — Esalq, na safra 1990/91 o custo de produção e manutenção do pomar mexicano era 29% superior ao brasileiro (diferencial que chegava a 147% no caso dos pomares da Flórida comparativamente aos de São Paulo).

Outro problema a ser contornado pelos mexicanos diz respeito ao seu consumo relativamente alto da fruta *in natura*, o que esvazia a disponibilidade da fruta para o processamento. De acordo com o USDA, entre os anos-safra 1991/92 e 1993/94, a média do consumo interno aparente chegou a 2,4 milhões de toneladas, ou 10 vezes mais do que o *desaparecimento* via industrialização.

Como não podia deixar de acontecer, essa característica do mercado consumidor mexicano (que absorve 23kg *per capita*/ano de laranja ao natural, contra 14kg no Brasil) faz com que a produção do suco seja altamente dependente da relação entre o preço interno da fruta fresca e o preço internacional do suco concentrado congelado.

No início de 1994, o Banco Mundial construiu um modelo de equilíbrio espacial para avaliar os efeitos do Nafta no comércio do suco. Sua conclusão foi de que, se a elasticidade da oferta mexicana permanecer no nível histórico de 0,59, seus efeitos sobre os mercados mundiais do suco de laranja seriam muito pequenos (o impacto sobre os produtores individuais no entanto pode diferir significativamente, já que depende da reação da oferta mexicana).

Por outro lado, em outubro último o USDA alterou substancialmente o quadro da citricultura mexicana no presente ano-safra, prevendo que a produção de suco deverá atingir patamar recorde e quase 100% maior do que se previa em meados do ano.

Os motivos para tão forte mudança originaram-se de três aspectos:

- a desvalorização da moeda mexicana havida em dezembro de 1994, exatamente no início do período de processamento da fruta;
- preços internacionais mais atraentes do suco concentrado congelado;
- queda na demanda interna mexicana devido à recessão, liberando maior quantidade da fruta para o processamento.

Nesse novo panorama, várias empresas fabricantes de suco, que se encontravam fora do negócio, retornaram a ele, levando a que o total da fruta a ser processada aumentasse das 400 mil toneladas inicialmente estimadas, para 700 mil. Por conseguinte, a produção do suco deverá chegar ao recorde de 73 mil toneladas, ou seja, o dobro do verificado em 1994.

Pelo lado das exportações, estas deverão se acelerar, em consonância com o maior volume produzido, alcançando o patamar inédito de 68 mil toneladas. Vêm-se destacando os embarques para a União Européia, o Canadá e o Japão. As vendas para os EUA deverão chegar a 45 mil toneladas (contra 33 mil em 1994).

Na verdade, mais preocupante para a citricultura brasileira do que a eventual competição do México são as projeções realizadas pela Universidade da Flórida a respeito da indústria citrícola norte-americana, mostrando que os EUA se tornarão virtual exportador líquido de suco até a safra 1998/99. Além do mais, o estudo pretérito dos níveis produtivos de suco norte-americano, confrontado com as importações realizadas pelos EUA ao Brasil, evidencia que tais importações derivaram grandemente de problemas localizados sobre a produtividade dos pomares da Flórida, não guardando relação com os volumes anteriores de aquisições externas.

De qualquer forma, para que os EUA possam garantir auto-suficiência da matéria-prima condizente com suas necessidades de fabricação do suco, eles devem ter certeza quanto ao controle da problemática do clima na Flórida. No caso, a intensificação do plantio mais ao sul do estado tem sido a solução encontrada para evitar os efeitos do clima frio sobre os pomares.

Esse deslocamento geográfico, por seu turno, tem enfrentado problemas, tais como a impropriedade dos

México — suco de laranja
Balanço de oferta e demanda[1] — 1992 a 1995 (t a 65° Brix)

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Exportação	Consumo interno	Estoque final
1992	0	14.000	0	7.000	2.000	5.000
1993	5.000	25.000	0	23.000	2.000	5.000
1994	5.000	36.000	0	39.000	2.000	0
1995	0	73.000	0	68.000	2.000	3.000

Fonte: USDA, out. 1995.
[1] Comercialização iniciando-se em 1º de janeiro.

solos pantanosos ou a forte valorização das terras, devido ao potencial turístico.

Ademais, mesmo tendo promovido recentemente maior adensamento no plantio, os citricultores norte-americanos fatalmente esbarrarão no limite técnico desse recurso, além de não conseguirem competir com os custos de produção brasileiros, dado o alto peso do custo da mão-de-obra naquele país.

Outro fato marcante na agenda dos citricultores paulistas diz respeito à movimentação da indústria brasileira no sentido de prover sua própria produção da fruta. Embora não formalmente contabilizado, crê-se que o percentual de pomares próprios oscile entre 15 e 25% do total no estado de São Paulo. Além do mais, a essa tendência se agregam outros acontecimentos igualmente preocupantes, tais como algumas substituições de pomares pelo cultivo da cana-de-açúcar, e que sinalizariam uma alteração importante no perfil mercadológico do complexo citrícola brasileiro.

Por último — mas não menos importante — podem-se mencionar tanto as modificações por parte dos desejos dos consumidores em relação à qualificação do suco em si, como também as prementes necessidades no que diz respeito à diversificação dos mercados adquirentes do produto brasileiro.

No que tange ao primeiro aspecto, já ao início de maio do ano passado, o USDA informou que se estaria alterando o perfil do consumo da bebida naquele país. Isto porque, enquanto as vendas varejistas de 1993/94 deveriam permanecer praticamente idênticas às da temporada passada, previa-se um avanço de 14% nas vendas do produto pasteurizado. Em outras palavras, a participação deste último sobre o total consumido da bebida passaria de 22,6% em 1992/93 para quase 26% em 1993/94.

O segundo aspecto — a necessária diversificação dos mercados compradores — tem sido encarado com especial atenção por parte de todos aqueles que fazem parte do complexo citrícola. Dado que a produção norte-americana do suco deverá expandir-se consideravelmente a curto e médio prazos, e sendo óbvio que não pode haver oferta sem demanda, caso não se aumente solidamente o consumo efetivo da bebida, as cotações da commodity fatalmente refletirão esse descasamento, afetando de modo negativo todo o sistema.[1]

Não é de surpreender, portanto, que desde março de 1993 o suco pasteurizado fabricado pela Tropicana Products Inc. (a maior empresa do ramo nos EUA) esteja sendo vendido na Argentina. De fato, trata-se de iniciativa que se enquadra em uma estratégia de *marketing* considerada vital no presente momento: cativar tanto os consumidores já afetos às bebidas derivadas de frutas — caso da Argentina — como aqueles que apenas recentemente tiveram contato com o bom produto — caso do Japão.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

[1] Por outro lado, é bom lembrar que há opiniões mais otimistas em relação à previsível concorrência, encarando-a como fator de expansão da demanda (tendo em vista os preços internacionais do suco, conseqüentemente menores), o que terminaria por gerar outra vez insuficiência da citricultura norte-americana e subseqüentes oportunidades novas para os produtores brasileiros.

PRODUTOS BÁSICOS

Padrões alimentares no Brasil

O poder de compra do salário mínimo em termos de arroz e feijão em 1995 está longe de ser excepcional. A produção desses alimentos tem ainda um enorme espaço para crescer, caso se deseje alcançar um padrão de alimentação minimamente adequado.

É interessante observar que a combinação arroz-feijão, base alimentar da população brasileira, resulta numa rica mistura sob o ponto de vista nutricional. O

feijão é predominantemente uma fonte de proteínas. Possui em média 25% de proteína bruta, o que em termos percentuais o torna praticamente equivalente à carne bovina. O *mix* de aminoácidos presentes em cada um destes alimentos, no entanto, é o que determina o valor biológico[1] de sua proteína, que no caso da carne bovina é bem superior ao do feijão. O valor nutritivo da proteína do feijão, portanto, é baixo, quando utilizado como única fonte protéica.

A combinação da leguminosa com outros alimentos protéicos compõe uma mistura de proteínas mais nutritiva que o feijão sozinho. Neste sentido, é importante notar o efeito complementar das proteínas do arroz e do feijão: o feijão é pobre em aminoácidos sulfurados e rico em lisina, enquanto o arroz é pobre em lisina e relativamente rico em aminoácidos sulfurados. Os dois alimentos combinados numa proporção adequada resultam numa mistura de proteínas de mais alto valor biológico. Certamente essa mistura não é completa, até porque o arroz é predominantemente uma fonte de calorias e não de proteínas. Seriam necessários mais aminoácidos sulfurados, vitamina A e cálcio. Esses aminoácidos seriam fornecidos por carnes, e as vitaminas e sais minerais pelas hortaliças.

Brasileiro come pouco

	Atual	Ideal	Déficit absoluto
Arroz polido	136	241	105
Feijão	46	129	83

Fontes: Anfar, Conab, IBGE.
Nota: Brasil: comparativo entre o consumo diário ideal (padrão FAO) e o consumo *per capita* atual (média dos últimos cinco anos); g/hab./dia.

Carnes e hortaliças, no entanto, são produtos de elevada elasticidade-renda, ou seja, seu consumo é altamente estimulado em condições de aumento de renda real. O padrão de consumo alimentar se alteraria com o desenvolvimento econômico e "à medida que as famílias passam de níveis mais baixos para níveis mais altos de renda, elas adquirem os padrões de consumo das famílias que lá já estão".[2] Nessa graduação, produtos como arroz, feijão e mandioca perdem importância, ganhando ênfase carnes, leite e ovos.

Padrões de consumo: massificação ou individualização?

Vários elementos culturais podem ser arrolados na formação do padrão alimentar brasileiro, fortemente impregnado pelos hábitos de nossos colonizadores e da Europa de um modo geral. A sociedade colonial inferioriza os produtos tipicamente tropicais enquanto valoriza os de clima temperado. O processo de urbanização, concentrando a massa populacional nas grandes cidades, acentua ainda mais os hábitos alimentares distantes das possibilidades de produção locais.[3] Posteriormente, com a modernização do país, a comunicação de massa reforça ainda mais esses hábitos. Na mídia, "a banana, o feijão e a farinha de mandioca aparecem ligados aos pobres, incultos e subdesenvolvidos, enquanto a maçã, o pão branco e os cremes se relacionam aos cultos, ricos e desenvolvidos".[4] A política de abastecimento alimentar que se estabeleceu a partir de meados dos anos 60 também contribuiu para consolidar os hábitos culinários distantes de nossa capacidade produtiva, visto que privilegiou importações de produtos pouco adaptados às condições agroecológicas brasileiras, como é o caso do trigo.

A noção de que houve uma padronização dos hábitos alimentares segundo um modelo europeu e norte-americano nas camadas sociais mais ricas das cidades do Terceiro Mundo começa a ser antagonizada por um movimento internacional de reestruturação do sistema agroalimentar que estaria registrando o surgimento de padrões mais flexíveis na oferta agrícola. Em outras palavras, estaria havendo um esgotamento do modelo *fordista* do pós-guerra, distanciando o consumidor de um padrão massificado e abrindo caminho para uma nova forma de produção com produtos finais cada vez mais diferenciados. Novos valores vão sendo acrescentados às formas cada vez mais pessoais de consumo, crescentemente influenciadas por uma preocupação com o meio ambiente e a saúde.

Essa tendência, no entanto, não estaria totalmente disseminada no Brasil, uma vez que os complexos agroindustriais brasileiros "não perderam ainda a rigidez característica da produção nos moldes *fordistas*".[5] Já existe porém uma divisão entre os padrões massificados e a tendência mundial à flexibilização. Neste sentido, a oferta agrícola no Brasil tem-se adaptado a dois grupos de consumidores: um grande gru-

[1] Valor biológico é uma medida da qualidade nutricional das proteínas contidas nos alimentos.
[2] Homem de Melo, Fernando et alii. A questão da produção e do abastecimento alimentar no Brasil. Um diagnóstico macro com cortes regionais. Org. Maria Nazareth Aguiar. Brasília, Ipea, Iplan, Pnud; Agência Brasileira de Cooperação, 1988.
[3] Produção de alimentos para consumo doméstico no Paraná. Iapar, maio 1994.
[4] Id.
[5] Carmo, Maristela S. do. Reestruturação do sistema agroalimentar no Brasil: a diversificação da demanda e flexibilidade da oferta. Campinas, Unicamp, 1994. Tese de doutoramento.

Consumo *per capita* muito inferior ao recomendado pela FAO

Produtos	Consumo ideal padrão FAO	Consumo médio brasileiro	Déficit alimentar	
			Absoluto	%
Arroz polido	88	50	38	43
Feijão	47	17	30	36

Fontes: Anfar, Conab, IBGE.
Nota: Arroz e feijão: quadro comparativo entre o consumo ideal (recomendado pela FAO) e consumo *per capita* atual (média dos últimos cinco anos); kg/hab./ano.

po que consome alimentos básicos e outro, bem menor, correspondendo às camadas sociais de renda semelhante aos padrões europeus e norte-americanos, que podem consumir produtos diversificados e sofisticados.

Arroz e feijão serão sempre estigmatizados como alimentos de pobres?

Dessas considerações podem-se extrair duas noções importantes, no que se refere ao consumo de produtos básicos como o arroz e o feijão. Uma diz respeito à própria trajetória de sua demanda no Brasil, tradicionalmente rígida em resposta às variações de preço ou renda. Sabe-se que o consumo de cereais e leguminosas está associado a uma dieta extremamente saudável, onde esses alimentos estariam na base de uma pirâmide alimentar cujo topo seria ocupado pelas proteínas de origem animal. Esse importante conhecimento poderá, no futuro, ajudar a criar uma nova imagem do arroz e do feijão, ainda que apresentados de forma diferenciada (arroz integral, feijão orgânico etc.) junto aos consumidores de alta renda.

Outro aspecto importante é que no Brasil sequer se resolveu a questão alimentar do ponto de vista quantitativo, estando o consumo *per capita* desses alimentos em níveis ainda muito baixos, indicando que há muito espaço ainda no mercado interno para assimilar um substancial crescimento de produção.

Consumo e Plano Real

Muito se comentou que a estabilização econômica aqueceu o mercado de alimentos e provocou a expansão do consumo e da produção física. Esta expansão, no entanto, teria sido diferenciada. Há um consenso entre a Abia (Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação) e a Abras (Associação Brasileira dos Supermercados) de que houve um deslocamento da demanda de produtos básicos em direção a fontes de proteínas mais "nobres" e produtos de maior valor agregado.

É interessante notar, porém, que o ganho de poder aquisitivo da população não é evidente quando se calculam as quantidades de arroz e feijão que podem ser adquiridas com um salário mínimo. Conforme se pode constatar no gráfico, o poder de compra do salário mínimo em termos desses produtos em 1995 não é um número excepcional. A irregularidade do poder de compra do salário mínimo advém, naturalmente, da maior volatilidade dos preços dos alimentos.

A redução das taxas inflacionárias por si só não foi suficiente para elevar a renda real dos consumidores mensurada pelo salário mínimo. Por outro lado, a fraca evolução dos preços agrícolas nos três principais níveis de comercialização ajudou a sustentar inclusive as baixas taxas de inflação observadas em 1995. Observem-se na tabela abaixo as variações negativas do agregado arroz-feijão no IPC que compõe o IGP-DI da Fundação Getulio Vargas.

Âncora feijão-com-arroz

Meses	Variação mensal (%)	
	1994	1995
Janeiro	44,32	-1,81
Fevereiro	53,25	-3,83
Março	60,89	-0,92
Abril	28,66	-0,29
Maio	28,18	-2,31
Junho	45,15	-0,12
Julho	34,03	0,47
Agosto	-3,2	3,06
Setembro	-3,24	2,14
Outubro	7,49	—
Novembro	0,13	—
Dezembro	-3,71	—

Fonte: Centro de Estatística de Preços/Fundação Getulio Vargas.
Nota: Arroz e feijão: variações de preços do agregado no IPC que compõe o Índice Geral de Preços da Fundação Getulio Vargas, janeiro de 1994 a outubro de 1995.
Obs.: De janeiro a julho de 1994 medido em cruzeiros reais. De agosto de 1994 em diante medido em reais.

Ainda há muito espaço para a produção crescer

Brasil — oferta necessária para atender às recomendações da FAO para alimentação (em mil t)

	Consumo ideal (Kg/hab./ano)	Oferta necessária	Oferta atual[1]	Diferencial	
				Absoluto	%
Arroz (base casca)	125	20.635,4	11.243	9.392,4	45,5
Feijão	47	7.758,9	3.192,4	4.566,5	59

Fontes: Anfar, Conab.

[1] Produção da safra 1994/95, segundo a Conab.

Arroz e feijão: poder de compra do salário mínimo médio anual na cidade de São Paulo

(salário mínimo/preços no varejo)

Ano	Arroz	Feijão
1980	144	66
1981	174	68
1982	152	142
1983	128	73
1984	127	59
1985	121	91
1986	121	80
1987	149	78
1988	136	78
1989	151	72
1990	152	74
1991	108	92
1992	132	89
1993	152	90
1994	112	52
1995	143	74

Fonte: FGV, IEA.

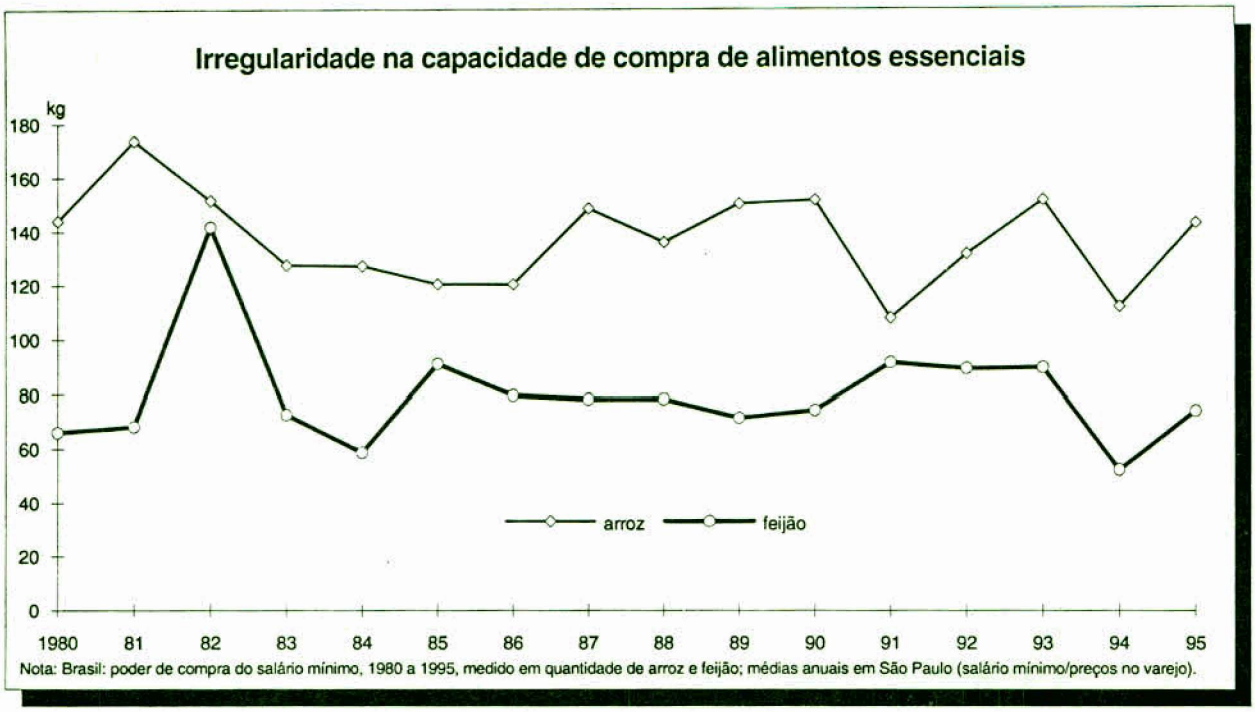
Consumo aquém dos padrões da FAO

A elevada variabilidade entre os números referentes ao poder de compra, no período 1980-1995, limita o estabelecimento de projeções para anos futuros, uma vez que os coeficientes de correlação encontrados indicam reduzido grau de confiabilidade, dificultando o ajustamento da linha de tendência. Isto é um indicativo de que a política macroeconômica está longe de garantir a estabilidade no que tange aos padrões de capacidade de compra de alimentos essenciais.

Levando-se em conta as peculiaridades da dieta tradicional brasileira, a FAO/ONU projetou o consumo ideal para o arroz e o feijão no país. Conforme se pode constatar na tabela, o diferencial entre a quantidade ideal e a quantidade consumida é bastante expressivo. O brasileiro come em média 46g de feijão por dia, quando deveria comer pelo menos 130g. A ingestão diária de arroz, por sua vez, é de 136g, muito distante do nível ideal de 240g

Com base nessas informações, pode-se realizar um exercício onde, *grosso modo*, tem-se a produção agrícola necessária para satisfazer a demanda potencial desses produtos. Para atingir um padrão nutricional ideal, a safra de arroz deveria ser no mínimo de 20,6 milhões de toneladas e a de feijão, 7,7 milhões. Atualmente essas safras estão na ordem de 11,2 milhões e 3,2 milhões de toneladas respectivamente.

Os números são significativos. Para o arroz, quase seria necessário produzir uma outra grande safra, a fim de atender às exigências nutricionais adequadas, e para o feijão, uma nova safra ainda maior do que atual.



Nota: Brasil: poder de compra do salário mínimo, 1980 a 1995, medido em quantidade de arroz e feijão; médias anuais em São Paulo (salário mínimo/preços no varejo).

Não é novidade dizer que há ainda um grande espaço para a produção de alimentos crescer no país. Mostrar isso com números, no entanto, é sempre oportuno, na medida em que mais uma vez se levantam as razões estruturais pelas quais grande parte da população permanece com restrito acesso até mesmo à simplicidade cotidiana do arroz com feijão.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

VINHO

A desastrosa invasão dos importados

Longos anos de aprimoramento da produção vinícola estão sendo jogados fora, pois as importações que vêm inundando o mercado brasileiro são, em grande medida, de produtos adulterados e de qualidade bastante duvidosa.

O Centro Nacional de Pesquisas de Uva e Vinho, da Embrapa, sediado em Bento Gonçalves, Rio Grande do Sul, divulgou há algumas semanas o trabalho intitulado A competitividade da vitivinicultura brasileira, resultado de um esforço conjunto que envolveu o Banrisul, o Sebrae-RS e a Embrapa. Trata-se de um texto bastante esperado, resultado de alguns anos de pesquisa e que constitui mais uma prova do amadurecimento da produção vinícola brasileira. Aliás, corroborando essa afirmativa, um vinho brasileiro acaba de ser laureado com mais uma distinção internacional. O vinho Millésime (selecionado de uma safra excepcional, a de 1991), da Cooperativa Vinícola Aurora, obteve em Londres, em outubro, o terceiro lugar entre os melhores vinhos tintos (Cabernet Sauvignon, no caso) na The 26th International Wine and Spirit Competition.

O processo de melhoramento dos vinhos brasileiros não é recente, pois há muitos anos colhem-se os resultados dos cuidados com a tecnificação das agroindústrias, originariamente adotados para suprir deficiências da produção agrícola e, no âmbito das propriedades rurais, cuidou-se de introduzir novas cepas européias.

Apesar de estar reconhecidamente melhor a cada ano, a viticultura do país vem enfrentando um grave problema, na competição, em seu próprio mercado, de produtos estrangeiros freqüentemente de qualidade inferior. Segundo comentários do subsetor, boa parte dos vinhos que o consumidor brasileiro tem adquirido por preços vantajosos nas gôndolas dos supermercados não só apresentam sérias irregularidades na fabricação, como a adição de açúcar, como não passariam em um teste de comprovação de nacionalidade. Cita-se como exemplo o caso de alguns Liebefraumilch apresentados como alemães, mas que de teutônicos só têm os grafismos de seus rótulos, pois as garrafas seriam preenchidas com vinhos doces búlgaros, turcos e até sul-africanos.

Chegou a ocorrer queda no preço médio da bebida importada em anos recentes. A caixa com nove garrafas de 750ml teve seus preços recuados de quase US$16, em 1990, para US$9 este ano. Isso fez com que as importações brasileiras passassem de 5,2 milhões de litros, em 1990, para 18 milhões de litros, em 1994, devendo fechar o ano corrente com algo em torno de 28 milhões de litros adquiridos no exterior.

Dados da União Brasileira de Vitivinicultura — Uvibra — dão conta de que a expectativa inicial referente à comercialização de 300 milhões de litros em 1995 (sendo 78% de uvas comuns, 15% de viníferas brancas e 6% de tintas) foi amplamente frustrada. Como aproximadamente 40% do mercado dos vinhos finos de mesa estão sendo atendidos por marcas importadas, o mais novo cálculo apresenta vendas de apenas 140 milhões de litros. Até setembro, foram vendidos 129 milhões de litros. Ou seja, o consumo do país, devido a uma descuidada abertura da economia e à sobrevalorização do real, voltou aos níveis do final dos anos 80.

Esse desempenho lamentável está motivando a pressão para que seja aprovada antes das festas de fim de ano a portaria do Ministério da Agricultura e Reforma Agrária (Mara) que regulamenta o controle da entrada de vinhos e derivados de uva e vinho no Brasil. Mesmo antes de aprovado, o texto da portaria provocou polêmica, por ter-se divulgado que não exigiria o registro prévio do vinho importado no Mara.

Houve esforços para a adaptação do subsetor da vitivinicultura a alguns dos aspectos da nova economia brasileira dos anos 90. Eram no entanto medidas compensatórias, tomadas em função dos efeitos do Mercosul, por se ter considerado que vinhedos de área inferior a 5ha não conseguiriam concorrer com os de países vizinhos. Daí partiram iniciativas, ainda em curso, de reconversão das atividades agrícolas. A região nordeste do Rio Grande do Sul, formada por 20 municípios, em que 16 mil famílias cultivam 36 mil hectares, tem acompanhado atentamente o processo de integração. O que ocorreu após o início do Plano Real, porém, trouxe-lhes certa perplexidade.

Embora tenha obtido avanços consideráveis em qualidade, o vinho brasileiro sempre padeceu do estigma de bebida ritualística, da qual os restaurantes nunca abriram mão de altas margens de comercialização nos preços de venda. Sucessivas campanhas visando alterar essa imagem e essa situação foram anunciadas e encerradas sem maiores resultados. O magro consumo anual *per capita* do país é de apenas 1,7l por ano. O consumo gaúcho, o maior entre os estados brasileiros, não chega a 6l *per capita*/ano.

Propaganda exitosa no exterior

Contrastando com o calamitoso estado da comercialização brasileira de vinhos, a publicação *World Horticultural Trade and U.S. Export Opportunities*, do Departamento de Agricultura dos EUA — USDA, em seu número de outubro último, mostrou como os EUA vêm conseguindo registrar recordes no valor das exportações de vinho durante 11 anos consecutivos.

A agroindústria vinícola norte-americana tem-se beneficiado do Market Promotion Program (MPP), um fundo promocional para o desenvolvimento de mercados permitido pelo acordo da Rodada Uruguai do Gatt. É denominado atividade *green box*, que exclui o emprego de subsídios à exportação e tenderá a ser cada vez mais usada pelos países produtores/exportadores. A verba de 1995 desse programa tem o limite máximo de US$6,73 milhões (US$4,57 milhões para o vinho) e as regiões mais visadas para a colocação do produto norte-americano são o Canadá, a União Européia e o Japão, sendo que os dois países citados mais o Reino Unido totalizam 57% do total do vinho exportado pelos EUA em 1994/95 e 62% do valor.

Observe-se, porém, que os preços dos vinhos varietais californianos, em rápida expansão, oscilam entre US$3 e US$7 por garrafa de 750ml, enquanto os vinhos importados pelo Brasil chegam a ser comprados a meros R$0,65 a garrafa do mesmo volume. Há mesmo negócios em que a caixa de 12 garrafas custa somente US$7,80. Ao preço antes mencionado, os vinhos dos EUA competem com os produtos de boa qualidade do Chile (primeiro fornecedor norte-americano fora da Europa), da África do Sul e da Austrália.

É interessante observar que o Brasil aparece com certo destaque entre os exportadores da bebida para os EUA, tendo evoluído muito desde os heróicos tempos em que só vendia vinho tinto de mesa, como o Sangue de Boi. As atuais importações, porém, chegam a provocar um retrocesso até mesmo no gosto dos consumidores brasileiros, que levam para casa produto de má qualidade, o que tolhe seu desenvolvimento como apreciador da bebida. Para competir com esses importados, será necessário baixar a qualidade do produto brasileiro?

A colocação do produto brasileiro no mercado dos EUA exigiu o lançamento de uma marca específica, de um produto melhor, o vinho Marcus James, posteriormente posto à venda também no mercado interno brasileiro.

A esse esforço somou-se a produção de vinhos na região Nordeste do país, no vale do rio São Francisco, em que a marca Botticelli também atingiu elevado padrão de qualidade.

No momento, porém, o que importa para a viticultura brasileira é justamente quanto e o quê se importa.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

ÍNDICE FGV/ABAG (IABAG) 1995

Resultados de outubro de 1995

Discriminação	Variação %	Ponderação	Influência em pontos de percentagem	
			Iabag	IGP-DI
Total do mês	-0,93	100,00	-0,93	-0,30
Itens do IPA-DI	-1,16	66,66	-0,78	-0,25
Alimentação	-2,75	35,00	-0,96	-0,31
Matérias-primas brutas	0,59	31,66	0,19	0,06
Algodão arbóreo	5,93	0,15	0,01	0,00
Algodão herbáceo	0,10	1,26	0,00	0,00
Amendoim	-6,48	0,10	-0,01	0,00
Arroz em casca	1,13	2,09	0,02	0,01
Aves	-5,08	2,10	-0,11	-0,03
Babaçu	-6,19	0,07	0,00	0,00
Borracha hévea	0,00	0,16	0,00	0,00
Bovinos	3,40	6,55	0,22	0,07
Cacau	-2,55	0,60	-0,02	0,00
Café em coco	-6,07	3,45	-0,21	-0,07
Cana-de-açúcar	0,33	5,21	0,02	0,01
Cevada	2,84	0,07	0,00	0,00
Erva-mate (bruta)	5,19	0,04	0,00	0,00
Fumo em folha	0,62	0,48	0,00	0,00
Juta	-2,27	0,03	0,00	0,00
Leite *in natura*	-1,24	3,85	-0,05	-0,02
Malva	-4,71	0,05	0,00	0,00
Soja	6,81	1,73	0,12	0,04
Suínos	-3,69	1,10	-0,04	-0,01
Trigo	8,69	2,56	0,22	0,07
Itens do IPC-BR	-0,48	33,34	-0,16	-0,05
Alimentação	-0,47	30,66	-0,35	-0,11
Gêneros alimentícios	-1,20	26,14	-0,31	-0,10
Adoçantes	6,08	0,51	0,03	0,01
Arroz e feijão	1,02	1,02	0,01	0,00
Aves e ovos	-0,49	1,18	-0,01	0,00
Bebidas não-alcoólicas	2,21	1,46	0,03	0,01
Carne bovina	0,31	2,33	0,01	0,00
Carne suína	-1,20	0,13	0,00	0,00
Carnes e peixes industrializados	-0,64	1,36	-0,01	0,00
Condimentos	2,23	0,84	0,02	0,01
Doces e chocolates	-0,09	0,60	0,00	0,00
Frutas	-14,84	3,42	-0,51	-0,16
Hortaliças	-3,37	3,48	-0,12	-0,04
Laticínios	-0,37	3,64	-0,01	0,00
Massas e farinhas	3,39	0,85	0,03	0,01
Óleos e gorduras	1,22	0,78	0,01	0,00
Outros gêneros alimentícios	1,04	0,22	0,00	0,00
Panificados	7,04	2,90	0,20	0,07
Pescado	-1,63	0,91	-0,01	0,00
Enlatados e conservas	2,14	0,50	0,01	0,00
Alimentação fora	-0,81	4,53	-0,04	-0,01
Bebidas alcoólicas e fumo	7,15	2,68	0,19	0,06

Serviços: comer fora está mais barato

O baixo índice geral de preços (IGP-DI) registrado no mês de outubro poderia ter ficado 130% maior, não fosse a cesta de bens e serviços associada diretamente ao setor do agribusiness. A deflação do Iabag de outubro, de 0,93%, contribuiu com uma queda de 0,30 ponto percentual no IGP-DI.

Destaca-se esse mês a primeira redução desde o início do Plano Real no item despesas com alimentação fora (-0,81%). Considerados grandes vilões do plano, os itens referentes a serviços começam a ceder ante os baixos índices inflacionários, bem como a retração no crescimento da demanda. No item alimentação fora, o índice começou a captar uma desaceleração nos preços a partir do mês de agosto. Sem dúvida, a escalada descendente dos produtos alimentares ao longo deste ano vem sendo responsável por uma boa parcela dessa redução dos serviços referentes ao setor de alimentos. Mesmo em plena entressafra, os produtos alimentares, seja em nível de atacado ou de varejo, apresentaram expressivas quedas. Só nos itens que compõem o atacado do Iabag, a queda acumulada no ano é de -5,53%. Nos itens que compõem o varejo, apesar de o acumulado do ano ainda ser positivo (13,05%), há três meses consecutivos apresenta uma queda de 2,52%.

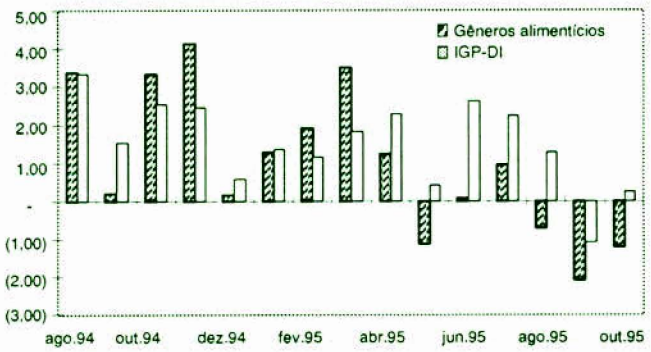
Analisando-se os itens do varejo, as maiores contribuições negativas, além das carnes (bovina, suína e aves), vêm de itens como frutas e hortaliças, que apresentam um acumulado negativo nos últimos 12 meses de 4,17 e 3,42% respectivamente. Uma surpreendente queda iniciada há quatro meses, a partir de um acumulado dos 12 meses anteriores de 151,74 e 124,04% respectivamente.

Iabag — estrutura

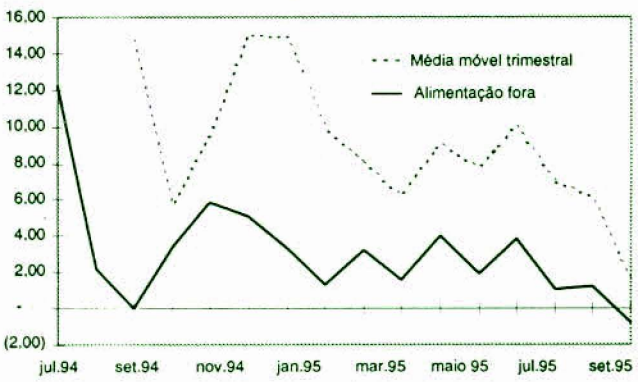
O índice FGV/ABAG vem sendo calculado desde setembro de 1993 como resultado do convênio mantido entre a Fundação Getulio Vargas e a Associação Brasileira de Agribusiness. Seu objetivo é avaliar o impacto dos produtos semiprocessados, processados e *in natura* de origem agrícola, no atacado e no varejo, 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.

Gêneros alimentícios para o consumidor: consecutivas deflações



Serviços cedem



FGV/Iabag — últimos resultados

	Iabag/FGV Total	Itens do IPA-DI	Alimentação	Matéria-prima bruta	Itens do IPC-BR	Alimentação	Gêneros alimentícios
Jul. 1995	3,17	4,11	3,67	4,67	1,27	1,35	0,95
Ago. 1995	2,56	3,95	4,89	2,78	-0,36	-0,47	-0,73
Set. 1995	-6,04	-8,29	-14,06	-0,94	-1,30	-1,59	-2,07
Out. 1995	-0,93	-1,16	-2,75	0,59	-0,48	-0,47	-1,20
Acum. 12 meses	2,19	-2,69	-2,12	-3,29	13,05	12,39	8,21
Acum. 1995	-1,27	-5,53	-8,19	-2,51	8,01	6,92	3,78

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO

IBGE — SÍNTESE ESTATÍSTICA

Pródução anual das lavouras (em mil t) e área (em mil ha)

Discriminação	1992		1993		1994		1995	
	Produção	Área	Produção	Área	Produção	Área	Produção	Área
Abacaxi*	825,99	37,40	834,58	39,72	973,55	43,57	925,18	42,15
Algodão em caroço	1.855,43	1.877,75	1.135,31	1.059,93	1.367,18	1.181,37	1.487,88	1.214,91
arbóreo	22,35	283,72	7,94	137,33	16,90	121,10	12,96	93,76
herbáceo	1.863,08	1.594,04	1.127,36	922,59	1.350,29	1.060,28	1.474,92	1.121,15
Alho	78,89	16,90	86,94	17,44	84,15	17,64	61,31	12,91
Amendoim em casca	172,17	100,65	151,54	85,98	158,86	91,07	168,72	93,50
1ª safra	–	–	–	–	124,31	66,98	135,92	70,98
2ª safra	–	–	–	–	34,54	24,09	32,80	22,53
Arroz em casca	10.006,29	4.687,02	10.108,43	4.411,32	10.499,46	4.415,18	11.274,26	4.385,76
Aveia em grão	297,36	284,03	262,82	268,02	257,28	275,84	195,90	161,51
Banana**	562,36	515,84	557,98	520,01	572,17	515,46	570,00	515,84
Batata-inglesa	2.432,07	173,19	2.367,57	162,06	2.335,42	164,67	2.440,01	164,86
1ª safra	1.405,57	–	1.285,37	–	1.357,46	97,91	1.436,90	99,52
2ª safra	698,71	–	724,00	–	805,46	58,82	810,61	57,74
3ª safra	316,76	–	350,00	–	172,50	7,94	192,50	7,60
Cacau	328,54	731,49	340,89	734,12	330,40	698,32	281,44	641,57
Café em coco	2.588,75	2.500,32	2.557,52	2.259,33	2.612,54	2.095,62	2.082,03	1.928,82
Cana-de-açúcar	271.474,88	4.210,95	244.343,62	3.864,49	292.070,45	4.344,54	301.848,58	4.511,99
Castanha de caju	107,96	695,48	77,10	726,14	126,25	627,56	185,85	645,11
Cebola	895,95	76,29	928,70	71,91	1.018,84	81,48	906,45	73,06
Centeio em grão	6,97	6,69	5,49	5,63	4,17	4,24	3,49	2,64
Cevada em grão	125,22	66,85	109,95	67,06	90,61	53,61	133,35	67,69
Coco-da-baía*	891,02	239,76	837,50	231,66	902,22	232,38	923,28	237,76
Feijão em grão	2.797,14	5.148,70	2.478,33	3.884,34	3.255,66	5.401,51	2.836,19	4.918,00
1ª safra	1.552,61	–	1.343,10	–	1.676,89	2.922,27	1.341,71	2.594,90
2ª safra	1.018,92	–	808,00	–	1.394,16	2.319,38	1.326,20	2.192,90
3ª safra	227,71	–	281,00	–	184,60	159,86	168,28	130,20
Fumo em folha	575,65	344,87	657,72	372,91	518,98	319,10	458,33	290,23
Guaraná	2,35	6,71	1,79	7,68	2,01	7,25	2,13	7,91
Juta (fibra)	3,24	2,55	3,67	2,72	2,30	1,76	2,02	1,65
Laranja*	98.411,46	988,70	93.985,94	800,51	87.091,09	895,79	98.771,14	815,40
Maçã*	2.999,21	24,18	3.493,82	25,65	3.498,55	27,06	3.437,76	27,16
Malva (fibra)	19,45	16,14	17,09	10,69	16,21	10,01	9,67	6,07
Mamona	102,12	175,34	43,19	141,07	53,50	105,89	34,55	74,38
Mandioca	21.918,60	1.826,26	21.837,39	1.810,90	24.452,36	1.849,26	25.896,01	1.965,46
Milho em grão	30.506,13	13.363,61	30.051,33	11.870,76	32.487,40	13.747,74	36.723,29	14.010,55
1ª safra	29.096,42	–	27.799,29	–	30.170,57	12.325,34	33.212,82	12.348,87
2ª safra	1.460,22	–	2.266,00	–	2.316,83	1.422,40	3.510,47	1.661,68
Pimenta-do-reino	33,03	29,11	42,27	23,57	34,71	20,80	36,14	21,16
Rami (fibra)	6,96	5,22	7,08	4,70	3,99	3,48	4,55	2,90
Sisal (sisal)	204,23	264,20	126,08	179,11	131,42	164,79	127,84	163,08
Soja em grão	19.214,71	9.441,39	22.574,76	10.635,00	24.912,35	11.514,43	25.580,96	11.514,58
Sorgo em grão	282,43	164,30	281,91	139,79	292,15	152,97	260,83	147,89
Tomate	2.141,35	52,21	2.348,20	53,73	2.678,15	61,56	2.687,35	61,06
Trigo em grão	2.795,60	1.955,62	2.156,11	1.462,74	2.092,42	1.348,03	1.560,70	987,03
Uva	800,11	59,89	787,36	60,20	806,61	60,10	827,51	60,34
Total		50.058,22		45.971,16		50.534,06		49.774,93

Fonte: IBGE, Levantamento Sistemático da Produção Agrícola. Ultima previsão, outubro de 1995.
*Produção em mil frutos; ** produção em mil cachos.

Safra 1995/96: primeira previsão de plantio

Os dados relativos à produção das lavouras em 1995 já se encontram praticamente consolidados. Daqui para a frente as alterações, excetuando-se as lavouras de inverno cuja safra se estende até o final do ano, serão decorrentes de revisões estatísticas baseadas em informações complementares.

No momento as atenções se voltam para a nova safra. Como tradicionalmente ocorre, a primeira previsão é feita pela Conab. O caráter gerencial da pesquisa permite uma maior agilidade na divulgação dos resultados. Mais recentemente, o IBGE divulgou seu Prognóstico da Produção Agrícola para 1996.

Os primeiros dados da Conab mostraram a tendência a uma significativa redução na área plantada das cinco principais lavouras da safra de verão na região Centro-Sul. Segundo a hipótese mais otimista, esta será de 2,5%. Numa hipótese pessimista, a área poderá se reduzir em 9,5%. Em termos de quantidades a serem obtidas, isso significa que, para os cinco produtos considerados, a próxima safra poderia variar de 66,07 mil a 69,68 mil toneladas, em comparação com as 73,44 mil obtidas em 1995 na mesma área geográfica.

Os números do IBGE, que contemplam maior gama de produtos e obedecem a um método de investigação diferente, confirmam a queda da área. Esta será de 7,7%, tomando-se como parâmetro a área que seria plantada no ano passado, ou de 6,7%, se o confronto for feito com a área colhida.

Esses números ainda poderão vir a apresentar significativas alterações, dadas as medidas de apoio à produção lançadas em outubro (mês em que o levantamento de campo foi feito) e que podem vir a provocar modificações de última hora.

Em termos globais, as maiores reduções de área ocorrerão no Centro-Oeste. Observando o desdobramento em termos de produto, verificam-se diferenças substanciais. No caso do arroz, por exemplo, a maior retração de área ocorre no Sul. Com relação à soja verifica-se praticamente o inverso: enquanto no Sul a área destinada à oleaginosa se mantém praticamente estável, no Centro-Oeste o decréscimo será de cerca de 22%, uma vez que nesta região, além das dificuldades de crédito decorrentes da dívida dos produtores junto aos bancos oficiais, registra-se maior incidência no cancro da haste e do nematóide do cisto.

A comercialização da safra passada explica muito desse quadro: os arrozeiros gaúchos, desestimulados pelos baixos preços obtidos, chegaram a desativar suas instalações de irrigação para transformar a terra em pasto. Já os sojicultores foram estimulados pelas boas perspectivas do mercado externo de soja e, em certos casos, pela recuperação dos preços do trigo que forneceram uma renda adicional a ser aplicada na soja. No Centro-Oeste a preferência pelo arroz se explica pelo baixo custo da lavoura de sequeiro que, mesmo não gerando uma renda significativa, permite preparar áreas a serem ocupadas com pastagem no ano seguinte.

Também a área de milho, que no conjunto da região investigada deve cair em torno de 6,7%, deverá registrar maior redução no Sul do que no Centro-Oeste. Quanto ao feijão, observa-se uma situação interessante: a redução de área a ser plantada nesta safra deverá ser de 7,5%, se o confronto for feito com a área plantada em igual período do ano passado. Entretanto, problemas climáticos ao longo do ciclo vegetativo da lavoura provocaram significativas perdas de área na última safra e, em conseqüência, se na atual não se repetirem os prejuízos, pode-se esperar um aumento de 8,7% na área da leguminosa (15,5% no Sul, onde as perdas foram maiores).

Cabe ainda observar que a área destinada a algumas lavouras deverá aumentar: amendoim, primeira safra, 3,6%; batata-inglesa, primeira safra, 9%; cebola, 3,4% e fumo, 6,6%.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Estimativa da área a ser plantada — região Centro-Sul e Rondônia, safra 1995/96 (em mil ha)

Cultura	Safra 1995		Safra 1996	Variação %	
	Plantada (2)	Colhida (3)	plantada ou a plantar (4)	(4/2)	(4/3)
Algodão herbáceo	754.408	749.877	689.908	-8,55	-8,00
Amendoim - 1ª safra	69.744	69.742	72.265	3,61	3,62
Arroz	2.725.883	2.702.861	2.451.979	-10,05	-9,28
Batata inglesa - 1ª safra	99.592	99.516	108.815	9,26	9,34
Cana-de-açúcar	3.315.415	3.283.814	3.313.163	-0,07	0,89
Cebola	63.192	62.285	65.392	3,48	4,99
Feijão - 1ª safra	1.395.352	1.186.796	1.290.482	-7,52	8,74
Fumo	245.817	245.601	262.080	6,62	6,71
Mamona	1.281	1.281	1.281	-	-
Mandioca	567.586	564.583	536.685	-5,44	-4,94
Milho - 1ª safra	9.107.697	9.093.771	8.493.212	-6,75	-6,60
Soja	11.100.011	11.072.242	9.891.555	-10,89	-10,66
Tomate	40.388	40.248	39.635	-1,86	-1,52
Total*	29.486.366	29.172.617	27.216.452	-7,70	-6,71
Sudeste	7.733.131	7.715.937	7.183.388	-7,11	-6,90
Sul	14.028.954	13.806.258	13.418.897	-4,35	-2,81
Centro-Oeste	7.311.354	7.237.595	6.197.218	-15,24	-14,37

Fonte: IBGE, Prognóstico da Produção Agrícola para 1996 na Região Centro-Sul e em Rondônia, outubro de 1995.
* Inclui a área plantada em Rondônia.

Peru — aspargos frescos

Maior produtor mundial em 1994, o Peru assistirá a queda de 4,6% em sua colheita no presente exercício, determinada pelos maiores custos de produção e de mão-de-obra, baixos preços recebidos pelos produtores e falta de crédito.

Anos-safra 1992 a 1995 (em t)

Ano-safra	Produção	Importação	Exportação[1]	Consumo interno[2]	Distribuição total[3]
1992	73.676	0	50.262	23.414	73.676
1993	97.322	0	65.600	31.722	97.322
1994	131.000	0	71.800	59.200	131.000
1995	125.000	0	76.000	49.000	125.000

Fonte: USDA, set. 1995.

[1] Exportações de 1992 incluem 5.573t de aspargos frescos, 40.423t de aspargos precessados e 4.266t de aspargos congelados; exportações de 1993 incluem 11.900t de aspargos frescos e 53.700t de aspargos processados; exportações de 1994 incluem 11.200t de aspargos frescos e 60.600t de aspargos processados; e exportações de 1995 incluem 12.000t de aspargos frescos e 64.000t de aspargos processados.

[2] Consumo interno de 1992 inclui 18.914t de produto não-comercializado (descartado ou usado no arraçoamento animal ou consumido nas propriedades); consumo interno de 1993 inclui 25.700t de produto não-comercializado; consumo interno de 1994 inclui 53.600t de produto não-comercializado; consumo interno de 1995 inclui 43.000t de produto não-comercializado.

[3] Somatório de exportações e consumo interno.

Alemanha — aspargos frescos

Embora ainda não se disponha dos números para 1995, a Agência Central Alemã de Mercados (ZMP) informou que a área plantada deverá superar a anterior, notícia importante para um país que conta com o maior consumo *per capita* mundial do legume (1,5kg/ano).

Anos-safra 1992 a 1995 (em t)

Ano-safra	Produção	Importação	Exportação	Consumo interno	Distribuição total[1]
1992	28.392	38.027	716	65.703	66.419
1993	29.794	44.500	800	73.494	74.294
1994	27.256	40.500	500	67.256	67.756
1995	ND	ND	ND	ND	ND

Fonte: USDA, set. 1995.

[1] Somatório de exportações e consumo interno.

Espanha — aspargos frescos

A queda de 9,5% na produção de 1995 deve-se aos baixos preços recebidos pelos produtores, à diminuição na produção de aspargos enlatados e às maiores importações do produto fresco e enlatado proveniente da China e do Peru.

Anos-safra 1992 a 1995 (em t)

Ano-safra	Produção	Importação	Exportação	Consumo interno	Distribuição total[1]
1992	96.800	777	21.548	76.029	97.577
1993	101.100	671	21.301	80.470	101.771
1994	83.300	1.679	20.151	64.828	84.979
1995	75.400	1.900	19.000	58.300	77.300

Fonte: USDA, set. 1995.

[1] Somatório de exportações e consumo interno.

EUA — aspargos frescos

Segundo maior produtor mundial, os EUA assistiram a um avanço marginal em sua colheita em 1994, quando a meteorologia favorável compensou a retração de 4% na área colhida.

Anos-safra 1992 a 1995 (em t)

Ano-safra	Produção	Importação	Exportação	Consumo interno	Distribuição total[1]
1992	106.640	26.176	19.181	113.635	132.816
1993	99.930	31.439	21.253	110.116	131.369
1994	100.240	29.400	22.018	107.622	129.640
1995	ND	ND	ND	ND	ND

Fonte: USDA, set. 1995.

[1] Somatório de exportações e consumo interno.

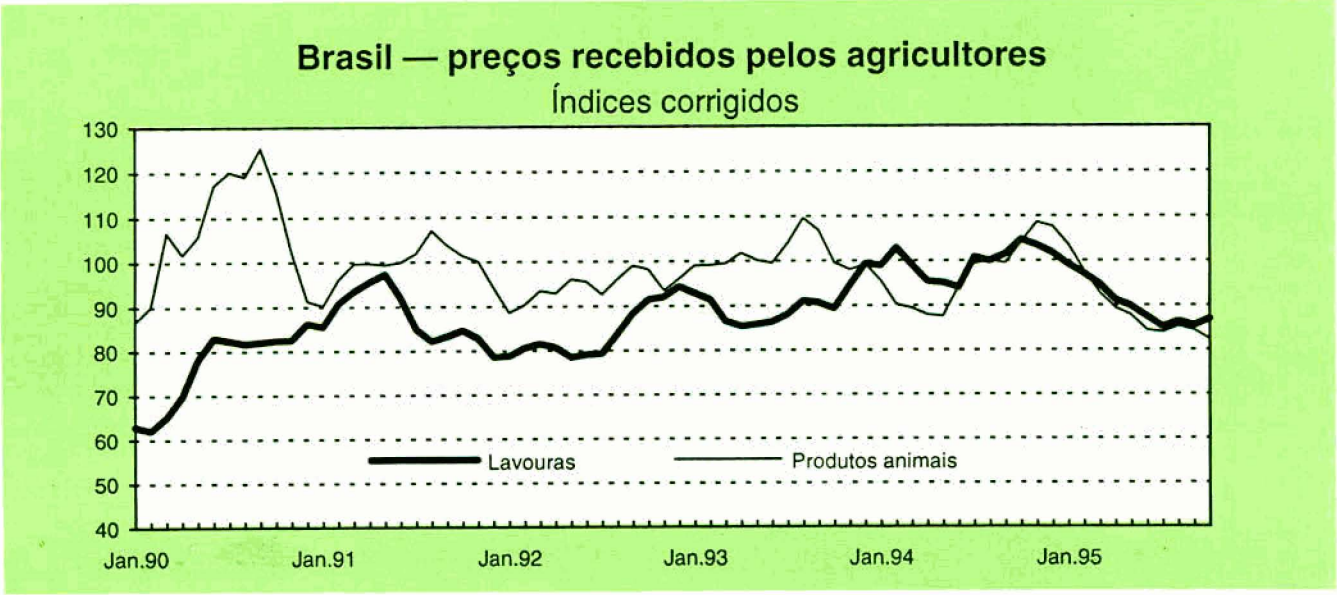
IRENE RAGUENET TROCCOLI

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

Anos/Produtos	Lavoura	Produtos - PGPM[1]	Demais lavouras	Produto animal	IPR
1990	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002
1991	0,010	0,013	0,007	0,012	0,010
1992	0,112	0,141	0,079	0,121	0,114
1993	2,602	3,215	1,903	2,829	2,670
1994	70,490	73,192	66,860	70,140	70,348
Jul. 93	1,717	2,098	1,280	2,026	1,813
Ago.	2,371	2,886	1,777	2,852	2,520
Set.	3,234	3,975	2,388	3,808	3,412
Out.	4,306	5,332	3,138	4,799	4,459
Nov.	6,244	7,701	4,578	6,470	6,307
Dez.	8,935	11,109	6,471	8,927	8,913
Jan. 94	12,641	15,632	9,229	12,216	12,466
Fev.	18,735	22,305	14,478	16,425	17,879
Mar.	26,103	30,876	20,382	23,581	25,174
Abr.	35,845	40,526	29,942	33,022	34,806
Maio	50,354	53,874	45,587	46,378	48,890
Jun.	72,980	76,818	67,744	73,149	73,035
Jul.	97,452	97,111	97,989	96,121	96,984
Ago.	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Set.	103,089	101,389	105,745	101,000	102,362
Out.	109,073	110,509	106,613	108,407	108,848
Nov.	110,429	114,424	104,110	115,871	112,339
Dez.	109,175	114,836	100,499	115,512	111,387
Jan. 95	107,853	113,183	99,639	112,682	109,557
Fev.	106,896	110,407	101,215	107,540	107,190
Mar.	106,082	104,652	107,549	103,853	105,383
Abr.	104,519	101,611	108,367	102,424	103,866
Maio	103,289	97,682	111,640	100,989	102,563
Jun.	103,287	97,938	111,177	99,683	102,100
Jul.	102,833	101,049	104,418	101,294	102,382
Ago.	105,654	105,750	104,173	104,275	105,261
Set.	103,395	104,694	100,093	102,094	103,028
Out.	105,390	108,154	99,878	99,754	103,503

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

Enquanto o índice das lavouras registra recuperação, o dos produtos animais mantém sua trajetória de declínio.



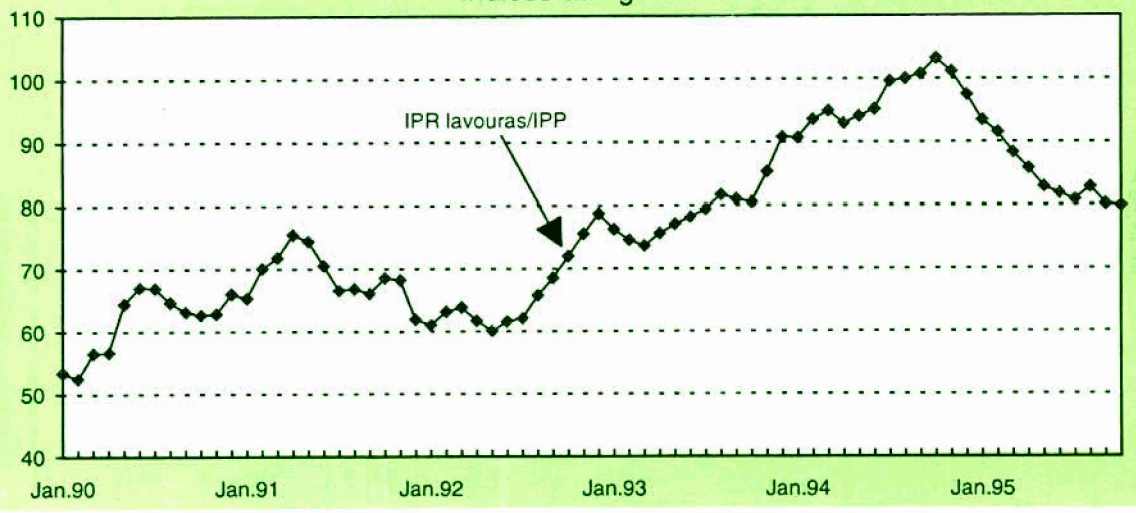
Brasil — índices de preços pagos pelos agricultores — valores nominais (base: agosto de 1994 = 100)

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
Jul. 93	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
Out.	109,066	118,036	107,876	121,906	107,336	211,619	131,988

Em outubro, apesar da melhoria no desempenho do índice de preços das lavouras, a relação de trocas foi bastante influenciada pelo reajuste dos preços combustíveis.

Brasil — relação de trocas

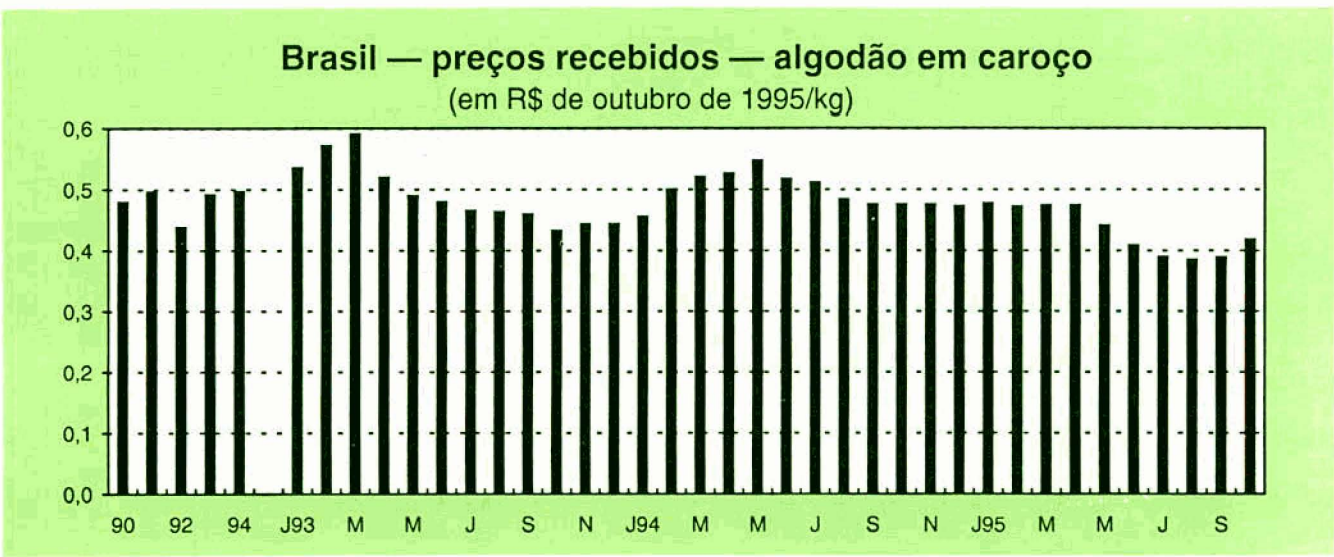
Índices corrigidos



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de outubro 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	16,15	0,64	14,04
1991	0,50	0,49	0,32	0,33	0,41	18,30	0,61	15,00
1992	0,44	0,34	0,23	0,24	0,26	18,12	0,53	15,57
1993	0,49	0,44	0,23	0,26	0,29	16,01	0,67	13,91
1994	0,50	0,39	0,22	0,33	0,45	16,83	1,19	14,34
Jul. 93	0,47	0,43	0,20	0,30	0,40	15,63	0,64	13,91
Ago.	0,46	0,50	0,23	0,31	0,31	14,84	0,73	14,31
Set.	0,46	0,57	0,24	0,29	0,19	18,00	0,73	13,78
Out.	0,43	0,53	0,24	0,26	0,15	17,17	0,69	14,18
Nov.	0,44	0,47	0,25	0,23	0,21	18,95	0,71	14,60
Dez.	0,45	0,44	0,27	0,22	0,24	20,71	0,72	14,56
Jan. 94	0,46	0,38	0,28	0,24	0,28	17,50	0,69	14,40
Fev.	0,50	0,33	0,24	0,25	0,43	17,34	0,77	15,61
Mar.	0,52	0,34	0,22	0,28	0,43	17,46	0,76	14,59
Abr.	0,53	0,31	0,20	0,28	0,55	16,54	0,81	14,97
Maio	0,55	0,33	0,19	0,29	0,47	18,59	1,05	14,81
Jun.	0,52	0,35	0,20	0,30	0,34	19,55	1,18	14,74
Jul.	0,51	0,39	0,21	0,33	0,39	18,39	1,73	14,55
Ago.	0,48	0,40	0,22	0,38	0,41	17,59	1,58	14,09
Set.	0,48	0,41	0,23	0,38	0,59	15,93	1,61	13,93
Out.	0,48	0,49	0,23	0,40	0,56	14,42	1,51	13,80
Nov.	0,48	0,50	0,23	0,41	0,51	14,45	1,35	13,29
Dez.	0,47	0,49	0,24	0,42	0,44	14,17	1,19	13,36
Jan. 95	0,48	0,46	0,23	0,45	0,45	15,03	1,11	12,98
Fev.	0,47	0,42	0,22	0,43	0,42	15,54	1,15	12,89
Mar.	0,48	0,32	0,19	0,47	0,39	17,64	1,23	12,66
Abr.	0,48	0,36	0,18	0,53	0,35	17,48	1,20	12,27
Maio	0,44	0,35	0,17	0,54	0,45	18,11	1,21	12,58
Jun.	0,41	0,35	0,16	0,56	0,55	16,67	1,10	12,53
Jul.	0,39	0,34	0,16	0,56	0,39	13,84	0,99	12,46
Ago.	0,39	0,31	0,17	0,55	0,25	14,17	1,03	12,75
Set.	0,39	0,31	0,17	0,46	0,21	14,01	1,00	12,80
Out.	0,42	0,33	0,17	0,45	0,18	14,05	0,97	13,49

Apesar da reação dos preços no mercado internacional, as facilidades de importação impediram a reação dos preços internos. Em conseqüência, a área a ser plantada na próxima safra deverá reduzir-se cerca de 8%. Uma oportunidade de mercado poderá ser perdida.

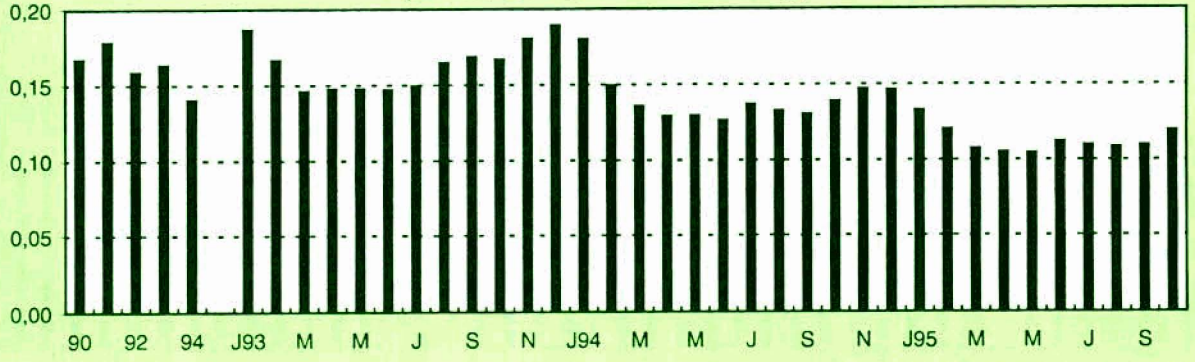


Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de outubro de 1995/unidade)

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	49,90	0,20	0,45	0,16
1991	0,74	1,72	2,65	0,18	59,76	0,25	0,39	0,16
1992	0,57	2,38	2,61	0,16	67,55	0,26	0,36	0,19
1993	0,72	2,13	2,06	0,16	67,03	0,25	0,34	0,18
1994	0,87	1,83	2,79	0,14	48,15	0,22	0,43	0,15
Jul. 93	0,66	2,17	1,53	0,15	65,07	0,27	0,35	0,18
Ago.	0,66	2,04	1,64	0,17	55,78	0,27	0,29	0,18
Set.	0,68	2,01	1,76	0,17	56,66	0,26	0,22	0,16
Out.	0,66	2,05	1,78	0,17	59,14	0,25	0,24	0,16
Nov.	0,77	2,03	2,29	0,18	58,54	0,26	0,27	0,16
Dez.	0,90	2,16	2,65	0,19	59,07	0,27	0,38	0,16
Jan. 94	0,89	1,92	3,20	0,18	57,94	0,27	0,47	0,15
Fev.	1,19	1,91	3,28	0,15	63,65	0,26	0,40	0,15
Mar.	1,45	1,83	2,92	0,14	53,60	0,24	0,40	0,14
Abr.	1,21	1,78	2,76	0,13	44,53	0,22	0,35	0,14
Maio	0,82	1,91	2,27	0,13	38,28	0,22	0,28	0,14
Jun.	0,63	1,94	2,19	0,13	36,76	0,24	0,21	0,14
Jul.	0,69	1,89	2,36	0,14	35,08	0,21	0,25	0,15
Ago.	0,63	1,83	2,32	0,13	44,98	0,21	0,42	0,15
Set.	0,62	1,77	2,60	0,13	46,22	0,20	0,70	0,14
Out.	0,80	1,72	2,89	0,14	45,75	0,20	0,71	0,15
Nov.	0,77	1,74	3,17	0,15	54,00	0,19	0,55	0,15
Dez.	0,69	1,73	3,49	0,15	57,00	0,19	0,44	0,16
Jan. 95	0,62	1,77	3,78	0,13	64,53	0,19	0,30	0,16
Fev.	0,62	1,76	3,17	0,12	66,87	0,19	0,40	0,15
Mar.	0,62	1,73	3,53	0,11	69,06	0,16	0,52	0,15
Abr.	0,58	1,70	3,50	0,11	66,79	0,15	0,61	0,15
Maio	0,54	1,71	3,15	0,11	69,90	0,14	0,62	0,15
Jun.	0,47	1,69	2,59	0,11	70,54	0,13	0,62	0,13
Jul.	0,45	1,66	2,26	0,11	68,71	0,15	0,32	0,13
Ago.	0,45	1,64	2,01	0,11	68,33	0,17	0,29	0,14
Set.	0,44	1,66	2,01	0,11	63,89	0,17	0,25	0,14
Out.	0,45	1,65	2,09	0,12	67,39	0,17	0,21	0,14

Nem mesmo a tardia reação dos preços deverá impedir a retração do plantio da primeira safra. Contudo, nos últimos anos a segunda safra, ou a safrinha, tem registrado sucessivos aumentos o que pode vir a ocorrer se as condições de mercado forem favoráveis.

Brasil — preços recebidos — milho em grão
(em R$ de outubro de 1995/kg)



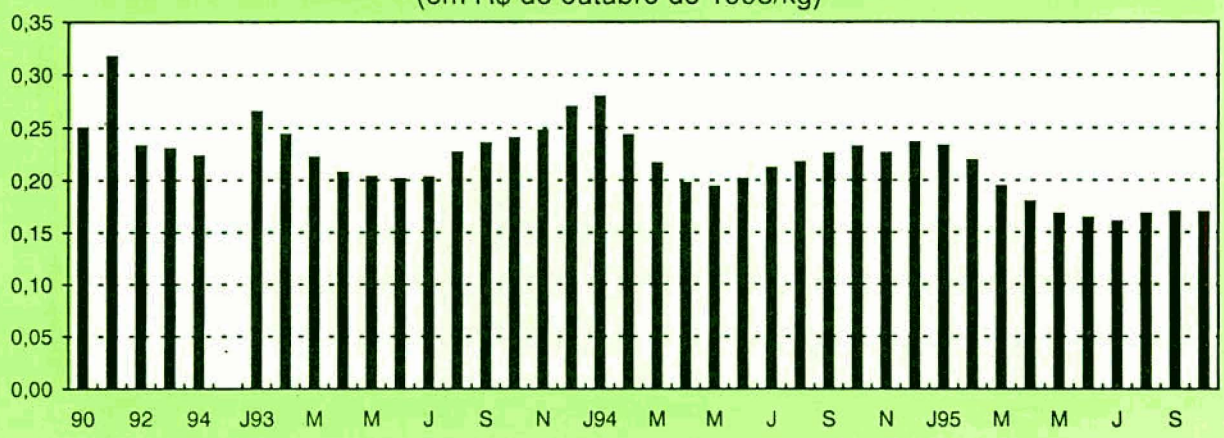
ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais
(em R$ de outubro 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	1,16	0,17	0,31	159,25	32,44	781,28
1991	0,38	0,20	0,95	0,17	0,27	141,06	29,90	629,99
1992	0,41	0,21	0,79	0,16	0,46	128,56	28,53	539,18
1993	0,41	0,24	0,85	0,17	0,47	138,57	30,24	575,47
1994	0,33	0,24	1,37	0,20	0,31	159,77	29,36	720,11
Jul. 93	0,43	0,28	0,79	0,17	–	129,33	27,96	564,95
Ago.	0,45	0,25	0,77	0,15	–	136,31	33,70	587,01
Set.	0,29	0,25	1,10	0,15	–	140,69	33,62	591,65
Out.	0,16	0,29	1,09	0,15	–	133,65	31,23	589,24
Nov.	0,18	0,26	1,21	0,17	–	135,52	30,96	587,40
Dez.	0,13	0,23	0,90	0,17	–	134,38	31,14	576,65
Jan. 94	0,16	0,24	0,86	0,16	0,34	139,07	30,63	581,13
Fev.	0,31	0,25	0,81	0,18	0,32	138,60	28,22	562,20
Mar.	0,34	0,29	0,85	0,23	0,28	140,62	28,41	555,53
Abr.	0,30	0,29	1,28	0,23	0,28	141,91	27,78	572,33
Maio	0,35	0,26	1,53	0,23	–	143,12	24,67	614,39
Jun.	0,28	0,24	1,13	0,19	–	158,05	29,89	686,42
Jul.	0,36	0,21	1,54	0,18	–	165,38	27,66	731,69
Ago.	0,33	0,22	1,64	0,16	–	172,16	28,49	775,94
Set.	0,31	0,23	1,61	0,19	–	174,55	28,19	811,99
Out.	0,41	0,23	1,73	0,22	–	182,69	32,38	875,32
Nov.	0,39	0,23	1,76	0,24	–	182,00	34,07	915,83
Dez.	0,41	0,24	1,68	0,24	–	179,05	31,88	958,56
Jan. 95	0,40	0,25	1,56	0,23	0,58	169,66	28,11	906,56
Fev.	0,45	0,24	1,61	0,25	0,42	168,62	27,23	895,65
Mar.	0,43	0,25	1,68	0,27	0,49	161,75	25,97	867,22
Abr.	0,45	0,25	1,80	0,26	0,00	153,00	24,36	821,98
Maio	0,48	0,24	1,70	0,24	0,59	145,60	23,07	801,77
Jun.	0,70	0,25	1,68	0,24	–	134,94	21,86	771,59
Jul.	0,77	0,24	1,60	0,23	–	129,11	22,45	764,60
Ago.	0,56	0,23	1,56	0,23	–	129,27	23,21	753,49
Set.	0,46	0,23	1,60	0,24	–	128,88	22,65	746,61
Out.	0,31	0,24	1,57	0,26	–	127,78	22,77	746,84

A retração dos preços internos e o endividamento dos agricultores desestimularam os orizicultores. Estima-se que no Centro-Sul a área plantada registre queda em torno de 10%. O fato de que na região Sul a queda da área plantada seja de 13% provoca o temor de que a produção venha a ter queda significativa.

Brasil — preços recebidos — arroz em casca
(em R$ de outubro de 1995/kg)



ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

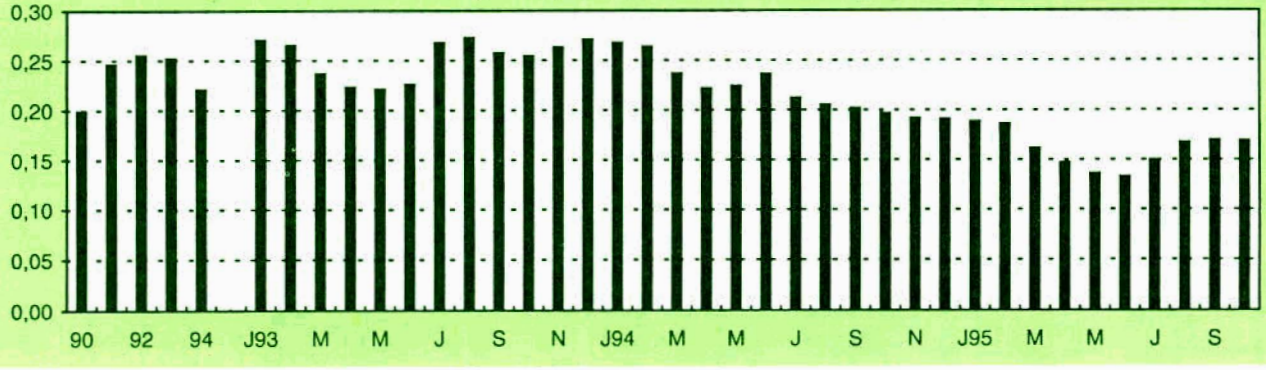
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de outubro de 1995/unidade)

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	479,39	19,39	1,40	0,33	29,02	0,87	3,26	298,26
1991	393,90	18,55	1,20	0,31	17,13	0,76	3,82	257,84
1992	336,24	16,07	1,05	0,29	27,13	0,74	2,47	240,09
1993	357,98	17,96	1,06	0,30	22,54	0,83	2,56	251,71
1994	437,67	16,53	1,01	0,27	26,74	0,78	2,98	281,52
Jul. 93	341,57	17,91	1,05	0,35	18,06	0,89	2,68	233,67
Ago.	363,83	17,67	1,09	0,33	21,51	0,86	2,82	253,22
Set.	367,94	17,53	1,09	0,32	22,00	0,77	2,76	266,49
Out.	364,39	16,98	1,02	0,29	20,18	0,70	2,65	261,39
Nov.	367,97	17,52	1,06	0,27	20,92	0,65	2,73	252,40
Dez.	363,14	19,28	1,11	0,26	20,37	0,69	2,66	260,48
Jan. 94	365,03	16,98	1,08	0,25	22,89	0,70	2,54	256,01
Fev.	359,96	15,33	1,01	0,24	21,32	0,72	2,34	249,69
Mar.	353,27	15,25	0,97	0,23	21,86	0,76	2,38	256,48
Abr.	353,56	13,92	0,95	0,24	23,28	0,77	2,41	259,16
Maio	383,57	13,83	0,95	0,26	24,23	0,77	2,63	242,74
Jun.	413,77	15,34	0,95	0,26	24,64	0,79	2,81	274,71
Jul.	446,03	16,34	1,05	0,29	27,74	0,91	3,07	285,66
Ago.	477,69	16,32	1,03	0,29	27,45	0,89	3,24	295,83
Set.	489,84	17,35	0,96	0,30	29,72	0,80	3,32	298,79
Out.	519,96	18,44	0,99	0,29	32,93	0,71	3,52	313,86
Nov.	535,27	19,10	1,08	0,30	31,81	0,74	3,60	324,99
Dez.	554,04	20,13	1,12	0,29	32,97	0,75	3,86	320,33
Jan. 95	518,23	19,63	1,08	0,30	34,85	0,76	4,42	294,92
Fev.	504,97	18,19	0,96	0,29	33,18	0,72	4,61	294,54
Mar.	485,74	17,09	0,84	0,28	34,06	0,67	4,73	280,77
Abr.	500,57	16,05	0,79	0,29	33,64	0,65	4,82	263,10
Maio	455,65	14,99	0,79	0,30	34,30	0,63	5,09	250,36
Jun.	423,37	13,90	0,77	0,29	32,97	0,64	5,33	234,66
Jul.	418,64	13,40	0,77	0,28	33,34	0,60	5,33	229,68
Ago.	414,17	13,49	0,81	0,28	33,87	0,60	5,28	229,00
Set.	410,37	13,54	0,80	0,28	34,96	0,57	5,38	226,77
Out.	407,15	13,32	0,74	0,27	36,00	0,56	5,35	228,63

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

A reação dos preços e a situação favorável do mercado externo poderão, ainda, permitir um aumento do plantio da leguminosa. Entretanto as estimativas disponíveis mostram redução da área destinada à soja.

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



MARIA JOSÉ C. MONTEIRO

Mercado externo

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

Preços / Produtos	Média dos 1ºs futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Novembro 1994	Outubro 1995	1 a 17 Novembro 1995	13 a 17 Novembro 1995	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N		
Açúcar raw US¢/lb-peso	13,80	10,58	10,76	10,82				10,76		10,54		10,30			10,21			A escassez de açúcar branco no curto prazo continua sustentando as cotações do demerara mesmo com as projeções de oferta mundial mantendo-se acima da demanda esperada para a safra 1995/96.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	73,96	85,55	85,81	86,73	85,81			84,80		84,89		84,86			79,88			As estimativas da produção americana caem mais uma vez para 18,84 milhões de fardos (-4,5% com relação ao início do ano). No entanto, melhores safras são esperadas na Índia, China e Paquistão (países que representam 41% da produção mundial).
Cacau Bahia US$/tonelada	1.280,33	1.294,91	1.347,92	1.355,20	1.347,92			1.376,38		1.395,77		1.416,00		1.437,54				Restabelecido o ritmo de entrega do cacau proveniente da Costa do Marfim, as pressões de alta devem ser amenizadas em função da continuada fraca demanda do produto.
Café contrato "c"-Nova York US¢/lb-peso	172,88	121,99	124,87	123,90	124,87			121,95		119,71		119,04		118,35				A persistente queda dos estoques em poder dos países consumidores e o consumo sazonalmente maior no inverno no hemisfério Norte deveriam aquecer o mercado. Mas os importadores continuam comprando da mão para a boca.

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

Mercado externo

Preços / Produtos	Média dos 1ºs futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Novembro 1994	Outubro 1995	1 a 17 Novembro 1995	13 a 17 Novembro 1995	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N		
Milho two yellow US¢/ bushel	215,75	322,86	328,90	323,80	328,90			335,71		335,87		333,00		294,71			→	Apesar da menor oferta do produto nos EUA, a expectativa de elevação das cotações foi arrefecida pela revisão baixista do consumo animal norte-americano.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	566,25	655,81	678,79	674,35		685,12		692,77		696,50		697,48	693,73	679,39			↗	Permanece a tendência de alta, provocada pela pouca oferta no mercado norte-americano, volumes de exportação expressivos neste país e aumento da demanda do grão e seus derivados.
Soja-farelo US$/ tonelada	159,11	201,05	209,17	208,24	209,17	210,25		211,93		211,57		211,70	209,93				↗	As cotações do farelo continuam influenciadas pela tendência de alta registrada nas cotações futuras do grão, em função da pouca disponibilidade no mercado norte-americano.
Suco de laranja US¢/lb-peso	111,10	115,96	123,59	122,97		123,59		125,77		127,90		130,10		132,24			↗	Existe a expectativa de que a produção de laranja da Flórida venha a ser revista para menos no relatório do USDA a ser divulgado em dezembro, devido à queda no rendimento físico esperado nos pomares.
Trigo soft red U$¢/ bushel	357,64	492,00	490,46	489,70	490,46			494,90		462,48		417,46		419,12			↗	O USDA promoveu um reajuste para cima na produção mundial mas a situação permanece "apertada", dada a firmeza da demanda internacional.

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 outubro de 1995. Os preços de novembro são nominais.

Produtos / Preços	Novembro 1994	Outubro 1995	1 a 17 Novembro 1995	13 a 17 Novembro 1995	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	27,27	27,33	27,72	27,60	→	As contratações de algodão importado para o início da próxima safra estão emperrando as negociações no mercado interno. Não obstante, há rumores de reimportação de algodão brasileiro, com os prazos e juros praticados no mercado externo.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	33,06	28,01	28,89	29,30	↗	A escassez de produto de maior qualidade dá sustentação ao mercado, que aguarda uma reação para o mês de dezembro, quando melhora o poder aquisitivo da população. Os leilões do governo mantêm o mercado abastecido, mas o produto é de safras anteriores e não pressiona as cotações da safra nova.
Boi gordo R$/arroba	36,98	25,05	26,20	26,00	↘	Houve uma grande remessa ao mercado de gado terminado em confinamento neste final de entressafra. A safra se inicia num momento de redução de consumo no varejo e níveis satisfatórios de oferta.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	164,29	146,75	138,36	135,40	→	Aumentam as pressões para que o governo autorize leilões dos estoques oficiais. A Abic (associação dos torrefadores) menciona a intenção de importar café.

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	Outubro 1995	1 a 17 Novembro 1995	13 a 17 Novembro 1995	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	51,80	29,19	29,50	29,50	↘	A partir da segunda quinzena de dezembro se dará o pico de colheita da primeira safra. Com o atraso no plantio, as safras do Paraná, Santa Catarina e sudoeste de São Paulo deverão entrar simultaneamente no mercado. O mercado está muito bem-abastecido, recebendo ainda remanescentes de safra de Goiás e outras regiões.
Frango vivo R$/kg	0,84	0,62	0,62	0,62	↗	O aumento sazonal dos preços a cada final de ano deverá ser limitado pela elevada oferta da ave, cuja produção de janeiro a outubro foi 20% maior do que um ano antes.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	10,25	8,26	8,35	8,35	→	Apesar da forte demanda por parte dos rebanhos de aves e suínos, a oferta recorde de 42,4 milhões de toneladas do grão neste ano tem contido os aumentos de preços típicos da entressafra.
Soja-grão industrial R$/60kg	13,12	12,55	13,60	13,60	↗	Aumenta a procura pelo produto para entrega futura, delineando um quadro menos pessimista do que o previsto anteriormente. A boa *performance* dos preços internacionais torna as cotações internas atraentes, o que trouxe estímulo ao plantio.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

Poucas novidades

Apesar de anunciada em meados de outubro, a esperada securitização das dívidas agrícolas ainda não se concretizou. As regras do crédito rural continuam na forma de medida provisória que vem se renovando a cada mês. A Resolução nº 2.207 prorroga vencimentos das dívidas até o início do próximo ano. As importações de tratores e colheitadeiras ficaram mais baratas com a redução das alíquotas do imposto de importação.

Outras medidas de interesse para o setor estão listadas a seguir.

Portaria nº 103, de 19-9-1995, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária — Secretaria da Defesa Agropecuária

Aprova e divulga, em anexo, as normas gerais de credenciamento de laboratórios de controle de alimentos de origem animal. D.O.U.: 22-9-1995.

Medida Provisória nº 1.123, de 22-9-1995

Dispõe sobre medidas reguladoras do abastecimento do mercado interno de produtos do setor sucroalcooleiro. D.O.U.: 25-9-1995 (ver *Agroanalysis*, out. 1995).

Portaria nº 11, de 22-9-1995, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo — SPC

Estabelece volumes para as cotas de exportação de açúcar para o mercado norte-americano no período de 1-10-1995 a 30-9-1996. D.O.U.:26-9-1995.

Carta Circular nº 2.584, de 22-9-1995, do Banco Central do Brasil

Esclarece a respeito da revogação da regulamentação pertinente ao impedimento para operar em crédito rural (MCR 1-6). D.O.U.:27-9-1995.

Medida Provisória nº 1.131, de 26-9-1995

Dispõe sobre crédito rural. D.O.U.:27-9-1995 (ver *Agroanalysis*, out. 1995).

Medida Provisória nº 1.132, de 26-9-1995

Reduz a alíquota do imposto de importação para os produtos que especifica, dentre os quais tratores agrícolas e colheitadeiras. D.O.U.: 27-9-1995.

Circular nº 2.625, de 4-10-1995, do Banco Central do Brasil

Altera as condições do Programa de Securitização da Dívida do Proagro, previstas no anexo da Circular nº 2.530, de 28-12-1994. D.O.U.: 5-10-1995.

Decreto nº 1.662, de 6-10-1995

Aprova e divulga, em anexo, o regulamento de fiscalização de produtos de uso veterinário e dos estabelecimentos que os fabriquem e/ou comerciem. D.O.U.: 9-10-1995.

Portaria nº 641, de 3-10-1995, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária

Adota a Resolução Única da V Reunião do Conselho de Ministros do Comitê de Sanidade Vegetal do Cone Sul — Cosave, de 12-6-1995, relativa à aplicação de medidas sanitárias e fitossanitárias da Organização Mundial do Comércio. D.O.U.: 10-10-1995.

Portaria nº 257, de 16-10-1995, do Ministério da Fazenda

Divulga metodologia de cálculo da equalização de encargos financeiros de que trata a Portaria nº 194, de 6-7-1995. D.O.U.: 18-10-1995.

Carta Circular nº 2.589, de 16-10-1995, do Banco Central do Brasil

Promove modificações no Documento nº 24 do MCR e esclarece sobre a aplicabilidade das disposições da Resolução nº 2.194, de 31-8-1995. D.O.U.: 18-10-1995.

Portaria nº 37, de 16-10-1995, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária — Secretaria de Desenvolvimento Rural

Constitui comissão consultiva de estudos técnicos para promover estudos básicos e apresentar subsídios necessários à elaboração e reformulação de padrões de frutas, para fins de comercialização. D.O.U.: 18-10-1995.

Portaria nº 38, de 16-10-1995, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária — Secretaria de Desenvolvimento Rural

Constitui comissão consultiva de estudos técnicos para promover estudos básicos e apresentar subsídios necessários à elaboração e reformula-

ção de padrões de olerícolas, para fins de comercialização. D.O.U.: 18-10-1995.

Portaria nº 335, de 17-10-1995, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo

Dispõe sobre condições para rateio de 2.500t de carne bovina *in natura* a serem exportadas para a UE. D.O.U.: 18-10-1995.

Decreto nº 1.678, de 18-10-1995

Altera a tarifa externa comum do Mercosul anexa ao Decreto nº 1.343, de 23-12-1994. D.O.U.: 19-10-1995.

Resolução nº 2.205, de 19-10-1995, do Banco Central do Brasil

Estabelece regras complementares aplicáveis ao Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar — Pronaf. D.O.U.: 20-10-1995.

Medida Provisória nº 1.164, de 26-10-1995

Dispõe sobre crédito rural. D.O.U.: 27-10-1995.

Carta Circular nº 2.590, de 25-10-1995, do Banco Central do Brasil

Divulga ajustes operacionais referentes ao Pronaf. D.O.U.: 27-10-1995.

Carta Circular nº 2.591, de 25-10-1995, do Banco Central do Brasil

Esclarece que os financiamentos de crédito rural de investimento, contratados com recursos das Operações Oficiais de Crédito, têm como custo básico a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP). D.O.U.: 27-10-1995.

Resolução nº 2.207, de 3-11-1995, do Banco Central do Brasil

Autoriza a concessão de prazo para operações de crédito rural, com vencimento até dezembro de 1995, excetuando EGF-cov e processos de cobertura do Proagro, que são prorrogados até 2-1-1996. D.O.U.: 6-11-1995.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Dívida agrícola

Nos últimos meses, duas decisões do Superior Tribunal de Justiça dão ganho de causa a agricultores que contestaram a correção dos empréstimos rurais afetados pela determinação do Plano Collor de corrigir os financiamentos pela variação da BTNF (84,32%).

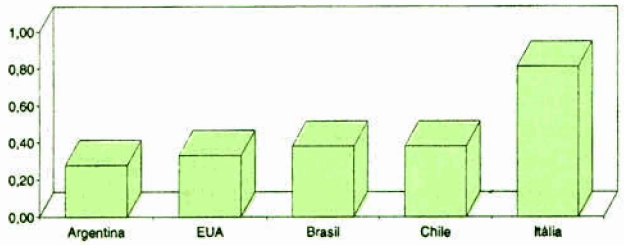
Em um desses casos, o do Recurso Especial nº 44.847 de Santa Catarina, o STJ, em 30-8-1995, nega provimento ao pedido do Banco do Brasil para aplicar à dívida do agricultor as taxas Andib e Cetip, afirmando que "não pode prevalecer a cláusula contratual, que sujeita o devedor ao arbítrio integral do credor, no que concerne a acréscimos fixados por entidades voltadas à defesa dos interesses deste".

Em outro, o do Recurso Especial nº 47.186-9 do Rio Grande do Sul, o STJ, em 25-10-1995, o relator do processo argumenta: "Ante o atrelamento contratual é injustificável aplicar-se o IPC [84,32%], para atualização da dívida, se os depósitos em poupança, fonte do financiamento, foram corrigidos segundo o índice de variação do BTN [41,24%]". Assim, "sustenta que a decisão recorrida, ao entender aplicável, para atualização do débito, o índice de variação do BTNF [84,32%], relativamente ao mês de março de 1990, afrontou a Circular nº 1.130/87 do Bacen, o art. 6º da Lei nº 8.024/90 e os arts. 5º e 6º da Lei nº 8.088/90. Aponta-se, ainda, dissídio com julgado do Tribunal de Justiça de São Paulo".

Ainda cabe ao Banco do Brasil recorrer desta decisão, e é possível que o problema chegue ao Supremo Tribunal Federal, caso envolva questão constitucional. Contudo é um importante precedente para a solução de um problema que aflige tantos produtores rurais.

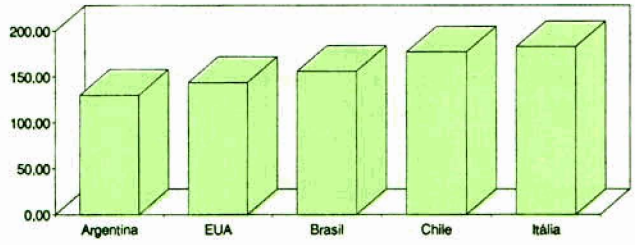
Comparativo internacional de preços

Insumos industriais: óleo diesel
(US$/l — inclui impostos)



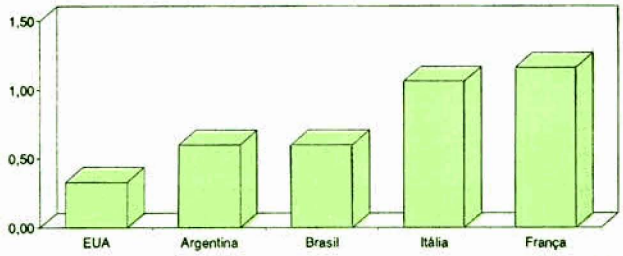
	Abr.	Maio	Jun.	Média
Argentina	0,28	0,28	0,28	0,28
EUA	0,33	0,33	0,33	0,33
Brasil	0,38	0,38	0,37	0,38
Chile	0,37	0,39	n/d	0,38
Itália	0,79	0,82	0,83	0,81

Insumos industriais: óleo combustível
(US$/l — inclui impostos)



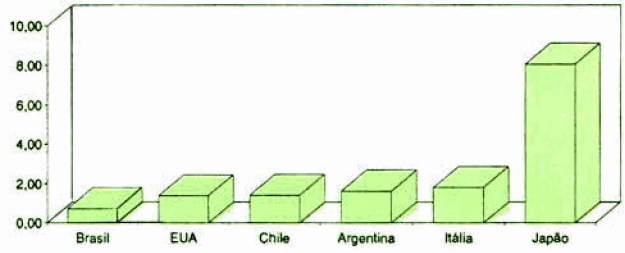
	Abr.	Maio	Jun.	Média
Argentina	130,00	130,00	130,00	130,00
EUA	148,45	142,41	140,03	143,63
Brasil	156,33	158,09	152,93	155,78
Chile	170,18	178,49	182,73	177,13
Itália	179,32	181,57	187,06	182,65

Insumos industriais: gasolina comum
(US$/l — inclui impostos)



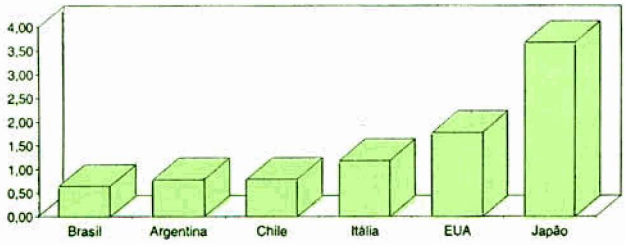
	Abr.	Maio	Jun.	Média
EUA	0,32	0,33	0,34	0,33
Argentina	0,60	0,60	0,60	0,60
Brasil	0,60	0,61	0,59	0,60
Itália	1,01	1,05	1,08	1,06
França	1,19	1,14	1,16	1,16

Preços ao consumidor: arroz
(US$/kg)



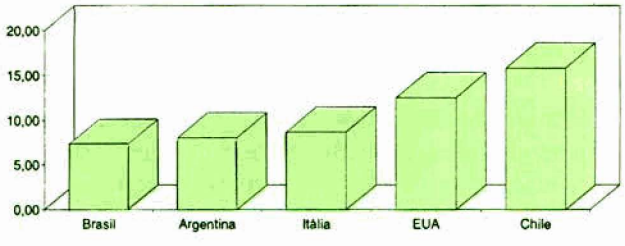
	Abr.	Maio	Jun.	Média
Brasil	0,72	0,72	0,72	0,72
EUA	1,37	1,37	1,37	1,37
Chile	1,35	1,41	1,45	1,40
Argentina	1,51	1,61	1,62	1,61
Itália	1,75	1,81	1,82	1,79
Japão	8,14	7,09	8,05	8,06

Preços ao consumidor: açúcar refinado
(US$/kg)



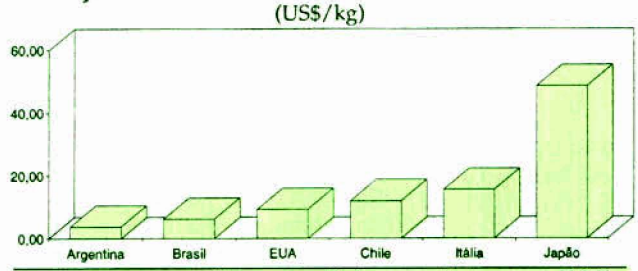
	Abr.	Maio	Jun.	Média
Brasil	0,66	0,64	0,64	0,65
Argentina	0,81	0,81	0,74	0,79
Chile	0,77	0,80	0,82	0,80
Itália	1,16	1,20	1,21	1,19
EUA	1,70	1,78	1,86	1,78
Japão	3,71	3,64	3,67	3,67

Preços ao consumidor: café torrado
(US$/kg)



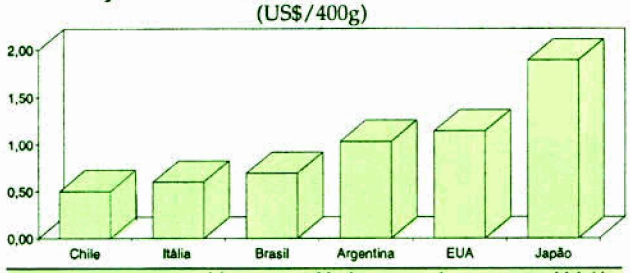
	Abr.	Maio	Jun.	Média
Brasil	7,36	7,48	7,11	7,32
Argentina	7,98	7,98	8,22	8,06
Itália	8,48	8,76	8,85	8,70
EUA	12,34	12,59	12,59	12,51
Chile	15,20	15,94	16,33	15,82

Preços ao consumidor: carne bovina
(US$/kg)



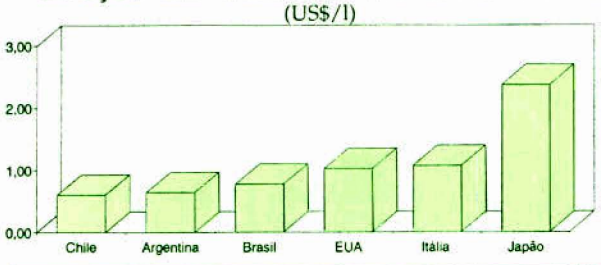
	Abr.	Maio	Jun.	Média
Argentina	3,74	3,74	3,74	3,74
Brasil	6,11	6,29	6,03	6,14
EUA	10,07	9,12	8,53	9,24
Chile	11,46	12,02	12,31	11,93
Itália	15,15	15,65	15,81	15,54
Japão	49,03	48,12	48,47	48,54

Preços ao consumidor: macarrão
(US$/400g)



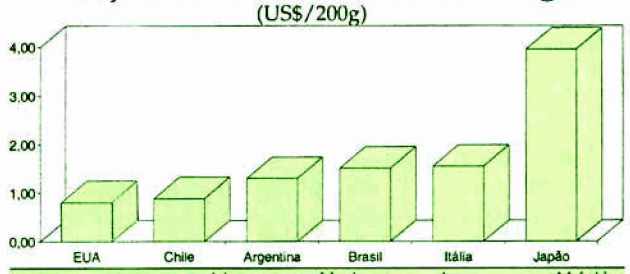
	Abr.	Maio	Jun.	Média
Chile	0,49	0,51	0,50	0,50
Itália	0,58	0,60	0,61	0,60
Brasil	0,68	0,70	0,68	0,69
Argentina	1,02	1,02	1,06	1,03
EUA	1,14	1,14	1,14	1,14
Japão	1,91	1,88	1,89	1,89

Preços ao consumidor: leite fluido
(US$/l)



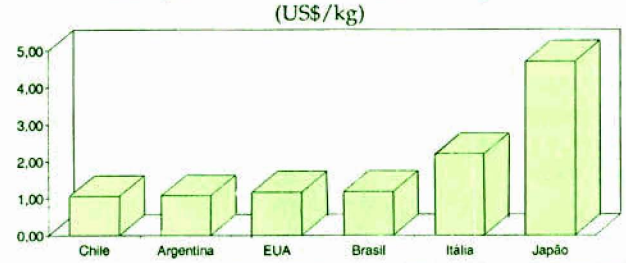
	Abr.	Maio	Jun.	Média
Chile	0,57	0,60	0,62	0,60
Argentina	0,63	0,63	0,66	0,64
Brasil	0,77	0,78	0,75	0,77
EUA	1,08	0,98	1,01	1,02
Itália	1,05	1,08	1,09	1,07
Japão	2,39	2,35	2,36	2,37

Preços ao consumidor: manteiga
(US$/200g)



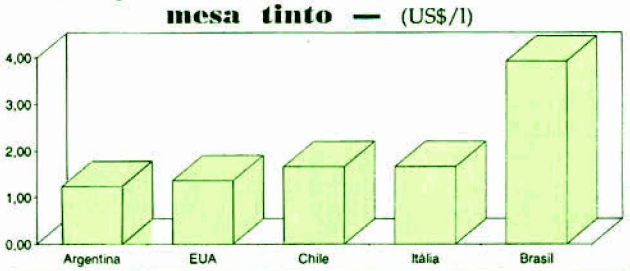
	Abr.	Maio	Jun.	Média
EUA	0,85	0,85	0,74	0,81
Chile	0,85	0,90	0,92	0,89
Argentina	1,31	1,31	1,29	1,30
Brasil	1,51	1,53	1,48	1,51
Itália	1,51	1,56	1,57	1,55
Japão	3,99	3,02	3,95	3,95

Preços ao consumidor: pão
(US$/kg)



	Abr.	Maio	Jun.	Média
Chile	1,02	1,07	1,10	1,06
Argentina	1,00	1,00	1,20	1,07
EUA	1,20	1,10	1,20	1,17
Brasil	1,11	1,12	1,30	1,18
Itália	2,15	2,22	2,24	2,20
Japão	4,75	4,66	4,69	4,70

Preços ao consumidor: vinho de mesa tinto — (US$/l)

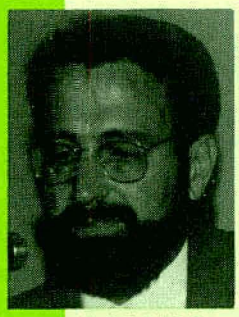


	Abr.	Maio	Jun.	Média
Argentina	1,24	1,24	1,24	1,24
EUA	1,36	1,36	1,36	1,36
Chile	1,59	1,67	1,72	1,66
Itália	1,81	1,87	1,89	1,66
Brasil	3,94	3,94	3,67	3,92

Fontes: Argentina: *Novedades Económicas*, Ieeral; Adimra; Casa Petrini; *Diario La Voz del Interior*; Dirección de Informática, Estadísticas y Cursos de la Subsecretaria de la Función Pública de la Provincia de Córdoba; para petroquímia: Siderar-Sinco. Brasil: Cenelat (Central de Negócios Laticínios); *Correio Popular*; Cosipa; *Folha de S. Paulo*; *Gazeta Mercantil*; Ministério da Fazenda; *O Estado de S. Paulo*; Sindicel (Sindicato da Indústria de Condutores Elétricos). Chile: Câmara Chilena de la Construcción; Compañia de Acero del Pacífico; Instituto Nacional de Estadística. EUA: *International Petroleum Times*; *Metal Bulletin*; Producer Prices and Price Indexes; US Department of Labor; Bureau of Labor Statistics. França e Itália: Câmara de Comércio de Milão; *Il sole*; *24 Ore*;*L'auto Journal*. Listino preggi all'ingrosso de Milano; *Mil Autos*. município de Milão. Japão: *Monthly Statistics of Japan*.
Nota: Os preços ao consumidor da Argentina, Brasil, Chile, EUA, Itália e Japão correspondem a Córdoba, São Paulo, Santiago, Califórnia e Tóquio respectivamente.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Centro de pesquisa se reorganiza



RODRIGO OTÁVIO TEIXEIRA NETO

Os centros de pesquisa, em nosso país, nas últimas duas décadas, têm enfrentado crescentes dificuldades financeiras para se manter atualizados e em condições de apoiar consistentemente o desenvolvimento tecnológico. Por outro lado, é freqüente a crítica de que muitos desses centros de cunho mais tecnológico vêm trabalhando dentro de uma programação moldada muito mais pelos anseios de seus pesquisadores do que pelas reais necessidades do setor produtivo nacional, o que tem causado um grande descompasso na transferência das tecnologias geradas.

Embora esta última assertiva não seja de todo verdadeira, a crise financeira do Estado é um fato concreto e tende a se agravar ainda mais. Também fica evidente que deve ser buscado com maior intensidade um melhor entrosamento com o setor produtivo, para que a transferência de tecnologia seja agilizada e de fato aconteça e para que esses centros consigam aumentar a sua parcela de autofinaciamento, hoje praticamente marginal.

Por outro lado, vive-se num ambiente de mudanças cada vez mais rápidas, de competição crescente, com desdobramentos ainda não delineados de modo claro para o setor produtivo, bem como para os centros de pesquisa. Esse ambiente se caracteriza pela crescente necessidade de conhecimentos e informações, sendo, portanto, importantes os aspectos de gestão e inovação tecnológica, qualidade, redução de custos e *marketing*.

Atento a esses fatos, o Instituto de Tecnologia de Alimentos (Ital), vinculado à Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo (SAA/SP), vem implementando um programa de reestruturação organizacional, com redução de níveis hierárquicos, fechamento de unidades com baixa demanda de serviços e aglutinação de outras visando ao seu fortalecimento. O mote é trabalhar entrosado com as demandas do setor produtivo e manter-se continuamente atualizado, para influir de forma decisiva no aprimoramento tecnológico industrial.

Dentro desse conceito é destacada a formação, no Ital, do Centro de Tecnologia de Hortifrutícolas (Fruthotec), em resposta ao significativo crescimento dos mercados interno e externo de frutas brasileiras e também porque o Brasil apresenta uma expressiva produção de hortícolas. Estas duas categorias de produtos possuem uma característica comum, que é a elevada perecibilidade, sendo muito importante a condução tecnologicamente integrada da sua produção, manuseio, técnicas de conservação e de transformação, visando à minimização de perdas e à obtenção de produtos de melhor qualidade e estáveis por tempo mais prolongado, inclusive para viabilizar seu transporte a mercados distantes.

O centro, criado em área em que o Ital tem muita tradição de pesquisas, conta, atualmente, com uma equipe de 18 pesquisadores, a maioria deles já com larga experiência nessa área de conhecimento. Aspectos como o manuseio e a fisiologia pós-colheita de frutas e hortaliças, processos de transformação destas matérias-primas em produtos e subprodutos, desenvolvimento de novas tecnologias de conservação, delineamento de plantas industriais, estudos dos mercados interno e externo e de viabilidade técnico-econômica são tópicos importantes a destacar no trabalho do centro.

Vários serviços tecnológicos estão à disposição dos usuários do Fruthotec, como pesquisas em geral para solucionar problemas de produção industrial, consultorias, cursos de atualização, elaboração de projetos de indústrias, produção de lotes experimentais, uso de plantas-piloto, análises laboratoriais etc. Nos contratos de atendimento dos interessados, é garantido o sigilo necessário a estes desenvolvimentos específicos e em parceria.

Para maior facilidade e agilidade no atendimento, o Fruthotec lançou o seu modelo associativo, que abre a possibilidade para que qualquer empresa — pequena, média ou grande — se associe a ele, garantindo, com isso, um pronto atendimento, com descontos em vários serviços, além do privilégio de se manter mais bem informada sobre importantes desenvolvimentos na área. O modelo associativo, ao mesmo tempo que possibilitará um melhor atendimento aos usuários do Fruthotec, permitirá ao Ital garantir maior estabilidade e melhores condições de trabalho à equipe do centro, o que se refletirá diretamente na qualidade dos trabalhos que poderão ser desenvolvidos.

As mudanças no Ital e, particularmente, a criação do Fruthotec representam um grande fortalecimento no atendimento e desenvolvimento dessa importante área do segmento agroindustrial. Conta-se, portanto, com um efetivo apoio dos empresários do setor ao centro, pois somente com uma atuação mais consistente de ambas as partes e em parceria é que se alcançarão os objetivos almejados.

Rodrigo Otávio Teixeira Neto, engenheiro de alimentos, foi diretor-geral do Instituto de Tecnologia de Alimentos (Ital) e coordenador da pesquisa agropecuária da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo (SAA/SP).

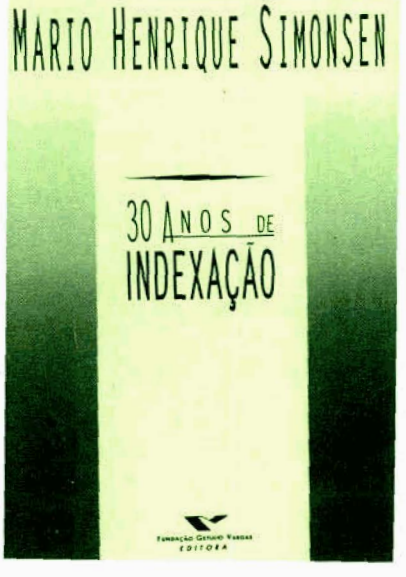
30 ANOS DE INDEXAÇÃO

Mario Henrique Simonsen

faz do tema o fio condutor para uma narrativa histórica e uma avaliação crítica dos erros e acertos das políticas de estabilização brasileiras. Com seu rigor analítico e a coerência conceitual, mostra que foram muitos os erros e poucos os acertos.

"Nenhum país desenvolveu um sistema de indexação tão sofisticado quanto o adotado pelo Brasil até recentemente. Isso em parte se explica pelo fato de o Brasil se ter tornado um dos campeões mundiais da alta crônica de preços: desde 1950 o país não experimenta um único ano com taxa de inflação inferior a dois dígitos.

(...) O remédio não é proibir, mas desregulamentar a indexação, ou seja, a indexação que transforma a ortodoxia antiinflacionária numa luta inglória não é a que espontaneamente se desenvolve nos mercados, mas a determinada pelo governo."



Preço: R$ 28,00

Faça seu pedido à
EDITORA DA FGV:
Praia de Botafogo, 190 - 6º andar
22253-900 - Rio de Janeiro - R.J.
Tels: (021) 536-9110 e 536-9196
Fax: (021) 551-5755 e 551-1596

Formas de pagamento:
- **Cheque nominal à Fundação Getulio Vargas**
- **Cartão de crédito (informar número e validade)**



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