INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA – CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL. 16 – Nº 3 – 15 DE MARÇO DE 1996 – R$ 6,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



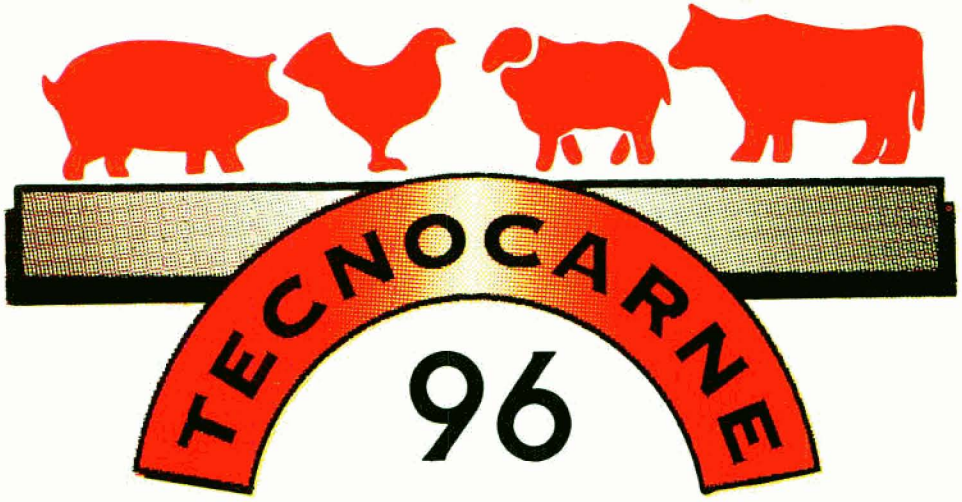
Chocolate: o doce sabor das divisas

Reforma agrária em debate
— José Graziano da Silva
— Paulo Rabello de Castro
— Jaime Lerner

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

ISSN 0100-4298

03



II FEIRA TÉCNICA DE PRODUTOS PARA A INDÚSTRIA DA CARNE

Participe da **II Feira Técnica de Produtos para a Indústria da Carne**, de 16 a 19 de abril, no Pavilhão Amarelo do Expo Center Norte, em São Paulo. A indústria frigorífica, seus líderes e profissionais estarão lado a lado com expositores e fornecedores de suprimentos nos segmentos: Aditivos, Condimentos, Corantes, Ingredientes; Embalagens; Tripas; Refrigeração; Paletes; Armazenagem e Transporte Frigorificados; Equipamentos, Insumos e Serviços. Conheça, durante o evento, os novos lançamentos em máquinas e equipamentos para processamento, armazenagem e transporte de produtos cárneos, além de serviços e sistemas de higienização, automação, pisos e revestimentos, gerenciamento de instalações e tratamento de efluentes que serão mostrados durante a exposição. Participe. O universo da carne está a sua espera na **Tecnocarne'96.**

Apoio Oficial:

- **IBF - Instituto Brasileiro do Frio**
- **Sindicato da Indústria de Carnes e Derivados no Estado de São Paulo**
- **Sindifrio - Sindicato da Indústria do Frio no Estado de São Paulo**
- **ANAB - Associação Nacional dos Abatedouros Avícolas**
- **Sindicato do Comércio Varejista de Carnes Frescas do Estado de São Paulo**
- **ABIAF - Associação Brasileira das Indústrias de Armazenagem Frigorificada**
- **ABIEC - Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes Industrializadas**
- **ABIPOS - Associação Brasileira da Indústria de Produtos Derivados de Suínos**
- **CTC/ITAL - Centro de Tecnologia da Carne do Instituto de Tecnologia de Alimentos**

Agência de Turismo
CONCEITO Viagens e Turismo
Fone: (011) 258-7844 - Fax: (011) 231-4374

Transportador Oficial
VARIG

Realização: Dipemar Promoções
Maiores informações: Fone: (011) 575-8626 - Fax: (011) 570-2825

Frutas do Nordeste para a Europa



Carlos Alberto Nakamura

A criação de perímetros irrigados em velhas terras nordestinas, tradicionalmente associadas à pecuária extensiva ou até mesmo sem utilidade, modificou profundamente a estrutura produtiva local. Grupos empresariais do Sudeste e do Sul instalaram-se na região, justapondo-se às antigas formas de produção uma atividade moderna. Um exemplo é a Cooperativa Agrícola Juazeiro da Bahia — CAJ — fundada, recentemente, em maio de 1994. Oriunda da antiga Cooperativa Agrícola de Cotia, a CAJ vem passando por um intenso processo de modernização empresarial. Em menos de dois anos de existência, seu faturamento anual superou o recorde alcançado nos tempos da Cotia, entre 1983 e 1994.

O bom desempenho econômico da CAJ contrasta com o quadro de endividamento excessivo e generalizado que tem caracterizado a maior parte das cooperativas brasileiras. Segundo seu presidente, o segredo está no modelo de gestão empresarial adotado, que objetiva atender com qualidade máxima tanto associados quanto clientes.

Carlos Alberto Nakamura, 43 anos, casado, três filhos, garante que foi eleito primeiro presidente da CAJ "por acaso". Oriundo do mercado financeiro, esse administrador de empresas formado pela USP e com especialização em comércio exterior tornou-se agricultor há sete anos, produzindo uvas no vale do São Francisco.

Agroanalysis *procurou Carlos Alberto para conhecer melhor o processo de modernização e crescimento alcançado pela fruticultura nordestina, que alcançou padrão de exportação.*

■ *Como foi a fundação da CAJ?*

— Com a crise da Cotia, alguns poucos cooperados resolveram fundar a Cooperativa Agrícola Juazeiro da Bahia. Foi um processo complicado; muitos dos antigos cooperados da Cotia estavam completamente decepcionados com o sistema cooperativista. E esse foi o principal desafio que enfrentamos: manter coesos os novos cooperados e atrair os demais produtores.

■ *Qual a principal fonte de receita da CAJ?*

— Como em qualquer cooperativa, é a prestação de serviços. A CAJ obtém melhores preços de venda para seus associados e consegue insumos mais baratos e com prazos mais dilatados que são repassados aos associados. Além disso, a cooperativa presta uma série de serviços a seus cooperados, como veremos adiante. Para prestar esses serviços, a CAJ cobra uma taxa de contribuição dos associados que hoje é de 12% sobre o produto comercializado.

■ *Qual é o principal produto comercializado pela CAJ?*

— O principal produto comercializado pela cooperativa é a uva, variedade de Itália, uva de mesa. E a manga, em grande volume. Também comercializamos, em menor quantidade, o maracujá, a pinha, um pouco de acerola, e estamos fazendo algumas experiências com figo.

■ *Como são as condições climáticas na área de atuação da cooperativa?*

— Eu diria que o vale do São Francisco, isto é, o duplo pólo Juazeiro-Petrolina, é uma região privilegiada pelo seu aspecto climático; em função desse privilégio e do controle da irrigação através de aspersores e microaspersores, pode-se ter a safra de uva e indução de manga na época desejada. A grande vantagem disso é a obtenção da safra em períodos diversos das safras tanto do mercado interno como do externo — da Europa e dos EUA principalmente. Isso faz do vale do São Francisco um pólo importante economicamente, tanto para a região como na condição de fator de abastecimento do mercado interno.

■ *Quais foram as linhas gerais do método de gestão implantado?*

— O atual gerenciamento tem a preocupação de não cometer os mesmos erros da Cotia. Isso não significa que a Cotia não tivesse alguns aspectos positivos, os quais procuramos manter. A nossa preocupação básica foi modernizar todo o processo de gestão, de participação dos funcionários; casamos a idéia de revitalização do processo administrativo com a implementação paralela do programa do Sebrae, isto é, o famoso pro-

grama de qualidade. Este programa veio complementar o processo de gestão, de onde eliminamos uma série de etapas na estrutura do organograma da cooperativa, encurtando e tornando mais direta a linha de acesso do funcionário de nível gerencial à presidência. Incentivamos também a criação dos times de qualidade, fazendo uma integração mais participativa e responsável dos funcionários. Hoje podemos dizer que somos uma empresa de grande sucesso na implementação do processo de qualidade.

■ *E na área da produção?*

— Estamos implementando esse mesmo processo, com mais ênfase ainda, na área de produção, isto é, junto aos produtores rurais filiados à cooperativa. Iniciamos com a criação de um comitê de qualidade liderado por um diretor, do qual participam todos os produtores e onde se discutem os problemas detectados desde a comercialização até às prateleiras dos supermercados estrangeiros, com acompanhamento de nossos técnicos.

A CAJ tem como meta principal implementar um processo produtivo totalmente padronizado. Estamos investindo forte nisso. Já implantamos processos de avaliação de pré-colheita, colheita, *packing*, pós-colheita e de toda a infra-estrutura de produção. Isso significa que o produtor da CAJ opera com procedimentos e infra-estruturas padronizados, com embalagem, processamento, resfriamento e transporte uniformizados dentro da cooperativa.

■ *Quais são os serviços prestados pela cooperativa no fornecimento de insumos?*

— É importante ressaltar que todo cooperado da CAJ se encontra em constante aprendizado. Nossos técnicos orientam o produtor para que faça o planejamento de suas necessidades de insumos, o que facilita o processo seguinte, de centralização das compras. Havendo centralização das compras em períodos escalonados, ganhamos no volume, obtemos vantagens nos preços e nos prazos de pagamento das faturas. Isso significa que o nosso produtor paga mais barato por suas compras, não só de embalagens, mas de adubos, defensivos, transportes. O produtor faz seu planejamento e discute com o técnico a programação de adubação e poda do seu parreiral ou pomar. Não precisa vir à CAJ para adquirir insumos. Ele faz o planejamento com o técnico, e esse planejamento é entregue na área de compras da cooperativa. A área de compras, junto com o setor de distribuição, encarrega-se, periódica e automaticamente, da entrega desses produtos, dentro do cronograma estabelecido. Isso significa que o nosso produtor não se preocupa com a parte burocrática do processo; fica tranqüilo para cuidar do campo e da produção, o que é sua real tarefa.

O principal desafio que a CAJ teve que enfrentar foi manter coesos os novos cooperados e atrair os demais produtores, que haviam se decepcionado com a Cotia.

■ *Quais são os principais mercados onde a CAJ atua?*

— No mercado interno, distribuímos frutas de norte a sul do país. Discutimos padrões de qualidade com nossos distribuidores, sentamos à mesa para discutir estratégias de comercialização e selecionamos nossos distribuidores conforme o padrão de qualidade que cada mercado exige.

No mercado externo a CAJ é uma empresa que tem um volume significativo de vendas, em se tratando do vale do São Francisco. O padrão de qualidade é reconhecido internacionalmente. Temos clientes quase exclusivos na Inglaterra e estamos desenvolvendo um trabalho bastante sério, alavancado por *marketing* não muito agressivo, porque ainda estamos em fase inicial. A questão crucial para se participar do mercado externo de frutas é o problema de qualidade, o processo de padronização e cumprimento dos compromissos assumidos. Isso não é uma coisa fácil, porque é preciso conciliar custo e benefício, preço de mercado interno, preço competitivo no mercado externo etc. A CAJ abriu espaço na Europa, basicamente em países importantes como Inglaterra, França, Alemanha, este último com enorme potencial depois da unificação. Estamos na Holanda, na Bélgica, na Suíça, na Escandinávia. Estamos entrando nos EUA com a uva e em breve com a manga, assim que obtivermos certificação do Departamento da Agricultura. Ensaiamos ainda a entrada no ex-bloco comunista. Brevemente estaremos visitando a Áustria, país de alto nível de renda, com o perfil de consumidor cativo da uva Itália, importante pelo seu sabor moscatel. Estamos em plena gestão para entrar no mercado japonês. Mas isso depende muito de toda uma estratégia comercial, de *marketing*, investimento, consolidação de marca no mercado.

■ *Quais são as vantagens das frutas da Bahia na conquista de mercados externos?*

— No mercado de frutas, a Bahia é extremamente competitiva, em função de sua localização geográfica. Somos privilegiados pelo clima. Em lugar nenhum do planeta se encontra o padrão de coloração, sabor, maturação e graduação *Brix* encontrados na região do vale do São Francisco. Isso faz com que o nosso produto seja diferenciado. Como o mercado vem se tornando extremamente competitivo, temos que nos preparar, sair na frente para manter essa grande vantagem, sobretudo no que diz respeito à qualidade do produto. A demanda de produtos tipo exportação é crescente na Alemanha. Estamos em expansão na Escandinávia, Suíça e Áustria. O mercado dos EUA é potencial, ainda não podemos avaliar o seu tamanho. Estamos em fase de pesquisa.

Mas, com certeza, o mercado de manga é extremamente promissor em toda a Europa, EUA e Ásia. Falta apenas à região produtora melhor se organizar, unir-se mais e trabalhar em conjunto todos esses mercados. Acredito que o volume de manga vendido hoje no mercado pode ser tranqüilamente triplicado ou quadruplicado a uma rentabilidade adequada aos nossos custos.

■ *E o Mercosul?*

— Antes mesmo da criação do Mercosul, através do BGMB — Brazilian Grape Marketing Board — já vínha-

mos mantendo algumas relações comerciais que vêm se estreitando ao longo do tempo. Aumentamos um pouco os volumes de exportação de uva e manga para a Argentina em períodos propícios ao aproveitamento de nichos de mercado. Precisamos amadurecer o entrosamento com os empresários argentinos, de forma que haja uma relação comercial mais séria e que possamos cumprir a nossa parte nas exportações, e eles a deles. Indiscutivelmente, há uma convergência de interesses que tende a evoluir para uma forma de intercâmbio mais direto com o Mercosul, facilitando as relações comerciais em geral, e em particular as que envolvem a fruticultura do Nordeste.

■ *A CAJ já tem participação consolidada em segmentos do mercado externo?*

— Atualmente, na verdade, estamos na fase de consolidação desse mercado, na medida em que já trabalhamos a padronização, a qualidade. Atendemos a todas as exigências que nos são feitas pelos importadores. Controlamos o processo de qualidade. O *timing* tem que estar estritamente coordenado, desde o início da colheita até a chegada do produto ao porto de destino. Determinamos o tempo máximo entre o corte da uva no parreiral e sua entrada na câmara fria, o que tem conseqüências relevantes do ponto de vista da duração do produto na prateleira do supermercado. Quanto antes a uva passar pelo choque térmico de resfriamento após o corte, mais longas serão sua *shelf life* e a manutenção do padrão de qualidade que o supermercado exige.

Todos esses cuidados são checados e avaliados safra por safra. Enviamos, planejadamente, grupos de produtores para a Europa, onde vão constatar *in loco* quais são os problemas daquela safra determinada, quais os pontos fortes e os pontos fracos, onde precisamos melhorar. Ao mesmo tempo em que fazemos essas visitas, convidamos os importadores a nos visitarem. Nesse processo existe um intercâmbio de informações, tecnologia e idéias, no sentido do constante aprimoramento da padronização e da qualidade.

■ E *quais são os principais problemas da região?*

— Nossos principais problemas poderiam ser resumidos em termos de custos: custos terríveis de transporte rodoviário ou de operacionalização de serviços nos portos, custos altíssimos de afretamento de navios, de carga e descarga nos portos de destino. Temos além disso os gastos com energia elétrica e uma carga tributária muito forte e muitas vezes injusta, como o ICMS sobre fretes por exemplo. Existem os encargos sociais que incidem sobre a folha de pagamento. Todos os produtores da CAJ têm seus empregados registrados devidamente, todos recolhem os tributos rigorosamente em dia. Temos como programa um compromisso social. A grande área de produção da CAJ inclui escolas, creches, o que aumenta enormemente os custos agregados. Não obstante, temos problemas de infra-estrutura, sem mencionar as grandes distâncias entre o vale do São Francisco e o porto de Salvador ou o de Suape. As estradas são extremamente precárias, necessitando de investimento do governo federal. Além disso, a logística necessária à remoção de volumes das fazendas envolve gastos em toda a infra-estrutura, porque são extensas as distâncias entre uma fazenda e outra. É preciso fazer uma engenharia da distância.

A grande vantagem do clima do vale do São Francisco é a obtenção da safra em períodos diversos das safras tanto do mercado interno como do externo — da Europa e dos EUA principalmente.

■ *O selo verde traz preocupação?*

— O selo verde era inicialmente um instrumento de cunho ecológico que se tornou instrumento político de protecionismo.

O mundo hoje converge para produtos orgânicos. Acreditamos que num prazo de cinco, no máximo 10 anos, a agricultura mundial estará preocupada com a agricultura orgânica e que esta vai praticamente inibir a existência do selo verde. Os países desenvolvidos estão trabalhando com afinco para reduzir a aplicação de defensivos agrícolas, e o Brasil está aderindo a esse procedimento através de órgãos oficiais e de institutos técnicos como o IAC, a Embrapa, a Codevasf. O próprio Sebrae tem auxiliado com programas de sustentação para que nos seja possível trabalhar e desenvolver pesquisas técnicas que nos permitam produzir com um mínimo de aplicações de defensivos.

■ *Como o crescimento da produção mundial de uvas sem sementes pode impactar a produção da uva Itália?*

— A uva sem semente é uma realidade no mercado mundial; os principais mercados consumidores, EUA e Europa, estão convergindo para ela. Isto significa que, à medida que a sua produção aumenta, a *seedless* vai tirando um pouco do espaço da uva Itália, com semente. Acreditamos que haverá uma redução significativa no consumo da uva Itália, mas existem consumidores cativos. Porque há uma diferença fundamental entre a uva Itália e a maioria das variedades sem semente: o sabor moscatel da uva Itália. Seu consumidor jamais vai trocá-la pela *seedless*, porque esta não tem um sabor característico. A variedade Itália é mais doce. Como o mundo tende para a facilidade, para o comodismo, da mesma forma que a uva sem semente, no futuro deverão fazer muito sucesso o melão, a melancia e talvez mesmo a pinha sem semente. Mas ao mesmo tempo estamos nos preparando para trocar parte de nossos parreirais. Estamos pesquisando a uva Itália sem semente. Aí sim, ela seria imbatível na conquista de mercado.

■ *Qual é a importância da formação da CAJ na região e na Bahia?*

— Temos consciência da importância da formação da CAJ na região. Foi muito importante a continuidade da existência de uma cooperativa organizada na região. A maioria das cooperativas no Brasil passa por um processo terrível de inadimplência. A CAJ porém se estruturou de forma diferente. Para isso tivemos que correr alguns riscos, tivemos que trabalhar muito para formar a consciência do nosso produtor. Isso exigia uma mudança de mentalidade na estrutu-

ra administrativa para que conseguíssemos manter associados os produtores que confiaram nessa nova fase de desenvolvimento cooperativista na região. Tanto no que se refere à infra-estrutura como no que diz respeito à nossa participação, sabemos que esse processo teve um importante impacto local. Há constante troca de idéias com entidades oficiais como a Codevasf, a Embrapa e outros órgãos de pesquisa. Sabemos que esse impacto transcende a nossa região, estendendo-se aos estados onde temos clientes, e chegou a influenciar o próprio estado da Bahia como um todo, chamando atenção para o aspecto da agregação e do cooperativismo.

■ *A mão-de-obra local atende às necessidades da cooperativa?*

— Esse é ainda um problema sério na região do vale do São Francisco: a qualidade da mão-de-obra. Hoje, após 15 anos de atuação pedagógica, essa dificuldade foi minimizada, quase contornada. Nossos produtores conseguiram equacionar o problema da mão-de-obra por meio de constante especialização. Foi um trabalho árduo, difícil, porque o trabalhador nativo não estava acostumado a normas e procedimentos. Se ele tinha cesta básica para uma semana, não ia trabalhar na semana seguinte. Hoje, conscientes de sua importância no processo produtivo, conseguimos fazer com que o pessoal que trabalha conosco seja mais estável. A política da cooperativa na área social favoreceu muito a estabilidade do trabalhador rural. Criou-se uma infra-estrutura com a construção de casas onde ele possa abrigar a família, creches para seus filhos e alguns benefícios como a participação nos resultados da cooperativa. Na área administrativa implantamos o programa de qualidade total e estamos estendendo benefícios adicionais aos funcionários através da participação nos resultados.

A mão-de-obra de que necessitamos é especializada. O nosso trabalhador é um especialista e tem plena consciência disso. Da mesma forma como contamos com técnicos especializados na área comercial ou na área industrial, poderíamos dizer que temos técnicos na área rural e de campo. Precisamos ter um podador de uva, uma raliadeira, uma desbastadeira, alguém que saiba fazer uma poda verde, coisas dessa natureza. Podemos dizer que o problema da qualidade da mão-de-obra já passou por um período traumático, hoje bastante minimizado.

Há uma convergência de interesses que tende a evoluir para uma forma de intercâmbio mais direto com o Mercosul, facilitando as relações comerciais em geral, e em particular as que envolvem a fruticultura do Nordeste.

■ *E quanto aos salários, como você avalia a posição da CAJ no mercado de trabalho local?*

— Eu diria que a CAJ é uma cooperativa moderna que faz pesquisa de salário. Aliás ela foi pioneira na região nesse aspecto. Nossos competidores estão sempre sendo avaliados. Podemos garantir que a nossa faixa salarial, em todos os níveis, está extremamente competitiva. A cooperativa tem um quadro de funcionários bastante estável.

Investimos em treinamento, concedemos um programa de benefícios e estamos fazendo uma avaliação do programa de remuneração variável. Desejamos que a comissão dos funcionários que trata desse aspecto na cooperativa saiba evoluir para uma proposta adequada à matéria. É uma matéria extremamente importante, porque fala ao bolso. Mas estamos tranqüilos quanto a isso, porque à medida que a cooperativa evolui, ela ocupa um espaço maior e paralelamente pensamos estender os benefícios dessa expansão aos colaboradores cooperados, tanto funcionários da área administrativa quanto da área de produção.

■ *A CAJ planeja montar unidades agroindustriais?*

— Entendemos que a introdução da agroindústria na região tende a ser uma conseqüência natural do processo de verticalização. As áreas produtivas do vale ainda estão operando com a metade da sua capacidade e se expandem rapidamente. Hoje o vale do São Francisco planta 4 mil hectares de uva e em torno de 8 a 9 mil hectares de manga. Com o advento da uva sem semente, teremos dobrado essa área facilmente. Enquanto isso, as áreas de manga estão crescendo a uma proporção de 20 a 30% ao ano, o que significa que em cinco ou seis anos teremos grandes áreas e precisaremos introduzir o processo industrial na região. Esse processo já está sendo estudado, mas não se podem fazer ainda investimentos de grande vulto, porque não temos volumes excedentes para desenvolver um trabalho agroindustrial.

No curto prazo, estamos preocupados com a definição do *packing house*, porque é através dele que se pode consolidar o processo industrial na região. O programa da CAJ inclui o desenvolvimento de um *packing house* para manga avaliado em torno de US$6 milhões.

Estamos também preocupados em desenvolver o mercado, através de um *marketing* agressivo na Europa e nos EUA para o consumo de uva e manga. Estamos tentando abrir o mercado asiático para ter a real dimensão do volume excedente, atendido o mercado interno, e ingressar na industrialização. Ademais, apenas a manga e a uva produzidas pelos cooperados não seriam suficientes para investir no processo de agroindústria, pela acentuada sazonalidade dessas frutas. É preciso trabalhar novos produtos, novos segmentos e atividades perenes de forma a garantir a sustentação para uma indústria de processamento múltiplo. O risco é muito elevado. O dinheiro que se investir hoje só trará resultados daqui a cinco anos. Temos que estar muito cientes e conscientes, primeiro, da necessidade, e segundo, das alternativas de investimento. Felizmente contamos com o apoio do Desembanco, das secretarias do governo da Bahia e de órgãos importantes como o Banco Mundial.

Entrevista de Inês Teresa Lyra G. da Costa

GUIA DO EMPRESÁRIO MODERNO



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

Assine

MERCOSUL

REVISTA DE NEGÓCIOS • MERCADO DO CONE SUL

editada pela

FCESP
FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DE SÃO PAULO

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

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

NOME: _____

EMPRESA: _____

CARGO: _____

ENDEREÇO: _____

BAIRRO: _____ CEP: _____

CIDADE: _____ ESTADO: _____

TEL.: _____ FAX: _____

BRASIL

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

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

☐ VISA

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

nº _____

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

___/___/___
Data

_____
Assinatura (igual à do cartão)

AG

CARTAS

A revista *Agroanalysis* atende plenamente aos anseios dos extensionistas no dia-a-dia de seus trabalhos de assistência técnica e extensão rural, junto aos produtores rurais e suas famílias.

Ressaltamos mais uma vez a nossa ratificação pelo quanto do nosso extensionista poder contar agora com a melhor revista de economia agrícola do país.

No ensejo, renovamos a vossas senhorias votos de consideração e apreço.

Luiz Edmundo Campello Costa
Diretor-presidente da Emater-Rio
Niterói, RJ

A propósito da recente perda de Ney Bittencourt de Araújo, gostaria de registrar que não conheci outra pessoa com tanto pique para o trabalho logo às oito horas da manhã de toda segunda-feira. No campo das idéias e das ações pioneiras, o Ney foi a "Estrela Dalva" do agribusiness brasileiro.

Ivan Wedekin
RCW Consultores Associados
São Paulo, SP

Após recebermos alguns exemplares da nossa assinatura, parabenizamos V. Sa. e toda a equipe interveniente na formação desta excelente revista pelo seu primeiro aniversário.

Aproveitamos solicitar de V. Sa. dados sobre a cultura de urucu enxertado e irrigado, industrialização para produção de bixina lipossolúvel e nor-bixina. Estamos pretendendo iniciar uma plantação e precisamos de maior profundidade de conhecimentos.

Muito gratos pela atenção, subscrevemo-nos, com a mais elevada consideração.

Avatec — Avaliações Técnicas Ltda.
Fortaleza, CE

As cartas dos leitores devem ser dirigidas à *Agroanalysis* — Praia de Botafogo, 190, sala 813 — Rio de Janeiro — CEP 22253-900 — 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.

Coordenação de editoração:
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, 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 (Souza Cruz S.A.), Armando Klabin (Klabin Irmãos & Cia.), 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, 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 DMB&B 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 Dualibi (DPZ Propaganda S.A.), Sérgio Franklin Quintella, Unibanco — União de Bancos Brasileiros S.A.

Conselho Consultivo

Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Eliezer Baptista, Gilberto Duarte Prado, Roberto Borges Martins (Estado de Minas Gerais).

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 Carlos Alberto Nakamura**

6 **Cartas**

8 **Análises de Agroanalysis**

- 8 **Por uma reforma agrária...** José Graziano da Silva
- 12 **Reforma agrária pacificadora** Paulo Rabello de Castro
- 14 **Vilas rurais** Jaime Lerner

16 **Conjuntura do agribusiness:**

- 16 **Preços mundiais** Maria José C. Monteiro
- 19 **Insumos e crédito rural** Maria José C. Monteiro
- 21 **Chocolate** Guilherme S. Bastos
- 26 **Amendoim** Fernando R. de Freitas Almeida
- 28 **Soja** Fernando R. de Freitas Almeida

29 **Legislação agrícola**

34 **Índice FGV/ABAG (Iabag) 1996**

36 **Índice IBGE**

38 **Oferta e demanda**

40 **Estatísticas agropecuárias**

46 **Panorama internacional**

48 **Panorama agropecuário**

- 48 **Mercado externo**
- 50 **Mercado interno**

52 **Janela aberta**

Levantar âncora

O Centro-Sul brasileiro prepara-se para efetuar a colheita de mais uma safra de verão. Apesar das condições climáticas satisfatórias verificadas até agora, a quantidade colhida deverá ser menor. Mas isso já se sabia desde setembro ou outubro do ano passado, quando ocorreu o plantio. Os levantamentos mais recentes indicam que a área ocupada pelos grãos foi 11,8% menor do que na estação de 1994/95.

Tamanha retração do plantio não trouxe, a princípio, maiores preocupações às autoridades. Afinal, o governo possuía estoques estimados em 20 milhões de toneladas de grãos. Além disso, os preços internacionais estavam baixos. Se a disponibilidade interna se mostrasse insuficiente ante a demanda, nenhum problema. A iniciativa privada importaria a diferença e pronto.

Mas nem tudo está saindo conforme o cenário desenhado pela burocracia federal. Boa parte dos estoques governamentais, em torno de 6,5 milhões de toneladas, foi vendida. Além disso, há um contencioso de produto desviado a ponto de, hoje, ninguém se arriscar a afirmar quanto o governo tem, de fato, estocado nos armazéns. A julgar pelos casos de desvio já comprovados, o rombo pode ser grande.

Na área externa, o cenário também se modificou significativamente desde a época do plantio no Brasil. As cotações dos principais grãos, como milho, soja e trigo, entraram em forte processo altista. Em comparação com as médias de novembro, o preço do milho na primeira quinzena de fevereiro era 12,6% maior, o da soja 6,5% e o do trigo 5%. E tudo indica que o processo de elevação ainda não se esgotou. As safras norte-americana e argentina de cereais foram prejudicadas por motivos climáticos. O último relatório do USDA aponta queda de 39% nos estoques mundiais de milho, 28% nos de soja e 15% nos estoques de trigo.

E o que isso significa para o Brasil? Do ponto de vista dos produtores que conseguiram recursos para o plantio, a certeza de melhores preços em 1996 e de condições mais favoráveis para a próxima estação. Já do ponto de vista dos formuladores da política econômica, a certeza de dores de cabeça.

Só para se ter uma idéia do que a alta das cotações externas pode representar, o Brasil deverá importar, ao longo de 1996, mais de 6 milhões de toneladas de trigo. É a quantidade necessária para complementar a oferta interna, que deverá ficar em pouco mais de 2 milhões de toneladas. Ao preço médio do trigo praticado em 1995, essas importações representariam perto de US$1 bilhão. Já se a aquisição fosse contratada ao preço médio da primeira quinzena de fevereiro de 1996, o total da despesa superaria US$1,6 bilhão. Seriam US$600 milhões de aumento só nas compras de trigo, pois os 6,06 milhões de toneladas importados em 1995 custaram ao país US$909 milhões, segundo a Secex.

Em suma, cada vez fica mais evidente que o Plano Real não poderá mais contar com a forte aliada de 1995, a âncora verde.

Por uma reforma agrária não essencialmente agrícola

JOSÉ GRAZIANO DA SILVA*

3A reforma agrária é ainda necessária no Brasil dos anos 90? Para quê? Buscando fornecer uma resposta afirmativa a duas questões tão polêmicas, tentarei propor os elementos básicos do que considero um novo programa agrário para o país neste final de século.

As propostas de políticas públicas que resultaram dos intensos debates dos anos 50 e 60 foram materializadas no Estatuto do Trabalhador Rural (1963) e no Estatuto da Terra (1964). Apesar das profundas divergências de concepção que podem separar as análises sobre a necessidade e a perversidade dos resultados alcançados, é preciso reconhecer a importância decisiva desses dois grandes instrumentos legais no que diz respeito à extensão da legislação trabalhista ao meio rural e à consolidação da empresa rural como a unidade de produção básica da agricultura brasileira moderna. E se o sucesso é apenas relativo em função do que é preciso ainda ser alcançado, é inegável que o pouco (ou muito, dependendo da ótica de julgamento) conseguido na sua implementação não teria sido possível sem a forte e decisiva presença do Estado brasileiro.

Nossa reforma agrária não precisa mais ter caráter estritamente agrícola, dado que os problemas fundamentais de produção e preços podem ser resolvidos por nossos complexos agroindustriais.

Mas há uma outra vertente do debate dos anos 60 que ficou "esquecida"[1] pelos nossos formuladores de políticas para o agro: é a visão de Ignácio Rangel, que entendia *A questão agrária brasileira* (o seu livro de 1962) basicamente como o problema do excedente populacional decorrente da rapidez com que a nossa agricultura se modernizou. Para ele, o crescimento da produtividade do trabalho no interior dos complexos rurais liberava força de trabalho muito rapidamente. Gerava-se assim uma capacidade ociosa nos campos, de terras que não mais eram necessárias à produção; e nas cidades, de mão-de-obra que já não encontrava ocupação produtiva nos novos setores criados pela industrialização substitutiva de importações. A proposta óbvia de política que daí deveria seguir-se era a de juntar esses dois recursos ociosos: terra e mão-de-obra. O que impedia isso de acontecer era o *alto preço da terra*.

Mais tarde, já nos anos 70, convencido de que os preços das terras não cairiam tão cedo, em função da inflação crônica que tomara conta da nossa economia, e de que a forma como se estavam resolvendo as nossas questões agrícolas (processo que ficou conhecido como "a modernização conservadora") terminaria por agravar ainda mais a questão agrária, Rangel passou a defender uma reforma que utilizasse pouca terra, para não acirrar os ânimos dos latifundiários e seus representantes políticos no Congresso. O lote deveria ser suficiente apenas para recompor, nas periferias urbanas do Centro-Sul do país, o núcleo familiar daquilo que para Rangel era o símbolo da população excedente expulsa do campo, os bóias-frias.

O momento em que vivemos confere muita atualidade às propostas de Rangel. Primeiro porque novamente o projeto de modernizar o país, proposto por uma aglutinação de interesses conservadores, excluiu de sua agenda a alternativa de uma ampla reforma agrária redistributiva. E o plano de estabilização econômica, imposto pela coalizão de forças vitoriosa nas eleições presidenciais de 1994, vem combinando até agora uma política externa de rápida abertura econômica com base numa taxa de câmbio fortemente valorizada com políticas internas recessivas, capitaneadas por juros altos, restrição ao crédito e congelamento por um ano do salário mínimo. O resultado desse conjunto de políticas para a agricultura não poderia ter sido pior, depois de uma safra recorde: preços agrícolas em queda; endividamento crescente de praticamente todos os segmentos produtivos relevantes do setor agropecuário e depreciação patrimonial resultante da queda acentuada dos preços de terras e outras formas de reserva de valor, como o gado e demais estoques de commodities tradicionais. Nos termos colocados por Rangel, a permanecer esse cenário, o agravamento da crise agrária nos próximos anos parece inevitável, envolvendo especialmente as regiões periféricas do Sul, Norte e Nordeste.

[1] Digo "esquecida" porque na verdade todas as políticas de modernização da nossa agricultura eram respaldadas pela visão neoclássica de que era preciso acelerar a transferência de população dos campos (onde sua produtividade era muito baixa) para as cidades.

Além dessas razões, digamos, "conjunturais" decorrentes da forma como o país está buscando inserção na nova divisão internacional que se esboça, há outro conjunto atual de fatores que recoloca a reforma agrária no rol das opções de políticas públicas: é preciso criar novas formas de ocupação para a parte significativa da população brasileira sem qualificação profissional que a habilite a procurar outra forma de inserção produtiva no novo mundo do trabalho. A equação fordista "mais investimentos = maior produção = maior nível de emprego" já é coisa do passado mesmo para o Brasil, um país com 160 milhões de pessoas, 1/3 ou mais da população urbana com níveis de renda considerados insuficientes para permitir uma vida digna e que possui ainda 25% da população no meio rural.[2]

O nosso mundo rural já não é mais só agricultura e pecuária, à semelhança do que ocorre em outras partes do mundo desenvolvido, em especial na Europa. Segundo a Pnad de 1990, de cada três pessoas que residiam no meio rural brasileiro, duas estavam ocupadas em atividades agropecuárias e uma em outras atividades, com destaque para a prestação de serviços não-agrícolas, indústria de transformação, comércio e construção civil, evidenciando o que chamei de urbanização do meio rural brasileiro nos anos 80.[3] Vale a pena destacar ainda que, de acordo com as Pnad de 1981 e 1990, a taxa de crescimento do número de pessoas residentes no meio rural ocupadas em atividades agropecuárias cresceu a 0,7% ao ano, enquanto a das pessoas residentes no meio rural ocupadas em atividades não-agrícolas crescia a 5,9%. E o impacto das novas tecnologias baseadas na microeletrônica e na informática sobre a nossa agricultura deverá ser ainda mais excludente que a revolução verde dos anos 60, uma vez que deverá atingir com igual intensidade nossos produtos tropicais, tradicionais geradores de emprego agrícola, como cana-de-açúcar, café, cacau, banana etc.[4]

Por isso tudo, no final do século XX a nossa reforma agrária não precisa mais ter caráter estritamente agrícola, dado que os problemas fundamentais de produção e preços podem ser resolvidos por nossos complexos agroindustriais. Hoje a reforma agrária precisa ajudar a equacionar a questão do nosso excedente populacional até que se complete a "transição demográfica" recém-iniciada. E uma reforma agrária que permita a combinação de atividades agrícolas e não-agrícolas teria a grande vantagem de demandar menos terra, barateando significativamente o custo por família assentada, forte limitante para a massividade requerida pelo processo distributivo, especialmente nos estados do Sul e Sudeste. Por que não um assentamento que, além de arroz e feijão, produzisse também casas populares? Ou um "pesque-pague" que desse uma opção de lazer barato à classe média baixa confinada nas grandes metrópoles? Ou guardas ecológicos que protegessem o entorno de nossos parques e reservas florestais e servissem de guias turísticos? Ou de caseiros de chácaras de recreio com acesso gratuito às terras garantido por regime de comodato? Trata-se no fundo de buscar novas formas de ocupação para essa população de ex-parceiros, ex-meeiros, ex-bóias-frias, ex-pequenos produtores rurais marginalizados pela modernização conservadora das décadas passadas. Trata-se de buscar, nas franjas do crescimento da *prestação de serviços pessoais* que caracteriza o mundo atual, um conjunto de novas ocupações cujos níveis de qualificação exijam apenas um treinamento rápido para esses milhões de "sem-sem" que, além de terem perdido o acesso à terra, não têm o privilégio de estar organizados no Movimento dos Sem-Terra.

Por que não assentamentos que, além de arroz e feijão, produzissem também casas populares, opção de lazer barato e caseiros de chácaras com acesso gratuito às terras.

Os que pensam que isso seria confinar a miséria em favelas rurais estão muito enganados. Na visita que tive oportunidade de fazer em agosto de 1993 ao *kibutz* Ramot Menashe, situado à beira da estrada para a aldeia de Barta em Israel, encontrei mais de 900 pessoas ocupadas em pouco mais de 10ha irrigados com culturas, 400 cabeças de gado de leite estabulado e uma pequena granja avícola! É que a grande maioria trabalhava em atividades não-agrícolas dentro (e fora) do *kibutz*: um restaurante e motel; diferentes formas de trabalho a domicílio, como montagem de peças industriais e artesanato; e até uma escola-creche que inicialmente se destinava somente aos filhos dos próprios membros do *kibutz* e depois foi aberta aos membros das comunidades vizinhas. "Os *kibutzim* que mantêm indústrias de irrigação faturam hoje mais com a venda de equipamentos do que com a agricultura. A Bertrand, por exemplo, que produz válvulas volumétricas, movimenta US$20 milhões por ano e responde por 70% da receita do *kibutz* Evron", escreveu Bruno Blecher, enviado especial da *Agrofolha* (edição de 1-7-1993), documentando a tecnologia de irrigação localizada (gotejamento e microasper-

[2] Graziano da Silva, J. Condicionantes para um novo modelo agrário e agrícola. *Crise brasileira: anos oitenta e governo Collor*. São Paulo, Instituto Cajamar/CUT, 1993. p.177-218.

[3] Graziano da Silva, J. A industrialização e a urbanização da agricultura brasileira. *Brasil em artigos*. São Paulo, FSEADE bolso, 1995. p.197-222.

[4] Graziano da Silva, J. Evolução do emprego rural na década de 80. *O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo, Página Aberta, 1994. p. 619-40.

sores) que está sendo transferida com grande sucesso para o Nordeste brasileiro.

A reorientação dos instrumentos de política para o meio rural que advogamos não se esgota na proposta de uma reforma agrária não essencialmente agrícola para as regiões Sul e Sudeste do país. Ela implica a retomada da concepção de um programa regionalizado de reforma agrária para o país, com decretação das zonas prioritárias previstas no antigo Estatuto da Terra, de modo a se conseguir a concentração de assentamentos agropecuários do tipo clássico em determinadas regiões. Já tive oportunidade de dizer que uma intervenção massiva sobre a estrutura fundiária do país tem que ser repensada para algumas regiões especiais, como o sertão nordestino por exemplo, dado que as restrições fixadas pela atual Constituição impossibilitam uma ampla distribuição de terras em todo o país.[5] A zona semiárida nordestina tem vastas regiões em condições particulares que facilitam a obtenção de um razoável consenso social sobre a necessidade de uma intervenção ampla e massiva do Estado, tais como: a presença de grandes latifúndios tradicionais (inclusive de proprietários absenteístas, o que enfraquece muito seu poder local), baixo preço das terras sem disponibilidade de água, existência de financiamentos externos para projetos de irrigação, recursos subsidiados do Fundo Constitucional do Nordeste para financiar os investimentos e o custeio de milhões de famílias de pequenos rendeiros sem terra com larga experiência de gestão tradicional, esperando apenas a retomada do crescimento econômico do Centro-Sul para migrarem etc. Creio que nessas regiões prioritárias poderíamos evitar as ilhas de reforma agrária que caracterizam os atuais assentamentos, dispersos aqui e ali, resultado de soluções paliativas *ad hoc* e que apenas servem de vitrine do que não deve ser uma política de reforma agrária. A definição de regiões prioritárias permitiria estabelecer zonas reformadas com políticas públicas e regras diferenciadas do restante do país (como por exemplo um serviço de extensão rural específico, crédito do Procera etc.), que garantissem o sucesso dos novos produtores rurais em seus primeiros anos, combinadas com programas especiais de previdência social que garantissem uma renda mínima àquelas famílias rurais ou urbanas sem condição de serem beneficiadas com um lote.

O momento atual é muito favorável para se iniciar um programa regionalizado de reforma agrária no país. É preciso aproveitar a precária estabilização alcançada até aqui pelo Plano Real, para implantar políticas que simultaneamente reforcem a tendência atual de baixa do preço da terra e favoreçam a criação de novos mecanismos para facilitar o acesso à terra sem reativar os mercados de compra e venda desse ativo. Isso é fundamental: qualquer reativação dos mercados de terras no país interromperia a queda de seus preços, fazendo-os talvez voltar aos patamares anteriores ao Plano Cruzado, quando não tinham ainda incorporado o risco da instabilidade financeira do final dos anos 80 e início dos 90. O imóvel rural não-produtivo caminha para ser um ativo sem liquidez, na medida em que as terras agrícolas vêm perdendo a expectativa de valorização futura que constituía um dos pilares de sustentação de seu preço elevado. Por isso devem-se descartar de imediato mecanismos de financiamento que favoreçam a liquidez dos imóveis rurais ou impliquem compra significativa de terras por parte do poder público, especialmente à vista e/ou em dinheiro; e, pela mesma razão, aceitar todas as outras formas possíveis de arrecadação de terras, como a retomada de áreas cedidas para os projetos agropecuários falidos das regiões Norte e Centro-Oeste, troca de terras por dívidas dos usineiros do Nordeste, revisão das doações de terras na Amazônia como estabeleceu a Constituição de 1988, troca pelas dívidas do Banco do Brasil para os não-atingidos pela securitização etc.

Na minha opinião, o ITR deveria ser tratado como um tributo sobre a propriedade, à semelhança do IPTU, com participação decisiva das municipalidades na sua implantação.

Mas a atual baixa dos preços de terras não assegura que elas venham a trocar de mãos, gerando novas possibilidades de acesso por parte da população excedente. Fundamentalmente porque as terras — além de muito caras — podem hoje ser mantidas ociosas praticamente sem ônus adicional para seus proprietários. Para quebrar essa possibilidade de a terra ser mantida como reserva de valor — o outro pilar do seu preço elevado — é preciso reduzir o atual *status* do direito de propriedade, condicionando-o explicitamente a determinados usos socialmente aceitos.[6] Aqui se situa a discussão sobre o imposto territorial rural que, na minha opinião, deveria ser tratado como um tributo sobre a propriedade, à semelhança do IPTU, com participação decisiva das municipalidades na sua implantação.[7] É obvio que nas prefeituras do interior

[5] Graziano da Silva, J. Por um Novo Programa Agrário. *Reforma Agrária*, Campinas. *23*(2):5-16 maio/ago. 1993.

[6] Nunca é demais lembrar que a Constituição atual estabelece no mesmo artigo que trata dos direitos fundamentais, como o direito à vida, também o direito à propriedade privada.

[7] Por exemplo: a Receita Federal continuaria estabelecendo os valores mínimos das terras a serem tributadas em função de uma renda presumida que se poderia obter delas; mas as municipalidades poderiam estabelecer alíquotas progressivas para as propriedades em função da sua localização, condições de acesso e serviços públicos que se beneficiam.

do Nordeste, dominadas pelos coronéis do PFL, esse imposto não seria cobrado, o que não seria muito diferente do que ocorre hoje, quando ele é cobrado mas não é pago... Em compensação poderia vir a ser um instrumento poderoso de reordenação produtiva e espacial — com implicações fundamentais para o abastecimento local e a preservação do meio ambiente — em municípios controlados por forças políticas mais progressistas e hoje praticamente desprovidas de um instrumento de ação que possa ser controlado pelas comunidades locais. Essa é a melhor possibilidade de uma aliança com os "verdes", grupos ecológicos de corte urbano — condição necessária, ainda que não suficiente — para o apoio das cidades à causa dos sem-terra: o reconhecimento da necessidade de interferir localmente no reordenamento e na gestão do espaço agrário. Como até mesmo o Banco Mundial admite hoje que o imposto territorial rural não tem poder de redistribuir a propriedade da terra,[8] a falsa dicotomia ITR *versus* desapropriação poderia ser afinal superada, recuperando-se importante fonte de arrecadação fiscal que poderá até mesmo ser usada para financiar (parte) do processo de reforma agrária.

A grande reivindicação dos arrendatários e parceiros é uma legislação que permita maior transparência das quantidades de terras ofertadas e que contribua para aumentar a oferta de arrendamentos.

O arrendamento capitalista vem crescendo rapidamente no Brasil, já podendo ser considerado prática normal de acesso à terra e meio de não-proprietários e pequenos proprietários aumentarem sua escala na maioria das regiões onde o seu preço é muito elevado. O conflito com os proprietários para regular a renda paga e as condições de retomada das terras é evidente. Nas minhas andanças pelo país em 1994 pude constatar *in loco* um forte conflito de interesses, que permaneceu até aqui ignorado, entre grandes pecuaristas e arrendatários de arroz no Rio Grande do Sul, de soja no Paraná e de grãos no Centro-Oeste sobre as condições de retomada das terras para reforma de pastagens. Na situação atual, embora previsto no Estatuto da Terra, a legislação relativa ao arrendamento e à parceria não é cumprida. A grande reivindicação dos grandes arrendatários e parceiros é por uma legislação específica, levando à institucionalização de mecanismos locais que permitam maior transparência das quantidades ofertadas (tipo bolsa de arrendamento) e que contribuiria para aumentar a oferta de terras para arrendamento numa dada região. Isso poderia beneficiar também os pequenos e médios proprietários que necessitam de mais terra para atingir a escala necessária para permanecerem na atividade agropecuária.

A alternativa de gerar empregos (agrícolas e não-agrícolas) no meio rural através da redistribuição do acesso à terra não se impõe apenas pelo lado microeconômico de representar menores custos. Não há dúvida que hoje até mesmo a elevada estimativa com que opera o Incra, US$40 mil por família assentada,[9] gerando renda mensal superior ao salário mínimo por pessoa ocupada, só perde para as aplicações financeiras. Mas, não dá para abrir uma caderneta de poupança para cada "sem-sem" deste país, como propôs recentemente o ministro José Serra — o mesmo que em 1983, quando secretário do governo Montoro, queria dar um táxi a álcool à família de sem-terra. Afinal de contas, do mesmo modo como terminaram os fartos subsídios do Proálcool, espera-se que as atuais taxas de juros estratosféricas não continuem para sempre. Ironias à parte, o fato é que a alternativa de uma política social compensatória do tipo "passe no caixa" tem-se mostrado muito cara até mesmo para os países desenvolvidos; e a de inserção em serviços pessoais urbanos requer um aprendizado que não está ao alcance da maioria das famílias sem terra e principalmente dos "sem-sem". Além, é claro, do custo macroeconômico da urbanização dessas famílias em termos de infra-estrutura de transportes, saneamento básico, habitação etc. Restaria, portanto, a opção de continuarmos na rota do *apartheid* social, cientes de que o nosso mundo terá que conviver cada vez mais com as tentativas de integração da marginalidade — que já não é mais marginal no sentido literal do termo — via tráfico de drogas, crime organizado, prostituição etc. E isso também tem um custo extremamente alto, não só econômico mas sobretudo social e político, para a sociedade brasileira que queremos construir.

* Professor titular de economia agrícola do Instituto de Economia da Unicamp (e-mail:"GRAZIANO@TURING.UNICAMP.BR").

[8] Depoimento de Hans Binswanger, economista sênior da missão do Banco Mundial no Brasil, no Seminário Internacional sobre Reforma Agrária e Agricultura Familiar promovido pela Comissão de Agricultura e Política Rural da Câmara dos Deputados em Brasília, em 29-11-1995.

[9] É usual na literatura internacional a estimativa de US$10 a 15 mil por família, sem se considerar o valor pago pela terra, que pode representar até 2/3 do total gasto nos assentamentos de reforma agrária. Supõe-se que cada família obtenha uma renda mensal por pessoa ocupada maior que o salário mínimo, embora os dados de uma avaliação realizada recentemente pela FAO/Pnud (*Principais indicadores sócio-econômicos dos assentamentos de reforma agrária*. Brasília, 1993) mostre valores bastante superiores a esse.

Reforma agrária pacificadora

PAULO RABELLO DE CASTRO*

Não é de hoje que o tema da reforma agrária freqüenta as páginas dos jornais, sempre num clima acirrado de disputas, projetos e reclamações envolvendo os proprietários rurais, a Igreja, os sem-terra, entidades sindicais e, principalmente, o governo.

No início de cada administração, o tema entra em debate pelas mãos de novos políticos, que estabelecem metas não raro incumpríveis porque, de fato, não têm qualquer solução definitiva que ponha um ponto final aos debates inúteis. Enquanto isso, a questão real se agrava.

Estamos aprendendo a democracia e optamos pelo regime capitalista para realizar as reformas sociais de que o Brasil carece. É dentro desse marco institucional que precisamos imaginar uma solução pacificadora e ao mesmo tempo operacional, para compatibilizar as legítimas reivindicações das partes envolvidas na questão da reforma agrária. O princípio geral de respeito ao direito da propriedade não pode ser transgredido, da mesma forma que assiste ao agricultor sem terra uma justa aspiração de poder produzir para o sustento de sua família. A Igreja tem desempenhado um papel importante na identificação das principais áreas de conflito. Mas o governo ainda age timidamente, apalpando o problema apenas na superfície, o que transmite uma grande sensação de insegurança em relação aos destinos da reforma.

Para se entender o sentido de uma reforma agrária no Brasil, é preciso começar indagando quais as motivações que estão por trás da reivindicação dos trabalhadores rurais sem terra.

Recentemente iniciou-se o processo de desapropriações, cujo principal intuito parece ser de natureza política. Visa responder às críticas constantemente feitas ao governo, por seu aparente imobilismo. Uma reforma agrária de concepção dinâmica não começa nem termina com atos de desapropriação. A aquisição de terras pelo governo nem deveria ter sido deflagrada sem prévia apresentação da atividade produtiva rural nas áreas selecionadas pelo poder público.

Reforma agrária de acomodação

Para se entender o sentido de uma reforma agrária no Brasil, é preciso começar indagando quais as motivações que estão por trás da reivindicação dos trabalhadores rurais sem terra. Sabemos que a grande maioria é constituída por indivíduos de baixíssima capacitação para uma atividade produtiva comercial. São pessoas, infelizmente, desprovidas do mínimo de habilitação para exercer uma agricultura lucrativa num regime de trocas altamente competitivo como é, em geral, o dos mercados agrícolas. Essas pessoas desejam uma pequena área onde possam construir uma casa modesta, com pequena horta e criação de animais domésticos para sua própria sobrevivência. Todas as pesquisas a respeito desse grupo social indicam que tais indivíduos almejam encontrar um emprego, se possível urbano, que lhes dê a segurança de uma renda monetária mensal.

Não é por outro motivo que o governo encontra extrema dificuldade em atender às reivindicações desse grupo social, que convencionaremos chamar de produtores rurais de baixa renda. As propostas de reforma agrária atualmente em debate passam longe do objetivo pretendido que é, fundamentalmente, o de acomodar um grande número de famílias de baixa renda em lotes semi-urbanos onde essas pessoas possam sobreviver com uma pequena produção doméstica, próximas de um mínimo de atendimento social em termos de saúde e educação, enquanto aguardam uma oportunidade de serem absorvidas pelo mercado de trabalho em fazendas ou nas cidades. Ora, tal *reforma agrária de acomodação* não tem qualquer efeito significativo em termos de volume de produção rural, mas atende a um anseio social de segurança, moradia e facilidades de emprego.

Para esse tipo de reforma agrária, de nada adiantam as desapropriações de áreas consideradas improdutivas, mas longínquas e totalmente desprovidas de um esquema de atendimento às mínimas necessidades urbanas da população sem terra. Tampouco têm cabimento as propostas de desapropriação de grandes áreas de produção rural junto aos grandes centros urbanos.

Na reforma agrária de acomodação, preciosos recursos financeiros do governo poderiam ser poupados, na medida em que os módulos a serem distribuídos aos produtores de baixa renda atendessem ao tamanho médio de lotes semi-urbanos (cerca de mil metros quadrados), ideal para uma moradia com produção

rural doméstica, em vez da proposta predominante de conceder áreas de 40 até 100ha, que esses produtores não teriam a mínima chance de aproveitar comercialmente. Através do esquema alternativo dos lotes semi-urbanos, a meta de assentamento de famílias poderia ser fortemente ampliada, tendo em vista não só a economia de áreas destinadas a tal fim, como também porque os proprietários originais dessas terras eventualmente se interessariam em antecipar-se à própria reforma oficial, promovendo, eles mesmos, loteamentos a preços acessíveis à camada pobre da população rural.

A reforma agrária de acomodação, que realmente atende aos interesses de um grande número de produtores de baixa renda e preserva legítimos direitos de investidores patrimoniais, é aquela que se direciona a um planejamento dinâmico das zonas de extensão urbana no perímetro das cidades brasileiras.

Reforma agrária produtiva

Paralelamente ao grupo de baixa qualificação profissional no campo, existe um outro segmento de produtores tecnicamente mais preparados que almeja a oportunidade de desenvolvimento empresarial pelo exercício de uma atividade agrícola em bases comerciais modernas. São famílias que, embora ainda não possuam um imóvel rural, provêm de regiões onde existe uma tradição de cultivos agrícolas de bom nível técnico.

A mobilização dessa camada importante da população rural exigirá do governo recursos mais vultosos, pois a proposta de uma *reforma agrária produtiva* deve se basear em projetos integrados de desenvolvimento rural, que implicam montagem de infra-estruturas de alto custo, disponibilidade de créditos, facilidades de armazenagem e escoamento da produção. Não há como realizar projetos bem-sucedidos dessa natureza senão por meio de princípios capitalistas que passem por soluções de mercado, cuja motivação econômica seja o lucro, lado a lado com o princípio da promoção psicossocial das famílias participantes.

Assim sendo, os proprietários originais das áreas onde se estabelecerão os projetos rurais integrados não podem ser excluídos compulsoriamente do esquema da reforma agrária. As desapropriações realizadas sem a concomitante apresentação de projetos de desenvolvimento rural transgridem os direitos à propriedade sem atender, de fato, ao interesse social de seus supostos beneficiários.

O que está em jogo é o uso econômico adequado (leia-se: a destinação social) da propriedade, nunca a mera transferência do seu domínio de um proprietário supostamente rico para um proprietário supostamente pobre, ambos improdutivos. Na reforma agrária produtiva, basta que os proprietários originais das áreas definidas para os projetos agrícolas cedam ao órgão promotor da reforma o direito de uso da propriedade, embora retendo seu domínio. O agente da reforma estabelecerá com o proprietário, em bases econômicas, o valor desse direito de uso. Uma vez montada a infra-estrutura rural, o agente da reforma colocará opções de produzir à disposição das famílias candidatas a integrar o projeto. A forma de pagamento dessas opções de produzir seria flexível, podendo incluir a modalidade de ressarcimento mediante entrega de uma fatia da produção (uma espécie de parceria em bases modernas), amparada por um seguro agrícola amplo.

As opções de produzir introduzem elementos essenciais de objetividade de propósitos e economia de recursos à meta de uma reforma agrária *para valer*. Economia de recursos porque o governo não mobilizará grandes somas para adquirir propriedades, uma vez que apenas o uso da terra será ressarcido ao proprietário original e, mesmo assim, só depois que o projeto agrícola entre em operação, gerando um saldo financeiro positivo pelo pagamento das opções de produzir. Os recursos que seriam desperdiçados na mera desapropriação fundiária serão, agora, dirigidos à montagem da infra-estrutura rural, tanto quanto possível em consórcio com fornecedores privados. Mais ainda: ao passar da terra nua a um projeto integrado rentável, ocorre uma forte valorização, não só da área cujo uso foi apropriado como de terras contíguas. Portanto, o agente promotor da reforma pode descontar do pagamento feito ao proprietário original da área, mediante negociação, uma parcela substancial da renda implícita nessa valorização, tornando ainda mais econômico o projeto.

Ao passar da terra nua a um projeto integrado rentável, ocorre uma forte valorização, não só da área cujo uso foi apropriado como de terras contíguas.

O elemento de objetividade introduzido no processo de reforma agrária, tanto na alternativa proposta de acomodação, quanto naquela dos projetos agrícolas montados em opções de produzir, traduz-se pela eliminação dos conflitos atualmente existentes entre proprietários e eventuais beneficiários da reforma. Os proprietários são atendidos nos seus interesses econômicos de participação na evolução produtiva do meio rural, e resguardados, de maneira equilibrada, seus direitos fundiários. Os lavradores, tanto os de baixa renda como os profissionalizados, também serão atendidos conforme suas necessidades e nível de habilitação.

Eis por que podemos afirmar, com bastante segurança, que o país tem condições objetivas de realizar uma *reforma agrária pacificadora* que, ao mesmo tempo atendendo ao princípio básico de produzir mais, com eficiência e boa distribuição social do produto, também consiga afastar as tensões criadas no meio rural pelos ideólogos de ocasião, tanto à direita quanto à esquerda da solução de equilíbrio.

---

* O articulista é também autor do livro *Barões e bóias-frias: repensando a questão agrária no Brasil*. Cedes/Apec, 1983.

Reforma agrária em destaque

Vilas rurais

Jaime Lerner*

Uma diáspora de 2,65 milhões de paranaenses divide o Paraná dos últimos 20 anos. Entre um e outro Paraná — o rural e o urbano — a conta que a história apresentou é a origem dos trabalhadores rurais volantes, estimados em mais de 300 mil bóias-frias. Representam mais de 20% da população rural do estado, mas também são parte da população de 1,4 milhão empurrada para viver em condições desfavoráveis nas periferias das cidades-pólo do Paraná.

Se é verdade que esses números monumentais foram inevitáveis diante das mudanças estruturais da economia rural, sempre é bom lembrar que elas ocorreram em grande parte como decorrência da política brasileira de exportação de grãos, em detrimento da produção de alimentos por pequenos proprietários. Também é bom lembrar que, no período que separa os dois estágios do Paraná — cada um em sua época principal produtor agrícola do país — não houve qualquer tentativa global de minimizar o brutal esvaziamento do campo e prevenir a ocupação desordenada das cidades.

Nada foi feito, porque não há soluções prescritas em livros para problemas novos; porque é na prática que se aprendem e se escrevem as lições de novos caminhos; porque a solução de problemas novos passa pelos caminhos menos percorridos.

Começamos por estabelecer um paradigma: o problema das cidades está no campo. Para equilibrar a vida nas cidades e introduzir um sentido novo para a cena do campo, iniciamos a implantação do Programa das Vilas Rurais, em 1995.

A vila rural propõe uma atenção global e integrada ao trabalhador rural volante — único segmento social à deriva da própria sorte, desde que surgiu, como resultado do fim do colonato nas fazendas, na década de 70. Em essência, trata-se de criar um chão para o bóia-fria e sua família voltarem a ter raízes na terra, assegurando moradias e trabalho pleno, prevenindo a evasão rural e dando às cidades o tempo necessário para equiparse a fim de absorver a inevitável imigração. Destina-se a criar para esses trabalhadores e suas famílias um sentido de vida com maior dignidade, cidadania e qualidade. Todos sabem que eles não ganham regularmente ao longo do ano, ficando sem condições dignas de vida, e pior, sem perspectivas de futuro para si e sua família. Sem raízes, migram pelo estado, quando não acabam se encaminhando para médias e grandes cidades onde, por sua pouca formação profissional e pela dificuldade de empregos nas áreas urbanas, acabam por engrossar as áreas de favelas. Lá, principalmente pelo sentido irregular da vida, acabam muitas vezes conduzindo seus filhos à marginalidade.

Com as vilas rurais, programa executado pelas secretarias da Habitação e da Agricultura e Abastecimento do Paraná, o governo está corrigindo esse fenômeno em parceria com as prefeituras onde o problema existe. São lotes definidos em torno de 5 mil metros quadrados e com módulo de moradia inicial, para que o morador faça com o tempo suas próprias modificações, de acordo com suas possibilidades pessoais de gasto e costumes regionais. Nas vilas rurais, os bóias-frias contam com abrigo e trabalho, plantando a terra no período da entressafra para sua própria sobrevivência e vendendo seus excedentes, no sentido de completar seus ganhos, nos meses em que ficam parados. São assistidos pela Secretaria da Agricultura durante o tempo necessário para que seu novo modo de vida, de volta ao campo, seja consolidado.

Localizam-se preferencialmente nas proximidades de distritos rurais, aproveitando uma infra-estrutura existente, como a escola, o posto de saúde, o comércio, a fim de não sobrecarregar as prefeituras com a construção de novos equipamentos. Estamos ainda dedicados a viabilizar a absorção da produção hortifrutigranjeira dessas vilas, de maneira que seja fechada a cadeia produtiva, com agroindústrias ou sistemas de comercialização.

Das 500 vilas rurais que estabelecemos como meta implantar, 228 já têm protocolos de intenções assinados entre municípios e o governo do estado. No primeiro ano de execução do programa, temos ainda sete vilas rurais em funcionamento em diferentes pontos do estado, 14 em obras fiscais e mais 50 projetos em variados estágios de implantação.

São os primeiros passos de um caminho nunca percorrido, uma proposta inovadora de abordagem de uma face da questão agrária, um lance do entendimento de que é impossível dissociar os problemas urbanos da questão do campo, assim como é necessário atuar simultaneamente sobre o efeito e as causas do processo migratório.

A vila rural, se bem-sucedida, poderá ser um exemplo da associação de assentamentos humanos e atividades econômicas visando assegurar terra, trabalho e moradia à comunidade.

---

* Governador do Paraná.

ISO 14000

WORKSHOP

A QUALIDADE AMBIENTAL NA EMPRESA

Instituições internacionais, governos e consumidores estão cada vez mais exigentes em matéria de monitoramento e controle das formas de poluição associadas aos processos produtivos e ao uso de produtos.

- **Sistema de gestão ambiental na empresa**
- **Auditoria ambiental**
- **Rotulagem ambiental**
- **Avaliação de desempenho ambiental**
- **Análise do ciclo de vida**
- **Legislação ambiental**

PALESTRANTES

Especialistas do Grupo de Apoio à Normalização Ambiental – GANA/Associação Brasileira de Normas Técnicas — ABNT

PROMOÇÃO

— FGV – Instituto Brasileiro de Economia (IBRE)
— ABNT (GANA).

INFORMAÇÕES

Tel.: (021) 551-4049 – (021) 536- 9225 – (021) 536-9475
Inscrições: Por telefone ou através do Fax nº (021) 536-9207
Data: 15 de abril
Local: Fundação Getulio Vargas – Praia de Botafogo, 190 – Rio de Janeiro – RJ

INSCRIÇÕES LIMITADAS
GARANTA LOGO SUA INSCRIÇÃO

Preços mundiais: um novo patamar

A quebra da safra de verão 1995/96, apesar dos estoques do governo, ocorre em um momento desfavorável: para várias commodities os indicadores do mercado mundial antecipam uma alta das cotações. A colheita menor impedirá os agricultores de ganhar com as vendas externas. Eventuais importações ficarão mais caras. Será difícil manter a âncora verde.

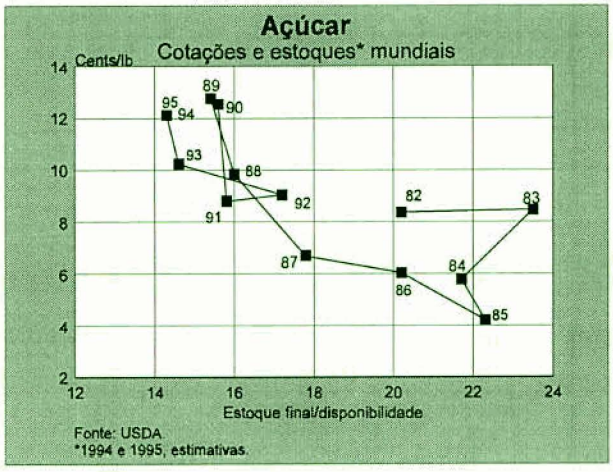
Após a supersafra colhida em 1995, as perspectivas para a produção a ser obtida em 1996 são bastante negativas. Os baixos preços recebidos pelos produtores rurais no ano passado, que se refletiram na descapitalização do setor e no endividamento dos agricultores, e a falta de estímulos oferecidos pela política agrícola se conjugaram para reduzir a área plantada na safra de verão 1995/96, o que foi considerado por alguns analistas uma situação confortável, de vez que permitiria escoar os estoques que se acumularam seja sob forma de AGF, seja de EGF especiais. Ainda mais que, sendo o Brasil agora uma economia aberta, qualquer deficiência no abastecimento ou, mais provavelmente, um aumento indesejado dos preços internos poderia ser facilmente sanado pelo próprio mercado através de compras no mercado mundial.

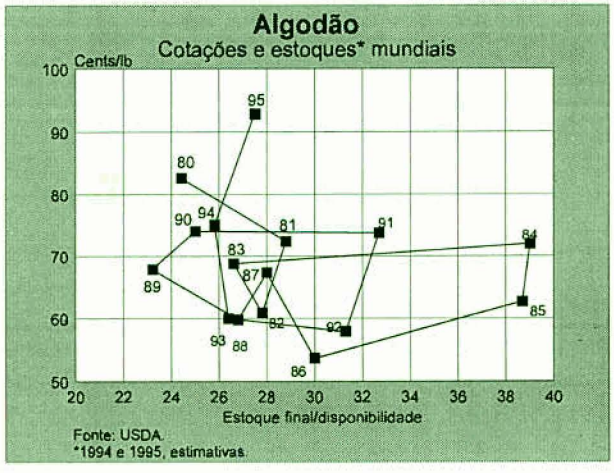
Contudo, o quadro dos preços de algumas das principais commodities no mercado mundial não corrobora essa análise. Os preços internacionais das commodities se encontram em fase de alta, que ainda não se refletiu no mercado interno em conseqüência da safra abundante colhida em 1995. Mas não é demais destacar que nas economias abertas os movimentos de preços tendem a se transmitir tanto na baixa quanto na alta. Vale a pena refletir sobre o desempenho dos preços num período mais longo.

Na década de 90, as cotações internacionais registraram uma reversão relativamente à década anterior. Tomando um conjunto selecionado de commodities, importantes do ponto de vista de sua participação tanto no comércio internacional quanto no mercado brasileiro, verifica-se um movimento quase comum: no início dos anos 80, as cotações se encontravam em níveis bastante elevados e entraram, a seguir, em uma trajetória declinante para se recuperar nos anos subseqüentes, atingindo em 1995 valores semelhantes aos do início do período. Em alguns casos o movimento foi quase linear. Em outros as oscilações foram significativas.

Múltiplos fatores influenciam o quadro desenhado: participação do produto no comércio internacional, existência de substitutos, concentração da produção e do consumo, políticas agrícolas e comerciais, condições climáticas, nível de atividade da economia, gostos e preferências do consumidor, dentre outros. Cada um dos fatores exerce uma influência diferente sobre os diversos produtos. Mas há também alguns aspectos de ordem geral que se refletem no movimento registrado.

Dentre os aspectos macroeconômicos que marcaram o período, devem-se citar a crise da dívida e a recessão, ambas ocorridas no início dos anos 80, a liberação e ampliação do comércio como resultado das longas negociações da Rodada Uruguai, que culminou em 1994 com a criação da Organização Mundial do Comércio, e os conseqüentes compromissos de redução de subsídios. Outro fato importante nos últimos anos tem sido a expansão do consumo nos países do sudeste asiático e na China, que em muitos casos passaram de exportadores a importadores de commodities.



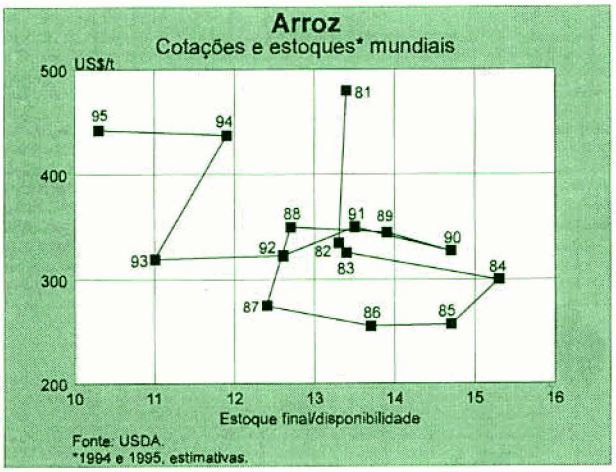


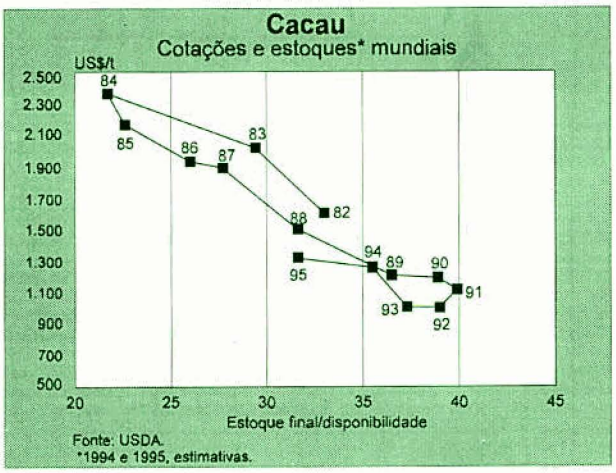
Há ainda a considerar a crescente importância dos mercados futuros de commodities como instrumento financeiro, introduzindo na formação dos preços influências alheias ao seu mercado em sentido mais restrito (oferta e demanda de dada commodity) e aumentando a volatilidade dos preços.

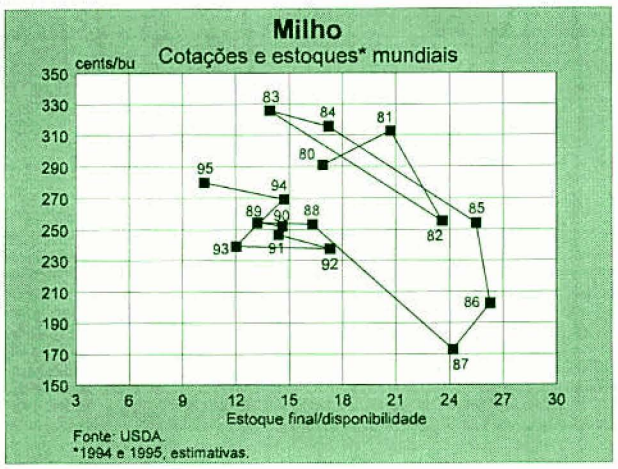
Como se vê há inúmeros fatores envolvidos nos movimentos temporais das cotações. Contudo a relação entre estoques (aqui representados pelos estoques como percentual da disponibilidade do produto) e preços pode ser considerada como um bom indicador sintético das tendências do mercado, já que ambas as variáveis cristalizam as múltiplas influências que se fazem sentir em cada momento.

Os gráficos ilustram essa afirmação. Como é de esperar, a correspondência entre situações de "estoques baixos = preços altos" ou "estoques altos = preços baixos" não é automática. Há, porém, uma clara correlação inversa entre as variáveis e alguns pontos relevantes podem ser inferidos.

Nos gráficos os eixos representam, respectivamente, as cotações (eixo y) e a relação percentual estoque final/disponibilidade (eixo x). Cada ponto do gráfico representa a combinação das variáveis x e y que se verificou em dado ano. Se outros fatores não exercessem influência sobre o movimento das variáveis, seria de esperar uma relação inversa entre as mesmas. Em outras palavras, a uma relação estoque final/disponibilidade alta corresponderia uma cotação baixa e vice-versa. Mas os outros fatores podem alterar essa situação. Por exemplo, no caso do açúcar, poderia supor-se que a cotação registrada em 1986 deveria ser superior à verificada no ano anterior, uma vez que a relação estoque final/disponibilidade é menor em 1986. Embora esses casos pontuais ocorram em vários anos, por força de variáveis que não estão sendo aqui analisadas, a tendência a prazo mais longo parece confirmar a hipótese inicial.







A seguir serão feitos alguns comentários específicos para cada produto.

Açúcar: nos anos 90, os estoques se encontram nos níveis mais baixos do período considerado, com exceção de 1980/81 (ano comercial internacional, de setembro a agosto). Trata-se de um mercado bastante regulamentado na maioria dos grandes países produtores e mesmo nos consumidores, como no caso dos EUA, onde vigora um rígido sistema de cotas de importação. O mercado também foi afetado pelas grandes mudanças políticas ocorridas no período, como o fim da URSS, que vinha sendo atendida pelo açúcar cubano.

Em 1995, as cotações médias do açúcar na Bolsa de Nova York se mantiveram praticamente estáveis em relação ao ano anterior, mas 15% superiores às do período 1990-94.

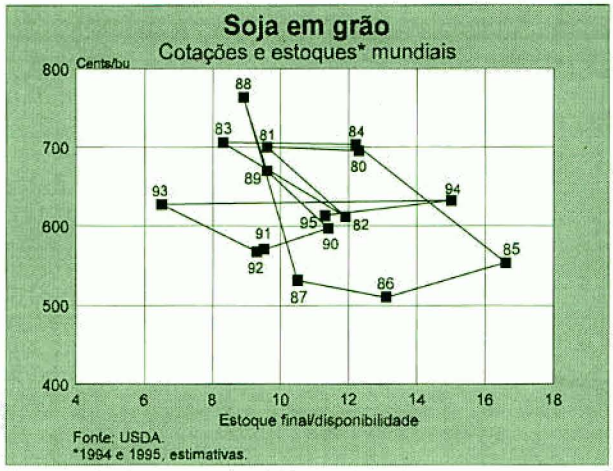
Algodão: mercado extremamente complexo que se vê afetado não somente pela situação da oferta e demanda do vegetal, mas pela concorrência das fibras sintéticas. Estas por sua vez refletem o comportamento do mercado de petróleo, sua matéria-prima. Do lado da demanda, nos anos recentes o movimento ecológico se constituiu em importante força propulsora do aumento da demanda. Há ainda a considerar que

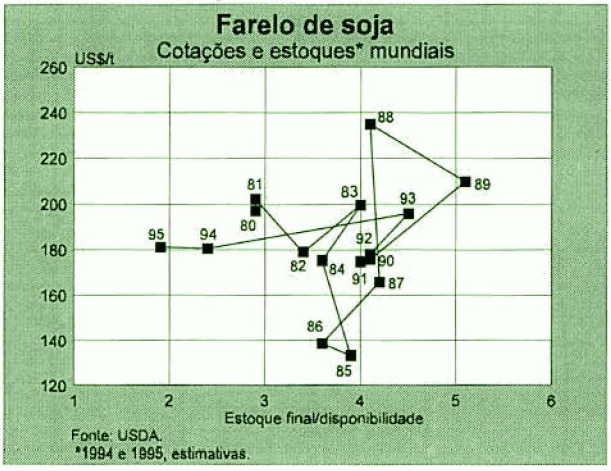
o mercado mundial é regido pelo acordo Multifibras, mesmo depois da Rodada Uruguai.

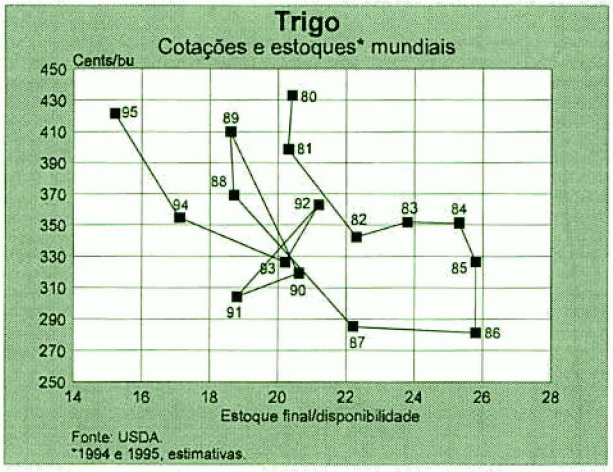
No Brasil, a abertura do mercado provocou intenso impacto, sobretudo pelas condições financeiras extremamente favoráveis obtidas pelos importadores de produtos manufaturados. Nesse contexto, os sinais de preços que deveriam incentivar uma expansão da lavoura não chegaram ao agricultor, que não pode se beneficiar da conjuntura de preços altos.

Em 1995, as cotações do algodão em pluma registraram elevação de 24% em relação ao ano anterior e de 36% em relação ao período 1990-94. Segundo o USDA, no ano comercial 1995/96, os estoques de algodão deverão aumentar cerca de 10%, o que deverá aliviar a pressão sobre os preços da fibra.

Arroz: produto que tradicionalmente se manteve à margem do comércio mundial, na medida em que os grandes produtores são também os grandes consumidores. Os preços costumam reagir fortemente a pequenas variações na demanda de exportações. Nos anos 90 se registraram alguns fatos atípicos: de um lado os países do sudeste asiático conseguiram aumentar grandemente seus excedentes exportáveis, por outro lado fatores climáticos afetaram a safra do Japão (grande produtor e consumidor) e dos EUA (pequeno produtor que, entretanto, direciona sua safra principalmente para o mercado externo). Em conseqüência, os estoques chegaram ao nível mais baixo do período, enquanto as cotações atingiram patamares dos mais elevados desde a II Guerra Mundial.







Em 1995, os preços médios do arroz (Fob, Bancoque) registraram ligeiro aumento de 1,2% em relação ao ano anterior, mas se mantiveram 25% superiores aos da média do período 1990-94. Segundo o USDA, os estoques mundiais para o ano comercial 1995/96 deverão recuar 12%. O organismo também estima que as exportações mundiais se mantenham abaixo do que foi registrado no ano anterior.

Cacau: os anos 80 registraram o impacto dos aumentos do plantio ocorrido nos anos 70 em resposta às elevadas cotações registradas na época. Surgiram novos produtores na Ásia e na América Latina. Isso contribuiu para romper um mecanismo de regulação da oferta, periodicamente afetada por desastres climáticos que atingiam alguma das duas grandes regiões produtoras, África e Brasil. Nos anos 80, sucessivos superávits levaram ao colapso o Acordo Internacional do Cacau e as cotações a recordes de baixa. No Brasil esses fatos e mais a disseminação da praga vassoura-de-bruxa levaram a lavoura à mais profunda crise de sua história. No mercado mundial, os dois últimos anos foram marcados por redução na produção e ligeiro aumento do consumo, contribuindo para reduzir os estoques e recuperar as cotações.

Milho: a demanda do cereal é condicionada por seu emprego como ração animal. A demanda carnes, diretamente ligada à evolução dos níveis reais de renda, flutua bastante em função das variações da atividade econômica. Sua oferta foi tradicionalmente condicionada pelas políticas de subsídios dos países industrializados. Mais recentemente, o aumento da renda nas economias asiáticas, adversidades climáticas e a redução dos subsídios contribuíram para reduzir estoques que vinham se acumulando nos anos 80.

Em 1995, as cotações do cereal registraram expansão de 4%, mantendo-se 12% acima das verificadas no período 1990-94. O USDA prevê para o ano comercial 1995/96 uma queda de 10% na produção e de 37% para os estoques mundiais

Soja: outra cultura destinada em grande parte à alimentação animal. É uma das poucas commodities importantes para o mercado mundial, com um mercado livre de interferências regulatórias, sejam políticas de subsídios, sejam acordos de produtores e/ou consumidores. Seu mercado é bastante complexo, já que não pode ser estocada por longos períodos sob forma de grão. Da moagem do grão se obtêm óleo e farelo, subprodutos que circulam em mercados bastante diferentes.

O farelo é o subproduto mais importante, do ponto de vista econômico. Sua demanda é derivada da conjuntura do mercado de carnes, uma vez que constitui uma das fontes protéicas mais baratas para o arraçoamento. Já o óleo concorre num mercado onde há grande número de substitutos, tanto de origem vegetal quanto animal. Sua demanda é também determinada por hábitos culinários que dão preferência a determinados tipos de gordura. A oferta é determinada pelo mercado de farelo: se as condições favorecem uma expansão da produção de rações animais, o óleo de soja acabará chegando ao mercado, mesmo que seus preços não sejam favoráveis.

Os gráficos do grão e do farelo mostram que, enquanto a relação entre estoques e preços da soja em grão não é muito forte, há uma clara correlação entre as variáveis quando se considera o farelo.

As cotações da soja em grão recuaram 3% em 1995, enquanto as do farelo se mantiveram estáveis. O USDA projeta para o ano comercial uma queda de 23% nos estoques de soja em grão e de 7% nos do farelo, o que deverá sustentar as cotações ao longo de 1996.

Trigo: importante componente da dieta humana, este cereal, ao contrário do arroz, sempre foi amplamente transacionado no mercado mundial. É um dos produtos mais subsidiados tanto nos EUA quanto nos países da União Européia, e freqüentemente sua comercialização foi controlada por organismos governamentais. Deverá ser portanto um dos produtos mais afetados pela orientação de fim das políticas de subsídio à produção. Nos últimos anos os estoques mundiais foram drasticamente reduzidos, em decorrência de adversidades climáticas que afetaram importantes regiões produtoras, pelo fim da URSS, importante região produtora e consumidora, e pelo aumento do consumo dos países asiáticos.

No mercado mundial de cacau, os dois últimos anos foram marcados por redução na produção e ligeiro aumento do consumo, contribuindo para reduzir os estoques e recuperar as cotações.

As cotações do trigo, em 1995, aumentaram 18% em relação a 1994 e 26% em relação ao período 1990-94. O USDA projeta uma queda de 13% nos estoques mundiais do cereal, apesar de um ligeiro aumento de 2,4% na produção.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

INSUMOS E CRÉDITO RURAL

Balanço de 1995

Encerrado o ano de 1995, os números confirmam as indicações de que no ano passado houve uma redução no uso de fertilizantes e máquinas agrícolas. O valor das vendas de agroquímicos aumentou, mas os recursos do crédito rural registraram decréscimo.

Agroquímicos

O gráfico mostra que nos anos 90 a queda no índice de preços pagos pelos agrotóxicos foi acompanhada de um aumento no valor das vendas. Do valor total das vendas em 1995, 22% correspondem aos inseticidas, 6% aos acaricidas, 15% aos fungicidas e 54% aos herbicidas. Neste cômputo não estão incluídos os formicidas, por motivo de sigilo estatístico. Desde 1989, apenas uma empresa fabrica o insumo.

A variação das vendas totais de agroquímicos foi de 11%, destacando-se os inseticidas que aumentaram 12%. O aumento das vendas dos demais produtos ficou em torno de 7%.

Fertilizantes

Apesar de na média do ano o índice de preços pagos pelos fertilizantes ter-se mantido em queda, as vendas

registraram declínio de 10%. É verdade que boa parte deste declínio pode ser atribuído à redução do plantio da safra de verão 1995/96, indicando que o menor uso de fertilizantes não implica necessariamente menor uso de tecnologia e, portanto, declínio do rendimento físico das lavouras.

Ainda não se dispõe das informações relativas ao uso de fertilizantes nas várias lavouras. Entretanto é interessante mencionar que, no período 1990-94, apenas duas lavouras, milho e soja, responderam por 38% do uso total; somando-se mais duas culturas, cana-de-açúcar e café, tem-se 64% do uso do insumo.

Máquinas agrícolas

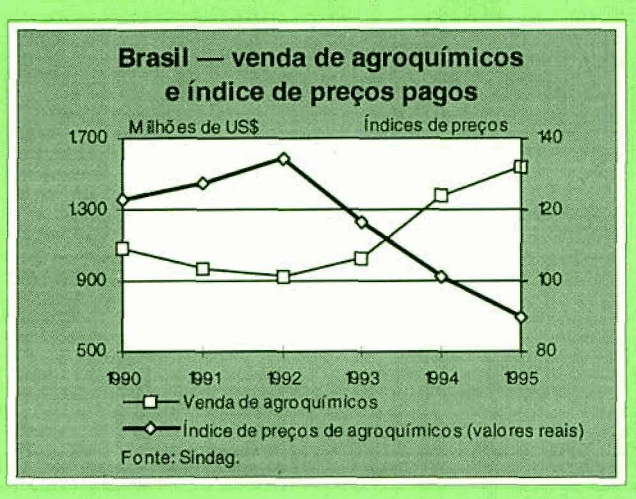
O desempenho das vendas de máquinas agrícolas no mercado interno, em 1995, foi decepcionante. As vendas de tratores de rodas caíram 54% e as de máquinas agrícolas em geral (cultivadores motorizados, tratores de esteiras e colheitadeiras), 53%. Esse segmento da indústria foi o mais prejudicado pelas dificuldades de crédito, tanto em função da inadimplência dos agricultores quanto dos juros altos. Os empréstimos do BNDES, que através do Finame Rural permitiram a recuperação das vendas de máquinas agrícolas em 1992-94, registraram em 1995 redução de 28% em relação ao ano anterior.

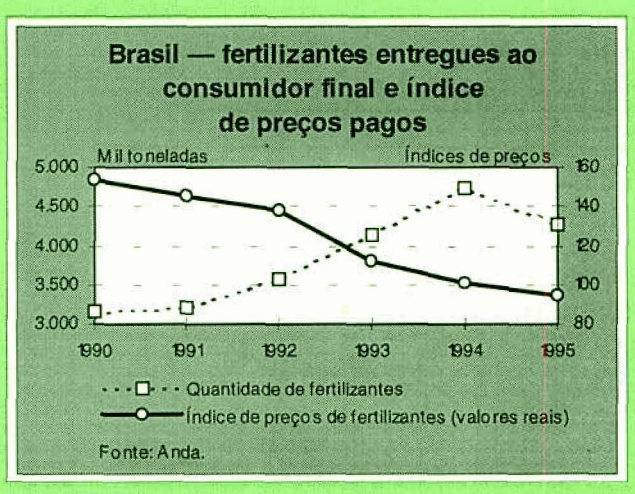
Crédito rural

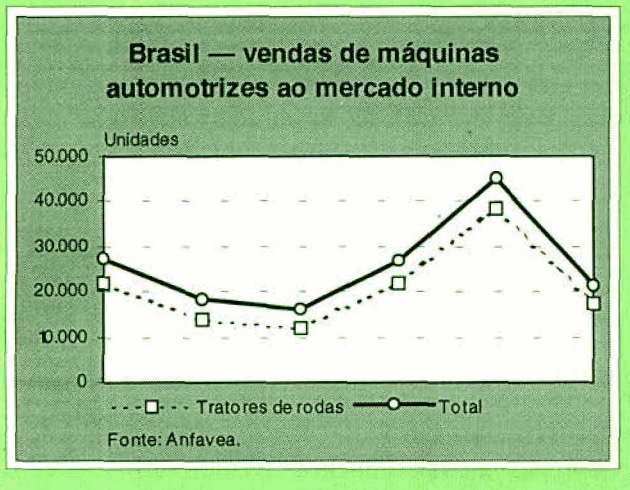
Embora ainda não se disponha dos dados finais para o ano de 1995, as informações relativas ao período de janeiro a novembro mostram que os recursos para o financiamento da agricultura se reduziram em 21,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. Quanto à finalidade dos empréstimos, os de custeio caíram 6,7% e os de comercialização, 43,6%. Os recursos para financiamento aumentaram modestos 2,1%.

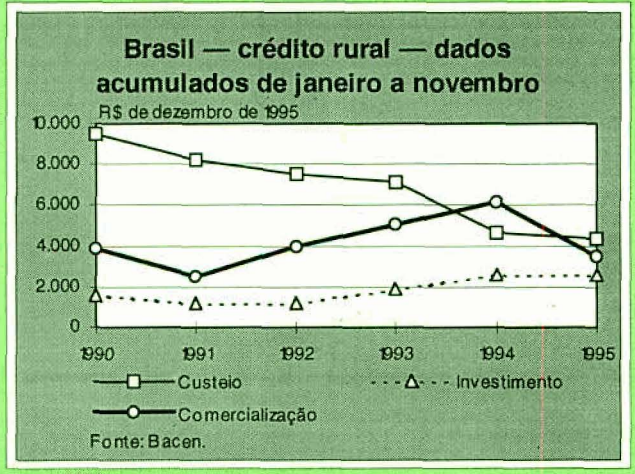
Em termos de fonte dos recursos para o crédito rural, os empréstimos com base na exigibilidade (MCR 6-2) registraram queda de 58,6%, e aqueles com recursos das operações oficiais de crédito (OOC) diminuíram 21%. Também os financiamentos concedidos a partir da poupança rural caíram 19,5% e aqueles lastreados nos recursos próprios livres, 7,4%.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO









CHOCOLATE

O sabor das divisas*

O Brasil é o quinto maior produtor mundial de chocolates. Em 25 anos, o consumo nacional de chocolate aumentou 495%. Uma combinação de campanhas de marketing *e de aumento do poder de compra do brasileiro colocou o país nessa posição. As perspectivas são de expansão do consumo de chocolate, apesar de a situação da produção nacional continuar dramática.*

Há 25 anos, iniciou-se no Brasil um movimento nacional com o intuito de promover a expansão do consumo interno do chocolate. Em 1971, produtores e processadores de cacau e fabricantes de chocolate fundaram o Comitê de Expansão do Consumo de Chocolate no Brasil (Comec-BR), uma organização não-governamental.[1] Em 1973, esse comitê foi o responsável pela Campanha Nacional de Expansão do Consumo Interno do Chocolate (Conec), tendo como *slogan* a frase: "O gostoso do chocolate é ser alimento".

A idéia era passar ao consumidor a mensagem de que o chocolate, aproximadamente constituído por 1/3 de açúcar, 1/3 de leite e 1/3 de cacau, proporcionava em um único produto um alimento completo, energético (proveniente do açúcar), nutritivo (leite) e palatável (a cor, o sabor e o odor do cacau). A partir de 1972, diversos *slogans* foram lançados com o intuito de ressaltar os aspectos nutricionais do chocolate e desvinculá-lo da imagem de artigo surpéfluo a que até então encontrava-se fortemente associado. Inicialmente, como estratégia de *marketing* para alcançar o máximo impacto, foram utilizados todos os possíveis meios de comunicação de massa para veicular a campanha. Mais tarde, os anúncios veiculados foram limitados à televisão e aos painéis externos (*outdoors*).

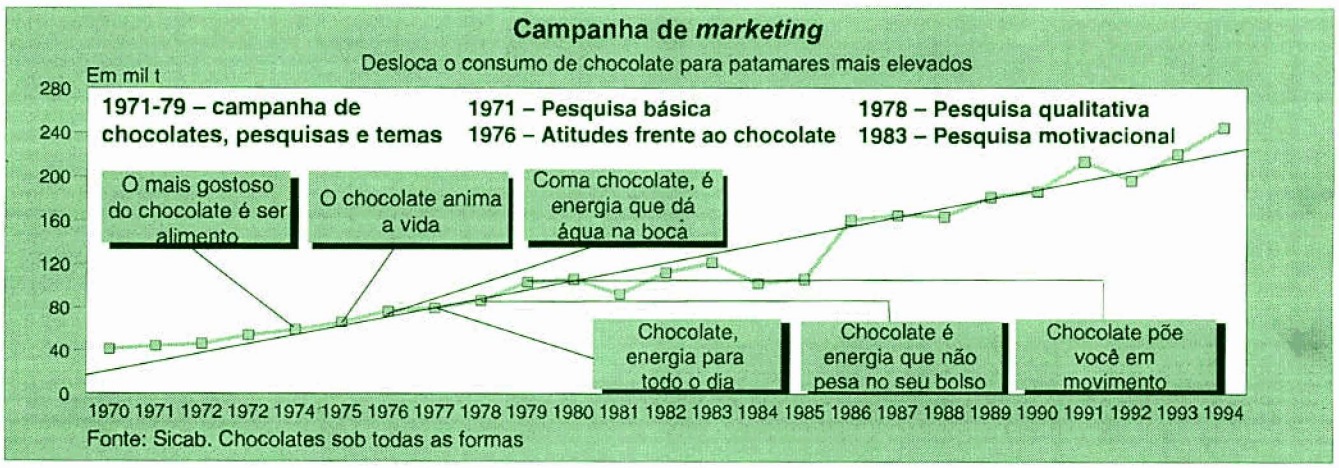
Os resultados da campanha foram notórios. De 1970 a 1983, em menos de 15 anos, o consumo de chocolate no Brasil cresceu 195%, o que representa uma taxa anual média de crescimento de 8% ao ano. O consumo brasileiro de cacau que representava, em 1972, 9% de uma safra nacional de 160 mil toneladas, chegou a representar 39% da safra de 1994/95, que foi de 230 mil toneladas.[2] Para o sucesso da campanha, outros fatores também contribuíram, como a vasta rede de pontos de distribuição que o chocolate possui, a sua baixa perecibilidade e o preço relativamente acessível à população.

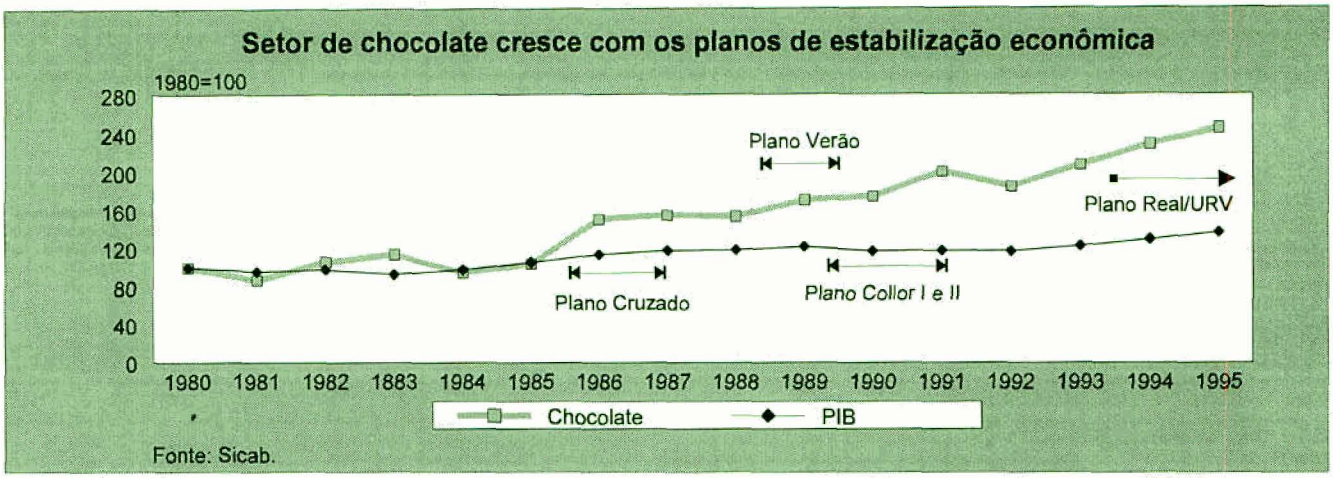
Após 1983, atingidos os objetivos, a campanha nacional foi encerrada. Entretanto, diante da grave recessão econômica pela qual o país estava passando, com o fim

*O autor agradece os comentários e dados fornecidos por Getulio Ursulino Netto, da Associação Brasileira da Indústria de Chocolate, Cacau, Balas e Derivados (Abicab). E pela colaboração de Maria da Graça Soares, na pesquisa dos dados utilizados neste artigo.

[1] International Cocoa Organization (ICCO). Study of Cocoa Production in Brazil. Dec. 1989 (CS/PROD/01).

[2] Embora a safra brasileira venha se reduzindo drasticamente, este forte aumento no consumo interno pode ser explicado pelo aumento populacional, como também pelo aumento no consumo *per capita*, em 40%, de 0,410kg, em 1986/87, para 0,574kg, em 1993/94.





da campanha o impacto sobre o consumo foi imediato. Em 1984, o consumo de chocolate no país se retraíra 16%, recuperando apenas 4% no ano seguinte, 1985. Só a partir de 1986, com a implementação do Plano Cruzado, o consumo voltou a crescer — 51% sobre o de 1985.

Desde então, o desempenho da indústria de chocolate esteve intrinsecamente ligado ao sucesso dos planos econômicos em promoverem ganhos de renda, mesmo que pontuais. Ou seja, um dos produtos a que os consumidores passam a destinar os centavos que começam a sobrar, em função da estabilidade econômica, são os de chocolate. Um comportamento que, sem dúvida, reflete a bem-sucedida campanha de *marketing* feita no passado, e cujos resultados ainda perduram.

Um novo impulso no setor vem sendo registrado desde a entrada do Plano Real, em março de 1994, com a criação da Unidade Real de Valor. Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Chocolate, Cacau, Balas e Derivados (Abicab), o setor de chocolates já se expandiu em 25% desde julho de 1994. Para 1996, as perspectivas são ainda obscuras, uma vez que além da tendência de elevação do nível de desemprego na econo-

Estratégias de *marketing*: a briga por um mercado promissor

O mercado brasileiro de chocolates e confeitos vem passando por uma forte transformação desde o início de década, a partir da abertura da economia pelo Plano Real. Segundo a Associação Brasileira da Indústria da Alimentação (Abia), uma das maiores expansões na indústria alimentícia do ano passado ocorreu no setor de chocolate/cacau/balas, destacando-se o subitem chocolates.

A entrada mais livre de produtos estrangeiros contribuiu para a difusão de novidades junto ao mercado consumidor. O apelo das embalagens diferenciadas e dos novos conceitos de produtos deu novo ânimo à demanda, posteriormente reforçada com o incremento de renda derivado da reforma econômica de 1994. O caso mais destacado sem dúvida foi o da Ferrero.

Fundada há 50 anos na Itália e atualmente dispondo de 30 diferentes itens na linha de produtos, a empresa inaugurou sua participação como importadora no mercado brasileiro em 1994 com a introdução do Kínder Ovo.

Lançado em abril daquele ano com o conceito inédito de que "satisfaz três desejos de uma só vez", o Kinder Ovo conseguiu rapidamente capturar a preferência do público infantil ao enfatizar que o chocolate continha uma "surpresa" no seu interior — no caso, miniaturas que logo se tornaram objeto de coleção por parte das crianças.

A Ferrero aportou no mercado brasileiro disposta à conquista veloz de sua fatia de consumidores. Segundo dados da Nielsen Serviços de Marketing, os gastos da empresa na publicidade do Kinder Ovo, em 1994, equivaleram a 12% do total despendido em investimentos publicitários do segmento de chocolates como um todo. Os frutos dessa estratégia não demoraram a surgir, pois, três meses após a introdução do produto, o Kinder Ovo já era conhecido por 91% dos consumidores.

Em seu primeiro ano de vendas no Brasil, a Ferrero optou por retirar o Kinder Ovo do mercado cinco meses após o lançamento, tendo veiculado uma campanha com o intuito de esclarecer ao grande público que esta iniciativa visava preservar a qualidade do chocolate, ameaçada pelas altas temperaturas do verão (estação durante a qual o consumo de chocolate no país decresce entre 10 e 15%). Esta decisão não comprometeu o interesse dos consumidores, que voltaram a solicitar o produto quando de sua reintrodução após os primeiros meses de 1995. Dessa feita, inclusive, o chocolate sofreu algumas adaptações para que pudesse permanecer à venda por tempo maior do que o ocorrido anteriormente.

Também em 1995, a Ferrero deu o segundo passo na conquista do mercado brasileiro, dessa vez visando ao público adulto, ao lançar o Ferrero Rocher.

Sucesso na Europa há 10 anos, onde suas vendas anuais chegam a cerca de 2 bilhões de unidades/ano, o Rocher se enquadra na categoria de bombons, responsável por cerca de 44% do consumo total de chocolate no país.

Até a introdução desse novo produto, reinavam incólumes no mercado brasileiro os tradicionais bombons Sonho de Valsa (fabricado pela Lacta) e Serenata de Amor (da Garoto). No entanto, a grande semelhança entre ambos na forma e no sabor foi decisiva para o previsível sucesso das vendas do Rocher, que aliou uma composição mais sofisticada a uma embalagem mais atraente. Por essa diferenciação, seu preço mais alto foi considerado justo, e a sua apresentação opcional em embalagem de apenas três unidades — adaptada aos bolsos menos abonados — foi determinante para o sucesso de vendas.

No bimestre agosto-setembro do ano passado, o Rocher já abocanhava 5,4% de mercado no segmento de bombons no país, ou o equivalente a aproximadamente US$86 milhões. Após a feliz experiência com o Kinder Ovo, esse novo sucesso explica a decisão da empresa, tomada ao longo de 1995, de substituir a importação de seus produtos pela produção interna, num investimento estimado em mais de US$15 milhões.

Coincidentemente, em meados do mesmo ano, a Nestlé introduziu no mercado o bombom Sedução, em cujo desenvolvimento de projeto foram injetados cerca de US$10

mia como um todo, o setor deve passar por importantes transformações ainda este ano, a começar pela venda de grande empresa nacional.

Diante de um mercado em franca expansão (o consumo brasileiro *per capita* de cacau ainda é muito baixo, menos de 600g/pessoa por ano), as campanhas coletivas de incentivo ao consumo do produto foram deixadas de lado, partindo-se no momento para verdadeiras batalhas de *marketing* entre as grandes empresas do setor (ver box). A conquista de importantes fatias de consumidores representa ganhos significativos de receita. O mercado de chocolates como um todo[3] movimenta anualmente US$1,3 bilhões, ou seja, de uma forma geral, a conquista de um ponto percentual no mercado, representa uma receita adicional de aproximadamente de US$13 milhões.

O advento do Mercosul magnificou o que se observa com relação à potencialidade do mercado de chocolates no Brasil. As fronteiras do livre comércio se ampliam, abrangendo uma região que começa no Amapá e termina na Patagônia, englobando Argentina, Uruguai e Paraguai. Um bloco econômico interligado por ampla rede de transportes e com canais de distribuição já estabelecidos que permitem acesso a um nicho de mercado de elevado poder aquisitivo. Vislumbrando todo este potencial, multinacionais, como a Mars e a Ferrero, já estudam a possibilidade de instalar fábricas no Brasil, e com isso devem acirrar ainda mais a concorrência, imprimindo um novo dinamismo ao setor. Com as fronteiras expandidas pelo Mercosul, a concorrência também vem de outros países. As empresas multinacionais instaladas na Argentina começam a colocar seus produtos de chocolate no mercado brasileiro (ver comentários sobre a evolução das importações brasileiras de chocolate, neste texto).

[3] O mercado brasileiro de chocolates está segmentado da seguinte forma: 44,8% das receitas são provenientes da venda de bombons; 32,4%, de chocolates; 12,4% de *candy-bars* e 10,3% de *snacks*, segundo os dados publicados pela revista *Embanews*, de outubro de 1995, com base na pesquisa realizada pelo Instituto Nielsen.

Produção nacional da matéria-prima em queda, mercado de chocolates em expansão

A elevação no consumo do produto industrializado do cacau é contrastante com a situação das lavouras cacaueiras no Brasil. A infestação por um fungo de-

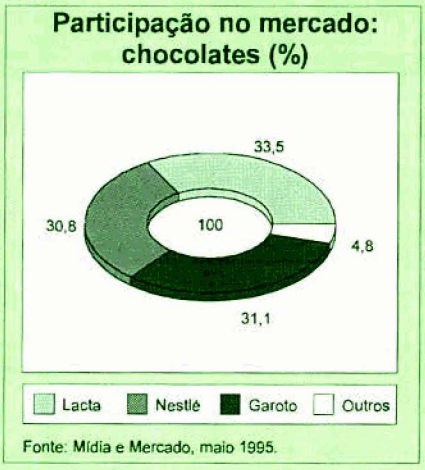
milhões. O produto se enquadra na categoria de *bombom individual*, nomenclatura daqueles que são embalados individualmente, e que representam 25% do mercado total de bombons (os 75% restantes dizem respeito aos chamados *bombons sortidos*).

A estratégia da empresa consistiu em criar diferenciais em relação a seus concorrentes. Em termos visuais, a novidade consistiu em o Sedução possuir listras de chocolate branco em sua cobertura. Em termos de embalagem, sua apresentação é feita em 1kg ou oito unidades, em saco laminado de alto apelo visual do tipo *doy pack* (embalagem que possui o fundo mais largo, de forma a poder manter-se em pé).

Esse lançamento veio garantir a entrada da empresa neste nicho de mercado, reforçando a imagem da Nestlé como atuante em todas as categorias do mercado de chocolates. Sua campanha publicitária televisiva e em cinemas, visando ao público adolescente e adulto das classes A, B e C, na faixa etária de 18 a 15 anos, dispôs de verba equivalente a US$3 milhões.

Também a Garoto soube aproveitar as novas oportunidades do mercado consumidor, não só através do lançamento de novos produtos como da reintrodução de itens cuja produção se encontrava suspensa.

No caso do relançamento, em fins do ano passado, a empresa voltou a oferecer o It Coco, seu único item na linha de *candy-bars* (barra com recheio doce e cobertura de chocolate), como forma de competir com o tradicional Prestígio da Nestlé e voltar a ter uma participação dentro do segmento



Fonte: Mídia e Mercado, maio 1995.



Fonte: Mídia e Mercado, maio 1995.

responsável por 12% do consumo total de chocolates.

O retorno do produto às prateleiras sucedeu um tratamento visual moderno, representado pela nova embalagem do tipo *flow pack*. Em formato de saco e elaborada em celofane reforçado com total vedação nas pontas, a atual apresentação do It Coco não só se enquadra nos novos padrões de embalagens observados mundialmente, como também garante maior velocidade na linha de produção.

No que diz respeito ao lançamento de novos produtos, seu planejamento iniciou-se a partir de 1992. Naquele ano, a empresa passou por uma reestruturação interna de grande monta, com vistas a reconquistar a liderança no segmento de tabletes — ocupada pela Nestlé — e a alcançar posição de liderança no mercado brasileiro de chocolates em geral até o ano 2000. Com esse intuito foram lançados o Travel (novo tablete no formato de 180g) e o Talento (primeiro tablete de 100g do mercado). Além disto, a Garoto decidiu reforçar sua presença no seu nicho tradicional de tabletes de 200g, lançando um novo exemplar feito de chocolate branco, o Golf.

IRENE RAGUENET TROCOLLI

Exportações brasileiras de chocolates crescem 104% em seis anos, e 2.284% para o Mercosul (em US$)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Mundo	23.238,68	34.641,83	40.238,73	41.982,75	43.865,30	47.448,82
Mercosul	785,20	4.386,66	9.708,96	14.440,16	17.880,53	18.717,62
Argentina	6,15	2.727,24	3.642,66	5.579,99	8.781,04	6.427,52
Paraguai	560,57	1.116,94	4.213,70	6.680,50	6.013,83	8.089,55
Uruguai	218,48	542,48	1.852,60	2.179,67	3.085,66	4.200,55
Outros países da América Latina						
Bolívia	1.280,23	2.269,64	2.680,19	2.177,37	2.859,67	4.510,56
Chile	668,36	436,01	683,69	822,06	849,65	881,37
México	83,48	202,78	1.457,18	2.858,17	3.549,48	212,28
Aruba	-	-	620,03	1.055,56	1.257,54	549,86
Outros países selecionados						
Rússia	-	-	507,95	1.937,05	3.792,78	7.234,69
Japão	1.809,08	972,34	1.550,95	725,23	826,63	1.467,43
Israel	16,72	8,80	161,39	448,29	781,25	849,18
EUA	16.656,24	23.999,70	19.409,43	12.054,51	7.720,27	5.656,92

Fonte: Secex. Sistema Alice.

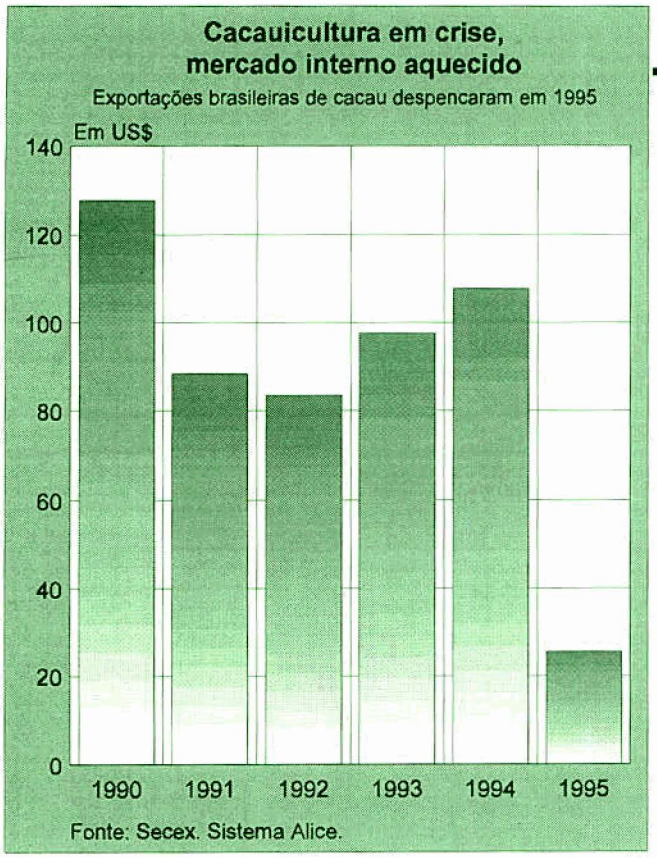
Taxas anuais de crescimento do consumo *per capita*
Maiores consumidores de cacau em queda

	Taxas anuais de crescimento (%)			Consumo *per capita**	Consumo total*
	8 anos	5 anos	1 ano	kg/hab.	em 1000 t
Grandes consumidores *per capita*					
Bélgica-Luxemburgo	6,42	4,74	9,80	5,747	60,00
Suíça	0,23	-2,23	9,24	4,551	31,80
Áustria	1,03	-1,47	1,50	3,315	26,90
Islândia	-1,88	-5,39	-5,24	3,275	0,90
Reino Unido	3,59	2,18	-4,13	3,131	181,60
Alemanha	1,13	-3,95	-6,97	2,991	244,10
Noruega	-0,18	-0,55	12,09	2,938	12,80
Dinamarca	9,26	6,77	3,49	2,754	14,30
França	3,10	1,05	-0,51	2,714	157,10
Holanda	11,16	11,17	-12,29	2,618	40,30
Estados Unidos	0,08	-0,60	-8,03	2,097	543,20
Alguns países selecionados					
Argentina	10,36	26,63	-2,63	0,889	30,20
Brasil	4,30	2,27	14,34	0,574	88,00
México	5,01	2,77	14,13	0,525	48,10
Japão	3,02	0,86	3,35	0,926	115,50
China	-4,12	8,45	50,00	0,015	17,60
Rússia	-	42,87	31,75	1,000	148,00

Fonte: ICCO.
*Ano-safra 1993/94.

vastador, a vassoura-de-bruxa, os elevados custos de produção e os baixos preços recebidos pelos produtores nacionais (em função da desorganização dos produtores e pela concentração da compra do produto por poucas indústrias) corroboram a tendência de queda da produção brasileira. Estima-se que esta queda cesse e a produção brasileira se estabilize em torno das 210 mil toneladas anuais, na expectativa de que o governo não venha a lançar nenhum programa de fomento à cacauicultura.[4] Apesar de suficiente para atender as 210 mil toneladas de moagens de cacau no Brasil para a safra 1994/95, segundo estimativas do ICCO (International Cocoa Organization), a oferta muito ajustada à demanda aumentará a probabilidade de que ocorram novas importações de cacau em amêndoas, conforme vem acontecendo desde 1992, e cujo volume em 1995 atingiu o mais elevado nível, 5 mil toneladas. Embora haja cacau suficiente, a demanda não é bem distribuída

[4] A recente liberação dos recursos pelo governo para a recuperação da lavoura cacaueira ainda não está surtindo efeito; há o endividamento dos produtores e o desestímulo dos baixos preços internos. Não bastasse isso, a indústria deseja cortar custos e passar para os produtores a responsabilidade e os custos com o transporte do cacau até as unidades de armazenamento. Para isso, a indústria estaria se comprometendo a pagar mais pelo produto transportado pelo produtor.



ao longo do ano, mas fortemente concentrada no período da Páscoa e do Natal, o que pode acarretar períodos de escassez. O aquecimento do mercado brasileiro de chocolates reforça as perspectivas de importação, englobando os países do Mercosul.

O aquecimento do Mercosul como mercado para os chocolates do Brasil pode ser nitidamente constatado pela evolução das exportações brasileiras para os países que integram esse bloco desde 1990. Naquele ano, 78% do valor das exportações de chocolates tinham como destino o mercado americano. Os países do Mercosul participavam com irrisórios 3,5% dos US$21 milhões exportados.

Após cinco anos, esse quadro foi drasticamente alterado, a começar pelo crescimento de 87,6% no valor das exportações de chocolate; em 1995, a cifra chegou ao recorde de US$40,17 milhões. Atualmente, os países do Mercosul respondem por 40% das exportações brasileiras de chocolate, com destacada participação do Paraguai, que em 1995 foi o maior importador do bloco econômico do Sul. A participação da América Latina, não apenas em função do Mercosul mas de países como a Bolívia, o México e a ilha de Aruba, já responde por mais de 50% das exportações brasileiras de chocolate. Por outro lado, a participação norte-americana vem caindo continuadamente, tendo representado, em 1995, apenas 12%, contra 77% em 1990.

A ilha caribenha de Aruba é uma verdadeira revelação. Apesar de em 1995 as exportações terem sofrido forte redução, de 56%, no ano anterior foi gerado US$1,26 milhão de divisas com exportações de chocolates para a zona franca do Caribe. O turismo é a atividade principal nesta ilha, não restando outra alternativa senão viver da importação dos mais diversos tipos de produtos. A presença do chocolate brasileiro, ao lado de finas e tradicionais marcas do mercado europeu, reforça o *marketing* do produto no mercado internacional.

Apesar da expressiva evolução das exportações com a abertura comercial, a importação de chocolates também vem aumentando significativamente: só em 1994, Argentina (US$4,9 milhões), EUA (US$1,2 milhão), Reino Unido (US$897 mil) e Suíça (US$430 mil) responderam por 34,82% das importações brasileiras de chocolate (um aumento de 1.245% com relação a 1993).

No entanto, vale ressaltar que desde 1995 está vigendo a tarifa externa comum de 20% para a importação de chocolate em barras ou tabletes, o que de certa forma contribui para que empresas como a Mars, a Cadbury e a Ferrero planejem futuras instalações neste promissor bloco de comércio. Para o Brasil, a entrada desses concorrentes, inicialmente através das importações, coloca à disposição do consumidor produtos oriundos de *blends* diferenciados, com uso de *flavor cocoa* de diversas origens. O sucesso de venda desses produtos importados poderá trazer importantes repercussões nas indústrias brasileiras, que para enfrentar as novas multinacionais deverão buscar novos *blends* de chocolate, o que por sua vez fomentará ainda mais as importações de matéria-prima. Está em jogo o sabor característico do chocolate brasileiro, que até então era fabricado somente com cacau brasileiro, de sabor peculiar e já incorporado ao paladar do consumidor doméstico.

Leste europeu, Ásia e África: mercados potenciais

Os países desenvolvidos, à exceção do Japão, continuam a apresentar os mais elevados níveis de consumo *per capita* do mundo, em equivalente de cacau em amêndoas. Os EUA ainda são os maiores consumidores mundiais de cacau, 543 mil toneladas, ou seja, 23% do total consumido no mundo. No entanto, as taxas de crescimento de consumo *per capita* nos maiores consumidores de cacau vêm apresentando consecutivas reduções como é o caso dos EUA, Alemanha, Reino Unido e França.

Por outro lado, novos países despontam como promissores consumidores de chocolates. O Leste europeu, a Rússia e a China, bem como alguns países africanos, vêm passando por importantes transformações em suas economias, e com isso gerando um aquecimento na demanda de produtos como os chocolates. Apesar de

muitos não possuírem tradição de comércio com o Brasil, alguns importantes mercados merecem destaque.

Do lado asiático, Rússia e Japão apresentam expressivas participações nas exportações brasileiras de cacau em amêndoas, e mais recentemente de chocolate. Comparando-se dados de 1995 e de 1994, os dois países importaram menos matéria-prima e mais chocolates. Em 1994, as exportações de cacau em amêndoas para esses dois países geraram divisas de US$13,5 milhões para o país. Já em 1995, apenas o Japão importou cacau (US$3,4 milhões, uma queda de 25% com relação a 1994). As exportações de chocolates para esses dois países cresceram 88% de 1994 para 1995, tendo somente a Rússia importado US$7,2 milhões.

A China ainda pode ser considerada um verdadeiro gigante adormecido. Com um consumo de apenas 15g/habitante, qualquer elevação de um grama no consumo *per capita* significa um aumento na demanda do cacau de aproximadamente 18 mil toneladas. Este ainda é um mercado inexplorado pelo Brasil. Entre o período de 1990 e 1995, não foi feito registro algum junto ao Secex de exportação de cacau ou derivados para a China. A potencialidade deste mercado, no entanto, já vem sendo explorada pelo maior produtor mundial de cacau, a Costa do Marfim. Este país africano pretende instalar uma fábrica de chocolates na China, com capacidade inicial de 10 mil toneladas (e meta de 30 mil toneladas). A preocupação é retomar a cota de participação que possuía nesse país, tendo perdido espaço para a Malaísia, que em 1992 foi responsável por 70% das importações chinesas de cacau em amêndoas. Outra preocupação é a de aumentar o volume de cacau processado, que é de apenas 110 mil toneladas contra uma produção total de 850 mil toneladas. O grande potencial da China como consumidor é restringido por baixa renda, incerteza política e diversidade de mercado, mas persiste o fato de o chocolate não ser um produto totalmente estranho ao paladar chinês, além do uso pela culinária chinesa de temperos adocicados.

Embora o mercado asiático seja promissor, seu desenvolvimento dependerá muito da incorporação do chocolate aos hábitos alimentares dos consumidores orientais, numa perspectiva de longo prazo, que exigirá pelo menos 10 anos.

Quanto aos países do Leste europeu, o consumo de chocolates, relativamente elevado antes da queda do muro de Berlim e da desintegração da URSS, deve voltar a crescer à medida que as reformas econômicas se forem concretizando e o nível de crescimento dos países da região for retomado sob as leis do livre comércio. As previsões para isso são de três a cinco anos, mas o mercado local já desperta o interesse de empresas americanas e européias no velho e sucateado parque industrial de chocolates.

As melhores perspectivas ainda apontam para o recente bloco econômico meridional, o Mercosul. No caso da Argentina, a estabilização econômica já dura mais de cinco anos, e, apesar da urgência de alguns ajustes na área econômica e na social, o país ainda é considerado o pedaço europeu da América Latina. Quanto ao Brasil, apesar de a estabilização econômica ser ainda relativamente recente, é possível prever um aumento do consumo de chocolate.

GUILHERME SORIA BASTOS

AMENDOIM

Mais raro no Brasil, mais caro no exterior

A produção brasileira de amendoim se expande vagarosamente, em áreas de reforma de canaviais. No exterior, o produto atravessa fase de preços elevados, devido a aperto na oferta.

O amendoim, com produção mundial de 23,5 milhões de toneladas, é a quarta semente oleaginosa mais produzida internacionalmente, perdendo apenas para soja, algodão e colza (atualmente mais conhecida pelo nome de sua variedade geneticamente modificada, a canola). Em geral corresponde a aproximadamente 10% da produção total de oleaginosas e tem perto da metade da safra esmagada para a extração de óleo e farelo, este último usado como complemento proteínico em ração animal. No Brasil, porém, a lavoura encolheu sensivelmente, desde a expansão da sojicultura, ficando quase restrita ao estado de São Paulo, que responde por mais de 90% da safra.

No início dos anos 70, produzia-se aqui tanto amendoim quanto soja, mas por ter colheita intensiva em mão-de-obra e ter apresentado sucessivos problemas de incidência de aflatoxina, acabou sendo deslocado do mercado, enquanto a soja crescia e se tornava a principal fonte do óleo vegetal comestível consumido no país.

Para o plantio da safra 1995/96, os produtores paulistas estiveram desanimados com a situação da lavoura e foram divulgadas estimativas muito pessimistas quanto à área de cultivo, que acabaram não se concretizando. Foram enfrentados problemas climáticos diversos, com chuvas em dezembro e início de janeiro e, posteriormente, um período seco. Aliás, o plantio em novembro também transcorreu em condições de falta de umidade.

VOCÊ SABE QUAL É O MEIO MAIS RÁPIDO ENTRE O CAMPO E A CIDADE?

A S S I N E

AGROANALYSIS

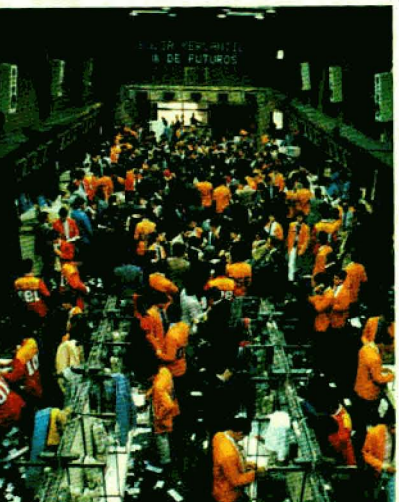
A menor distância entre o campo...



C O N J U N T U R A
Í N D I C E S
P A N O R A M A S
E S T A T Í S T I C A S

O P I N I Õ E S
L E G I S L A Ç Ã O
I N T E R N A C I O N A L
E N T R E V I S T A S

Tudo isso com o selo de garantia da melhor equipe de profissionais da Fundação Getulio Vargas



...e a cidade

Solicito

❑ Assinatura anual (12 edições) nova de *Agroanalysis* no valor de **R$ 55,00**

❑ Renovação de assinatura anual (consulte nossa Central de Atendimento para obter desconto especial)

❑ Alteração de dados cadastrais

Opções de pagamento

❑ Cheque nominal à Fundação Getulio Vargas, anexo

❑ Depósito bancário na conta nº 55.597.036-1 do Banco do Brasil — Agência 0287-9 (enviar cópia do comprovante à FGV)

❑ Cartão de crédito

Nome .....

Empresa .....

Ramo de atividade .....

Função na empresa .....

Endereço .....

CEP ..... Cidade ..... Estado .....

DDD ..... Telefone ..... Fax .....

Data ..... / ..... / ..... Assinatura .....

Cartão de crédito (preencher, caso tenha sido a opção escolhida)

Cartão ..... nº ..... validade .....

Central de Atendimento ao Assinante — Tel: (021) 536-9196 — Fax: (021) 551-0948

ISR-52-1166/86
UP-AC Pres. Vargas
DR/RJ

CARTÃO RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar

O selo será pago por

FUNDAÇÃO
GETULIO VARGAS

20299-999 — Rio de Janeiro — RJ

No início de fevereiro, a colheita paulista ainda estava sendo iniciada, mas as casas da agricultura da principal região produtora, em torno de Ribeirão Preto, estimavam que a safra não seria ruim. Com efeito, na região de Sertãozinho os produtores esperam colher algo em torno de 120 sacas de 25kg por hectare do produto com casca (3 mil quilos).

No que se refere à comercialização, no entanto, continuam pessimistas. Apesar de a safra estar no começo, consideram que muito pouco foi vendido e que o preço oferecido é demasiadamente baixo (R$6,60/saca de 25kg). A principal cooperativa regional é a Coopercana, que cobre 30 municípios e não está comprando o produto.

Os agricultores enfrentaram problemas no ano passado, com suas dívidas, e na área de Jaboticabal, outra importante zona de produção, há cálculos de que a inadimplência nos empréstimos bancários tenha chegado a 60%. É preciso destacar que, em 1995, também foi forte a inadimplência entre os pequenos varejistas que adquirem confeitos de amendoim. Houve queda no consumo, devido ao calor que marcou o inverno passado e ao fato de que o tradicional consumidor de doces de amendoim beneficiou-se da estabilização da economia e pôde comprar produtos concorrentes mais caros.

A Casa da Agricultura de Sertãozinho acredita que a situação tende a melhorar futuramente, pois o amendoim prossegue expandindo-se nas áreas de reforma dos canaviais e estão sendo implantadas novas variedades mais produtivas, como a Caiapó, desenvolvida pelo Instituto Agronômico de Campinas.

Brasil: produção de amendoim
1970 e 1995 — em mil t

UF	1970	1995
São Paulo	706.243	151.250
Paraná	154.073	2.850
Mato Grosso	36.541	-
Rio Grande do Sul	10.553	6.248
Minas Gerais	6.138	1.664
Bahia	3.393	2.998
Santa Catarina	3.178	-
Goiás	2.332	-
Pará	1.326	-
Sergipe	1.206	1.609
Paraíba	1.105	692
Ceará	646	1.405
Alagoas	537	-
Espírito Santo	385	-
Rio de Janeiro	144	-
Pernambuco	113	-
Distrito Federal	35	-
Acre	17	-
Piauí	6	-
Maranhão	2	-
Brasil	928.073	168.716

Fonte: IBGE.

Em termos da safra mundial, de acordo com a publicação holandesa *Edible Nuts Market Report* de dezembro último, o atual suprimento é apertado. Ao mesmo tempo que a disponibilidade da China, maior produtor mundial, reduziu-se, devido ao aumento da demanda interna do amendoim HPS (colhido e selecionado manualmente) e do óleo, cresceu a demanda nos países vizinhos da China. Isso fez com que os preços internos chineses se equiparassem aos do HPS de exportação.

As exportações chinesas foram caindo rapidamente, desde junho de 1995. Estima-se que o acumulado anual das exportações desta safra fique cerca de 100 mil toneladas abaixo do anterior. A redução deverá ocorrer nas vendas à Europa ocidental, que ficará mais dependente dos EUA e da Argentina, pois os chineses preferirão abastecer o extremo Oriente. Ocorre que as duas fontes alternativas — EUA e Argentina — passam por dificuldades.

Os norte-americanos também produziram menos (o que levou seu produto a ser cotado em US$1.025/t, CIF Roterdã, em fins de outubro) e enfrentam graves problemas com a qualidade dos grãos, e os argentinos não aumentaram sua produção a ponto de poderem compensar o *gap*. O amendoim argentino teve seu preço aumentado de US$775/t, no final de junho, para US$920/t em outubro, US$5/t abaixo da cotação do produto chinês.

Não se sabe exatamente quanto se plantou na Argentina, com estimativas oscilando de 179 mil a 209 mil hectares, o que pode situar a produção entre 270 mil e 310 mil toneladas, das quais cerca de 140 mil poderão ser exportadas como HPS.

Apesar da menor demanda nos EUA e na Europa, há uma crescente discrepância entre oferta e demanda, como registrou *Edible Nut Market Report*, que pressionará para cima o mercado até que chegue a nova oferta proveniente da Argentina ou África do Sul, o que não acontecerá antes de junho ou julho próximos.

O caso sul-africano é interessante. A safra passada da África do Sul foi desastrosa, pois a estiagem transformou o país de exportador em importador e a maior parte do produto importado veio da Argentina. O principal mercado comprador dos sul-africanos é o Japão. Para poderem atendê-lo, porém, foi necessário enviar amendoim de outras origens. Em razão dos atuais preços elevados, espera-se aumento na área de plantio.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

De olho na safra sul-americana

A Bolsa de Chicago tem refletido a quebra das safras norte-americana, chinesa, russa e da União Européia, em 1995, e os danos causados pela seca às safras brasileira e argentina, este ano. Assim, os preços internacionais subiram, principalmente em dezembro, levando o produtor brasileiro a plantar mais do que o esperado. A menor produção porém impedirá que se repita a receita obtida em 1995 (US$3,8 bilhões), pois se exportarão menos grão, farelo e óleo.

A safra brasileira deste ano está sendo estimada, por diversas fontes, ao redor de 22 milhões de toneladas, cerca de 13% abaixo dos 25,4 milhões do ano passado. O número, em verdade, retoma as avaliações dos prognósticos iniciais, que enfatizavam como a descapitalização dos agricultores iria obrigá-los a diminuir tratos culturais. Se o clima atrapalhasse, a situação se agravaria. A redução das estimativas deveu-se aos acontecimentos climáticos no Rio Grande do Sul, que esteve bem seco quase todo o segundo semestre do ano passado, e em Santa Catarina. Nos demais estados, as chuvas foram regularizadas no fim do ano e em nenhum deles a situação chegou a ficar preocupante.

Em razão do atraso no plantio, provocado pelo clima e pelas dificuldades de recursos do ano passado, o Rio Grande do Sul deixa de ser o maior produtor brasileiro de soja.

A regularização pluvial no Sul do Brasil, no mês de janeiro, provocou esfriamento na Bolsa de Chicago; no entanto, a indefinição sobre a evolução da safra argentina, igualmente afetada pela estiagem e que talvez não ultrapasse os 12,2 milhões de toneladas colhidos há um ano, limita o movimento de recuo da bolsa. Em fevereiro, o Departamento de Agricultura dos EUA — USDA — baixou sua previsão para a produção argentina de 12,5 milhões para 12,3 milhões de toneladas.

A sojicultura gaúcha poderá perder cerca de 25% da colheita, algo em torno de 1,5 milhão de toneladas. O estado colheu 5,98 milhões de toneladas, em 1994/95, e a recuperação das chuvas, em janeiro, embora tenha permitido o replantio, não aumentou as estimativas de produção. De fato, a Emater/RS chega a calcular a safra em apenas 3,8 milhões de toneladas.

Assim, a atenção da bolsa concentra-se no que acontece no Rio Grande do Sul e na evolução do clima na Argentina, sabendo-se que a demanda mundial permanece firme. Novos desfalques na oferta sul-americana poderão elevar as cotações em Chicago. A partir de março, contudo, começam a exercer influência sobre o mercado as estatísticas do USDA referentes à próxima semeadura dos EUA. O sojicultor, portanto, deve avaliar com cuidado o quanto esperará para vender.

Em razão do atraso no plantio, provocado pelo clima e pelas dificuldades de recursos do ano passado, sabe-se que será menor do que a normal a quantidade de soja colocada no mercado até o mês de março. É justamente em terras gaúchas, que este ano perderão o primeiro lugar entre os produtores do país, que se localiza o maior atraso.

Em termos de comercialização interna, no início de janeiro calculava-se que ainda restavam à venda aproximadamente 700 mil toneladas da safra 1994/95, como *herança* de todos os problemas do ano passado, que levaram a que o governo federal recebesse 4,7 milhões de toneladas de soja em operações de equivalência-produto. O governo renegociou parte considerável desse estoque e vendeu quase todo o restante em dezenas de leilões (reiniciados em 10 de janeiro).

As cotações internas começaram a recuar, em janeiro, com a proximidade do ingresso das primeiras partidas da safra nova. Assim, em 31 desse mês, cotou-se o produto por R$13,80/60kg, em Passo Fundo, Rio Grande do Sul, e R$14,00/60kg, em Cascavel, Paraná. Um mês antes, os preços eram, respectivamente, R$15,00/60kg e R$14,80/60kg.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Regulamentada a securitização das dívidas rurais

Dois meses após a publicação da Lei nº 9.138, o Banco Central do Brasil divulga a resolução que regulamenta a securitização das dívidas rurais, dando condições para a negociação dos débitos. A medida não afetará a safra de verão 1995/96, mas poderá ser fundamental para permitir a recuperação da cultura do trigo, num ano em que o mercado mundial registra estoques baixíssimos e cotações recordistas.

Destacamos também duas instruções normativas do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo que tratam da aplicação do direito *antidumping* a importações de alho e de MAP.

Portaria nº 114, de 29-12-1995, do Ministério do Meio Ambiente, dos Recursos Hídricos e da Amazônia Legal/Ibama: trata da reposição florestal obrigatória, do plano integrado florestal e da associação florestal (D.O.U.: 12-1-1996).

Medida Provisória nº 1.264, de 12-1-1996: dispõe sobre medidas reguladoras do abastecimento do mercado interno de produtos do setor sucroalcooleiro (D.O.U.: 13-1-1996).

Instrução Normativa nº 2, de 17-1-1996, do Ministério da Fazenda/Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo: trata da aplicação de direito *antidumping* sobre as importações de fosfato monoamônico (MAP) originário da Rússia. Conclui que:

> "i) apesar de ter-se mantido a ocorrência de *dumping* nas exportações de MAP originário da Rússia, ainda que com redução da margem praticada, verificou-se a descaracterização de dano à indústria doméstica e que as importações originárias desse país apresentaram preços compatíveis com aqueles praticados por fornecedores de outras origens, com participação significativa no total das importações brasileiras, sem estarem gravadas por medidas *antidumping*;
>
> ii) o comportamento recente dos preços de exportação no mercado internacional, que apresentam tendência de elevação, da ordem de onze por cento em julho de 1995 (US$220/t) em relação a novembro de 1994 (US$198/t), observada nas exportações da Federação da Rússia e de vinte por cento no preço médio das exportações globais para o Brasil: US$187/t para US$224/t no mesmo período, caracteriza conjuntura favorável ao produtor nacional.

Art. 1º Revogar a Portaria MF nº 86, de 17 de fevereiro de 1993.

Art. 2º Esta portaria entra em vigor na data da sua publicação no *Diário Oficial da União*" (D.O.U.: 18-1-1996).

Instrução Normativa nº 3, 17-1-1996, do Ministério da Fazenda/Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo: trata da aplicação de direito *antidumping* sobre as importações de alho, concluindo que: "De acordo com o art. 5º, § 1º, do Acordo Antidumping, o direito a ser aplicado não pode exceder a margem de *dumping* encontrada, não sendo, portanto, possível a aplicação da margem de subcotação de preços calculada tanto com a alíquota do imposto de importação de dez por cento como com a alíquota temporária de 35%.

Em função da existência de uma grande dispersão dos preços de exportação, a aplicação do direito *antidumping* definitivo na forma específica é mais adequada, já que esta evita que as importações de alho da República Popular da China com preços mais elevados sejam mais penalizadas do que aquelas com preços mais baixos.

A aplicação de um direito único para casos em que as empresas investigadas não são as produtoras da mercadoria sob investigação, está amparada no art. 9.2 do Código Antidumping, resolvem:

Art. 1º Aplicar direito *antidumping* definitivo de US$0,40/kg, sobre as importações de alho comum, fresco ou refrigerado, classificado nos Códigos 0703.20.10 e 0703.20.90 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), quando originário da República Popular da China.

Parágrafo único. O direito *antidumping* definitivo será aplicado por quilograma de produto importado.

Art. 2º Esta portaria entra em vigor na data de sua publicação no *Diário Oficial da União* e terá vigência de até cinco anos" (D.O.U.: 18-1-1996).

Portaria nº 1, de 16-1-1996, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária: constitui comissão consultiva de estudos técnicos para promover estudos básicos e apresentar os subsídios necessários à elaboração e reformulação de padrões de embalagem para produtos hortícolas (D.O.U.: 18-1-1996).

Resolução nº 2.238, de 31-1-1996, do Banco Central do Brasil: dispõe sobre condições e procedimentos a serem observados na formalização das operações de alongamento de dívidas originárias de crédito rural, de que trata a Lei nº 9.138, de 29-11-1995 (D.O.U.: 2-2-1996). A seguir a íntegra da medida:

Banco Central do Brasil, Diretoria

Resolução nº 2.238, de 31 de janeiro de 1996

Dispõe sobre condições e procedimentos a serem observados na formalização das operações de alongamento de dívidas originárias de crédito rural, de que trata a Lei nº 9.138, de 29-11-1995.

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 99 da Lei nº 4.595, de 31-12-1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 31-1-1996, tendo em vista as disposições do art. 10 da Lei nº 9.138, de 29-11-1995, resolveu:

Art. 1º Estabelecer as seguintes condições e procedimentos a serem observados na formalização das operações de alongamento de dívidas originárias de crédito rural, de que trata a Lei nº 9.138, de 29-11-1995:

I — consideram-se dívidas originárias de crédito rural as operações "em ser" de custeio, investimento ou comercialização contratadas até 20-6-1995, inclusive as inscritas em "crédito em liquidação", compensadas como "prejuízo" ou renegociadas, desde que:

a) formalizadas com base na legislação e regulamentação aplicável ao crédito rural, excetuados os Empréstimos do Governo Federal, com opção de venda (EGF/COV), ressalvado o disposto no inciso I do art. 2º desta resolução;

b) realizadas ao amparo da Lei nº 7.827, de 27-9-1989 — Fundos Constitucionais de Financiamento do Norte, do Nordeste e do Centro-Oeste (FNO, FNE e FCO);

c) realizadas com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e de outros recursos operados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES);

d) realizadas ao amparo do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira (Funcafé);

e) se trate de operações desclassificadas do crédito rural, excetuadas aquelas decorrentes de desvio de crédito ou de outra ação dolosa do devedor;

f) se trate de assunção de dívidas referentes às operações mencionadas nas alíneas anteriores deste inciso, formalizadas até 30-11-1995;

II — outras operações passíveis de enquadramento no processo de alongamento serão analisadas em função das disponibilidades de recursos;

III — na hipótese de as operações de alongamento não alcançarem o montante de R$ 7.000.000.000,00 (sete bilhões de reais), definido no art. 5º, § 9º, da Lei nº 9.138/95, o diferencial será utilizado para dar tratamento singular às situações especiais de concentração regional de endividamento;

IV — admitir a utilização de mais de um instrumento de crédito, quando inviável a formalização dos ajustes de alongamento em um único instrumento contratual;

V — em qualquer hipótese, o total do saldo devedor objeto do alongamento deve ser apurado com base em 30-11-1995, data de publicação da Lei nº 9.138/95 no *Diário Oficial da União*, independentemente do vencimento da operação;

VI — para fins do alongamento de dívidas vencidas até 30-11-1995, o total do saldo devedor deve ser calculado com base nos encargos financeiros previstos nos contratos originais para a operação enquanto em curso normal, até a data do vencimento pactuado. A partir do vencimento e até 30-11-1995, incidirão os encargos financeiros totais até o limite máximo de 12% a.a. (doze por cento ao ano) mais o índice de remuneração dos depósitos de poupança, expurgando-se, se houver:

a) os valores relativos à capitalização de juros em desacordo com o disposto no Decreto-lei nº 167, de 14-2-1967, ou em outra norma legalmente estabelecida;

b) os débitos relativos a multa mora, taxa de inadimplemento e honorários advocatícios de responsabilidade da instituição financeira;

c) a diferença entre os valores cobrados dos mutuários a título de adicional do Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro) e aqueles legalmente autorizados;

d) outros débitos não relativos a encargos financeiros básicos, não previstos no contrato original.

VII — para fins do alongamento de dívidas vencidas ou vincendas após 30-11-1995, o total do saldo devedor deve ser calculado com base nos encargos financeiros previstos nos contratos originais para operação enquanto em curso normal, até a data-limite de 30-11-1995;

VIII — fica assegurada a revisão do cálculo dos encargos financeiros pela instituição credora, em instância superior à da agência, quando o beneficiário entender que o saldo devedor foi apurado em desacordo com os critérios definidos neste normativo. Persistindo o entendimento do beneficiário, este poderá requerer, inclusive através de entidade de classe, a revisão do cálculo a uma comissão especialmente formada para essa finalidade, integrada por 3 (três) representantes das entidades de classe dos agricultores, 3 (três) do Governo Federal e 3 (três) do Banco do Brasil S.A., observado que:

a) a utilização dessas prerrogativas não pode redundar em anotação restritiva contra o beneficiário;

b) a revisão deve retroceder à operação original quando os saldos devedores passíveis de alongamento forem resultantes de operações cujos recursos tenham sido empregados na liquidação de dívidas anteriores;

IX — na hipótese de saldo devedor consolidado superior a R$200.000,00 (duzentos mil reais), o beneficiário tem direito ao alongamento até aquele montante, desde que ajuste com o credor o saldo

de sua dívida. O valor excedente será livremente renegociado entre financiado e financiador, vedada sua equalização pelo Tesouro Nacional e observadas as seguintes condições:

a) pode ser utilizado para cumprimento da exigibilidade da fonte de recursos que vier a lastreá-lo;

b) não pode comprometer mais de 50% (cinqüenta por cento) da exigibilidade da respectiva instituição financeira, prevista no MCR 6-2;

X — no caso de operações contraídas isoladamente por cônjuges deve ser adotado o limite de R$200.000,00 (duzentos mil reais) para cada um deles, desde que identificados pelos respectivos CPF individuais, à época da contratação;

XI — para efeito de apuração do saldo devedor nos casos de assunção de dívidas passíveis de alongamento, considera-se contrato original o instrumento de assunção da dívida, exceto na hipótese de os assuntores serem os avalistas, quando prevalecem os instrumentos de crédito que contêm os avais e o limite de R$200.000,00 (duzentos mil reais) para cada um dos avalistas;

XII — as cooperativas de crédito rural submetidas a regime de intervenção ou liquidação extrajudicial, previsto na Lei nº 6.024, de 13-3-1974, ficam autorizadas a saldar dívidas decorrentes de crédito rural, mediante transferência para as instituições financeiras repassadoras dos recursos por contratos a eles vinculados, processando-se o alongamento das respectivas dívidas diretamente entre o associado e a instituição financeira repassadora;

XIII — para quantificação da dívida a ser alongada, deve ser considerada a composição do quadro de associados ativos existentes nas cooperativas ou associações em 20-6-1995.

Art. 2º O alongamento de dívidas abrange inclusive:

I — as parcelas de Empréstimo do Governo Federal, com opção de venda (EGF/COV), repactuadas de acordo com as Resoluções nº 2.164 e nº 2.187, de 19-6-1995 e 9-8-1995, respectivamente;

II — os casos de devedores que tenham abandonado a atividade agropecuária.

Art. 3º O beneficiário deve solicitar formalmente o alongamento de suas dívidas, até 29-2-1996, e o respectivo instrumento de crédito deve ser formalizado até 30-6-1996, observado que:

I — não são beneficiários da medida os mutuários que praticaram desvio de crédito;

II — o credor deve exigir declaração expressa sobre a existência ou não de operações alcançadas pela medida em outras instituições financeiras, sujeitando-se o beneficiário à execução sumária das garantias vinculadas à operação, além de outras sanções previstas nas normas do crédito rural, na hipótese de declaração incorreta.

Art. 4º As instituições financeiras podem suspender a cobrança judicial de dívidas originárias de crédito rural, pelo prazo de 90 (noventa) dias, em decorrência da respectiva solicitação de alongamento, desde que não se tenha configurado desvio de crédito.

Art. 5º Fica autorizada a concessão de prazo, até 30-6-1996, independentemente da formalização de aditivo ao instrumento de crédito, para as operações passíveis de alongamento.

Art. 6º Devem ser observadas as seguintes condições, relativamente à equivalência em produto:

I — a quantidade de unidades equivalentes em produto, a ser apurada no ato do alongamento da dívida, corresponderá à divisão do valor total refinanciado, acrescido de taxa efetiva de juros de 3% a.a. (três por cento ao ano), capitalizados anualmente pelos preços mínimos básicos dos produtos, conforme tabela I anexa, exceto nos casos de que trata o art. 13 deste normativo;

II — a liquidação das parcelas do débito alongado, quando não efetuada em espécie, somente será realizada mediante operações de Aquisição do Governo Federal (AGF) direta, consoante as normas específicas divulgadas pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab);

III — poderão ocorrer compensações físicas e/ou financeiras, na liquidação das parcelas do débito alongado, em função da classificação oficial obrigatória dos produtos, observados os padrões e instrumentos de classificação, bem como os ágios e deságios previstos na tabela II, anexa;

IV — o instrumento de crédito deverá conter cláusula estabelecendo que a equivalência fica condicionada a que o produtor esteja depositado em armazém credenciado e com o contrato de depósito assinado com a Conab;

V — na liquidação da dívida, via AGF direta, caberá à Conab encaminhar à Secretaria do Tesouro Nacional do Ministério da Fazenda, até 30-4 de cada ano, inclusive 1996, a previsão dos gastos com despesas inerentes à Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM) ressarcíveis ao mutuário, para inclusão dos respectivos valores no projeto de Lei Orçamentária Anual do exercício subseqüente;

VI — na data da formalização do alongamento, o mutuário pode optar por um ou dois dos seguintes produtos básicos integrantes da Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM): algodão, arroz, milho, soja e trigo, desde que o produtor tenha explorado, nos últimos três anos, os produtos escolhidos;

VII — na hipótese de o mutuário se dedicar à exploração de outras atividades agropecuárias, relativas a produtos não-especificados no inciso anterior, sua opção, para efeito de equivalência, fica restrita a milho ou soja.

Art. 7º No vencimento de cada parcela do débito alongado, o beneficiário pode, a seu critério e observadas as condições do art. 6º:

I — efetuar o pagamento em espécie, com base no valor correspondente às unidades equivalentes de produto, apurado em função do preço mínimo que estiver vigorando naquela data; ou

II — entregar, em pagamento de sua obrigação, a quantidade de produto estipulada no instrumento de crédito, observadas as normas específicas da PGPM para as Aquisições do Governo Federal (AGF).

Art. 8º Estabelecer, para garantir o alongamento e a equalização de tais operações, as seguintes características e condições relativamente aos títulos públicos a que se refere o art. 6º da referida Lei nº 9.138/95:

I — os títulos devem ser emitidos pelo valor total das dívidas efetivamente alongadas, consolidadas com base em 30-11-1995 e, no caso do FAT e PIS/Pasep, pelo valor equalizável, limitado ao montante de R$7.000.000.000,00 (sete bilhões de reais);

II — os títulos devem ser emitidos, após celebração de contrato entre as instituições financeiras e o Tesouro Nacional, e registrados na Central de Custódia e de Liquidação Financeira de Títulos (Cetip), observando-se que:

a) a emissão deve ser efetuada em 4 (quatro) parcelas de até 25% (vinte e cinco por cento) do montante alongado, com valor de face em 30-11-1995, obedecendo o seguinte cronograma:

1. primeira parcela: mensalmente, até 15-9-1996, respeitado o limite de R$1.750.000.000,00 (um bilhão, setecentos e cinqüenta milhões de reais);

2. segunda parcela: 5-1-1998;

3. terceira parcela: 5-1-2000;

4. quarta parcela: 5-1-2002;

b) no caso de os valores renegociados situarem-se abaixo do limite de R$7.000.000.000,00 (sete bilhões de reais), as parcelas subseqüentes à primeira serão ajustadas ao novo montante;

III — característica dos títulos:

a) prazo e forma de amortização: os prazos de vencimento dos títulos a serem emitidos pelo Tesouro Nacional devem ser ajustados de forma a assegurar que, nos resgates, seja observada a mesma proporção do principal vencido, nas respectivas datas das operações alongadas;

b) remuneração: respeitada a correspondente fonte de recursos e a sua remuneração, conforme discriminação abaixo:

Fonte de recursos	Remuneração
MCR 6-2	16% a.a.*
DER e caderneta de poupança:	
a) bancos com média de operações até o valor de R$70.000,00	IRP + (6,17% a.a. + 5,16% a.a.)
1. de 30-11-1995 a 31-10-1997	IRP + (6,17% a.a. + 4% a.a.)
2. a partir de 1-11-1997	
b) bancos com média de operações acima de R$70.000,00	IRP + (6,17% a.a. + 2% a.a.)
Recursos livres	TMS + 2% a.a.
Fundo de aplicações extramercado	TMS + 2% a.a.
FAT e PIS/Pasep	(TJLP + 2% a.a.) – (variação do preço mínimo + 3% a.a.)

Obs.: IRP = TR ou outro índice de remuneração da poupança que a substitua.
TMS = Taxa média do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (Selic).
* A ser repactuada anualmente, de acordo com a taxa estabelecida para esta fonte de recursos.

c) modalidade: negociáveis, podendo ser computados para efeito de cumprimento da exigibilidade de aplicação das respectivas fontes de recursos em financiamentos rurais, caso em que não será necessária a constituição de provisão. O valor pendente de emissão, devidamente atualizado, também cumprirá a exigibilidade citada;

d) o montante previsto para a primeira emissão será subdividido em duas séries:

1. primeira: correspondente a 3% (três por cento) do total a ser securitizado, para fazer face às despesas administrativas e tributárias que serão arcadas pelas instituições financeiras, com prazo idêntico ao das operações alongadas e pagamento em prestações mensais e sucessivas, a partir da data de sua emissão;

2. segunda: relativa ao saldo remanescente, nas condições referidas nas alíneas deste inciso III.

Art. 9º As operações realizadas com recursos do FAT e PIS/Pasep serão objeto de equalização que preserve o valor real do capital emprestado.

Art. 10. As dívidas alongadas, vinculadas a recursos de fundos e das operações oficiais de crédito, não serão objeto de emissão de títulos e serão mantidas no ativo das instituições financeiras, assegurado o pagamento da remuneração atualmente em vigor pelo alocador.

Art. 11. Quando o pagamento das dívidas mencionadas nos arts. 9º e 10 anteriores ocorrer mediante entrega do produto, o reembolso ao repassador dos recursos dar-se-á após a liberação, pelo Tesouro Nacional, de recursos para a Aquisição do Governo Federal (AGF), ca-

bendo às instituições financeiras encaminharem à STN até 30 de abril de cada ano, inclusive 1996, a previsão dos valores necessários para inclusão no projeto de Lei Orçamentária do exercício subseqüente.

Art. 12. Havendo liquidação antecipada, o valor devido será descontado pela taxa efetiva de 3% a.a. (três por cento ao ano) durante o período compreendido entre a data do pagamento antecipado e a de vencimento da parcela, sendo os correspondentes recursos transferidos imediatamente ao repassador ou ao Tesouro Nacional, observado, quando for o caso, o disposto no artigo anterior.

Art. 13. Relativamente às operações já renegociadas com cláusula de equivalência, prevalecerá, para fins do alongamento, a equivalência em produto contratada, devendo ser acrescida à quantidade de produto o valor correspondente à taxa efetiva de juros de 3% a.a. (três por cento ao ano), capitalizados anualmente, a partir de 30-11-1995. A emissão de títulos pelo Tesouro Nacional contemplará o saldo devedor, em 30-11-1995, da operação repactuada de acordo com a Resolução nº 2.164/95.

Art. 14. Na formalização da operação de alongamento, o agente credor da operação cederá o respectivo crédito ao Tesouro Nacional, figurando a instituição financeira, no contrato de cessão, como garantidor, autorizando, para tanto, expressa e irrevogavelmente, o Banco Central do Brasil a debitar em sua conta Reservas Bancárias para efetivação da cobertura da referida garantia, em favor do Tesouro Nacional, quando por este solicitado.

Art. 15. Caberá às instituições financeiras o fornecimento de informações ao Ministério da Fazenda:

I — até o 10º dia útil de cada mês sobre os volumes refinanciados no mês anterior, detalhando as operações com dados sobre:

a) fonte de recursos;

b) opção de produto;

c) opção de esquema de refinanciamento (prazo/carência);

d) mutuário (CPF ou CGC e número da operação);

e) saldo inicial da operação alongada;

f) valor equalizável no primeiro mês, no caso do FAT e PIS/Pasep;

II — certificadas de boa e regular aplicação dos recursos;

III — autorização para débito na conta Reservas Bancárias de eventuais diferenças apuradas em função de equívocos no fornecimento de informações e/ou de apuração de equalização negativa, quando houver.

Art. 16 A Secretaria do Tesouro Nacional (STN), com base nas informações recebidas, tomará as providências necessárias à emissão de títulos, bem como adotará as medidas de caráter orçamentário necessárias ao cumprimento do disposto na Lei nº 9.138/95.

Art. 17. Será constituída Comissão de Avaliação composta por representantes das Secretarias de Acompanhamento Econômico e do Tesouro Nacional, do Ministério da Fazenda, de Política Agrícola, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária, e de Planejamento e Avaliação, do Ministério do Planejamento e Orçamento, para acompanhamento da implementação das medidas estabelecidas na Lei nº 9.138/95 e na presente resolução, bem como proposição de solução para os casos omissos.

Parágrafo único. A Comissão de Avaliação poderá manter audiências com parlamentares federais, para tratar de questões relativas ao processo de alongamento de dívidas.

Art. 18. Ficam as secretarias de Acompanhamento Econômico e do Tesouro Nacional, do Ministério da Fazenda, e de Política Agrícola, do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária, autorizadas a definir, em conjunto, as medidas complementares necessárias à implementação do disposto nesta resolução para atingimento de seus objetivos, devendo as pertinentes instruções ser divulgadas às instituições financeiras pelo Banco Central do Brasil.

Art. 19. Esta resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 20. Ficam revogadas as Resoluções nº 2.209, de 3-11-1995, e nº 2.220, de 6-12-1995.

Preços mínimos básicos

Beneficiários: todos

Produto e área de abrangência	
Algodão em pluma — Brasil	1,4674
Arroz irrigado — Brasil	0,2004
Arroz de sequeiro:	
Sul, Sudeste, Nordeste e Centro-Oeste, exceto Mato Grosso	0,1475
Norte, exceto Tocantins	0,1344
Mato Grosso e Tocantins	0,1424
Milho:	
Norte e Nordeste, exceto sul da Bahia	0,1160
Sul, Sudeste, sul da Bahia e Centro-Oeste, exceto Mato Grosso	0,1000
Mato Grosso e Tocantins	0,0950
Acre e Rondônia	0,0900
Soja:	
Sul, Sudeste e Centro-Oeste, exceto Mato Grosso	0,1357
Nordeste, Mato Grosso, Pará e Tocantins	0,1289
Acre e Rondônia	0,1220
Trigo — Brasil	0,1190

O *Diário Oficial* divulga ainda tabelas especificando os deságios segundo produto e região, que aqui não são reproduzidos por falta de espaço.

MARIA JOSE CYHLAR MONTEIRO

ÍNDICE FGV/ABAG (IABAG) 1996

Resultados de janeiro de 1996

Discriminação	Variação %	Ponderação	Influência em pontos de percentagem	
			Iabag	IGP-DI
Total do mês	3,07	100,00	3,07	0,98
Itens do IPA-DI	3,27	66,57	2,17	0,69
Alimentação	7,31	26,93	1,97	0,63
Matérias-primas brutas	0,52	39,64	0,21	0,07
Algodão arbóreo	-4,82	0,14	-0,01	0,00
Algodão herbáceo	0,07	1,28	0,00	0,00
Amendoim	5,18	0,09	0,00	0,00
Arroz em casca	5,12	3,04	0,16	0,05
Aves	5,89	2,20	0,13	0,04
Babaçu	0,00	0,09	0,00	0,00
Borracha hévea	0,00	0,19	0,00	0,00
Bovinos	-2,08	9,84	-0,20	-0,07
Cacau	-3,70	0,85	-0,03	-0,01
Café em coco	-5,76	2,49	-0,14	-0,05
Cana-de-açúcar	0,00	5,42	0,00	0,00
Cevada	-1,15	0,12	0,00	0,00
Erva-mate (bruta)	-1,68	0,05	0,00	0,00
Fumo em folha	0,00	0,66	0,00	0,00
Juta	0,00	0,03	0,00	0,00
Leite *in natura*	-2,64	4,48	-0,12	-0,04
Malva	0,00	0,05	0,00	0,00
Soja	8,85	3,16	0,28	0,09
Suínos	-1,57	1,96	-0,03	-0,01
Trigo	4,92	3,52	0,17	0,06
Itens do IPC-BR	3,42	33,43	0,90	0,29
Alimentação	2,89	30,55	0,88	0,28
Gêneros alimentícios	3,36	26,14	0,88	0,28
Adoçantes	4,77	0,58	0,03	0,01
Arroz e feijão	7,79	1,07	0,08	0,03
Aves e ovos	0,92	1,20	0,01	0,00
Bebidas não-alcoólicas	-0,58	1,52	-0,01	0,00
Carne bovina	-2,16	2,36	-0,05	-0,02
Carne suína	-3,78	0,14	-0,01	0,00
Carnes e peixes industrializados	0,89	1,40	0,01	0,00
Condimentos	1,63	0,87	0,01	0,00
Doces e chocolates	2,30	0,61	0,01	0,00
Frutas	4,57	2,76	0,13	0,04
Hortaliças	13,27	3,48	0,46	0,15
Laticínios	-0,36	3,59	-0,01	0,00
Massas e farinhas	1,63	0,89	0,01	0,00
Óleos e gorduras	2,41	0,82	0,02	0,01
Outros gêneros alimentícios	0,09	0,23	0,00	0,00
Panificados	2,28	3,17	0,07	0,02
Pescado	10,36	0,91	0,09	0,03
Enlatados e conservas	1,00	0,52	0,01	0,00
Alimentação fora	0,09	4,41	0,00	0,00
Bebidas alcoólicas e fumo	0,53	2,88	-0,02	0,00

Chuvas de verão: um impacto sazonal

É sazonal. O acúmulo de precipitações pluviométricas no início de cada ano é o bastante para afetar um importante item no componente alimentação dos índices de inflação, hortaliças. O primeiro resultado de 1996 do Iabag registrou uma elevação de 3,07%, ou seja, 4,10 pontos percentuais acima do mês passado. Vale ressaltar que este índice foi obtido já com a nova ponderação feita pelo Centro de Estudos de Preços FGV, onde diversos itens do atacado agrícola que apresentaram forte elevação neste mês tiveram seus pesos reestimados e revisados para baixo.

No componente alimentação do atacado agrícola, 95% da variação correspondeu à alta registrada em itens como feijão (34%), laranja (23%), mandioca (21%), milho (6%), alface (182%), peixes (22%) e cebola (38%). Além do problema que o excesso de chuvas acarreta na produção agrícola (encharcamento do solo, maior predisposição das culturas às doenças fúngicas na parte aérea e no solo, entre outras), a comercialização dos produtos é dificultada.

Para produtos perecíveis, como hortaliças e frutas, a demora na comercialização é desastrosa. Tanto que, em nível de consumidor, esses dois itens responderam por 67% da variação registrada no componente alimentação dos itens do IPC-BR. As maiores altas foram registradas em chuchu (46%), cenoura (35%), feijão-carioquinha (30%), alface (25%), anchova (24%), maçã nacional (24%) e manga (21%).

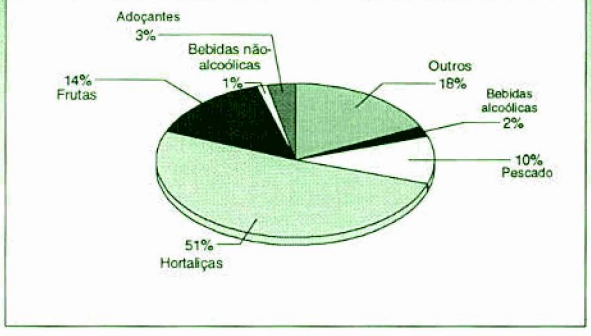
Além das frutas e hortaliças, os índices de inflação na parte referente à alimentação ainda sofrem forte influência de itens como pescados (devido à proibição da pesca em função da época de reprodução), adoçantes, refrigerantes e bebidas alcoólicas, devido ao aumento do consumo provocado pelo calor e pelas férias escolares.

Iabag — estrutura

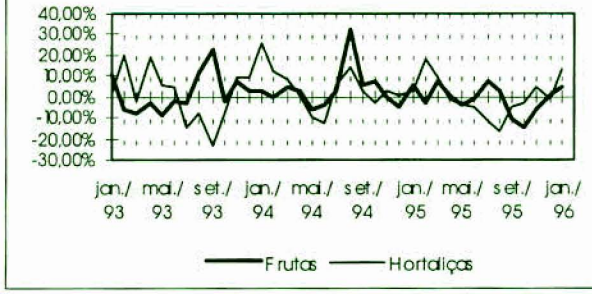
O índice FGV/ABG vem sendo calculado desde setembro de 1993 como resultado do convênio mantido entre a Fundação Getulio Vargas e a Associação Brasileira de Agribusiness. Seu objetivo é avaliar o impacto dos produtos semiprocessados, processados e *in natura* de origem agrícola, no atacado e no varejo,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

IPC-BR: componente alimentação, as principais contribuições



Frutas e hortaliças — a sazonalidade em janeiro
(índices reais).



FGV/Iabag — componentes do verão
Itens ao consumidor

	Iabag/FGV Total	Hortaliças	Frutas	Adoçantes	Bebidas não-alcoólicas	Bebidas alcoólicas e fumo	Pescado
Out.95	-0,93	-3,37	-14,84	6,08	2,21	7,15	-1,63
Nov.95	2,92	5,61	-4,86	5,31	0,88	1,88	1,99
Dez.95	-1,03	-0,89	1,05	2,70	2,64	-0,33	0,67
Jan.96	3,07	13,27	4,57	4,77	-0,58	0,53	10,36
Acum. 12 meses	3,14	3,45	-7,46	21,90	8,65	32,20	12,47
Acum. 1995	0,56	-4,85	-5,22	13,36	8,77	33,86	17,48

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO
MARIA DA GRAÇA SOARES

IBGE — SÍNTESE ESTATÍSTICA

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

Discriminação	1991		1992		1993		1994		1995	
	Produção	Área	Produção	Área	Produção	Área	Produção	Área	Produção	Área
Abacaxi*	793,54	35,90	825,99	37,40	834,58	39,72	973,55	43,57	912,63	42,82
Algodão em caroço	2.079,75	1.831,39	1.885,43	1.877,75	1.135,31	1.059,93	1.367,18	1.181,37	1.432,34	1.193,09
arbóreo	38,63	345,43	22,35	283,72	7,94	137,33	16,90	121,10	8,62	90,34
herbáceo	2.041,12	1.485,96	1.863,08	1.594,04	1.127,36	922,59	1.350,29	1.060,28	1.423,72	1.102,75
Alho	85,17	18,72	78,89	16,90	86,94	17,44	84,15	17,64	59,94	12,77
Amendoim em casca	140,55	89,41	172,17	100,65	151,54	85,98	158,86	91,07	168,19	93,37
1ª safra	-	-	-	-	-	-	124,31	66,98	135,73	70,81
2ª safra	-	-	-	-	-	-	34,54	24,09	32,47	22,57
Arroz em casca	9.488,01	4.121,60	10.006,29	4.687,02	10.108,43	4.411,32	10.499,46	4.415,18	11.236,33	4.380,80
Aveia em grão	230,42	265,08	297,36	284,03	262,82	268,02	257,28	275,84	169,95	162,13
Banana**	554,05	490,62	562,36	515,84	557,98	520,01	572,17	515,46	567,87	514,90
Batata-inglesa	2.267,04	161,63	2.432,07	173,19	2.367,57	162,06	2.480,16	171,29	2.625,79	172,72
1ª safra	-	-	1.405,57	-	1.285,37	-	1.357,46	97,91	1.433,34	99,28
2ª safra	-	-	698,71	-	724,00	-	805,46	58,82	812,38	57,90
3ª safra	-	-	316,76	-	350,00	-	317,24	14,57	380,07	15,53
Cacau	320,97	667,90	328,54	731,49	340,89	734,12	330,40	698,32	318,53	737,64
Café em coco	3.040,76	2.763,44	2.588,75	2.500,32	2.557,52	2.259,33	2.612,54	2.095,62	1.859,75	1.897,83
Cana-de-açúcar	260.887,89	4.210,95	271.474,88	4.210,95	244.343,62	3.864,49	292.070,45	4.344,54	301.584,75	4.544,23
Castanha de caju	185,97	644,61	107,96	695,48	77,10	726,14	126,25	627,56	164,16	647,50
Cebola	887,73	76,67	895,95	76,29	928,70	71,91	1.018,84	81,48	907,21	73,11
Centeio	6,30	5,24	6,97	6,69	5,49	5,63	4,17	4,24	2,88	2,80
Cevada	111,65	97,44	125,22	66,85	109,95	67,06	90,61	53,61	103,44	68,42
Coco-da-baía*	851,03	231,45	891,02	239,76	837,50	231,66	902,22	232,38	949,61	237,65
Feijão em grão	2.744,71	5.433,64	2.797,14	5.148,70	2.478,33	3.884,34	3.368,43	5.469,01	2.912,68	4.962,99
1ª safra	-	-	1.552,61	-	1.343,10	-	1.676,89	2.922,27	1.350,65	2.595,42
2ª safra	-	-	1.018,92	-	808,00	-	1.394,16	2.319,38	1.313,93	2.189,67
3ª safra	-	-	227,71	-	281,00	-	297,38	227,36	248,10	177,90
Fumo em folha	413,83	287,27	575,65	344,87	657,72	372,91	518,98	319,10	453,40	289,92
Guaraná	2,18	7,09	2,35	6,71	1,79	7,68	2,01	7,25	2,07	7,80
Juta (fibra)	3,30	2,85	3,24	2,55	3,67	2,72	2,30	1,76	2,15	1,65
Laranja*	94.681,72	983,41	98.411,46	988,70	93.985,94	800,51	87.091,09	895,79	98.463,38	824,17
Maçã*	2.634,52	25,63	2.999,21	24,18	3.493,82	25,65	3.498,55	27,06	3.467,23	26,78
Malva (fibra)	11,64	13,71	19,45	16,14	17,09	10,69	16,21	10,01	9,67	6,07
Mamona	129,68	233,56	102,12	175,34	43,19	141,07	53,50	105,89	33,40	76,20
Mandioca	24.537,51	1.944,90	21.918,60	1.826,26	21.837,39	1.810,90	24.452,36	1.849,26	25.537,96	1.980,63
Milho em grão	23.624,34	13.063,70	30.506,13	13.363,61	30.051,33	11.870,76	32.487,40	13.747,74	36.276,17	13.996,61
1ª safra	-	-	29.096,42	-	27.799,29	-	30.170,57	12.325,34	32.772,92	12.340,92
2ª safra	-	-	1.460,22	-	2.266,00	-	2.316,83	1.422,40	3.503,25	1.655,69
Pimenta-do-reino	83,91	36,89	33,03	29,11	42,27	23,57	34,71	20,80	33,80	18,60
Rami	8,00	5,56	6,96	5,22	7,08	4,70	3,99	3,48	2,92	2,91
Sisal (sisal)	233,72	300,26	204,23	264,20	126,08	179,11	131,42	164,79	125,21	155,64
Soja em grão	14.937,81	9.616,65	19.214,71	9.441,39	22.574,76	10.635,00	24.912,35	11.514,43	25.580,96	11.650,92
Sorgo em grão	257,52	173,60	282,43	164,30	281,91	139,79	292,15	152,97	260,74	147,83
Tomate	2.343,81	60,86	2.141,35	52,21	2.348,20	53,73	2.678,15	61,56	2.733,87	61,94
Trigo em grão	2.916,82	2.049,46	2.795,60	1.955,62	2.156,11	1.462,74	2.092,42	1.348,03	1.516,23	985,34
Uva	648,03	58,91	800,11	59,89	787,36	60,20	806,61	60,10	829,18	60,40
Total		47.804,84		47.984,50		44.394,49		50.608,19		50.038,19

Fonte: IBGE, *Levantamento sistemático da produção agrícola*. Última previsão. Dez. 1995.
* Produção em mil frutos. ** Produção em mil cachos.

Confirmada a redução de área

O terceiro levantamento de intenção de plantio efetuado pelo IBGE em dezembro do ano passado confirmou as expectativas de redução da área destinada à safra de verão 1995/96.

As maiores reduções de área serão as do algodão herbáceo (-13%) e arroz (-12%). As lavouras de batata-inglesa, cebola e fumo deverão registrar expansão significativa, em termos de área plantada, 11, 6 e 7%, respectivamente.

Também não se espera aumento dos rendimentos físicos das lavouras, com exceção da cebola cuja produtividade deverá aumentar cerca de 3%. Em conseqüência, deve aumentar de 9% a produção do bulbo. O mercado antecipa este resultado, uma vez que o preço recebido pelo produtor de cebola registrou queda de 56% entre dezembro de 1994 e dezembro de 1995.

Quanto aos números finais da safra encerrada em 1995, também há poucas novidades. A produção total de cereais, leguminosas e oleaginosas somou 79,3 milhões de toneladas, o que significa um aumento de 5,4% em relação ao ano anterior. Regionalmente, a distribuição deste conjunto de produtos da lavoura foi a seguinte: Norte, 2,3 milhões de toneladas, Nordeste, 6,6 milhões, Sudeste, 12,6 milhões, Sul, 39,6 milhões e Centro-Oeste, 18,2 milhões. Note-se que a área destinada a estas culturas se retraiu 1,7%, o que indica que em 1995 houve elevação do rendimento físico das lavouras.

Quanto à produção animal, o IBGE não consolidou ainda os dados de 1995. Contudo, registre-se que no acumulado de janeiro a novembro de 1995 os abates de bovinos aumentaram 12% (sendo que os abates de vacas cresceram 23%, fato que terá repercussões sobre o ciclo do boi). Os abates de suínos se elevaram 19% e os de aves, 14%. A oferta de leite destinado à indústria teve expansão de 12%.

Estatísticas econômicas — estimativa da área a ser plantada
Região Centro-Sul e Rondônia, safra 1995/96 (em ha)

Cultura	Área (ha)					Produção		
	Safra 1995		Safra 1996 plantada ou a plantar (4)	Variação %		Obtida safra 95 (7)	Esperada safra 96 (8)	Variação %
	Plantada (2)	Colhida (3)		(4/2)	(4/3)			(8/7)
Algodão herbáceo	754,41	739,32	643,66	-14,68	-12,94	1.248,05	1.079,76	-13,48
Amendoim - 1ª safra	69,74	69,74	61,93	-11,21	-11,20	134,51	115,07	-14,45
Arroz	2.725,82	2.697,97	2.392,56	-12,23	-11,32	8.642,96	7.553,93	-12,60
Batata-inglesa - 1ª safra	99,36	99,28	110,80	11,51	11,60	1.433,34	1.603,05	11,84
Cana-de-açúcar	3.315,68	3.275,50	3.335,42	0,60	1,83	240.147,42	244.523,30	1,82
Cebola	62,95	62.04	65,76	4,46	5,99	747,00	815,00	9,10
Feijão - 1ª safra	1.394,82	1.185,83	1.250,33	-10,36	5,44	935,98	954,10	1,94
Fumo	245,82	262,85	262,85	6,93	7,06	411,78	439,74	6,79
Mamona	1,28	1,15	1,22	-4,53	6,07	1,38	1,38	-0,22
Mandioca*	558,12	555,19	526,31	-5,70	-5,20	9.822,74	9.179,83	-6,55
Milho - 1ª safra	9.104,57	9.080,25	8.331,96	-8,49	-8,24	29.860,32	26.177,86	-12,33
Soja	11.101,14	11.072,65	9.885,29	-10,95	-10,72	24.309,48	21.362,23	-12,12
Tomate	40,83	40,69	37,62	-7,87	-7,55	2.001,61	1.824,03	-8,87
Total*	28.720,12	28.385,82	26.262,04	-8,56	-7,48			

Fonte: IBGE, *Prognóstico da produção agrícola para 1996 na região Centro-Sul e em Rondônia*. Dez. 1995.
* Inclui a área plantada em Rondônia.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Brasil — carne suína

Em 1996, as exportações brasileiras deverão ultrapassar o recorde histórico de 36 mil toneladas registradas em 1992, quando da euforia das vendas à Argentina.

1993 a 1996[p] — em mil t

Item	1993	1994	1995[e]	1996[p]
Estoque inicial	0,00	0,00	0,00	0,00
Produção	1.250,00	1.300,00	1.400,00	1.500,00
Importação	1,00	2,00	3,00	2,00
Exportação	33,00	25,00	35,00	40,00
Consumo interno	1.218,00	1.277,00	1.368,00	1.462,00
Estoque final	0,00	0,00	0,00	0,00
Consumo *per capita* (kg)	7,60	7,80	8,20	8,60

Fonte: USDA (outubro de 1995).
[e] Estimativa.
[p] Previsão.

Estados Unidos — carne suína

Pela primeira vez, em 43 anos, as exportações norte-americanas em 1995 ultrapassaram as importações, num aumento atribuído à melhoria da estrutura competitiva e à ampla produção.

1993 a 1996[p] — em mil t

Item	1993	1994	1995[e]	1996[p]
Estoque inicial	175,00	163,00	199,00	181,00
Produção	7.751,00	8.027,00	8.108,00	8.329,00
Importação	336,00	337,00	297,00	295,00
Exportação	197,00	241,00	356,00	408,00
Consumo interno	7.902,00	8.087,00	8.108,00	8.301,00
Estoque final	163,00	199,00	181,00	96,00
Consumo *per capita* (kg)	30,70	31,10	30,90	31,30

Fonte: USDA (outubro de 1995).
[e] Estimativa.
[p] Previsão.

China continental — carne suína

Os aumentos dos preços das rações em 1995 levaram os criadores chineses a aumentarem em 15% os abates, gerando forte queda nos preços internos da commodity.

1993 a 1996[p] — em mil t

Item	1993	1994	1995[e]	1996[p]
Estoque inicial	0,00	0,00	0,00	0,00
Produção	28.544,00	32.048,00	37.000,00	39.000,00
Importação	0,00	0,00	0,00	0,00
Exportação	150,00	195,00	200,00	210,00
Consumo interno	28.394,00	31.853,00	36.800,00	38.790,00
Estoque final	0,00	0,00	0,00	0,00
Consumo *per capita* (kg)	23,90	26,40	30,10	31,30

Fonte: USDA (outubro de 1995).
[e] Estimativa.
[p] Previsão.

Japão — carne suína

As más conseqüências que o forte calor do verão japonês de 1994 teve sobre o rebanho local continuam a ser sentidas, prevendo-se que a produção da carne em 1996 venha a ser 3% inferior à precedente.

1993 a 1996[p] — em mil t

Item	1993	1994	1995[e]	1996[p]
Estoque inicial	107,00	119,00	117,00	137,00
Produção	1.433,00	1.390,00	1.350,00	1.315,00
Importação	653,00	705,00	800,00	800,00
Exportação	0,00	0,00	0,00	0,00
Consumo interno	2.074,00	2.097,00	2.130,00	2.120,00
Estoque final	119,00	117,00	137,00	132,00
Consumo *per capita* (kg)	16,60	16,70	16,90	16,80

Fonte: USDA (outubro de 1995).
[e] Estimativa.
[p] Previsão.

EUA — carne avícola

Em 1994, o *market-share* dos EUA nas exportações mundiais de carne avícola chegou a 35%, com o país desbancando a União Européia do seu tradicional posto de maior vendedor do produto. Para o biênio 1995/96 está previsto que essa participação alcance 38%.

1993 a 1996[p] — em mil t

Item	1993	1994	1995[e]	1996[p]
Produção	12.396,00	13.206,00	13.860,00	14.730,00
Importação	0,00	0,00	0,00	0,00
Exportação	1.013,00	1.457,00	1.862,00	1.985,00
Consumo interno	11.398,00	11.700,00	12.158,00	12.925,00
Consumo *per capita* (kg)	44,40	45,29	46,09	48,50

Fonte: USDA (outubro de 1995).
[e] Estimativa.
[p] Previsão.

França — carne avícola

Maior país produtor e exportador dentro da União Européia, a França continua a subsidiar fortemente suas vendas a países não-europeus, sendo seus principais clientes a Arábia Saudita, a Rússia, os Emirados Árabes Unidos e o Iêmen.

1993 a 1996[p] — em mil t

Item	1993	1994	1995[e]	1996[p]
Produção	1.875,00	1.961,00	2.020,00	2.000,00
Importação	76,00	94,00	103,00	108,00
Exportação	714,00	765,00	805,00	790,00
Consumo interno	1.213,00	1.290,00	1.318,00	1.318,00
Consumo *per capita* (kg)	21,06	22,30	22,68	22,58

Fonte: USDA (outubro de 1995).
[e] Estimativa.
[p] Previsão.

China continental — carne avícola

O crescimento explosivo recente da produção chinesa vem sendo encarado como o maior desafio à penetração dos produtos avícolas norte-americanos nos mercados asiáticos.

1993 a 1996[p] — em mil t

Item	1993	1994	1995[e]	1996[p]
Produção	5.736,00	7.550,00	7.500,00	8.500,00
Importação	100,00	139,00	425,00	650,00
Exportação	176,00	252,00	370,00	500,00
Consumo interno	5.224,00	7.437,00	7.555,00	8.650,00
Consumo *per capita* (kg)	4,40	6,17	6,28	7,12

Fonte: USDA (outubro de 1995).
[e] Estimativa.
[p] Previsão.

Japão — carne avícola

A incapacidade de sua produção interna em atender a demanda tem levado o Japão a paulatinamente aumentar suas importações, projetando-se que o produto estrangeiro venha a ser responsável por 31% de suas necessidades em 1996 (contra 20% em 1991).

1993 a 1996[p] — em mil t

Item	1993	1994	1995[e]	1996[p]
Produção	1.368,00	1.302,00	1.280,00	1.255,00
Importação	402,00	455,00	532,00	560,00
Exportação	6,00	5,00	5,00	4,00
Consumo interno	1.715,00	1.717,00	1.807,00	1.811,00
Consumo *per capita* (kg)	13,73	13,70	14,40	14,38

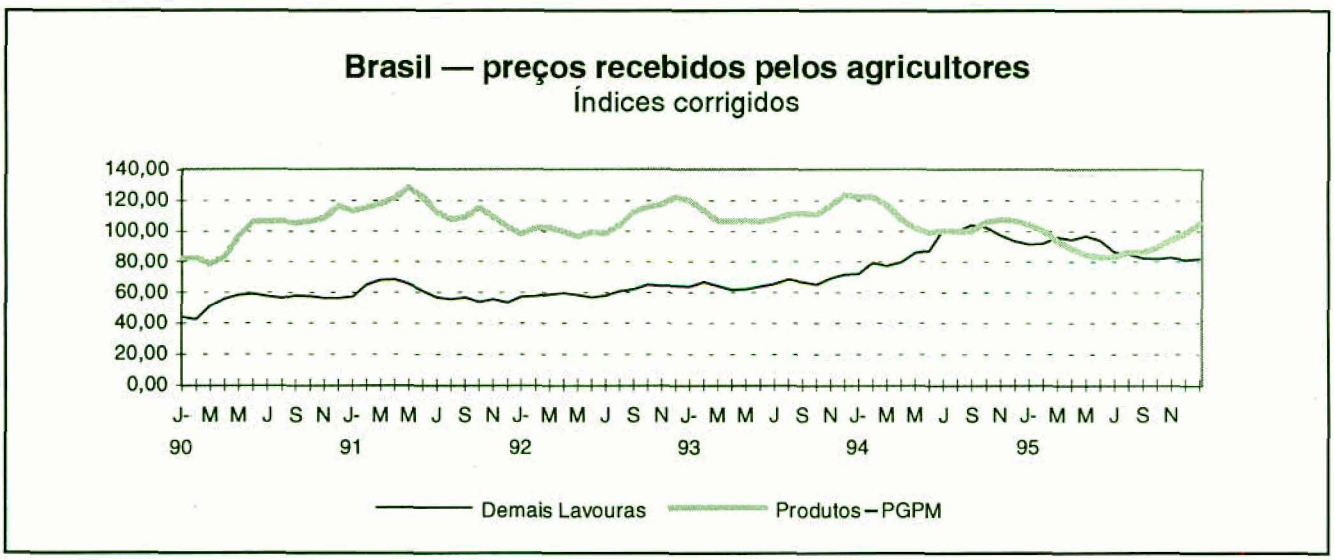
Fonte: USDA (outubro de 1995).
[e] Estimativa.
[p] Previsão.

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
1995	106,133	106,894	104,206	102,881	105,057
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
Nov.	111,026	116,162	102,015	101,119	107,605
Dez.	113,373	121,439	100,306	98,861	108,251
Jan.96	120,377	131,544	103,150	97,590	112,128

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

Apesar de uma ligeira recuperação dos preços do café, a queda dos preços do cacau e da laranja frearam o dinamismo das "demais lavouras". A redução da área da safra de verão estimulou as cotações dos produtos amparados pela Política de Garantia de Preços Mínimos, apesar da intenção do governo de frear sua expansão. Neste ano o mercado externo se torna o fator de expansão dos preços.

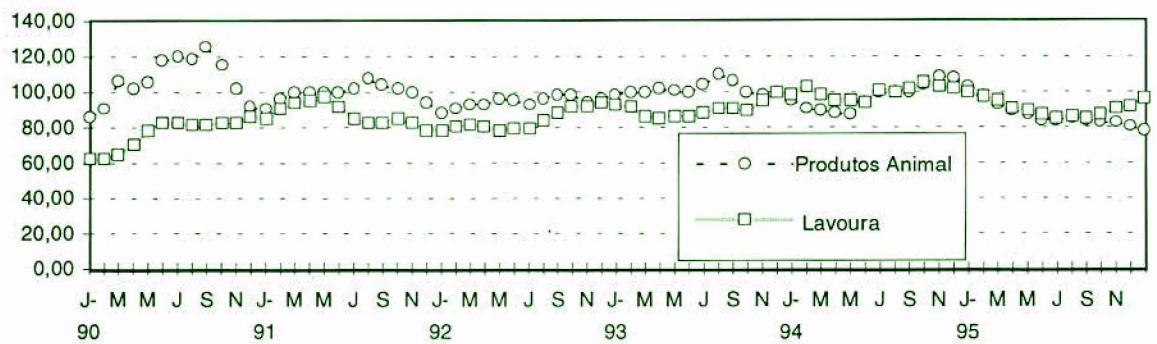


Brasil — índices de preços pagos pelos agricultores — valores nominais (base: agosto de 1994 = 100)

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
1995	107,525	111,208	105,203	118,388	101,834	193,854	125,843
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
Nov.	109,612	120,981	108,744	122,746	107,336	215,833	133,840
Dez	110,327	122,683	109,843	123,622	107,336	217,780	134,994
Jan. 96	111,230	124,795	110,551	124,575	107,336	222,214	136,724

Os preços das lavouras se recuperaram, enquanto as cotações dos produtos de origem animal se mantêm estagnadas. A explicação está na redução da safra de verão e na alta dos preços de cereais e oleaginosas nos mercados externos.

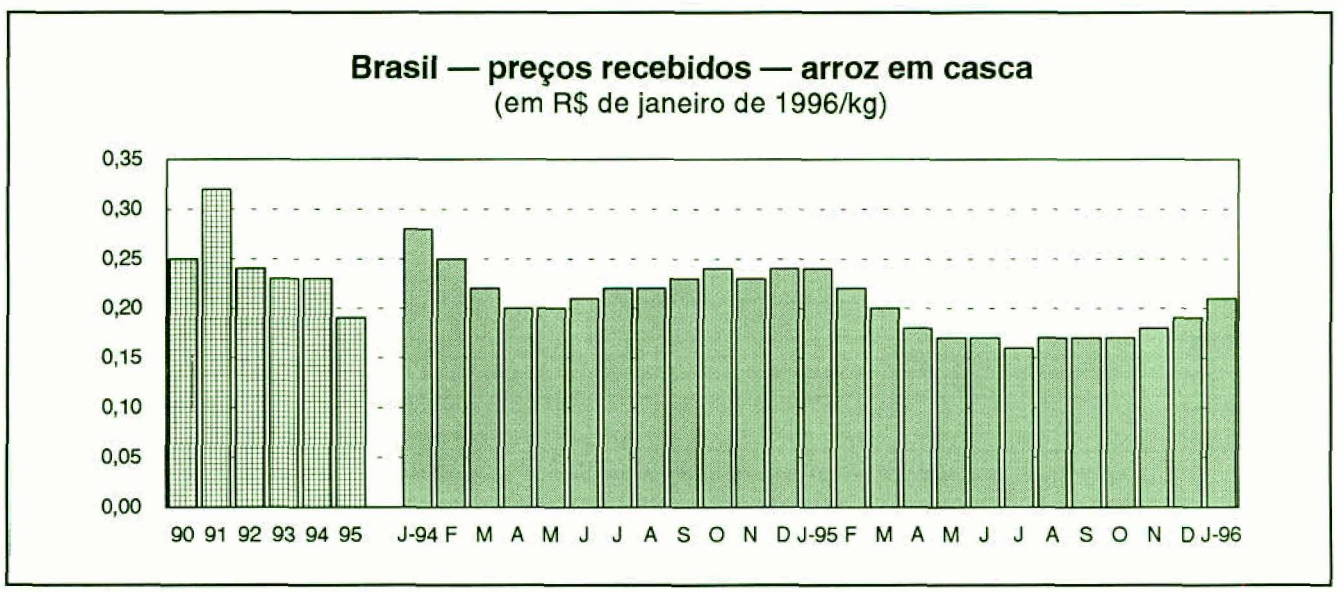
Brasil — preços recebidos pelos agricultores
Índices corrigidos



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de janeiro de 1996/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	0,49	0,42	0,25	0,33	0,39	16,41	0,65	14,26
1991	0,51	0,50	0,32	0,34	0,41	18,59	0,62	15,24
1992	0,45	0,35	0,24	0,25	0,27	18,41	0,53	15,82
1993	0,50	0,44	0,23	0,26	0,29	16,27	0,68	14,13
1994	0,51	0,40	0,23	0,33	0,46	17,10	1,21	14,58
1995	0,44	0,36	0,19	0,51	0,37	15,90	1,12	12,95
Dez.	0,45	0,44	0,27	0,23	0,24	21,05	0,73	14,80
Jan. 94	0,46	0,38	0,28	0,24	0,29	17,78	0,70	14,63
Fev.	0,51	0,33	0,25	0,25	0,44	17,62	0,78	15,86
Mar.	0,53	0,35	0,22	0,28	0,44	17,74	0,78	14,83
Abr.	0,54	0,32	0,20	0,28	0,56	16,80	0,82	15,21
Maio	0,56	0,34	0,20	0,29	0,48	18,89	1,07	15,05
Jun.	0,53	0,36	0,21	0,31	0,34	19,86	1,20	14,98
Jul.	0,52	0,39	0,22	0,33	0,39	18,69	1,76	14,78
Ago.	0,49	0,41	0,22	0,38	0,42	17,87	1,60	14,31
Set.	0,49	0,41	0,23	0,39	0,59	16,18	1,64	14,16
Out.	0,48	0,50	0,24	0,40	0,57	14,66	1,54	14,02
Nov.	0,48	0,51	0,23	0,42	0,52	14,68	1,37	13,51
Dez.	0,48	0,49	0,24	0,42	0,45	14,39	1,21	13,58
Jan. 95	0,49	0,46	0,24	0,45	0,45	15,28	1,13	13,19
Fev.	0,48	0,43	0,22	0,44	0,43	15,78	1,16	13,10
Mar.	0,48	0,33	0,20	0,47	0,40	17,92	1,25	12,86
Abr.	0,48	0,37	0,18	0,54	0,35	17,76	1,21	12,47
Maio	0,45	0,35	0,17	0,55	0,46	18,40	1,23	12,78
Jun.	0,42	0,35	0,17	0,57	0,56	16,94	1,12	12,73
Jul.	0,40	0,35	0,16	0,57	0,40	14,06	1,01	12,66
Ago.	0,39	0,31	0,17	0,55	0,25	14,39	1,05	12,95
Set.	0,40	0,32	0,17	0,47	0,21	14,24	1,02	13,00
Out.	0,43	0,34	0,17	0,46	0,18	14,28	0,99	13,71
Nov.	0,44	0,35	0,18	0,45	0,17	15,67	0,98	13,82
Dez.	0,46	0,35	0,19	0,43	0,16	15,11	0,93	13,93
Jan. 96	0,47	0,34	0,21	0,42	0,19	14,62	0,97	14,03

A redução na área plantada e conseqüente redução na produção esperada já se refletem no comportamento dos preços recebidos. Em janeiro de 1996 eles alcançaram o nível mais alto desde fevereiro do ano anterior.

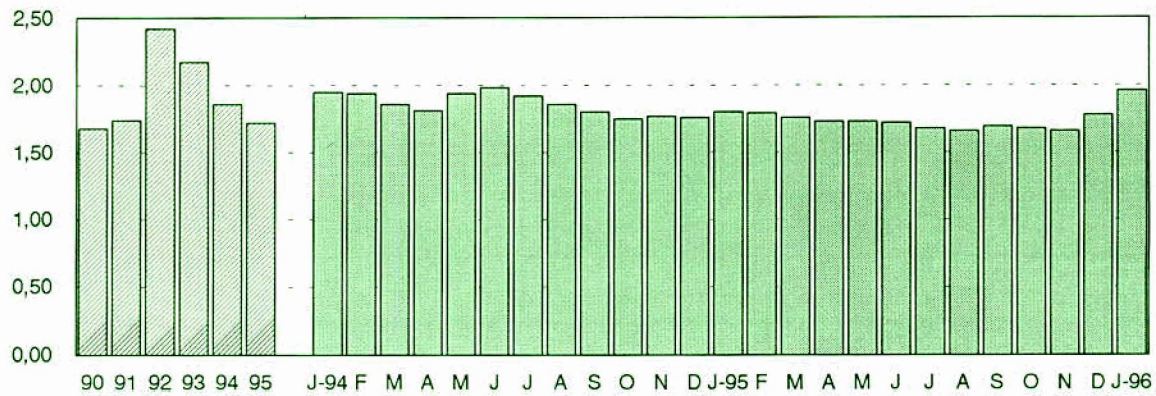


Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de janeiro de 1996/unidade)

Anos/Produtos	Feijão (kg)	Fumo em folha (kg)	Laranja (cento)	Milho (kg)	Mandioca (raiz — t)	Soja (kg)	Tomate (kg)	Trigo (grão — kg)
1990	0,76	1,68	3,50	0,17	50,70	0,20	0,46	0,16
1991	0,75	1,74	2,69	0,18	60,72	0,25	0,39	0,16
1992	0,58	2,42	2,65	0,16	68,63	0,26	0,37	0,19
1993	0,73	2,17	2,10	0,17	68,11	0,26	0,35	0,18
1994	0,88	1,86	2,83	0,14	48,92	0,23	0,44	0,15
1995	0,53	1,72	2,85	0,12	68,69	0,16	0,42	0,15
Dez.	0,91	2,20	2,69	0,19	60,02	0,28	0,39	0,16
Jan. 94	0,91	1,95	3,25	0,18	58,87	0,27	0,48	0,16
Fev.	1,21	1,94	3,34	0,15	64,67	0,27	0,40	0,15
Mar.	1,48	1,86	2,97	0,14	54,46	0,24	0,40	0,14
Abr.	1,23	1,81	2,81	0,13	45,25	0,23	0,36	0,14
Maio	0,83	1,94	2,31	0,13	38,89	0,23	0,28	0,15
Jun.	0,64	1,98	2,22	0,13	37,35	0,24	0,22	0,15
Jul.	0,70	1,92	2,39	0,14	35,64	0,22	0,25	0,15
Ago.	0,64	1,86	2,35	0,14	45,70	0,21	0,43	0,15
Set.	0,63	1,80	2,64	0,13	46,96	0,21	0,72	0,15
Out.	0,82	1,75	2,93	0,14	46,49	0,20	0,72	0,15
Nov.	0,78	1,77	3,22	0,15	54,86	0,20	0,55	0,15
Dez.	0,70	1,76	3,55	0,15	57,92	0,20	0,45	0,16
Jan. 95	0,63	1,80	3,84	0,14	65,57	0,19	0,31	0,16
Fev.	0,63	1,79	3,22	0,12	67,94	0,19	0,40	0,16
Mar.	0,63	1,76	3,58	0,11	70,17	0,16	0,53	0,15
Abr.	0,59	1,73	3,56	0,11	67,86	0,15	0,62	0,15
Maio	0,55	1,73	3,20	0,11	71,02	0,14	0,63	0,15
Jun.	0,48	1,72	2,63	0,11	71,68	0,14	0,63	0,14
Jul.	0,46	1,68	2,30	0,11	69,81	0,15	0,33	0,13
Ago.	0,45	1,66	2,04	0,11	69,43	0,17	0,29	0,14
Set.	0,45	1,69	2,05	0,11	64,92	0,17	0,25	0,14
Out.	0,46	1,68	2,12	0,12	68,47	0,17	0,21	0,14
Nov.	0,47	1,66	2,07	0,13	67,99	0,19	0,28	0,16
Dez.	0,51	1,78	1,86	0,13	73,20	0,20	0,37	0,16
Jan. 96	0,58	1,96	1,75	0,14	75,43	0,22	0,42	0,16

Apesar do aumento da área plantada na safra de verão 1995/96, os preços do fumo em folha ensaiam uma recuperação em resposta às adversidades climáticas que devem prejudicar a produção.

Brasil — preços recebidos — fumo em folha
(em R$ de janeiro de 1996/kg)

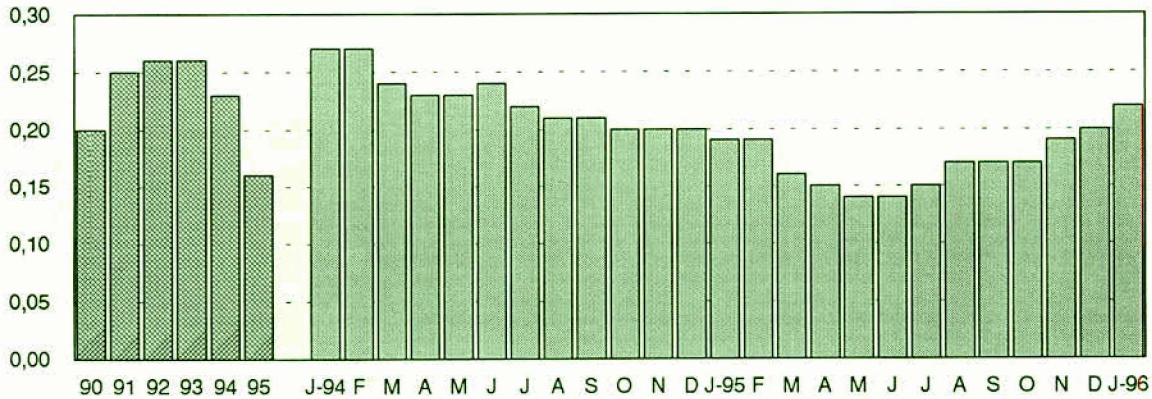


Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de janeiro de 1996/unidade)

Anos/Produtos	Cebola (kg)	Mamona (kg)	Pimenta-do-reino (kg)	Sisal (kg)	Uva (kg)	Bezerro (até 1 ano — cab.)	Boi gordo p/ corte (1@)	Vaca leiteira de raça (cab.)
1990	0,66	0,24	1,18	0,18	0,32	161,81	32,97	793,82
1991	0,39	0,20	0,97	0,18	0,28	143,33	30,38	640,10
1992	0,41	0,22	0,80	0,16	0,23	130,62	28,99	547,83
1993	0,42	0,24	0,86	0,17	0,48	140,79	30,73	584,71
1994	0,33	0,25	1,39	0,21	0,31	162,33	29,83	731,67
1995	0,51	0,25	1,66	0,25	0,42	147,19	24,56	820,59
Dez.	0,13	0,23	0,92	0,17		136,54	31,64	585,91
Jan. 94	0,16	0,24	0,88	0,17	0,35	141,30	31,12	590,46
Fev.	0,31	0,25	0,82	0,19	0,32	140,82	28,67	571,22
Mar.	0,35	0,29	0,86	0,23	0,28	142,87	28,87	564,45
Abr.	0,30	0,29	1,30	0,23	0,29	144,18	28,22	581,51
Maio	0,35	0,26	1,55	0,23		145,41	25,07	624,25
Jun.	0,28	0,24	1,15	0,19		160,59	30,37	697,44
Jul.	0,37	0,22	1,57	0,18		168,04	28,11	743,43
Ago.	0,33	0,22	1,66	0,16		174,93	28,95	788,40
Set.	0,32	0,23	1,64	0,19		177,35	28,64	825,03
Out.	0,41	0,24	1,76	0,22		185,63	32,90	889,37
Nov.	0,39	0,23	1,79	0,24		184,92	34,62	930,53
Dez.	0,41	0,24	1,71	0,24		181,93	32,39	973,95
Jan. 95	0,41	0,25	1,59	0,24	0,59	172,38	28,56	921,11
Fev.	0,46	0,25	1,63	0,26	0,43	171,33	27,66	910,03
Mar.	0,44	0,25	1,70	0,27	0,49	164,35	26,39	881,14
Abr.	0,46	0,26	1,83	0,27	0,00	155,46	24,75	835,17
Maio	0,49	0,25	1,72	0,25	0,60	147,94	23,44	814,64
Jun.	0,71	0,25	1,71	0,24		137,10	22,21	783,98
Jul.	0,79	0,24	1,62	0,23		131,18	22,81	776,88
Ago.	0,56	0,23	1,58	0,23		131,35	23,58	765,58
Set.	0,47	0,23	1,63	0,24		130,95	23,01	758,59
Out.	0,31	0,24	1,60	0,26		129,83	23,14	758,83
Nov.	0,21	0,24	1,57	0,25		127,73	23,39	737,74
Dez.	0,18	0,25	1,51	0,24		123,51	22,14	728,22
Jan. 96	0,23	0,26	1,51	0,23	0,58	119,44	21,25	709,37

A redução da área plantada e o desempenho das cotações externas se refletem no movimento dos preços da oleaginosa, que entretanto ainda se encontram em níveis inferiores aos vigentes no início de 1994.

Brasil — preços recebidos — soja em grão
(em R$ de janeiro de 1996/kg)



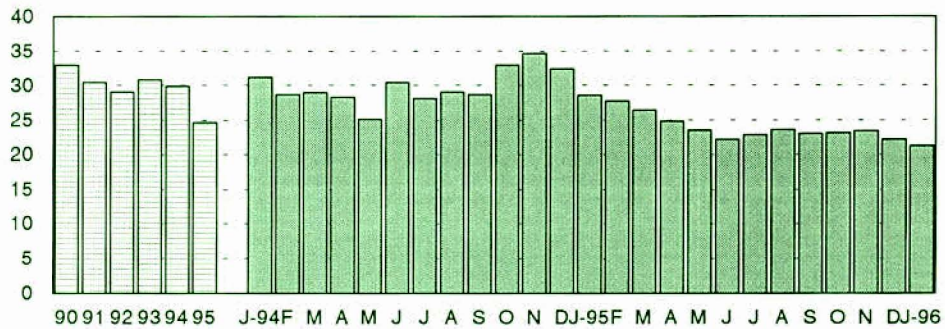
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de janeiro de 1996/unidade)

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	487,09	19,71	1,43	0,33	29,48	0,89	3,31	303,04
1991	400,22	18,85	1,22	0,31	17,41	0,77	3,88	261,98
1992	341,64	16,33	1,07	0,29	27,57	0,75	2,50	243,94
1993	363,73	18,25	1,08	0,31	22,90	0,84	2,60	255,75
1994	444,69	16,79	1,03	0,27	27,17	0,79	3,02	286,04
1995	461,17	15,61	0,85	0,29	34,66	0,65	5,12	257,31
Dez.	368,97	19,59	1,12	0,27	20,70	0,70	2,70	264,67
Jan. 94	370,89	17,25	1,10	0,25	23,26	0,71	2,58	260,12
Fev.	365,74	15,57	1,02	0,25	21,66	0,74	2,38	253,70
Mar.	358,94	15,49	0,99	0,24	22,21	0,77	2,42	260,60
Abr.	359,23	14,14	0,97	0,24	23,65	0,79	2,45	263,32
Maio	389,72	14,05	0,97	0,27	24,62	0,79	2,67	246,63
Jun.	420,41	15,59	0,96	0,26	25,03	0,80	2,85	279,12
Jul.	453,19	16,60	1,07	0,29	28,18	0,93	3,12	290,24
Ago.	485,36	16,58	1,05	0,30	27,89	0,90	3,29	300,58
Set.	497,70	17,63	0,97	0,30	30,19	0,81	3,37	303,59
Out.	528,30	18,74	1,01	0,30	33,46	0,72	3,57	318,90
Nov.	543,86	19,40	1,10	0,30	32,32	0,75	3,66	330,21
Dez.	562,94	20,45	1,14	0,30	33,50	0,76	3,93	325,47
Jan. 95	526,55	19,94	1,10	0,31	35,41	0,77	4,50	299,65
Fev.	513,07	18,48	0,97	0,29	33,71	0,73	4,68	299,27
Mar.	493,54	17,36	0,86	0,29	34,60	0,68	4,80	285,28
Abr.	508,61	16,30	0,81	0,29	34,18	0,66	4,90	267,32
Maio	462,96	15,23	0,80	0,30	34,85	0,64	5,17	254,38
Jun.	430,17	14,12	0,78	0,29	33,50	0,65	5,41	238,43
Jul.	425,36	13,61	0,79	0,29	33,87	0,61	5,42	233,37
Ago.	420,82	13,71	0,83	0,28	34,41	0,61	5,37	232,68
Set.	416,95	13,76	0,81	0,29	35,52	0,58	5,47	230,41
Out.	413,69	13,53	0,75	0,27	36,58	0,57	5,44	232,30
Nov.	406,44	13,36	0,76	0,27	30,02	0,58	5,36	230,16
Dez.	400,15	13,19	0,79	0,26	27,16	0,59	5,06	226,21
Jan. 96	393,06	12,96	0,79	0,26	26,55	0,61	5,21	216,96

Fonte dos dados primários, brutos: empresas estaduais de assistência técnica e extensão rural, Instituto de Economia Agrícola (SP), Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais, Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira e prefeituras municipais.
Elaboração: Centro de Estudos Agrícolas — IBRE/FGV.
[1]Lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos.

A safra e a timidez da demanda impediram uma recuperação dos preços do boi gordo.

Brasil — preços recebidos — boi gordo para corte
(em R$ de janeiro de 1996/15kg)



MARIA JOSÉ C. MONTEIRO

Tendências mundiais do mercado de nozes

A publicação semestral holandesa *Edible Nut Market Report*, editada por Man-Producten Rotterdam BV, em seu número 141, de dezembro último, tratou de alguns produtos bem cotados no mercado mundial, mas cujo acompanhamento de mercado é pouco freqüente, como as castanhas-do-pará, conhecidas internacionalmente como *Brazilnut*, e as avelãs. As duas movimentam negócios milionários, associadas a fortes indústrias de doces e alimentos "naturais" em todo o mundo.

No caso da primeira, a revista destaca que o mercado mundial permanece muito firme, chegando a pagar US$1,67/libra-peso, em Roterdã, nas últimas semanas do ano passado. Apenas no período compreendido entre julho de 1989 e fevereiro de 1990, verificou-se comercialização por preços mais elevados do que aquele.

O período dos preços estáveis parece, porém, ter chegado ao fim. Em dezembro, as cotações ficaram em torno de US$1,64/libra-peso. Devido a um declínio de 7% nas importações de castanha-do-pará sem casca e a uma redução ainda maior das compras das castanhas com casca[1] nos EUA, maior país consumidor, o mercado enfraqueceu. Os preços altos para as amêndoas, nozes e outras castanhas comestíveis são a razão mais provável para essa queda no consumo, já que todos estes produtos costumam ser vendidos naquele país principalmente em misturas com a castanha-do-pará, cuja demanda, então, será fortemente afetada pelo preço dos outros produtos.

[1] A castanha-do-pará possui uma casca dura chamada *ouriço*, que é retirada, mas pode ser exportada com ou sem uma casca interior, mais delgada.

O Brasil continua sendo, com folga, o maior produtor mundial de castanha-do-pará.

De fato, a tendência de importações declinantes nos EUA persiste por dois anos consecutivos. Durante os seis primeiros meses de 1995, as importações norte-americanas totalizaram 69.273 caixas, enquanto no mesmo período do ano anterior tinham somado 98.936 caixas. Deste total, aproximadamente 44% originaram-se da Bolívia e 39% do Brasil. Também as importações do produto com casca reduziram-se no primeiro semestre de 1995. Caíram do total de 175.058 caixas, compradas de janeiro a junho de 1994, para 167.659 caixas no ano passado. O Brasil é atualmente o único fornecedor de castanha-do-pará com casca aos EUA, detendo, conseqüentemente, 100% do mercado.

Outro importante mercado comprador é o da Alemanha. As importações alemãs do produto ainda estão aumentando e chegaram a 61.287 caixas durante a primeira metade de 1995, contra 58.365 caixas na mesma época, um ano antes. O principal fornecedor da Alemanha é o Brasil, com uma participação no mercado de 71%. A Bolívia responde por 20% das exportações totais para os alemães.

No que se refere ao Reino Unido, suas importações do produto aumentaram quase 16% em 1995, comparativamente ao ano anterior, e alcançaram 72.061 caixas. A principal origem dessas compras foi a Bolívia, com um *market-share* de 57%.

Apenas no período natalino contou-se com maior demanda nos EUA. Para os primeiros meses de 1996, o mercado ficará na dependência dos estoques atuais,

Castanha-do-pará: produção mundial

1987-94 — em t

País	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Brasil	11.550	10.150	8.750	14.700	12.250	10.500	9.000	6.300
Bolívia	3.500	2.450	3.150	3.150	2.800	5.250	3.750	3.150
Peru	2.450	1.750	2.275	1.050	1.750	1.750	1.575	1.400
Total	17.500	14.350	14.175	18.900	16.800	17.500	14.325	10.850

Fonte: *Edible Nut Market Report*, n.141.

pois a nova safra só estará disponível a partir dos meses de abril/maio.

Avelãs

Os preços das avelãs Turkish Levants FAQ caíram cerca de 15% entre meados de agosto e dezembro últimos. No início desse período, houve vendas a US$355/100kg FOT (*free on truck*). No fim de outubro, o preço atingia perto de US$310/100kg FOT. Os diferenciais de preços entre FAQ e St1 e St2 tornaram-se marginais, devido ao grande tamanho das avelãs da nova safra da Turquia. Nesse país, o maior produtor mundial, problemas financeiros impediram que o agente comercializador, Fiskobirlik, interviesse no mercado interno em um estágio preliminar. Suas compras da presente safra são de menos de 20 mil toneladas, menores do que seus estoques da safra de 1994, que relata em 55 mil toneladas em casca. Não se tem ainda certeza sobre o tamanho desta safra. A Fiskobirlik a estima em 395 mil toneladas, mas outras fontes calculam-na em 450 mil toneladas. A região oriental do país teve rendimentos físicos médios muito bons. No outro lado do país, em Akcacoca, a produção foi prejudicada pela primavera seca, que afetou a brotação.

Em linhas gerais, a qualidade das avelãs está muito boa. Em razão de as árvores terem menor número de frutos e das condições climáticas favoráveis durante a parte final da estação, as avelãs apresentam maior tamanho.

Os estoques da safra de 1994 foram estimados em 75 mil toneladas do produto em casca. Juntamente com a nova safra, isso eleva a oferta turca ao intervalo de 470 mil a 525 mil toneladas (com casca) no começo da estação. Até o fim de novembro, tinham sido exportadas cerca de 90 mil toneladas da safra de 1995, com a demanda interna estimada em 60 mil toneladas. Isto significa que existem de 230 mil a 285 mil toneladas (produto com casca) ou entre 115 mil e 140 mil toneladas de avelã sem casca disponíveis para exportar.

Nos EUA, a produção com casca deverá aproximar-se das 35 mil toneladas, o que fica perto do obtido na safra recorde de 1993. A floração foi boa e não houve danos provocados por geadas. A área de plantio resultante da expansão ocorrida nos anos 80 está entrando em plena produção, o que aumenta a capacidade produtiva do país.

Na Espanha, a produção deste ano está estimada ligeiramente abaixo daquela do ano passado, devido a pequenos estragos produzidos pelas geadas durante a primavera. A produção atual é suficiente para atender às necessidades do mercado interno e não se espera que o país possa vir a ser um exportador líquido este ano.

Na Itália, após a boa safra do ano passado, as árvores estavam em condições de produzir bem mais uma vez. A produção deste ano está estimada um pouco abaixo de 100 mil toneladas de avelã com casca.

Avelã sem casca: produção mundial

1988-95 — em t

País	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Turquia	367.100	455.552	390.815	400.000	531.000	315.000	550.000	450.000
Itália	140.000	140.000	80.000	140.000	90.000	80.000	131.000	97.500
Espanha	17.500	25.000	21.200	17.200	27.100	12.800	23.600	22.100
EUA	16.500	13.000	21.700	25.500	27.700	37.200	19.200	34.500

Fonte: *Edible Nut Market Report*, n.141.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Mercado externo

As previsões do mercado foram realizadas no dia 22 de fevereiro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de março de 1996.

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Janeiro 1995	Dezembro 1995	1 a 16 janeiro 1996	11 a 16 janeiro 1996	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F		
Açúcar raw US¢/lb-peso	14,33	11,75	12,25	12,52	12,25		11,49		10,63			10,37					↘	O *trend* continua sendo de baixa. Teoricamente há açúcar para atender a demanda. Mas nem sempre a abundante oferta tem casado com a qualidade demandada. Ainda há algumas supresas, como a entrada da Rússia anunciando a intenção de importar 3,5 milhões de t.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	94,78	84,19	84,87	84,72	84,87		85,66		85,67			80,37		78,26			↘	Permanece a incerteza quanto à escala das importações chinesas. Os países do Hemisfério Sul devem colher 1,6 milhão de t (4,9% a mais que a safra 1994/95). A *Cotton Outlook* estima elevados estoques finais para a safra, de 8,31 milhões de t (uma razão estoques/consumo de 0,45).
Cacau Bahia US$/tonelada	1.371,94	1.264,35	1.277,00	1.296,00	1.277,00		1.302,00		1.323,00		1.342,00			1.372,00			↘	As estimativas para a safra 1995/96 na Costa do Marfim parecem convergir para mais um recorde na produção, 1 milhão de t. Com isso, o déficit mundial em 1995/96 (80 mil t) pode não se confirmar, rompendo o suporte dos atuais US$1.300.
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	162,87	142,88	122,97	123,45	122,97		120,91		119,29		118,44			116,70			→	A forte alta verificada desde janeiro deveu-se fundamentalmente à escassez nos mercados de disponíveis. No curto prazo, provavelmente, o processo altista irá arrefecer em razão de movimentos de realização de lucro, mas o potencial altista permanece.

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

Mercado externo

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Janeiro 1995	Dezembro 1995	1 a 16 janeiro 1996	11 a 16 janeiro 1996	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F		
Milho two yellow US¢/ bushel	233,50	362,27	369,41	379,13	369,41		372,96		368,24		318,71			304,89			↗	O mercado incorporou nervosismo à medida que se divulgaram as previsões do USDA de que os estoques finais mundiais do grão em 1995/96 serão quase 40% menores do que um ano antes.
Soja-grão. one yellow US¢/ bushel	554,10	740,75	727,66	730,63	727,66		737,07		743,91	743,71	726,30		716,71		721,82		↗	O mercado mundial vem trabalhando com os dados referentes à menor safra sul-americana, mas as previsões quanto ao plantio nos EUA logo começarão a pesar.
Soja-farelo US$/ tonelada	154,49	236,60	229,35	230,83	229,35		233,04		234,94	234,30	230,98	226,03					↗	O frio inverno do Hemisfério Norte garante que a demanda permanecerá elevada.
Suco de laranja US¢/lb-peso	103,43	118,55	123,71	124,20	123,71		124,38		125,26		125,46		123,44		123,30		↘	À medida que os efeitos das ondas de frio sobre os pomares da Flórida se revelam muito inferiores ao previsto, o mercado tende a retomar sua posição anterior de calmaria.
Trigo soft red U$¢/ bushel	367,87	496,70	517,77	522,56	517,77		494,09	454,98			455,14			463,05			↘	Apesar de o balanço mundial de oferta e demanda continuar apertado, há estimativas de recuperação da produção mundial.

Mercado interno

As previsões de mercado foram realizadas no dia 29 de fevereiro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de março de 1996. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para janeiro de 1996. Os preços de fevereiro de 1996 são nominais.

Produtos / Preços	Fevereiro 1995	Janeiro 1996	1 a 21 fevereiro 1996	15 a 21 fevereiro 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	28,02	27,29	27,32	27,31	↘	Em março, a oferta de algodão nacional no disponível aumenta com o pico de colheita da safra 1995/96. Apesar de menores que as da safra passada, as cotações não devem reagir, mais uma vez pelo grande volume de algodão importado que chega no país desde o ano passado. Desde outubro 1995, foram registradas na BM&F 60 mil t de algodão em pluma, sendo 30% de algodão importado/nacionalizado.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	29,22	30,15	30,60	30,00	↘	Com o início da safra, a partir de 1º de março, o mercado estará francamente vendedor. Além disso, as safras da Argentina e do Uruguai coincidem com a brasileira, aumentando ainda mais o volume ofertado.O governo anunciou a compra de 200 mil t de área gaúcha, o que poderá aliviar um pouco a pressão de baixa.
Boi gordo R$/arroba	29,36	21,97	22,00	22,00	→	Segundo a Cepa-SC persiste a tendência de baixa em função do período de safra. Com os salários "engessados", o consumo não deverá se expandir. No médio prazo, no entanto, caso as exportações se ampliem, em função da recente correção cambial e preços internos favoráveis, o mercado poderá reagir.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	175,31	142,88	160,20	159,87	↘	A continuidade dos leilões do estoque oficial deverá frear o avanço das cotações, principalmente se o comércio exportador passar a ter acesso aos leilões.

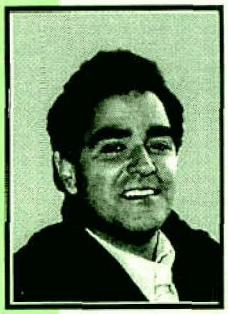
Fontes dos dados brutos: algodão e café — BM&F; arroz, feijão, milho e soja — Bolsa de Cereais de São Paulo; boi gordo — IEA-SP; e frango vivo — APA-SP.
Nota: Todos os preços referem-se ao mercado de São Paulo, capital, exceto os do boi gordo, que são de Presidente Prudente, SP.

Mercado interno

Produtos / Preços	Fevereiro 1995	Janeiro 1996	1 a 21 fevereiro 1996	15 a 21 fevereiro 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	38,26	44,21	38,65	37,50	→	O mercado está muito bem abastecido pelas remessas do Paraná, Santa Catarina e Minas Gerais. Entretanto, as notícias quanto à quebra da safra de Irecê são muito pessimistas, o que deverá dar algum suporte às cotações em março.
Frango vivo R$/kg	0,76	0,65	0,66	0,67	→	A pressão altista forçada pelos criadores no pico da entressafra do milho deverá reverter com o aumento da oferta do grão determinado pela intensificação da colheita da safra 1995/96.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	8,58	9,09	8,52	8,45	↘	O início da colheita no Sul do país deverá arrefecer as cotações, apesar de haver uma forte expectativa de pressão altista no Rio Grande do Sul, cuja colheita foi muito prejudicada com a estiagem do final do ano passado.
Soja-grão industrial R$/60kg	14,12	15,28	14,23	13,83	↘	Com a entrada da safra, os produtores vêem-se obrigados a vender rapidamente, para pagar seus compromissos imediatos.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

Considerações sobre o Protocolo Verde



PAULO BORGES

O chamado Protocolo Verde representa o resultado do esforço conjunto realizado por um grupo de trabalho, instituído por decreto de 29-5-1995, objetivando uma proposta de diretrizes, estatégias e mecanismos operacionais para a incorporação da variável ambiental no processo de gestão e concessão de crédito oficial e benefícios fiscais às atividades produtivas.

As instituições financeiras oficiais desempenham papel fundamental no cumprimento da política ambiental, uma vez que podem atuar de forma preventiva, desde a análise inicial do projeto até sua efetiva implementação.

Além da manutenção ou da instituição de exigências legais e da incorporação dos custos ambientais nas análises de projetos, os bancos podem promover a recuperação e proteção do meio ambiente por meio de linhas de financiamento específicas.

Pelo diagnóstico levado a efeito pelo grupo de trabalho, constatou-se que as instituições financeiras oficiais — BNDES, Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia e Caixa Econômica Federal — já exigem licenciamento ambiental para a concessão de créditos com recursos oficiais. Entretanto, o grau de participação no acompanhamento e nas recomendações decorrentes dos estudos de impacto ambiental é diferenciado. Pode-se notar ainda que, em geral, a observância da legislação ambiental é mais efetiva quando se trata de empreendimentos industriais, especialmente aqueles localizados em áreas urbanas ou que requeiram maior aporte de capital.

A incorporação de variável ambiental nos procedimentos creditícios enfrenta várias dificuldades, segundo as instituições oficiais de crédito. A principal delas refere-se à limitada capacidade operacional dos órgãos de controle ambiental, nas suas diferentes esferas governamentais, no tocante à aplicação e interpretação da legislação, à emissão das licenças e ao exercício do trabalho de fiscalização.

Existem conflitos evidentes de instrumentos legais com a legislação ambiental, como o que estabelece que o grau de utilização da terra deve ser igual ou superior a 80%, para que se possa considerar a propriedade como produtiva. Outro caso é o do imposto territorial rural, cujo valor aumenta à medida que a exploração da propriedade diminui. Em ambos os casos, há um estímulo indireto ao desmatamento.

Todos os problemas citados afetam o trabalho dos bancos. No Banco da Amazônia, o Programa de Apoio à Sustentação e Preservação do Meio Ambiente — Prosumam —, com recursos do FNO, encontra ainda dificuldades devido à ausência de normas relativas ao zoneamento ecológico-econômico da região Norte, principalmente no tocante ao manejo de áreas florestais alteradas e/ou degradadas.

Os bancos identificaram também a necessidade de conscientização do empresariado e dos produtores rurais para a realização de um controle ambiental em suas atividades. Além disso, a fiscalização torna-se mais difícil na área rural, onde o uso incorreto de agrotóxicos pode comprometer não só o próprio produto como a qualidade ambiental da região.

Diante de tudo isso, o grupo de trabalho fez uma série de recomendações, entre as quais destacamos, para instituições financeiras federais: a) explicitar seu compromisso com a variável ambiental, por intermédio de uma carta de princípios, que servirá tanto como guia interno para suas operações como de alerta aos clientes sobre a relevância do meio ambiente na elaboração e gestão de projetos; b) constituir unidades ou grupos técnicos que se dediquem especialmente a identificar a relação entre o meio ambiente e as atividades econômicas; c) promover a difusão de conhecimentos sobre o meio ambiente entre os empregados, através de metodologia apropriada, assim como utilizar a rede de agências para complementar iniciativas de educação ambiental; d) adotar sistemas internos de classificação de projetos que levem em conta o impacto sobre o meio ambiente e suas implicações em termos de risco de crédito; e) identificar mecanismos de diferenciação nas operações de financiamento, em termos de prazos e taxas de juros, com base na mensuração dos custos decorrentes de passivos e riscos ambientais; f) promover a criação de linhas de financiamento para as atividades de reciclagem, recuperação de resíduos e recuperação das áreas de disposição.

Paulo Valério Borges é engenheiro agrônomo da Secretaria de Política Agrícola e representante do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária (Maara) no grupo de trabalho que elaborou o Protocolo Verde.

A ENCICLOPÉDIA DA FRUTICULTURA



A coleção SOLUÇÕES FRUTA A FRUTA se compõe de 12 fascículos, dos quais já foram editados Manga, Acerola e Limão Taiti. Cada um deles divulga das técnicas mais apuradas às mais simples e eficientes para o plantio e acompanhamento das culturas frutícolas, com dicas de solo e clima, variedades, critérios de qualidade, implantação, colheita, embalagem etc. A informação se completa com a mais precisa análise das oportunidades de mercado peculiares a cada produto. Fazendo sua assinatura agora, você recebe os três primeiros fascículos e garante o recebimento dos nove restantes, à medida que forem sendo editados. Entre os planejados, estão: ABACATE, UVA, PÊSSEGO, TANGERINA SEM SEMENTES, ABACAXI, GOIABA, MELÃO, PAPAYA, MORANGO, BANANA, COCO, MAÇÃ e MARACUJÁ, as frutas mais solicitadas até o momento.

O preço da assinatura para 12 fascículos é de R$ 100,00. Sem dúvida, muito pouco perto da preciosidade das informações contidas nesta obra, totalmente baseada em entrevistas com produtores de ponta e nos trabalhos mais atualizados no Brasil e no mundo.

Não deixe de assinar "Soluções Fruta a Fruta".

Interessado? Então preencha agora mesmo o cupom ao lado e envie-o para o IBRAF para receber já todos os fascículos editados.

Sim, quero fazer uma assinatura de 12 fascículos de "Soluções Fruta a Fruta" e receber os fascículos anteriores da coleção (Manga, Acerola e Limão Taiti), aguardando os próximos fascículos a serem editados. Para tanto, efetuarei o pagamento de R$ 100,00, conforme a opção assinalada:

MAR/96

☐ Cheque nominal ao IBRAF

Se preferir, divida em 3 cheques de RS 35,00 cada, sendo um à vista e os outros dois pré-datados para 30 e 60 dias.

☐ Depósito à vista em conta corrente:
Banco do Brasil - Agência 1.812-0 (Trianon - São Paulo-SP), C/C nº 1345-5, em nome do IBRAF.
Não esqueça de enviar-nos o recibo de depósito via fax ou correio

Nome: _____

Empresa: _____

Endereço: _____

Tel.: (____) - _____ Fax.:(____) - _____

CEP _____ - _____ Cidade _____

Atividade: _____

IBRAF
INSTITUTO BRASILEIRO DE FRUTAS

ENVIE ESTE CUPOM PELO CORREIO OU VIA FAX PARA
IBRAF-Instituto Brasileiro de Frutas
Av. Paulista, 807 conj. 922 - CEP 01311-100 - São Paulo-SP - Tel./Fax (011) 289-7509

AGRISHOW 96

A MAIOR FEIRA DE TECNOLOGIA APLICADA À AGRICULTURA



29 DE ABRIL A 04 DE MAIO DE 96
RIBEIRÃO PRETO • SP

Estação Experimental do Instituto Agronômico

FAÇA JÁ SUA RESERVA DE ÁREA
SETORES DA FEIRA

Máquinas e Implementos Agrícolas
Sementes
Corretivos, Fertilizantes e Defensivos
Sistemas de Irrigação
Tratores
Aviões de Serviço e Veículos Utilitários
Combustíveis e Lubrificantes
Peças, Autopeças e Pneus

Ferramentas
Bombas e Motores
Perfuração de Poços Artesianos
Construções Pré-Fabricadas
Silos e Armazéns
Equipamentos de Segurança

Telas e Arames
Lonas e Plásticos
Sacarias e Embalagens Agrícolas
Transportadoras Rodoviárias de Carga
Sistemas de Informação
Serviços e Produtos de Informática
Equipamentos de Comunicação
Editoras Técnicas

Realização
ABAG • ABIMAQ • ABRASEM • AEASP
ANDA • ANDEF • SAAESP • SIMERS • SRB

Promoção e Organização

ABIMAQ

Patrocínio

BANCO DO BRASIL

Apoio

Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto
Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES/FINAME
Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" ESALQ/USP

INFORMAÇÕES: TEL.: (011) 5582-6421 • FAX: (011) 5582-6379 e 5582-6429