INSTI[illegible]ASILEIRO DE [illegible] DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL. 16 – Nº 9 – 15 DE SETEMBRO DE 1996 – R$ 6,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

Prognóstico da safra de verão

Indústria da alimentação
Projeções para o ano 2000

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
IBRE

ISSN 0010-4298
09
9 770010 429962

AGROANALYSIS

100 MAIORES DO AGRIBUSINESS

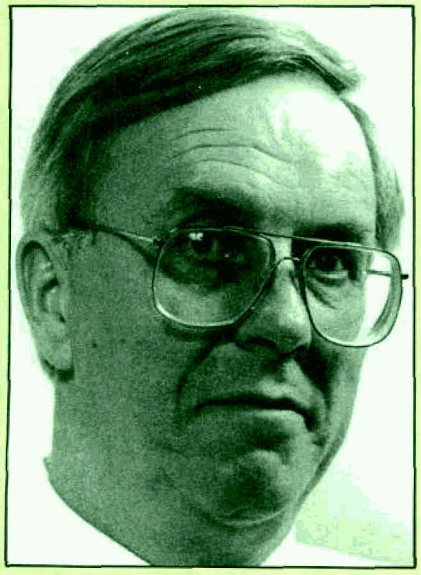
RESERVE JÁ O SEU ESPAÇO

Na edição de outubro, *Agroanalysis* apresentará, pela terceira vez no Brasil, a análise do desempenho do setor agroindustrial, apontando as 100 maiores empresas do agribusiness brasileiro.

PARA ANUNCIAR LIGUE:
Rio de Janeiro (021) 536-9269 - (021) 252-8720 — São Paulo (011) 524-1174 — Brasília (061) 577-3874 — Região Sul – RS/SC/PR (048) 234-5083

CORTESIA DA EDITORA DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

Mercado mundial — a lógica da compensação



Henk Mathot

Há apenas dois anos no Brasil, Henk Mathot, atual presidente da Cargill brasileira, não viveu os anos de inflação alta no país. "Mas muita gente já me contou como era. Parece que é uma novidade para os brasileiros saberem o preço de um produto e se lembrarem do preço há um ano", nota ele, que no curto espaço de tempo em que convive com o Brasil já fala português fluentemente. Com a experiência de oito anos como presidente da Cargill Fertilizer Inc., sediada na Flórida, EUA, cargo que ocupou antes de assumir a Cargill no Brasil, esse engenheiro químico, que começou a trabalhar na empresa em 1974 como gerente de produção em Amsterdã e já atuou também na Inglaterra, acha que o país é promissor no que diz respeito à produção e não acredita que já esteja ocorrendo um "estrangulamento tecnológico", ao contrário. Acredita que ainda há muito a se explorar das tecnologias já disponíveis mundialmente e outras que vêm sendo estudadas, como a biotecnologia e a genética, podem trazer uma nova revolução tecnológica para a agricultura.

Em entrevista exclusiva à revista Agroanalysis, *Mathot falou sobre a atual situação mundial de preços e estoques, afirmando que o aumento da renda* per capita *nos países subdesenvolvidos e em desenvolvimento é o principal fator que vem influindo no aumento do consumo mundial.*

■ *Os preços das commodities agrícolas tiveram uma alta sensível no último ano. Que fatores determinaram essa alta? Havia sinais de que isso poderia acontecer?*

— A causa principal é que tivemos uma produção muito mais baixa do que a de anos anteriores, e os estoques mundiais se reduziram. Isso ocorre quando existe menos suprimento do que demanda, como ocorreu no último ano. Na safra anterior, os preços das commodities também foram muito baixos, o que acabou desestimulando a produção. Esse foi também um fator de peso. Aqui no Brasil, por exemplo, na região do Mato Grosso, os baixos preços foram definitivos para a decisão de plantio, pois com as cotações muito deprimidas não vale a pena plantar na região. O custo de produzir e transportar acabou ficando mais alto. Foi um período em que a soja chegou a descer aos US$5,00 em Chicago (agora está em US$7,50). Para o produtor, no Brasil, o preço atual significa muito mais do que somente 50% de aumento, pois o custo do frete é muito elevado. Quando as cotações estavam em US$5,00, sobravam para o produtor apenas US$3,00. Agora o rendimento é de R$5,50. É uma situação completamente diferente, muito melhor, essa com que o produtor tem que lidar este ano.

■ *Os preços baixos teriam tido um impacto até maior do que os problemas climáticos na queda da produção mundial, então?*

— Todos os anos temos problemas climáticos em alguma região do mundo. Nesta última safra, ocorreram problemas desse tipo em várias regiões produtoras. E isso, sem dúvida, afetou muito a produção.

■ *Na safra que se aproxima, como deverão comportar-se o consumo e a produção? E a médio prazo, os preços tendem a se manter em um patamar mais elevado em relação aos níveis históricos?*

— A médio e longo prazos, nossa expectativa é de que o patamar de preços se mantenha mais alto em relação ao passado. Não tão alto como em 1995, porém mais alto. Digo isso porque estamos esperando que haja maior demanda e não há terra disponível suficiente para o plantio numa perspectiva mundial. A curto prazo, é muito difícil prever, porque o mercado de commodities é muito sensível. Além disso, temos no momento estoques muito baixos, o que torna o mercado altamente volúvel em termos de preços. Se temos chuvas em Kansas agora, os preços tendem a diminuir um pouco. Se temos sol, podem cair também, ou não. A situação é volátil, não há como prever o comportamento dos preços, porque qualquer boato, qualquer notícia faz variarem as cotações em uma situação como a de agora.

■ *No caso dos EUA, já há uma previsão em relação à próxima safra?*

— O que se prevê é que não haverá um aumento significativo na produção norte-americana. Algo talvez em torno de 0,5 e 1% de aumento. Mas de qualquer modo isso irá mexer com o mercado. Tudo afeta o mercado, mesmo que se trate de um pequeno aumento na produção. No caso argentino, os preços do trigo já foram afetados. Temos hoje uma situação mais normal, embora os preços tendam a se manter mais altos do que no passado.

■ *Falando na Argentina, que é um grande exportador, o país tem condições de elevar sua produção de grãos a curto e médio prazos?*

— Na Argentina há terras disponíveis e aptas para a agricultura. Mas não há condições de aumentar a produção a curto prazo. Isso só poderá ser feito em dois ou três anos.

■ *Os estoques internacionais nunca estiveram em nível tão baixo em termos históricos. Qual o horizonte para os próximos anos e quais as perspectivas de que os estoques se normalizem?*

— Realmente, os estoques nunca estiveram tão baixos. Mas atualmente o que se rediscute é justamente o que seria a normalização. A demanda vem crescendo a cada ano e os estoques não são calculados em toneladas, mas em semanas de abastecimento garantido. Hoje, uma folga suficientemente grande nos estoques, para que eles chegassem ao ponto de não pressionar os preços, exigiria que esses estoques na verdade fossem maiores do que os historicamente conhecidos, pois a demanda aumentou. Isso, no entanto, depende muito das expectativas de produção. Teoricamente, se as expectativas forem boas nas diferentes regiões mundiais, serão precisos estoques em menores volumes do que numa conjuntura de produção menor, embora isso configure uma situação de risco. Mas é o cenário atual.

O mundo atual pode ter menos estocagem do que há 20 anos, porque contamos com melhor distribuição da produção. É difícil, portanto, prever qual seria o nível ideal de estocagem. Sem dúvida, se tivermos mais estoques, teremos uma situação mais segura. E isso depende muito também de onde estão esses estoques. Eles têm que estar bem-distribuídos, pois se houver estoques só na Rússia, por exemplo, não vai ajudar muito.

Os preços subiram. Não que o consumo tenha crescido além da expectativa, mas a produção de grãos não cresceu, devido a problemas climáticos.

■ *Como é possível hoje expandir a oferta e ao mesmo tempo recuperar esses estoques em níveis tranqüilizadores para o mercado? O que é possível fazer nesse sentido?*

— Acho que vai ser muito difícil recuperar esses estoques. Quem vai pagar? Então teremos que nos adaptar a uma situação de estocagem muito mais baixa do que no passado. Vamos viver, portanto, numa situação-limite de estocagem, e também não temos resposta científica, exata, da quantidade necessária de estoques mundialmente. Trata-se mais de uma questão psicológica em termos de mercado. Quanto a aumentar a oferta, os governos podem incentivar a produção, com crédito para os produtores. No Brasil, por exemplo, os produtores muitas vezes não podem plantar porque estão descapitalizados. Se o governo não faz nada nesse sentido, pode ocorrer de novo o que ocorreu agora: uma queda na produção, já que o produtor estará escorado apenas no mercado e nos preços dos produtos. Se estes estiverem baixos, a produção tende a cair. No caso da Argentina, no entanto, embora não haja um incentivo por parte do governo, os produtores estão mais capitalizados, têm outros tipos de incentivos, como o que é dado à exportação, por exemplo.

■ *Que países possuem condições de expandir a oferta de grãos no curto e médio prazos?*

— A médio prazo temos o Brasil; o centro da América Latina é muito importante do ponto de vista internacional, e provavelmente também a Ucrânia e a Rússia. Aqui temos regiões climatologicamente muito propícias para grãos, como Piauí, Mato Grosso, o Centro-Oeste etc. No caso dos chamados Tigres Asiáticos e da China, eles não têm terras disponíveis e propícias ao plantio. Nós vamos alimentar os Tigres. O que determina isso é o clima. Não há país que consiga irrigar toda a sua área plantada, por isso o clima é determinante. Por isso também o Leste europeu e o centro da América Latina são tão promissores em termos de oferta.

■ *Que fatores explicam o aumento do consumo mundial e como esse consumo se comportará no futuro? A tendência é de que continue crescendo?*

— Há um estudo publicado sobre isso. A renda mundial *per capita* vem aumentando, bem como o consumo de alguns produtos, como óleo e milho. Houve um crescimento muito grande da renda nos últimos anos, e isso pressiona a demanda. Saímos de um patamar muito baixo de renda com um salto sensível. E um dólar a mais, numa renda muito baixa, significa que o indivíduo vai comer dois quilos a mais de produtos. Nos países cuja renda já era elevada, o aumento do consumo não é tão sensível. Se o indivíduo tiver dois dólares a mais, ele vai gastar apenas meio dólar para comer e empregar o restante para outros fins. Em algumas regiões, como Ásia, Brasil, China, têm sido registrados elevados aumentos na renda *per capita*. Essa elevação da renda tem determinado um aumento expressivo do consumo. É uma velha história. Se uma pessoa tem apenas fubá para comer, quer mais. Com um pouco mais de renda, se agregam à alimentação óleo e proteínas, o que é uma tendência natural. E isso se processa de forma muito rápida nos países de baixa renda. Um aumento de renda nos EUA, por exemplo, reflete-se pouco na demanda.

■ *Alguns analistas apontam "um estrangulamento tecnológico" da oferta*

mundial. O senhor acredita que as tecnologias disponíveis estariam já indicando um limite na oferta?

— Esse limite é muito elástico. Há terras nos EUA que podem fornecer 10t de milho por hectare. É algo fantástico, mas possível. No Brasil, a média de produção é 0,8t por hectare, deixando de lado o Nordeste, cuja média fica muitíssimo abaixo. Mas no sul do Brasil já se conseguem 2t por hectare. Temos espaço para produzir muito na oferta. Imagine no mundo todo. Se produzirmos 35 milhões de toneladas de milho em uma determinada área plantada, com um aumento na área poderemos produzir 70 milhões. E tecnologias temos muitas ainda a explorar por completo. Essa disparidade no uso das tecnologias é sentida mundialmente. Aqui podemos crescer muito. E agora estamos começando a trabalhar com novas tecnologias, ainda pouco exploradas, como a biotecnologia e a genética, que podem significar outro salto tecnológico na produção mundial de alimentos. Nos EUA já se pesquisam variedades de milho com maior teor de amido, ou soja com maior quantidade e qualidade de proteína. Nos países em desenvolvimento, como o Brasil, ainda se deve pensar em como utilizar bem as tecnologias disponíveis. Qual o uso ideal de adubo, por exemplo? O que se busca hoje é o melhor gerenciamento das tecnologias.

Os recursos disponíveis da terra e da água já podem ser considerados fatores limitantes da oferta mundial?

— No Brasil, a maioria das terras não tem irrigação, e quando se fala em uso dos recursos hídricos eles pesam mais no caso da irrigação. Quanto à terra, no passado tivemos no Brasil produtores que utilizaram mal a terra, mas hoje qualquer produtor sabe que seu capital é a terra. E isso não acontece só no Brasil. O produtor não vai destruir seu próprio capital, e hoje há preocupação mundial com o bom uso da terra. Cresceu a conscientização a respeito do bom uso dos recursos naturais.

Qual o posicionamento do Brasil no contexto produtivo mundial? O país possui condições favoráveis para se auto-abastecer e gerar excedentes? Quais os fatores que limitam a oferta brasileira?

— Temos contra nós o famoso custo Brasil e os juros altos. O preço do frete, dos impostos, as condições de produção pesam muito. E a iniciativa privada não vai investir sozinha em sistemas de transporte, por exemplo. Ninguém vai ser louco de construir uma ferrovia. É caro demais. Há realizações que têm que ser bancadas pelo governo. E o uso de hidrovias poderia baixar os custos, embora não tanto como nos EUA, onde o rio Mississippi atravessa o país. Mas é necessário baixar um pouco os custos para que possamos produzir e competir melhor.

Houve um crescimento da renda nos últimos anos pressionando a demanda. Saímos de um patamar de renda muito baixo com um salto sensível.

■ *Quais as regiões brasileiras com maior potencial de expansão da produção e quais os produtos em que somos mais competitivos?*

— Temos muitas terras disponíveis. Temos que pensar agora é na distribuição da produção — São Paulo, Paraná, Centro-Oeste. Mas é preciso avaliar se é melhor produzir mais milho perto de São Paulo e incentivar a pecuária em regiões mais afastadas. É uma questão de logística da produção que tem que ser estudada. Temos muitas terras ainda por explorar. Mas no que diz respeito à competitividade, o Brasil está bem-posicionado em produtos como arroz, milho, soja. Em outros produtos, como o açúcar, por exemplo, somos mundialmente imbatíveis em termos de custos.

■ *No caso do trigo, nos atuais níveis de preços, o Brasil tem possibilidades de voltar a produzir mais de 4 milhões de toneladas, como já produziu no passado?*

— O clima no Brasil é um fator limitante para o cultivo do trigo, mais precisamente, para a sua qualidade. O Brasil pode colher mais trigo, mas a qualidade é baixa. Na Argentina, por exemplo, temos um trigo de melhor qualidade. Hoje misturamos 25% de trigo nacional com 75% do importado para produzir um bom pão. No caso do trigo para massas, ainda estamos experimentando os trigos próprios, de grão duro. Mas teoricamente temos condições de produzir um bom trigo para a indústria de massas. O problema hoje é que, se podemos comprar fora, quem vai ter interesse em estudar novas variedades mais produtivas e de melhor qualidade de trigo? Temos melhor competitividade em outros produtos.

■ *Mas no caso de uma explosão de preços internacionais, como a que ocorreu, o país não sai perdendo muito, tendo que comprar fora quase todo o trigo de que necessita?*

— Sem dúvida. Por outro lado, ganha em produtos em que é competitivo, como na soja. Não sei se a perda compensa o ganho. Mas hoje é essa a lógica do mercado. E no caso do trigo brasileiro, mesmo que produzíssemos o suficiente, teríamos que comprar para fazer a mistura com trigos de melhor qualidade, no caso do uso para panificação.

■ *O Brasil tem hoje atrativos para trazer capital de fora para a nossa agricultura?*

— Já estamos fazendo isso, através dos próprios contratos de exportação. O problema para produzir no Brasil é essa mistura de juros altos com o custo Brasil. Portanto, captar dinheiro lá fora é muito interessante e estamos nos tornando mais atraentes em termos de investimentos em agribusiness. O país tem todas as condições para atrair capital externo.

Entrevista de Patrícia Carvalho

CARTAS

Agroanalysis

Quero dizer-lhes, primeiramente, que a *Agroanalysis* está ótima.

A entrevista com Jean-Paul Gayet, do Ibraf, na edição de maio próximo passado, está magnífica. Ele falou tudo o que eu gostaria de dizer sobre os mercados interno e de exportação, no que se refere à péssima qualidade que se obtém, usualmente, em termos de sabor, textura e conteúdo de açúcar. Jean-Paul tem toda razão quando afirma que o melão amarelo tem gosto de pepino.

Aproveito a oportunidade para comunicar a I Conferência sobre Tomate para Processamento Industrial e o I Simpósio sobre Doenças Tropicais do Tomateiro. Esses eventos serão realizados de 18 a 22 de novembro deste ano em Recife.

Faço parte do comitê técnico-científico e desde já incentivo a sua participação.

Paulo César T. de Melo
Asgrow do Brasil Sementes Ltda.
Paulínia, SP

Informe

O Centro de Estudos Agrícolas recebeu convite para participar do 36º Congresso Brasileiro de Olericultura, promovido pela Sociedade de Olericultura do Brasil, no Hotel Copa d'Or, Rio de Janeiro, entre 22 e 26-7-1996. O CEA foi representado pelo economista Fernando Roberto de Freitas Almeida, como mediador da mesa-redonda sobre "Agroindústria e o desenvolvimento da olericultura" e como palestrante na mesa-redonda sobre "Comercialização de hortaliças: mercados interno e externo".

Separatas Agroanalysis

Aquele artigo que lhe agradou especialmente pode ser reimpresso sob sua encomenda. Utilize-o para apoio a aulas, palestras, educação continuada de funcionários etc. Solicite através do telefone: (021) 536-9269, do fax: (021) 536-9207, do e-mail: adelaide@sede.fgv.br ou através do correio para o endereço: Praia de Botafogo, 190, sala 813 — Rio de Janeiro — CEP 22253-900.

As cartas dos leitores devem ser dirigidas a *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:
Edgar Costa Filho (pecuária bovina), Eliana C. B. L. Viglio (arroz, feijão, meio ambiente, tomate, mandioca, caju), Fernando R. de Freitas Almeida (cereais de inverno, oleaginosas, frutas, vinho), Irene Raguenet Troccoli (fumo, milho, avicultura, suinocultura, laranja), Maria José Cyhlar Monteiro (preços, previsão de safras, legislação, e índice FGV-Abag), Mauro de Rezende Lopes (comércio internacional, política agrícola), Regis Alimandro (café), Tito B. B. Ryff (meio ambiente).

Redação:
536-9213, 551-7995 e 536-9475

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, Rakel Lima dos Santos, Renê Bertin, Rogério Ferreira de Souza.

Secretaria e apoio administrativo:
Claudia Ana Marques, Maria Cecília Barbosa, Antonio Getúlio Corrêa de Oliveira.

Gerente comercial:
Carlos Henrique Tibiriçá Miranda

Publicidade:
Belo Horizonte — MG: Tel. e fax: (031) 224-9534; Brasília — DF: Tel. e fax: (061) 577-4883; Região Sul (RS, SC, PR): Tel.: (048) 234-5083 ; Recife — PE: Tel. e fax: (081) 465-1851; Rio de Janeiro — RJ: Tels.: (021) 252-8720; 252-9074 e 536-9269 — Fax: (021) 221-5984; Salvador — BA: Tel. e fax: (071) 351-1784; São Paulo — SP: Tel. e fax.: (011) 524-1174.

Editora FGV
Editora executiva: Alzira Alves de Abreu
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.
Gerente comercial: Carlos Hamilton Rocha.
Assinaturas: José Milton Gondim
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 Fundação Getulio Vargas — Serviço de Vendas: Praia de Botafogo, 190 s/607 CEP 22253-900 — ou Caixa Postal: 62.591 — CEP 22252-970 — 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 fundador: 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, José Luiz Miranda, Luiz Fernando da Silva Pinto, Manoel Fernando Thompson Motta, Manoel Pio Corrêa Jr., Marcílio Marques Moreira, Roberto de Oliveira Campos, Roberto Paulo Cezar de Andrade.
Suplentes: Alfredo Américo de Souza Rangel, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque, Daniel Dantas, Eugenio Emílio Staub, Gilberto Dupas, Oswaldo Antunes Maciel, Pedro Leitão da Cunha.

CONSELHO CURADOR

Presidente: Carlos Alberto Lenz Cesar Protásio
Vice-presidente: Armando Klabin (Klabin, Irmãos & Cia.)
Vogais: Antonio Monteiro de Castro Filho (Souza Cruz S.A.), Associação de Bancos do Estado de São Paulo, Banco Crédit Commercial de France S.A., Diogo Lordello de Mello, Domingos Marques Grêllo, Edmundo Penna Barbosa da Silva, Félix de Bulhões (S.A. White Martins), Gustavo de Sá e Silva (Estado de São Paulo), Heitor Chagas de Oliveira, Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), José Ephim Mindlin, Marcos A. Magalhães (Philips do Brasil Ltda.), Mário Abrantes da Silva Pinto, Mauro Salles (Salles DMB&B Publicidade S.A.), Paulo Guilherme Aguiar Cunha (Cia. Ultragaz S.A.), Sergio Franklin Quintella, Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Rio de Janeiro, Theodoro Arthou.
Suplentes: Cristiano Buarque Franco Neto (Banco Bozano, Simonsen S.A.), Fernando Roberto Moreira Salles (Unibanco — União de Bancos Brasileiros S.A.), Guilherme Augusto Frering (Caemi Mineração e Metalurgia S.A.), João Pedro Gouvêa Vieira Filho (Refinaria de Petróleo Ipiranga S.A.), Jorge Paulo Lemann (Banco de Investimentos Garantia S.A.), Lineu de Paula Machado (Banco Boavista S.A.), Luiz Roberto do Nascimento Silva, Marcio João de Andrade Fortes, Maria do Carmo Nabuco de Almeida Braga (Icatu Empreendimentos e Participações S.A.), Patrick de Larragoiti Lucas (Sul América Terrestres, Marítimos e Acidentes — Cia. de Seguros), Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco da Bahia Investimentos S.A.), Roberto Duailibi (DPZ Propaganda S.A.)

CONSELHO CONSULTIVO

Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Eliezer Baptista, Gilberto Duarte Prado, Paulo de Tarso Leal, Roberto Borges Martins (Estado de Minas Gerais).
Instituto Brasileiro de Economia
Diretor: Antônio 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 Henk Mathot**

4 **Cartas**

6 **Pesquisa: Indústria de alimentação — características e tendências para o ano 2000**
Eliana Conde Barroso Leite Viglio

13 **Especial: Alimentação: Padrões de consumo no Brasil**
Irene Raguenet Troccoli

16 **Especial: China — para onde vai a agricultura?**
Maria José Cyhlar Monteiro

19 **Conjuntura do agribusiness:**

- 19 **Prognóstico de safra: Algodão**
  Mauro de Rezende Lopes
- 20 **Prognóstico de safra: Arroz**
  Eliana Conde Barroso Leite Viglio
- 23 **Prognóstico de safra: Feijão**
  Eliana Conde Barroso Leite Viglio
- 26 **Prognóstico de safra: Milho**
  Irene Raguenet Troccoli
- 28 **Prognóstico de safra: Soja**
  Fernando Roberto de Freitas Almeida
- 31 **Prognóstico de safra: Trigo**
  Fernando Roberto de Freitas Almeida
- 33 **Mercado de insumos**
  Maria José Cyhlar Monteiro

35 **Índice FGV/ABAG**

36 **Oferta e demanda**

38 **Estatísticas agropecuárias**

44 **Legislação agrícola**

47 **Panorama internacional**

48 **Panorama agropecuário**

52 **Janela aberta**

Carta verde

Reforma para valer: a queda do ICMS

A eliminação do ICMS na exportação — feita de forma integral — representa uma reforma de fundo na política agrícola. Medida de largo alcance, tem implicações que não se limitam a uma desgravação tributária que torna os produtos agrícolas mais competitivos no mercado internacional, eliminando a gravosidade de produtos potencialmente competitivos, como o milho e o algodão. Representa, também, a eliminação de um imposto regressivo que incidia sobre os produtores que insistiam em produzir, sobre os produtores pobres que não haviam deixado o meio rural, os trabalhadores idosos e todos os trabalhadores que não haviam logrado migrar do meio rural. A incidência deste imposto, seletivo e aplicado apenas sobre as exportações de matérias-primas, acabava recaindo sobre o setor rural, que hoje irá beneficiar-se da sua isenção.

A partir de agora, todos os produtos agrícolas e semimanufaturados exportados (como soja, óleo, farelo, suco de laranja e outros) deixarão de pagar o ICMS, que, no caso dos grãos, chegava a onerar em 13% as exportações. Nos produtos em que o Brasil não pode afetar as cotações internacionais, o benefício traduz-se em um aumento direto das receitas com as exportações. Se houver competição pelo produto agrícola no mercado interno, os exportadores tenderão a repassar essa margem para os produtores. Os produtos mais beneficiados serão as commodities com cotações transparentes em mercados competitivos, interna e externamente. Os produtos comercializados em mercados menos transparentes tenderão a ter os benefícios transferidos em parte para o importador estrangeiro.

Uma outra parte da isenção incidirá sobre os ativos fixos importados, como as máquinas, que, quando havia similar nacional, pagavam o ICMS. Este benefício reduz o custo para o produtor da aquisição de máquinas, desonerando os investimentos em tratores e colheitadeiras importadas, permitindo ao setor atualizar-se para competir.

O Brasil encerra uma prática que consistia em penalizar setores competitivos ou potencialmente competitivos — enquanto, através do câmbio defasado, beneficiava as importações que competiam com a produção nacional. Muitos produtos agrícolas estavam submetidos a tributação nas exportações, enquanto o governo concedia proteção a setores ineficientes.

Os benefícios transcendem os meros limites de uma estimativa da renda perdida pelo setor na arrecadação dos impostos, como querem alguns analistas. Quando se calcula o montante da arrecadação do imposto como renda a ser transferida para o setor rural, esquece-se do fato de que, com a melhoria dos preços, os produtores reagirão aumentando suas áreas de cultivo e ampliando a base produtiva da agricultura. Ganha mais ainda o Brasil, com nova base ampliada de produção. Os benefícios serão sentidos ao longo dos anos, à medida que o ânimo dos produtores materializar-se em ampliação da área e da produção e maior vigor na competitividade.

Mais do que habitualmente, este número de *Agroanalysis* preocupa-se com o futuro. Henk Mathot, presidente da Cargill brasileira, o entrevistado desta edição, nos fala do comportamento do mercado mundial de grãos para os próximos anos, da revolução tecnológica, representada pela biotecnologia e pela engenharia genética, e dos países que podem, no futuro, expandir sua produção agrícola. Sua ampla visão da agricultura mundial serve de referência para empresários do agribusiness, estudiosos do assunto e especialistas do setor público que participam das decisões de governo.

O leitor encontrará ainda, na seção Conjuntura do Abrigusiness desta edição de *Agroanalysis*, estudos de previsão das safras de soja, arroz, feijão, algodão, milho e trigo. Sendo que, no caso do algodão, destaca-se a sucessão de equívocos promovidos pelo governo que acabaram afetando duramente a produção da fibra e custando caro à economia nacional.

Indústria de alimentação — características e tendências para o ano 2000

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

A estabilidade econômica está favorecendo muito a indústria brasileira de alimentação, que vem apresentando bons resultados financeiros nos últimos anos. O ano de 1995 foi considerado muito bom em termos de investimentos. O setor deverá continuar a crescer cerca de 4% ao ano sobre o faturamento global. Se esse ritmo persistir, os investimentos até o ano 2000 poderão atingir R$11,5 bilhões.

Ao longo da década de 70, a indústria da alimentação no Brasil passou por transformações estruturais, tanto nas características relacionadas à propriedade e ao controle de capital como na base técnica da produção e comercialização nacionais.[1] Com o crescimento da renda urbana atingindo principalmente a população de rendas média e alta, a indústria de alimentos se dinamizou. Foi contemplada com incentivos fiscais e farto capital para investimento, ampliando rapidamente a sua capacidade instalada.

Essas transformações, no entanto, se deram de modo diferenciado. Para os segmentos que pouco elaboram o produto final, como é o caso do arroz e do feijão, a estrutura permaneceu mais concorrencial. Outros segmentos, no entanto, em geral fabricantes de produtos finais mais elaborados, como os derivados de leite, e carne e o refino de óleos vegetais, concentraram seus respectivos mercados.

A indústria de alimentos pode ser definida como um grande conjunto de pequenas, médias e grandes plantas industriais, pulverizadas por todo o território nacional, com um grande número de empresas pequenas e médias atuando em mercados regionais e poucas e grandes empresas operando em nível nacional, em muitos casos dominando uma grande fatia do mercado. Pequenas e médias plantas também podem pertencer a um só capital.

[1] *Mudanças estruturais nas atividades agrárias*: uma análise das relações intersetoriais no complexo agroindustrial brasileiro. BNDES, Departamento de Estudos, maio 1998.

Concentração caracteriza o setor

Produtos alimentícios
Brasil — informações de mercado — 1994

Categoria	Segmento	Participação das três primeiras marcas no mercado	
		Volume (%)	Valor (%)
Bebidas não-alcoólicas	Café em pó	15,4	17,5
	Suco de fruta concentrado	70,5	62,2
	Suco de fruta pronto para consumo	50,6	46,8
Confeitaria	Chocolate	41,3	36,9
Derivados de carne/embutidos	Mortadela	53,7	57,0
	Presunto	69,4	72,0
	Salsicha	60,3	63,9
Derivados de leite	Creme de leite	77,7	78,6
	Iogurte	59,5	66,9
	Leite condensado	90,7	92,0
	Leite em pó	82,1	85,1
Derivados de tomate	*Catchup*	62,8	64,9
	Extrato de tomate	52,7	54,9
	Molho de tomate refogado	77,4	78,6
	Purê de tomate	77,7	75,1
Enlatados	Conserva vegetal	52,1	51,9
Mercearia doce	Biscoitos	25,0	31,7
	Coco ralado	71,3	73,2
	Leite de coco	60,0	63,5
Mercearia salgada	Farináceo à base de milho	28,3	27,3
	Farinha de trigo	41,0	44,1
	Margarina	39,3	42,2
	Massa alimentícia	22,8	23,3

Fonte: A. C. Nielsen.

Segundo dados da Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação (Abia), em 1995 havia no país cerca de 38 mil fábricas no setor alimentício. Dados da A. C. Nielsen, empresa privada de pesquisa do mercado de consumo e mídia, revelam que, na maior parte dos principais segmentos alimentícios observados, a participação em valor de mercado das três primeiras marcas, em 1994, foi superior a 50%. Dos 23 segmentos analisados, 15 (65%) participam em mais de 50% no mercado, e 18 (78%), em valor acima de 40%.[2] As categorias mais concentradas foram os derivados de carne, embutidos, derivados de leite e de tomate. O processo de concentração na indústria de alimentos deverá continuar, porque o aumento do poder econômico das empresas se torna estratégico num ambiente de mercado cada vez mais competitivo. Esta afirmação pode ser corroborada pelo ritmo das fusões e aquisições (F&A) empresariais observadas no setor de alimentos no Brasil dos anos 90. Estudos apontam a hipótese de que tais fusões e aquisições sejam "parte de um processo mais amplo (adoção da estratégia de globalização pelos grupos econômicos) e não somente uma forma de expansão das firmas em função do nível de acumulação de capital e busca de novos mercados".[3]

Mercado brasileiro é atraente

Nos anos 90, tem-se observado um novo *boom* de investimentos estrangeiros no segmento alimentar.

De acordo com o relatório das Nações Unidas, cerca de 1/3 dos ativos do setor privado mundial pertence às corporações transnacionais (1993). Dentre as 100 maiores, figuram pelo menos cinco empresas com bases tecnológica e comercial centradas no sistema agroalimentar. São elas a Nestlé, a Unilever, grupo Ferruzzi-Montedison, Grand-Metropolitan, Procter & Gamble e McDonald's,[4] empresas que atuam principalmente em processamento de alimentos e diversificam sua atuação em outras áreas, como higiene, limpeza e produtos químicos.

As grandes do agribusiness
Brasil — *ranking* das 10 maiores empresas agroalimentares — 1994
(R$1.000)

Empresa	Receita operacional líquida
Nestlé	1.252.164
Ceval	954.493
Sadia Concórdia	840.488
Parmalat	634.500
Cargill	551.608
Refinarias de Milho Brasil	381.202
J. B. Duarte	316.181
Fleischmann Royal	277.661
Iag Kibon	252.521
Braswey	230.138

Fonte: Balanço anual da *Gazeta Mercantil* 1995/96.

Nos primeiros anos da década de 90, o setor alimentar se destacou no processo de F&A no Brasil. Em 1993, a Gessy Lever comprou a Cica S.A. por US$250 milhões e o grupo Dreyffus comprou a Frutesp por US$170 milhões. Tais operações totalizaram portanto US$420 milhões. As recentes aquisições da Parmalat, Nestlé, Danone e Bunge & Born perfizeram US$700 milhões. A empresa que mais realizou aquisições foi a italiana Parmalat: desde abril de 1993, comprou 11 laticínios e a Lu Petybon, da General Biscuits. A Refinações de Milho Brasil vem fazendo uma aquisição por ano desde 1990. As próprias empresas transnacionais redividem o mercado entre si: a Cica S.A., por exemplo, passou do grupo italiano Gragnotti para o grupo anglo-holandês Gessy Lever.[5]

Estrutura atual da indústria de alimentos no Brasil

Em 1995, a indústria de alimentos compunha um parque industrial com cerca de 38 mil estabelecimentos, ocupando o primeiro lugar em número de fábricas na indústria de transformação (seguida por vestuário, mecânica e metalúrgica), segundo a Abia. Também é a primeira no que se refere à geração de empregos, ocupando cerca de 775 mil pessoas, num universo de cerca de 4.730 mil empregos diretos gerados pela indústria de transformação (Ministério do Trabalho, 1995). O faturamento global do setor de alimentos em 1995 montou a cerca de US$52,9 bilhões.

O setor de alimentos como um todo não foi acentuadamente afetado pelas adversidades de mercado que tradicionalmente marcaram a economia brasileira, resultando em mau desempenho financeiro nas últimas décadas. A própria Abia considera que o setor vem apresentando um dinamismo razoável justamente nas últimas décadas, acompanhando os movimentos estruturais do mercado brasileiro (crescimento vegetativo da população e processo de urbanização).

---

[2] Certamente, o processo de concentração pressupõe conseqüências no que se refere ao grau de oligopolização do mercado. Desta forma, toda operação de F&A que resultar em domínio igual ou superior a 20% do mercado ficará sujeita à regulamentação do Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), de acordo com a Lei Antitruste de 11-6-1994.

[3] Vegro, C. L. R. & Sato, G. S. Fusões e aquisições no setor de produtos alimentares. *Informações Econômicas*. São Paulo, IEA (5), maio 1995.

[4] Ibid. Grandes empresas, como a Cargill e *tradings* como a Ed&F Mann, Volkart, Continental Grain e Tate & Lyle, deixaram de ser listadas no sistema agroalimentar e o foram como grupos comerciais de matérias-primas e alimentos semi-elaborados. No caso do McDonald's, sua introdução no Brasil, além de afetar o hábito do consumidor, alterou também a tecnologia de produção para trás, ou seja, a produção do queijo, do pão, da alface e do tomate. É bom lembrar também que a Bunge & Born é, no âmbito Brasil-Argentina, uma empresa de destaque no segmento de óleos vegetais (margarinas) e no setor moageiro (farináceos). Não foi listada entre os 100 maiores grupos transnacionais por ocasião daquela pesquisa.

[5] Ibid.

Categorias que mais se destacaram em 1995
Brasil — crescimento das rendas físicas em relação a 1994

Item	Percentual
Bebidas esportivas	289,6
Iogurtes	89,4
Sopas desidratadas	85,1
Carnes congeladas	69,7
Industrializados de carne	42,1
Sucos de fruta	33,5
Bolachas e biscoitos	29,6

Fonte: Abia.

Um dos fatores que concorreram para isso foram os incentivos fiscais e a ampliação da capacidade instalada nos anos 70. Mas podemos mencionar outros. Uma das estratégias de crescimento das indústrias de alimentos é a diversificação dentro de uma mesma base técnica,[6] muitas vezes constituindo firmas multiprodutoras. Essa é uma forma de proteção contra as adversidades do mercado, além de possibilitar o aproveitamento mais intensivo do equipamento físico muitas vezes ocioso, dadas as características de sazonalidade da produção agrícola. Outra vantagem da diversificação está em que, quanto mais baixa é a participação de determinado produto no cálculo dos índices inflacionários, menos sujeita ao controle de preços por parte do governo fica a empresa.

Outro motivo para a manutenção do crescimento do setor foi que no conjunto das atividades da indústria de alimentação inserem-se também produtos de baixa elaboração, como o beneficiamento de cereais, de grande peso no faturamento global do setor e menos sensível às variações de renda do consumidor.

Brasil — participação no faturamento dos setores da indústria da alimentação
Em US$ bilhões — 1985-95

Produto/ano	1985	1995
Beneficiamento de café/chá/cereais	4,73	8,32
Derivados de carne	4,88	6,30
Óleos e gorduras	4,86	6,87
Laticínios	2,85	9,92
Açúcares	2,66	4,18
Derivados do trigo	2,29	6,66
Derivados de frutas e vegetais	2,53	3,95
Chocolate, cacau e balas	1,29	1,81
Conservas de pescados	0,36	0,44
Diversos	1,73	4,53
Total	28,19	52,99

Fonte: Abia.

Embora a indústria de alimentos tenha crescido basicamente voltada para o mercado interno, destino de 80% do valor da produção industrial, alguns importantes segmentos estão na pauta de exportações, como é o caso do açúcar, cacau, café, soja e derivados e suco de laranja concentrado.

Consumo de alimentos — tendências para o ano 2000

Antes de qualquer tentativa de traçar um padrão de consumo de alimentos no Brasil para os próximos anos, é preciso lembrar que, a despeito de haver uma tendência de se reproduzir internamente a dinâmica mundial, estamos ainda longe de constituir um mercado consumidor predominantemente voltado para as questões de qualidade, não estando sequer equacionada a questão da quantidade.[7]

A observação dos padrões internacionais é importante, no entanto, não somente pela forte influência das empresas transnacionais no mercado brasileiro, mas pelo próprio referencial representado pelos países centrais, onde a parcela da renda *per capita* destinada ao consumo de alimentos básicos se encontra num patamar bastante reduzido, devido às características de renda elevada.

Os padrões internacionais de consumo, por sua vez, segundo as características econômico-sociais de cada país, apresentam uma duplicidade de tendências contraditórias: reorganizar-se tendo em vista o processo de diferenciação e sofisticação dos produtos e/ou voltar-se para um novo ciclo de produção em massa, viabilizado pelo domínio da biotecnologia aplicada aos produtos.

No que concerne a projeções relativas ao consumo de alimentos no Brasil, alguns pontos devem ser destacados.

Antes de mais nada, é preciso que se estabeleçam com maior segurança os parâmetros do mercado brasileiro. A população estimada pelo IBGE para 1996 é de 157,8 milhões de habitantes, crescendo a uma taxa anual média de 1,3%. Deste total, quantos estão de fato excluídos do mercado de consumo? Que parcela desses excluídos irá incorporar-se (ou já se incorporou) ao mercado? Qual o impacto dessa incorporação sobre os produtos básicos? E sobre os de maior valor agregado? Segundo dados da Embrapa, o Brasil estaria dividido em três grupos básicos: um mercado rico — cerca de 50 milhões de pes-

[6] Farina, E. M. M. & Cyrillo, Q. *Padrões de comercialização de tomate industrial no estado de São Paulo*. São Paulo, Fipe.
[7] Ver, a respeito, Farina, E. Q. M. & Zylbersztajn, D. Relações tecnológicas e organização dos mercados do sistema agroindustrial de alimentos. *Cadernos de Ciência & Tecnologia*. Brasília, *8*(1/3):9-27,1991.

soas — movimentando um mercado de consumo em torno de US$320 bilhões/ano; um mercado pobre, constituído por 60 milhões de pessoas, com um consumo em torno de US$150 bilhões/ano, e um estrato marginal de cerca de 25 milhões de pessoas vivendo abaixo do limite de subsistência.[8]

A força dos supermercados

Brasil — estrutura varejista
Evolução percentual do número e volume de vendas de lojas de auto-serviço e tradicionais
1989-93 — em percentagem

	1989	1993
Número de lojas		
Auto-serviços[1]	14,6	13,9
Tradicionais[2]	85,4	86,1
Volume de vendas		
Auto-serviços	78,2	84,5
Tradicionais	21,8	15,5

Fonte: Censo Nielsen, 1993.
[1] Basicamente supermercados.
[2] Lojas onde é necessário a presença do vendedor ou balconista.

As dificuldades relacionadas ao monitoramento do mercado consumidor tornarão cada vez mais valiosas as informações obtidas a partir das próprias redes de distribuição, os supermercados. Considerando que estes dominam cerca de 84% das vendas do varejo no país (Nielsen, 1993) e a ausência de órgãos governamentais dimensionando o consumo, tais redes assumirão estratégica importância no mercado de informações para o setor, fundamental para o planejamento das empresas.[9]

Cinco tendências básicas do consumo nos países desenvolvidos já fazem sentir sua influência no Brasil:

- aumento do número de refeições fora do domicílio, tais como *fast food* e cozinha industrial;
- diminuição do tempo destinado à preparação das refeições (pela crescente incorporação da mulher ao mercado de trabalho e aumento no "custo do tempo"), demandando mais congelados e produtos prontos para o consumo;
- exigências quanto a aspectos dietéticos e nutricionais, aumentando a procura dos produtos de baixa caloria;
- difusão de novas técnicas de cozimento, como forno de microondas;
- redução do estoque semanal/mensal, aumentando a demanda de produtos resfriados.[10]

Estima-se que a cozinha industrial represente no Brasil um mercado de cerca de 1 milhão de toneladas de alimentos por ano, com potencial de crescimento anual de cerca de 20%. Espera-se ainda a incorporação neste mercado de 18 milhões de trabalhadores de pequenas e médias empresas que ainda não se alimentam no local de trabalho.[11]

Outra preocupação relevante é relativa à composição dos alimentos, que estaria também atendendo a um *mix* de exigências dos segmentos de renda e nível educacional elevados no Brasil:

- crescente demanda de produtos *in natura*, porém com alto valor agregado de serviços pós-colheita (seleção, lavagem e embalagem);
- alta procura de produtos minimamente processados;
- preocupação com resíduos de agrotóxicos e outras contaminações;
- exigências quanto à conservação através de processos não-químicos (estimulando o desenvolvimento de tecnologias não-químicas para a conservação de alimentos, tais como processos térmicos, irradiação, microondas, fermentação e outros baseados em fenômenos biofísicos);
- demanda de produtos com baixos teores de colesterol e sódio.

O segmento composto pela classe média representa um grande potencial de mercado para a indústria de alimentos, por sua rápida resposta a variações de preços e renda e seus padrões de consumo altamente influenciados pelo *marketing* de massa veiculado pela tevê e pelo rádio, pelas técnicas de exposição dos produtos nos supermercados e pelos padrões do grupo de renda elevada. Apresenta demandas características como conveniência no preparo, preocupação com excesso de calorias e colesterol e preferência por produtos rotulados como "naturais".[12]

Com relação aos aspectos ambientais em geral, a maioria dos pesquisadores considera que, basicamente, esta é uma preocupação dos países desenvolvidos que se insere no processo de segmentação/especialização do mercado. No Brasil, essas experiências são ainda muito incipientes e localizadas, podendo-se citar como exemplo, em escala industrial, a LPC Indústrias Alimentícias, detentora da marca Danone. A empresa lançou, no final do ano passado, um produto "ecológico": investiu US$3 milhões no lançamento de um iogurte em cuja em-

[8] Palestra proferida pelo dr. Esdras Sundfeld, do Centro de Tecnologia Agrícola, da Embrapa, no XXXVI Congresso Brasileiro de Olericultura, Rio de Janeiro, 23-7-1996.
[9] Note-se que é cada vez mais fácil determinar as preferências dos consumidores, através do amadurecimento da tecnologia da informação.
[10] Ver nota 8.
[11] Ver nota 8.
[12] Ver nota 8.

balagem estão estampados animais da Mata Atlântica, estratégia de duplo direcionamento, uma vez que visa a atingir outro segmento do mercado, o público infantil.[13]

Alguns segmentos tradicionalmente conhecidos por seu baixo grau de elaboração podem introduzir produtos diferenciados altamente sofisticados, como é o caso do grupo Nestlé, com a linha "Arroz e complementos", de preparo instantâneo (recentemente a Arisco entrou nessa mesma linha).

Evidentemente, o refinamento dos hábitos alimentares exigirá uma sintonização entre os participantes da cadeia agroindustrial, o que poderá vir a estabelecer vínculos de parceria, em vez dos de dominação e conflito que atualmente prevalecem nas relações entre indústria e setor primário.

Investimentos da indústria de alimentos

Relacionam-se abaixo as previsões de investimentos setoriais das indústrias de alimentos de 1995 até 2000:

Massas e confeitos — As indústrias de massas alimentícias prevêem investir R$2 milhões em um projeto visando a aumentar o consumo de massas no país. O projeto consta do lançamento de um selo de qualidade concedido pela Abima (Associação Brasileira das Indústrias de Massas Alimentícias). Segundo esta instituição, o segmento vive atualmente um dos períodos mais promissores de sua história. As indústrias deverão investir em 1996 de US$65 milhões a US$100 milhões em automação industrial e maquinário.

- De 1995 a 1999, a Barilla Santista planeja investir US$35 milhões (US$15 milhões na área industrial e US$20 milhões em *marketing* e pesquisas).
- O grupo Selmi está investindo US$3 milhões na ampliação de sua fábrica em Londrina e na compra de equipamentos japoneses (produção) e italianos (empacotadoras). O grupo quer abrir caminho no mercado de macarrão instantâneo.
- As indústrias Todeschini investiram US$35 milhões para ampliar as duas fábricas de Curitiba e duplicar a produção de macarrão e biscoitos.
- A Expand Importadora investiu US$300 mil para trazer 200 toneladas iniciais da massa De Cecco, primeira em consumo na Itália.
- A Bauducco investiu US$5 milhões em *marketing* durante 1995.
- A Aymoré investiu US$15 milhões para aumentar a sua capacidade de produção em 30%.
- A Nestlé investiu US$120 milhões em 1995, grande parte destinados a ampliar e modernizar seu

[13] *Abia Informa*. São Paulo, nov./dez. 1995. p. 3.

Chocolate e óleos vegetais se destacam

Brasil — *ranking* das três maiores empresas agroalimentares por receita operacional líquida
Principais segmentos — 1994

Grupos	Empresas	Receita (R$ mil)	Grupos	Empresas	Receita (R$ mil)
Moinhos	Lapa	43.997,00	Conservas diversas	Paoletti	69.140,00
	Água Branca	42.728,00		La Violetera	48.203,70
	Anaconda	42.312,00		Peixe	39.008,00
Massas e pães	Santa Amélia	36.365,00	Torrefação	Café do Ponto	40.351,00
	Pullman	30.809,00		São Braz	23.651,70
	Ind. Todeschini	26.784,00		Cacique Alimentos	22.410,00
Aveia, milho e féculas	Quaker	131.239,60	Arroz	Suprarroz	132.858,00
	Caramuru Milho	55.852,00		Irmãos Trevipan	5.228,00
	Lorenz	21.682,70		Camaqüense	5.187,00
Chocolate	Chocolates Garoto	224.480,00	Óleos vegetais	J. B. Duarte	316.181,30
	Lacta	157.836,00		Braswey	230.138,00
	Joanes	45.623,00		Incobrasa	226.209,00
Doces, balas e biscoitos	M. Dias Branco	74.857,00	Coco	Ducoco	24.268,00
	Bauducco	74.481,00		Sococo	23.512,00
	Campineira Alim.	67.308,00		Frutop	6.455,00

Fonte: Balanço anual da *Gazeta Mercantil* 1995/96.

parque industrial (recursos divididos entre os segmentos de leite, chocolates, confeitaria, biscoitos e sorvetes). Para 1996, a empresa prevê mais US$160 milhões em investimentos, além da construção de uma nova fábrica no Rio de Janeiro.

• A Chocolates Garoto S.A., no triênio 1995-97, deverá investir US$35 milhões, distribuídos em ampliação da capacidade instalada, reformulações de embalagens, racionalização da produção e *marketing*.

• A Lacta em 1995 investiu US$11 milhões em *marketing*. Nos últimos anos a empresa vem ampliando a capacidade instalada para não perder a sua confortável posição no mercado (segunda empresa no setor de chocolate, de acordo com o mais recente balanço anual das empresas da *Gazeta Mercantil*).

• Nos próximos dois anos, a fábrica de chocolates Ferrero Rocher, da Itália, pretende abrir uma unidade no Brasil e outra na Argentina, para atender à crescente demanda dos bombons Ferrero Rocher e Kinder Ovo.

• A Mars deverá instalar nos próximos anos a sua primeira fábrica de chocolates no Brasil, para atender a todos os países do Mercosul e Chile.

• A Visconti começa a se preparar para chegar ao ano 2000 com um novo perfil, reduzindo a fabricação de produtos sazonais e passando de 40 a 70% a sua produção de itens para consumo diário. A empresa investiu recentemente US$400 mil na instalação de equipamentos. A verba de *marketing* está prevista em US$5 milhões anuais a partir de 1995.

Óleos e gorduras

• A Gessy Lever investiu US$15 milhões em equipamentos e adaptação das instalações e anuncia investimentos de US$8 milhões em publicidade.

• A Ceval Alimentos em 1995 investiu US$137 milhões entre aquisições e ampliações. O grupo está investindo US$326 milhões a fim de virar o século com faturamento de US$4 bilhões, agora não mais pelas incorporações, mas pela projeção de suas marcas.

• O grupo Caramuru inaugurou uma nova fábrica de processamento de soja em Goiás, com investimentos de US$20 milhões.

• A Cargill Agrícola anunciou investimentos de US$300 milhões nos próximos cinco anos. Destes, cerca de US$40 milhões vão para duplicação da capacidade de esmagamento de soja e milho em Uberlândia.

Conservas vegetais e sucos

• A Fruitfort Agrícola e Exportações se instalou no vale do São Francisco há 10 anos para o cultivo e processamento de frutas. A empresa investiu na área cerca de US$10 milhões.

• A F&R, detentora da marca Maguary, apostando na diversificação de produtos e manutenção de sua marca, investirá em 1996 cerca de US$10 milhões.

• A LPC Indústrias Alimentícias e a Citrovita investiram cerca de US$10 milhões em 1995 para lançar no mercado paulistano o suco de laranja Danone em embalagens de 1 litro. Além disso, a empresa está entrando no segmento de sucos prontos para beber.

• Produtores e representantes da indústria estimam em aproximadamente US$15 milhões o custo de uma campanha nacional para estimular o hábito de consumir o suco de laranja.

• As indústrias de derivados de tomate investiram em 1995 mais de US$10 milhões no lançamento de novos produtos.

• A Etti investiu US$3 milhões na campanha de lançamento de sua nova linha de molhos prontos.

• Em 1995 a Parmalat investiu um total de US$65 milhões. O interessante é que US$2 milhões foram investidos em uma marca de derivados de tomate.

• A Maggi, da Nestlé, investiu US$2 milhões para lançar o extrato de tomate em latas.

• A Cica investiu US$8 milhões em 1995 no lançamento de novos produtos (linha Pic, de mostarda e *catchup*), novas embalagens (tampa abra-fácil) e *marketing*.

• A Sococo investiu US$800 mil em equipamentos para envase de água de coco em embalagens longa vida.

Laticínios

• A LPC investiu US$5 milhões no desenvolvimento da linha de iogurtes de frutas Danimals. A principal estratégia de *marketing* está num acordo inédito de destinar, durante dois anos, 1,3% do faturamento obtido nesta linha à Fundação Mata Atlântica.

• A Parmalat está apostando na diversificação para ganhar mais espaço no mercado. Em 1995 a Parmalat investiu US$65 milhões somente na construção de novas plantas, entre as quais uma fábrica de sucos de frutas na Bahia e uma fábrica de biscoitos em Jundiaí, além de investir na ampliação de sua capacidade instalada para laticínios. Outros US$15 milhões serão destinados a transporte, distribuição, *marketing*, propaganda e patrocínio esportivo.

• A Itambé está investindo, até este ano, US$60 milhões em novas fábricas, centros de distribuição e lançamento de produtos. Está de olho no mercado de iogurtes, aproveitando o novo perfil de consumo de laticínios criado pela estabilidade econômica. A empresa lançará o primeiro iogurte brasileiro misturado com suco de fruta (e não polpa), similar ao que já existe nos EUA há dois anos. Outra novidade é a utilização da *spout pack* (caixa longa vida com tampa de rosca).

• A Batavo está se reestruturando e vem investindo na modernização de seu parque industrial. Investiu US$21 milhões em 1995. Atualmente investe US$6 milhões em *marketing* por ano.

Carnes

• A Chapecó pretende investir US$50 milhões no triênio 1995-97, com o objetivo de ampliar e modernizar as linhas de produção e industrialização de frangos e suínos.

• A Perdigão anuncia que investimentos de US$250 milhões estão em fase de estudos. A empresa pretende aumentar sua capacidade produtiva em 33 e 40% no abate de frangos e suínos para o início de operações em 1999.

• A Ceval-Seara anuncia que estão programados investimentos de US$320 milhões nos próximos cinco anos (US$200 milhões só para a Seara).

• A Sadia investiu US$82 milhões em 1995, destinados sobretudo ao aumento da produção de industrializados. Seu endividamento bruto atual é da ordem de US$430 milhões. Além disso, está aprovado um crédito de US$62 milhões pelo IFC.

• A Granja Rezende iniciou, em 1995, investimentos de US$108 milhões para ampliação e readaptação de abatedouro de aves desativado, entre outros projetos para suínos e bovinos.

Cereais, café e açúcar

• A Refinações de Milho Brasil tem programados investimentos de US$170 milhões até 1998 para o processamento do milho (aumento da capacidade instalada e modernização).

Pães e bolos

A Santista Alimentos adquiriu em novembro de 1995 a Pullman Alimentos, tendo investido US$85 milhões na transação. Nos próximos cinco anos, a Santista pretende investir US$25 milhões para reforçar a imagem de suas duas empresas produtoras de pães industrializados: a Plus Vita (regiões do Rio de Janeiro e Nordeste) e a recém-adquirida Pullman (líder no mercado paulista).

Café fatura mais

Brasil — produtos alimentícios — mercado no varejo dos principais segmentos
Em volume e valor — 1.000kg[1] e US$1.000

Categoria	Segmento	Volume	Valor
Bebidas não-alcoólicas	Café em pó	210.187	1.164.940
	Suco de fruta concentrado	345.050	102.864
	Suco de fruta pronto para consumo	12.538	19.384
Confeitaria	Chocolate	62.741	549.366
Derivados de carne/embutidos	Mortadela	57.250	164.825
	Presunto	24.126	171.403
	Salsicha	71.620	183.554
Derivados de leite	Creme de leite	34.572	128.012
	Iogurte	117.955	330.010
	Leite condensado	84.584	196.970
	Leite em pó	87.339	502.607
Derivados de tomate	*Catchup*	16.384	46.296
	Extrato de tomate	67.428	184.617
	Molho de tomate refogado	35.715	72.918
	Purê de tomate	54.286	72.125
Enlatados	Conserva vegetal	43.828	117.416
Mercearia doce	Biscoitos	369.959	992.310
	Coco ralado	4.722	47.581
	Leite de coco	10.320	42.477
Mercearia salgada	Farináceo à base de milho	255.881	137.940
	Farinha de trigo	711.646	342.565
	Margarina	205.451	478.612
	Massa alimentícia	399.906	490.077

Fonte Nielsen.
[1] Exceto suco de fruta concentrado, suco de fruta pronto para consumo e leite de coco, expressos em 1.000 litros.
Obs.: As informações de volume e valor de mercado referem-se às vendas ao consumidor, efetuadas pelo varejo nas áreas geográficas e canais de distribuição cobertos pelo Censo Nielsen.

Alimentação
Padrões de consumo no Brasil

IRENE RAGUENET TROCCOLI

A rápida modificação nos padrões brasileiros de consumo, propiciada pela queda abrupta da inflação desde meados de 1994, tem sido objeto de estudo por parte de diversas instituições interessadas nesse tipo de evento. De forma geral, tais pesquisas têm convergido para duas conclusões: a de que a classe baixa tem aumentado — em muito — seu poder de compra, e a de que houve uma forte aceleração nas novas tendências de consumo da classe média, já observadas anteriormente.

O aumento do poder de compra da classe de baixa renda é de suma importância, pois já em 1994 as classes C e D[1] dispunham de renda familiar anual média de US$825, representando 54% da população brasileira. Esse resultado foi captado por pesquisa de mercado da empresa Interscience Informações e Tecnologia Aplicada, que concluiu que as aquisições conjuntas desses dois segmentos movimentavam então algo próximo a US$200 bilhões anualmente. Outro dado importante levantado pela pesquisa foi o fato de as famílias de baixa renda alocarem 95% de sua renda ao consumo, contra 71% observados junto à classe média.

Uma avaliação quantitativa das mudanças no perfil do consumidor brasileiro pode ser obtida no estudo *Brasil em foco 96 — índice de potencial de consumo Target.*[2] Na verdade, o escopo dessa pesquisa é muito mais amplo do que apenas o período pós-Plano Real, na medida em que confronta dados de consumo das populações urbanas, em termos municipais, estaduais e nacionais, do ano de 1983 com projeções para 1996. Mesmo assim, trata-se de um retrato interessante das modificações ocorridas no período, podendo-se imaginar a grande influência que as conseqüências do Plano Real tiveram sobre as previsões para o ano em curso.

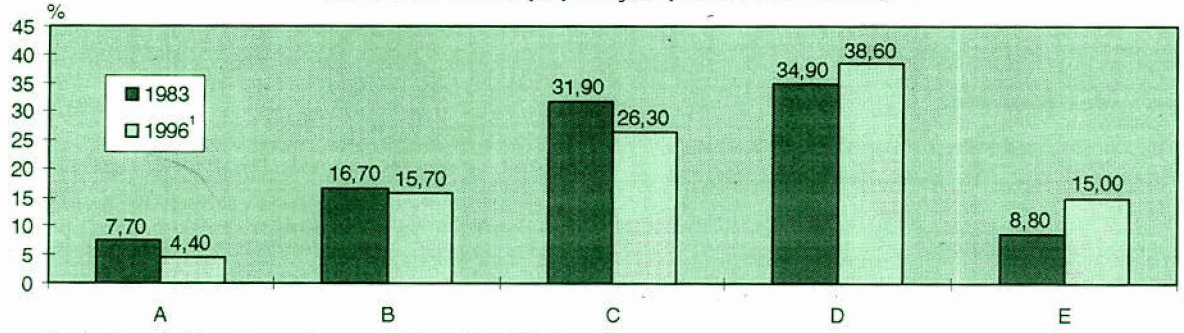
Primordialmente, o referido índice apontou o encolhimento da importância das classes mais abastadas enquanto consumidoras. No caso, por exemplo, da comparação dos potenciais de consumo *per capita* entre as diferentes classes sociais, saltam aos olhos os formidáveis avanços junto às classes D e E, ao mesmo tempo em que o indicador relativo à classe A contraiu-se violentamente. Os mesmos indicadores mostram uma notável modificação no *mix* de consumidores por classe sócio-econômica, pois os cidadãos das classes B e C passaram, em 1996, a responder por 65% do consumo global, contra os 36% registrados em 1983.

Além dessa alteração estrutural, houve forte benefício ao consumo da população em geral desde que a inflação declinou com o plano econômico de 1994. No caso, o fim do imposto inflacionário e a conseqüente manutenção do poder de compra dos salários ao longo do mês nada mais fizeram do que facilitar as aquisições, que até então encontravam-se represadas devido ao aumento diário dos preços. A

[1] Foi adotada a faixa de renda anual familiar de US$571 a US$1.495 para a classe C, e de US$356 a US$570 para a classe D.

[2] Elaborado pela empresa Target Pesquisas e Serviços de Marketing, o estudo se baseia em respostas a 400 entrevistas realizadas aleatoriamente nas cidades de São Paulo, Porto Alegre, Campo Grande e Juiz de Fora (100 para cada cidade); as classes econômicas seguem a definição do critério ABA/Abipeme.

Brasil — distribuição do percentual de consumo da população por classes sociais



Fonte: Target Pesquisas e Serviços de Marketing/Meio e Mensagem.
[1] Projeção.

Brasil — mercado de sopas industrializadas

Participação dos tipos por segmento sociodemográfico — 1994 e 1995
Em %

	Total		A + B		C		D + E	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Adulto	90,9	95,6	90,3	95,4	90,6	96,5	92,7	95,1
Infantil	9,1	4,4	9,7	4,6	9,4	3,5	7,3	4,9
Clara	31,1	21,8	29,7	22,7	33,8	22,6	30,4	19,5
Cremosa	27,2	19,3	35,4	27,5	23,5	17,5	14,4	8,6
Sopão	41,0	58,7	33,9	49,6	42,3	59,8	54,9	71,9

Fonte: Ibope-NPD/Mídia e Mercado.

expectativa otimista quanto à compra de bens em geral pode ser comprovada pela tendência do índice do clima de consumo — ICC.

Elaborado pela empresa Ábaco Pesquisa de Marketing, o índice é calculado a partir de entrevistas realizadas na Grande São Paulo, que buscam captar a percepção dos entrevistados quanto à sua renda familiar atual confrontada com a de seis meses antes e com a sua expectativa para os seis meses seguintes. O que se observa é que o lançamento da nova moeda em meados de 1994 introduziu um ambiente francamente otimista junto ao mercado consumidor, que, curiosamente, não tem guardado relação direta com o salário real dos trabalhadores. O ICC atingiu seu pico recorde no bimestre julho-agosto daquele ano, e se manteve em elevados patamares até agosto de 1995, podendo-se especular que a queda abrupta desse indicador entre agosto e outubro de 1995 se deva à maior atenção que passou a ser dada ao resgate de compromissos assumidos em razão da aceleração do consumo detonada um ano antes.

No que diz respeito especificamente ao mercado de alimentos, ele tem registrado de maneira muito clara as alterações relativas ao poder de compra das diversas classes sociais desde meados de 1994, pelo próprio fato de tratar-se de bens indispensáveis à sobrevivência humana. Dito de outra forma, é natural que o perfil das opções por alimentos seja um dos primeiros a sentir as novas tendências dos consumidores.

Consumo estimulado

No caso do consumo desses bens por parte da população de menor poder aquisitivo, segundo a pesquisa *Painel Nacional de Consumidores* realizada pelo Ibope-NPD em 1995,[3] houve um forte estímulo à aquisição de produtos não incluídos na cesta básica. Considerados supérfluos durante a época inflacionária, tais itens passaram a fazer parte do universo de compras da população mais pobre, que aproveitou a estabilidade dos preços para adquirir não só alimentos, como toda sorte de bens de consumo até então inacessíveis. Por exemplo, segundo o estudo, entre 1994 e 1995 passou de 34 para 39% o total das famílias das classes D e E que consumiam biscoitos da linha *premium*. Já no caso dos cereais matinais, a evolução foi de 11 para 15% no mesmo período.

Um dos exemplos mais consistentes do refinamento das escolhas alimentícias diz respeito às vendas de creme de leite. Representante clássico de produto supérfluo e caro, suas vendas nacionais cresceram 15% entre 1994 e 1995, segundo a referida pesquisa. O índice de penetração desse produto nos domicílios avançou 2% no período, ao mesmo tempo em que cresceu em 12% o volume médio consumido por domicílio. O mais importante, note-se, é que o preço médio do produto aumentou 22% no período.

Assim como o potencial de consumo por faixas de renda modificou-se a partir da implantação do Plano Real, passaram a se registrar diferenças no *mix* de produtos consumidos dentro de cada faixa. De acordo com o *Painel Nacional de Consumidores*, no caso das faixas populacionais de baixa renda o crescimento de poder aquisitivo gerou aumento da preferência por produtos especificamente direcionados para esse segmento, cuja demanda até então encontrava-se reprimida. Quanto aos consumidores de maior poder aquisitivo, a abrupta queda da inflação detonou uma certa folga nos orçamentos, gerando maior interesse por segmentos e marcas mais sofisticados. Por último, atingindo igualmente todos os tipos de consumidores, a estabilização dos preços tornou mais transparente a relação custo/benefício dos diversos produtos, além de acentuar a busca pelo maior valor agregado.

[3] Acompanhamento sistemático semanal do comportamento de compra em 6 mil domicílios em itens como produtos alimentares, de higiene pessoal, de limpeza doméstica, vestuário, bens duráveis e serviços. O levantamento é realizado em lares que representam uma amostra de 26 milhões de domicílios no Brasil, ou 68% da população domiciliada.

O segmento de carnes, justamente por tratar de proteínas mais nobres, foi um dos que mais se beneficiaram do aumento da renda populacional. Entre meados de 1994 e fins de 1995, o consumo interno de carnes industrializadas avançou 54%, movimentando um total de US$400 milhões ao longo do ano passado. A grande conveniência que as carnes pré-processadas representam para o consumidor atuou como pano de fundo para estimular-lhes as vendas e incentivar as grandes firmas produtoras a realizarem novos lançamentos. Afinal, as rápidas mudanças no estilo de vida nas grandes cidades cada vez mais levam os consumidores a buscarem rapidez e praticidade na escolha dos alimentos. Como coadjuvante existe o fator psicológico, representado pela classificação primeiro-mundista que caracteriza o consumo de produtos de conveniência, dando ao usuário o sentimento de ascensão em seu *status* social.

Repercutindo nas empresas

Em termos de empresas, houve um esforço concentrado no sentido de não deixar sem atendimento esse novo consumidor. No caso da Sadia — empresa responsável por 24% das vendas de carnes congeladas industrializadas em 1995 —, sua linha de marinados de frango (coxas, peitos desossados e sobrecoxas, temperados e prontos para assar), lançada em três versões diferentes no final do ano de 1992, não só teve o acréscimo de duas novas apresentações no ano passado como também aumentou 45% no volume produzido no triênio 1993-95.

Já a Perdigão, cuja incorporação de novos produtos chegou a 29 em 1995, planeja lançar mais 25 novas opções no atual exercício. Seu alvo são produtos congelados industrializados de maior valor agregado, não raro itens que antes só eram exportados para países de alto poder aquisitivo (tais como cortes recheados de frango). Com isso, a empresa visa a expandir a participação da linha de congelados industrializados em seu faturamento, até o momento limitada a 10%, além de aumentar seu leque de consumidores.

Por sua vez, a Chapecó reformulou sua linha de produtos, suas embalagens e sua estratégia de mercado, na busca de uma aproximação maior com o dia-a-dia dos consumidores. Uma dessas iniciativas foi a entrada no segmento de produtos *fast-food*, com o lançamento de hambúrguer bovino e salsicha tipo *hot-dog*, alimentos que vêm paulatinamente agregando o conceito de conveniência à rotina doméstica, passando a ser vistos como componentes de refeições, e não apenas de lanches. Além do mais, a empresa tem mostrado preocupação com nichos específicos de mercado, ao oferecer pioneiramente frios fatiados em embalagens de 300g.

Um *case* de destaque apontado pelos dados do Ibope-NPD nesse ambiente de mudanças mercadológicas, desde a implantação do Plano Real, foi o segmento dos chamados *sopões*.

Fazendo parte da categoria de sopas instantâneas, os *sopões* surgiram como uma evolução das variedades tradicionais até então oferecidas. Seu diferencial foi o rendimento 100% maior do que o de suas predecessoras, aliado ao preço inferior, tanto ao das sopas claras (transparentes, geralmente com a adição de macarrão) quanto ao das sopas cremosas. Dessa forma, enquanto as últimas não tinham apelo junto às classes mais baixas, por não serem consideradas substitutas de uma refeição, os *sopões* subverteram o conceito, apresentando uma relação custo/benefício mais atraente para os consumidores de baixa renda.

Entre 1994 e 1995, o *share* dos *sopões* dentro da categoria de sopas industrializadas saltou de 41 para 59%, sendo o público adulto a mola propulsora desse movimento. Em todas as classes sociais se observou o aumento da preferência em pontos percentuais, mas a tendência se revelou mais acentuada nos casos das classes C, D e E. Isso se explica pela maior percepção destas últimas classes quanto ao benefício do produto enquanto substituto de refeição familiar — visão respaldada pelo fato de a pesquisa ter demonstrado maior penetração dos *sopões* entre as famílias com crianças. Em paralelo, o produto conseguiu atenuar a sazonalidade bem definida que sempre caracterizou o mercado de sopas prontas, cujos picos de compra invariavelmente ocorrem no inverno devido às temperaturas mais baixas.

Pode-se, portanto, imaginar que a manutenção do ambiente de estabilidade econômica deverá levar ao crescimento dessas tendências junto ao mercado consumidor, obrigando as empresas de alimentos a responderem com produtos e processos cada vez mais requintados e econômicos. Por este caminho, a Itambé, por exemplo, vem alavancando seu faturamento, apesar de concorrer com pesos pesados do porte de Nestlé e Parmalat. Grande parte de seu sucesso adveio das crescentes vendas de iogurte de soro de leite, produto lançado antes do Plano Real e que satisfez o desejo da população de menor renda, desejosa de consumir o iogurte tradicional vendido em bandejas, mas impossibilitada pelo seu preço nos pontos-de-venda. A aplicação de um processo de menor custo, tanto no que diz respeito à matéria-prima quanto à utilização da embalagem láctea (*saquinho de leite*), trouxe esse laticínio para perto da população mais pobre, e ajuda a explicar por que as vendas globais de iogurtes no país avançaram 62 e 55%, respectivamente, nas classes D/E e C, entre 1994 e 1995.

China — para onde vai a agricultura?

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

A partir do momento em que as cotações dos cereais e oleaginosas iniciaram sua trajetória de alta no mercado internacional, um dos fatores apontados para o movimento dos preços foi a entrada da China como um dos grandes compradores. De repente as atenções se voltaram para esse país que ainda se constitui em uma incógnita para muitos observadores. Recentemente o USDA, através do Economic Research Service, divulgou extenso relatório sobre as mudanças na orientação da política agrícola chinesa (International agriculture and trade: China, *cujos autores são: M. Christina Valdecanas, W. Hunter Colby, Frederick W. Crook — coord., Xinshen Diao e Wiliam LinZhi Wang). Dado o interesse do assunto para os leitores de* Agroanalysis, *publicamos os principais trechos do documento.*

Ao entrar no primeiro ano do nono Plano Qüinqüenal (1996-2000), os formuladores da política econômica chinesa reiteraram seu compromisso com a continuação das reformas. A economia registrou desempenho muito mais próximo aos objetivos iniciais do que em oportunidades anteriores, embora as taxas de crescimento econômico e de inflação se mantivessem na casa dos dois dígitos. O controle da inflação permanece prioritário, mas a liderança econômica se mostra propensa a afrouxar alguns controles macroeconômicos, dadas as pressões pela criação de novos empregos e pela obtenção de um crescimento econômico substancial. No curto prazo, as políticas e as medidas administrativas para o setor agropecuário deverão estar voltadas para a manutenção dos atuais níveis de produção. Esperam-se mudanças na legislação relativa a investimentos e na regulamentação das importações. Projeta-se um crescimento econômico da ordem de 10% ao ano para o resto do século.

O desempenho do comércio exterior chinês se torna coerente com suas vantagens comparativas: população e força de trabalho rural numerosas em comparação com a terra arável disponível.

O principal objetivo deste nono Plano Qüinqüenal é manter um "crescimento econômico rápido e saudável" através do aumento "da qualidade e da eficiência globais". Para isso se propõem aumento da produtividade industrial, investimentos e expansão da infra-estrutura rural, desenvolvimento das atividades no setor terciário da economia, modernização do sistema de disseminação de informações, desenvolvimento científico e fomento das economias regionais.

Planos para a agricultura

O fortalecimento da agricultura é uma das principais prioridades do nono Plano Qüinqüenal. O aumento da eficiência e da produção não apenas servirá para melhorar o nível de vida dos produtores rurais chineses como reduzirá as pressões inflacionárias, barateando os alimentos. Com esse objetivo, o governo chinês incentivará a expansão do cultivo de cereais, algodão e oleaginosas. Também deverão ser empreendidos esforços para desenvolver agroindústrias locais.

A modernização da infra-estrutura será o elemento-chave do programa para o setor rural. Os chineses esperam expandir a área irrigada e explorar outros tipos de técnicas de administração da água para aumentar o rendimento agrícola. Também há preocupação com a recuperação de solos e com o uso de métodos científicos para melhorar a eficiência.

Aumento das importações agrícolas, redução das exportações — Em 1995 as importações agrícolas chinesas aumentaram 75,8%, enquanto as exportações diminuíram 1,7%. A China se tornou um importador líquido de cereais e outros produtos intensivos no uso da terra e começou a exportar produtos agrícolas processados e de maior valor adicionado. As exportações agrícolas dos EUA para a China alcançaram, no ano passado, o recorde de US$2,63 bilhões, o dobro do conseguido em 1994. O fluxo de comércio exterior (exportações e importações) atingiu US$23,81 bilhões, um aumento de 25% sobre os resultados do ano anterior. Esse aumento foi provocado pelo crescimento das importações, que se expandiram 75,8%, alcançando US$11,55 bilhões, ao passo que as exportações se reduziram pela primeira vez nos últimos anos, atingindo US$12,26 bilhões (-1,7%).

A expansão das importações foi provocada por um significativo incremento na aquisição de cereais no mercado internacional, enquanto a queda das exportações foi decorrente de uma queda dramática nas vendas externas de algodão, arroz e milho chineses.

Em 1995, a China destinou mais de 75% de suas exportações agrícolas aos mercados asiáticos. Já 40% das importações chinesas foram provenientes dos EUA e do Canadá. As vendas de produtos agrícolas

norte-americanos para a China mais do que duplicaram em 1995, relativamente ao ano anterior, alcançando o recorde de US$2,63 bilhões.

Composição do comércio exterior chinês

As vendas externas de cereais chineses declinaram 95%, e as importações aumentaram mais de 120%. Também aumentaram as importações líquidas de algodão. Já com relação às exportações de produtos agrícolas processados, as vendas externas de carne de porco (resfriada e congelada) aumentaram 50%, as de frutas e legumes, 33% e as de produtos do fumo, 45%.

Há razões de curto e de longo prazos para essas transformações. No curto prazo, registrou-se em 1994 uma queda de 2,5% na produção de cereais, ao tempo em que substanciais compromissos de exportação em 1993 e 1994 (cerca de 8 milhões de toneladas) provocaram escassez no mercado interno e aumentos de preços no início de 1995. No mercado interno, os preços dos cereais excederam as cotações mundiais de 30 a 50%. Para estabilizar o mercado e equilibrar a oferta e a demanda, o Estado restringiu as exportações e aumentou as importações.

As recentes mudanças no padrão do comércio exterior de produtos agrícolas levantou novas discussões sobre o papel da China no balanço alimentar mundial.

Um exame dos dados estatísticos disponíveis mostra que, em 1995, metade das exportações agrícolas chinesas se compunha de mercadorias processadas para consumo, enquanto 90% das importações eram constituídos de produtos em bruto e semimanufaturados. Dados relativos ao comércio líquido revelam que a China é importadora líquida daquelas duas categorias e exportadora líquida de produtos hortícolas e alimentos processados para consumo imediato.

Constata-se portanto que o desempenho do comércio exterior chinês se torna coerente com sua dotação de fatores e suas vantagens comparativas — grande população e força de trabalho rural em comparação com a terra arável disponível — e pode refletir uma importante modificação na política comercial, da auto-suficiência em cereais para uma auto-suficiência limitada. Ao importar mais produtos intensivos em terra, como cereais, oleaginosas, algodão e outras matérias-primas e produtos semimanufaturados para reprocessamento e reexportação, e ao exportar mercadorias mais intensivas em mão-de-obra e de maior valor adicionado, a China poderá aumentar a eficiência da produção agrícola, melhorar a alocação dos recursos produtivos e aumentar a renda do setor rural.

À medida que a China implementar seus compromissos junto à Organização Mundial do Comércio, através de reformas econômicas internas e liberalização do comércio exterior, a trajetória observada recentemente poderá estender-se aos próximos anos.

Auto-suficiência em discussão

Líderes e acadêmicos chineses discutiram por longas décadas os custos e benefícios da auto-suficiência e das vantagens comparativas dos seus produtos agrícolas. Houve também acalorados debates sobre a sustentabilidade do aumento da produção agrícola na China. Especialistas lançaram advertências quanto à degradação do solo, escassez de água para irrigação na planície ao norte da China, tendência à redução dos investimentos públicos em pesquisa agrícola e outras questões correlatas. As recentes mudanças no padrão do comércio exterior de produtos agrícolas levantaram novas discussões sobre o papel que a China deverá desempenhar no balanço alimentar mundial.

Em 1994 e 1995, tais debates foram retomados com grande interesse, dadas as previsões de que as importações chinesas de cereais poderiam ser, nas próximas décadas, bastante elevadas e dada a mudança nos rumos do fluxo comercial chinês, que de exportador passou a importador de cereais. Uma manifestação de tais preocupações foi o início da "política do saco de cereais", que transferiu aos governadores das províncias a responsabilidade pela manutenção de uma oferta adequada de cereais.

Dois grupos se revelaram nos debates. Um deles defendia que a China deveria apoiar-se em seus recursos para assegurar a oferta de alimentos e o governo deveria investir mais para sustentar o crescimento da produção agrícola.

O outro grupo argumentava que o custo da auto-suficiência era muito elevado. Observava que a China tem uma área arável limitada, uma infra-estrutura de transportes bastante deficiente, recursos naturais relativamente abundantes e um apreciável contingente de mão-de-obra. Esse quadro proporcio-naria certas vantagens comparativas na produção de bens manufaturados para o mercado mundial. Segundo tal linha de argumentação, a China deveria concentrar-se no fornecimento de produtos nos quais tem vantagem comparativa e importar cereais e oleaginosas.

Há ainda um terceiro grupo que defende a "auto-suficiência limitada". Segundo esta tese, a China deveria especializar-se na produção de lavouras intensivas em mão-de-obra, como frutas, verduras e legumes e produtos especiais, usando assim sua dotação de recursos naturais para produzir e exportar produtos transformados. Economicamente, seria mais racional importar uma certa quantidade de produtos intensivos em terra, como cereais e oleaginosas.

Atualmente, os líderes chineses falam da "auto-suficiência limitada", isto é, da importação de algo entre 5 e 12% do consumo anual de cereais. Ao contrário

do que ocorria há alguns anos, quando as lideranças se recusavam a admitir que a China pudesse vir a importar cerca de 20 milhões de toneladas no ano 2000, elas agora acreditam que entre 2000 e 2005 as importações deverão situar-se em torno de 40 milhões de toneladas.

Dadas as novas perspectivas, há uma natural preocupação quanto às fontes de aquisição dos cereais. Poderá a China confiar nos mercados mundiais para abastecer-se de arroz, milho e trigo? Em 1995, a liderança chinesa acreditava que poderia abastecer-se de trigo e de milho no mercado internacional, mas duvidava da possibilidade de encontrar aí suficiente disponibilidade de arroz.

Há uma grande preocupação na China quanto à capacidade dos mercados internacionais de atender às suas necessidades e quanto à confiabilidade dos ofertantes (poderiam as exportações de alimentos para a China ser usadas como um instrumento de política externa de algum país mediante, por exemplo, a aplicação de embargos aos cereais?). Por outro lado, os exportadores estão interessados em saber se a China se tornará um comprador confiável de cereais.

Anteriormente existia na China uma política para todo o país. Agora as várias províncias podem ter políticas diferentes.

A "política do saco de cereais"

No início de 1995, o governo central adotou uma nova política para os cereais, atribuindo aos governadores de província a responsabilidade de garantir o "saco de cereais". Para isso os governadores devem: a) estabilizar a área destinada ao plantio de cereais; b) assegurar o investimento em insumos agrícolas para estimular a produção; c) manter em estoque certa quantidade de cereais; d) garantir a transferência de cereais entre províncias; e) fornecer cereais e óleos vegetais à população urbana; f) estabilizar os preços de cereais e óleos vegetais. Se ocorrer um desastre climático local, os recursos locais serão usados em primeiro lugar. Se o governo local não tiver condições de resolver o problema, o Departamento Estatal de Estoques de Cereais dará assistência. O objetivo da medida é reduzir a exposição financeira do governo central, transferindo a responsabilidade financeira da administração dos estoques de cereais e óleos vegetais aos governos provinciais.

Para atingir os objetivos propostos, os governadores das províncias recorrerão aos departamentos de cereais provinciais, que ficarão encarregados da política e das operações comerciais. As operações de política agrícola consistem na compra de cereais e oleaginosas a preços-cota fixos (inferiores aos preços de mercado), no transporte, na estocagem, no beneficiamento e na distribuição do produto. Os prejuízos incorridos nessas operações serão subsidiados pelo governo central. Em 1995, o governo planejou adquirir 50 milhões de toneladas de cereais através desse mecanismo.

No sistema anterior, o racionamento que vigorou de 1953 a 1993, as famílias urbanas recebiam tíquetes que lhes permitiam comprar quantidades determinadas de cereais e óleos comestíveis a preços baixos nas lojas do governo. Os tíquetes, um mecanismo de distribuição de alimentos, foram extintos em 1993.

Em 1995, as várias províncias adotavam sistemas diferenciados de tíquetes ou de cadernetas de racionamento, ou mercados controlados onde as famílias de baixa renda podiam obter cereais baratos em estabelecimentos do governo. Essas aquisições não permitiam escolha, e o produto quase sempre era velho e de baixa qualidade. As famílias urbanas de maior poder aquisitivo compravam os cereais em mercados livres, onde o produto era em geral novo e de melhor qualidade.

Se um governador verificar que sua província não dispõe de cereais suficientes para atender à demanda, pode recorrer aos governadores de províncias onde exista excedente de cereais e realizar uma compra mutuamente benéfica. O governo central só se envolverá se a província não conseguir completar a transação. Nesse caso, o governo central teria três alternativas: pressionar uma província com excedente de cereais, recorrer a seus estoques ou importar.

Os departamentos de cereais devem separar as operações de política agrícola descritas acima de suas operações comerciais. Uma vez atendida a cota local de aquisições, os mercados de cereais podem funcionar. As empresas comerciais do departamento de cereais são as únicas entidades autorizadas a adquirir cereais dos produtores rurais e a participar dos mercados locais. Podem também participar de mercados atacadistas regionais, provinciais e nacionais e de mercados futuros.

A nova orientação de política agrícola tornou mais difícil qualquer generalização a respeito da economia cerealífera chinesa. Anteriormente existia uma política para todo o país. Agora as várias províncias podem ter políticas diferentes. Por exemplo, em 1995 o preço-cota fixo para o milho era de 660RMB/t na Manchúria, 820RMB/t na região da planície do norte e 929RMB/t no sul da China. As províncias podem, também, usar métodos diferentes para atender às necessidades dos pobres urbanos. Em recente viagem, o autor do relatório visitou três províncias e observou três sistemas diferentes de fornecimento de cereais aos pobres urbanos. Em um dos casos, isso era simplesmente deixado às forças do mercado; no outro, eram usados tíquetes, e no terceiro, cadernetas de racionamento.

(continua no próximo número)

PROGNÓSTICO DE SAFRA

Algodão — sucessão de equívocos

O governo está cometendo um grave erro no caso do algodão: na abertura comercial, não é possível que se queira sacrificar um setor competitivo, como o da produção da fibra, para proteger setores que têm grandes problemas de competitividade, como é o caso, reconhecidamente, de subsetores da indústria têxtil.

O algodão continua a ser o caso mais deplorável de erros sucessivos de política agrícola. Depois de plantar 4,1 milhões de hectares, ter quadruplicado a produtividade, ter sido um grande produtor e exportador mundial, o Brasil é hoje um dos três maiores importadores da fibra. E não há argumento que convença o governo acerca dos erros cometidos com as políticas da fibra — de dar uma tarifa zero, de internalizar subsídios em massa e permitir o financiamento do produto importado a perder de vista — e com a proteção desmesurada da indústria têxtil.

Não há argumento que convença o governo acerca dos erros cometidos com as políticas da fibra e com a proteção desmesurada da indústria têxtil.

Nem mesmo argumentos convincentes sensibilizam as autoridades da área econômica do governo. Nem as perdas de 250 mil empregos diretos (0,1 emprego por hectare, em uma área abandonada de 2,5 milhões de hectares); nem a perda de 100 mil toneladas/ano de exportações. Se o governo se dispusesse a financiar, através do custeio, cerca de R$279 millhões, seria possível plantar 450 mil hectares de algodão. Nessa área, o país produziria 1,26 milhão de toneladas de algodão em caroço — o necessário para abastecer o mercado interno, recuperando-se cerca de 50 mil empregos perdidos, do total de 250 mil empregos abandonados.

Estima-se que, se isso não for feito, o Brasil realizará, todo ano, dispêndios que montam à soma astronômica de R$1.111.000.000,00; sendo R$900 milhões com a aquisição de 450 mil toneladas de algodão em pluma; R$90 milhões com a aquisição de 450 mil toneladas de farelo; R$81 milhões com a aquisição de 135 mil toneladas de óleo semi-refinado, e R$40 milhões com 100 mil toneladas de línter. Nem este argumento convence o governo de que algo tem que ser feito pelo algodão no Brasil.

São Paulo, um estado com graves problemas de desemprego rural e invasões de terras, apresenta, em 1996, uma queda de produção de 43% (uma redução de área de 30% e de 19% de rendimento). O Paraná, recordista absoluto de redução de área desde 1990, apresenta nova e espetacular redução de produção de 32% (uma redução de área de 30% e de 3% de rendimento). Diga-se de passagem que, no Paraná, de janeiro a junho deste ano, foram invadidas 12 propriedades (cerca de 10 em 1995, oito em 1994 e cinco em 1993, quando começava a crise do algodão); tudo isto ocorrendo, nada menos nada mais, no noroeste do Paraná e na região de Londrina. Nada tão espetacular.

Política suicida

A redução de área nesta safra de 1996 rompeu — para baixo, notar bem — a barreira de 1 milhão de hectares, com plantios em apenas 973,3 mil deles (21% a menos que na safra passada). As perspectivas para a próxima safra são de nova redução de área.

A comercialização da safra de 1996 até que foi razoável. No Paraná, cerca de 60% da safra já escoaram, através das vendas das cooperativas; ou a fibra se encontra nas cooperativas que fiam. Em São Paulo, apesar da safra prejudicada, restam apenas cerca de 10% para serem comercializados. Os preços, na abertura da safra, ficaram em um patamar de R$25 a R$26 por arroba, caindo depois, mas mostrando recuperação já em julho. Além desses fatores, o crédito terá uma novidade: o limite de crédito — que é de RS$150 mil para outros produtos — para o algodão é de R$300 mil (até aí vai a política de recuperação do algodão).

Os problemas passaram a ocorrer desde o desenvolvimento vegetativo em que as condições climáticas comprometeram o rendimento, principalmente em São Paulo (queda de rendimento de 18,5%) e Mato Grosso do Sul (queda de rendimento de 17,9%). Mesmo no Paraná, o rendimento teve uma queda de 3%. Apesar de ser esta uma safra *curta*, a comercialização ainda se deu com preços deprimidos. O produto nacional foi comercializado na faixa de 72 a 75 centavos por libra-peso. No Mato Grosso do Sul, o algodão foi vendido a 73 centavos. O mercado pagaria, em condições normais, um preço compatível com os preços internacionais. Tal não ocorreu, porquanto o produto importado foi vendido

por 80 centavos, com um prazo de 360 dias para pagar e juros de 6%.

Os produtores dos estados de São Paulo, Paraná, Minas Gerais e Mato Grosso estão virtualmente descapitalizados. O crédito rural parece inexistente, pois todos — produtores e agentes financeiros — estão esperando uma queda dramática de área, para que o crédito seja viabilizado com subsídios extraordinariamente elevados. A securitização beneficiou os pequenos produtores, mas não os médios e os grandes. Ao pequeno só importa o crédito — e este parece mais imprevisível do que nunca.

O Paraná deverá plantar na próxima safra cerca de 140 mil hectares, contra 197 mil nesta safra. A área de São Paulo, ainda que qualquer prognóstico seja prematuro, deverá ser de 15 a 20% menor. As notícias de outros estados ainda são escassas. Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul poderão aumentar a área, devido aos sucessos das novas variedades, como o Delta Pine, que têm garantido 250 arrobas por hectare (enquanto os estados do Paraná e São Paulo insistem nas variedades Iapar e IAC, com rendimentos que não atingem 150 arrobas por hectare).

Nenhuma outra política parece interessar ao governo no caso do algodão. Todos os pleitos que, ainda que remotamente, prejudicassem a indústria têxtil foram rechaçados. Os produtores continuam sua luta junto ao Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo, no sentido de esclarecer o governo de que a política tarifária é absolutamente suicida para o algodão. A Confederação Nacional da Agricultura entra ainda este mês com um recurso junto ao ministro do Mict para rever a Circular nº 12 do secretário da Secex (Secretaria de Comércio Exterior), que negou o direito compensatório do algodão.

Um renomado escritório de advocacia de São Paulo fez uma revisão do processo do algodão, montado pelo Decom (Departamento de Defesa Comercial), da Secex, e encontrou inúmeros defeitos na investigação das práticas de comércio desleal, por parte dos EUA, em 1993. Entre esses erros na investigação há que destacar a desconsideração de provas inequívocas de relação causal entre as exportações com subsídio para o Brasil e os danos sofridos pela cotonicultura no Paraná. Há flagrantes violações das leis brasileiras, em particular da Lei Agrícola (Lei nº 8.174), que obrigava, neste caso, a imposição dos direitos compensatórios. Esta luta está longe de terminar com a capitulação dos produtores. Falta apoio e espírito de luta, mas as organizações agrícolas irão até o fim, para que se reconheça que foram cometidos graves erros de procedimento na investigação.

MAURO DE REZENDE LOPES

ARROZ

PROGNÓSTICO DE SAFRA

Área de plantio no Sul poderá reduzir-se

À baixa rentabilidade econômica em 1996 agrega-se a confusa situação do endividamento bancário no Rio Grande do Sul, que obscurece o cenário pré-plantio no estado. Muitos agentes envolvidos na atividade apontam para uma nova redução na área de plantio gaúcha na safra 1996/97.

Por mais um ano a orizicultura gaúcha enfrenta o seu inexorável desafio: adaptar-se à competição cada vez mais difícil ou tornar-se definitivamente inviável.

Os produtores rurais chegaram a supor que 1996 pudesse ser melhor do que o difícil ano anterior em termos de comercialização, ante a efetiva redução da safra este ano. Entretanto, embora os níveis de preços em 1996 tenham sido mais atraentes que os de 1995, a total falta de financiamento para estocagem (EGF-COV — empréstimos do governo federal com opção de venda) impediu maior desenvoltura do mercado.

À baixa rentabilidade econômica em 1996 agrega-se a confusa situação de endividamento do setor orizícola, produzindo um ambiente de completo desânimo na fase de preparo do solo (final do mês de agosto) no Rio Grande do Sul. Não existem ainda levantamentos oficiais da intenção de plantio no estado, responsável por 45% da produção nacional em 1995, mas as cooperativas de produção e firmas de insumos apontam para um desaquecimento do ritmo de comercialização de fertilizantes, que normalmente a esta época do ano (julho/agosto) é bem mais

acelerado. De acordo com a Basf, importante empresa do ramo agroquímico, com posição confortável no Rio Grande do Sul, o volume de compras de fertilizantes em julho/agosto, indicador da intenção de plantio, está reduzido em 1996, mas apenas repete o volume do ano passado, quando se verificou o mesmo desalento dos produtores rurais com relação ao cultivo. O que a Basf pressente é que os agricultores estão ainda aguardando uma suposta decisão política por parte do governo com relação às suas dívidas e possibilidades de obter novos financiamentos, protelando as compras de insumos. No final de agosto, representantes dos arrozeiros gaúchos entregaram ao ministro da Agricultura um documento com dados e reivindicações para superar a crise enfrentada pelo setor no estado. Os produtores pedem mais recursos para o setor, redução da burocracia nos financiamentos e no estabelecimento de juros e critérios compatíveis com a situação atual. Pedem também a reavaliação das condições e limites da securitização das dívidas agrícolas.[1]

O Banco do Brasil securitizou as dívidas de alguns produtores rurais, o que deu um certo alento ao setor. Mas ainda há uma grande pendência. A securitização consistiu no alongamento do perfil da dívida e foi resultado de acordo político bem-sucedido. As dívidas de até R$200 mil (por produtor) contraídas nos últimos 10 anos foram refinanciadas em 7 a 10 anos de pagamento, com parcela anual vencível em outubro de cada ano e prazo de 1 a 2 anos de carência, permitindo ao produtor recapitalizar-se em uma ou duas safras para depois efetivar o primeiro pagamento. As *gorduras* das dívidas — encargos anuais de políticas diferenciadas, taxas de juros diferenciadas, instrumentos e normativos diferenciados, de sucessivos planos econômicos — passaram de montantes em atraso a dívidas em dia (é bom notar que essas diferenças são muito significativas).

As grandes dívidas, no entanto, não foram ainda solucionadas. Apenas para se ter uma idéia do estágio atual do endividamento do setor orizícola gaúcho e de seu impacto sobre o total da dívida agrícola no estado, sabe-se que 726 produtores de arroz acumulam dívidas *anormais* (débitos superiores a R$200 mil não-securitizáveis ou aqueles que os produtores tenham preferido à via judicial ou ainda à espera de alguma decisão do governo). Ocorre que

[1] *Gazeta Mercantil*, 22-8-1996.

Produção se reduz em 1996

Brasil — arroz em casca — quadro de suprimento em mil t — julho de 1996

Ano-safra	Quantidade inicial	Produção	Importação	Suprimento	Consumo	Excedente	Exportação	Estoque passagem
1980/81	1.441,2	8.228,0	209,0	9.878,2	9.000,0	878,2	73,0	805,2
1981/82	805,2	9.155,0	203,0	10.163,2	9.100,0	1.063,2	18,0	1.045,2
1982/83	1.045,2	8.224,0	465,0	9.734,2	9.150,0	584,2	12,0	572,2
1983/84	572,2	8.991,0	91,0	9.654,2	9.200,0	454,2	2,0	452,2
1984/85	452,2	8.760,0	500,0	9.712,2	9.660,0	52,2	5,0	47,2
1985/86	47,2	9.813,0	2.074,0	11.934,2	10.240,0	1.694,2	6,0	1.688,2
1986/87	1.688,2	10.578,0	235,0	12.501,2	10.000,0	2.501,2	5,0	2.496,2
1987/88	2.496,2	11.762,2	190,0	14.448,4	10.500,0	3.948,4	10,0	3.938,4
1988/89	3.938,4	11.092,0	252,5	15.282,9	10.800,0	4.482,9	10,0	4.472,9
1989/90	4.472,9	7.967,6	717,6	13.158,1	11.000,0	2.158,1	10,8	2.147,3
1990/91	2.147,3	9.996,8	1.296,6	13.440,7	11.220,0	2.220,7	2,1	2.218,6
1991/92	2.218,6	10.102,8	732,3	13.053,7	11.332,2	1.721,5	5,1	1.716,4
1992/93	1.716,4	9.902,8	880,9	12.500,1	11.445,5	1.054,6	5,7	1.048,9
1993/94	1.048,9	10.522,8	1.565,5	13.137,2	11.560,0	1.577,2	3,9	1.573,3
1994/95	1.573,3	11.237,3	978,6	13.789,2	11.617,8	2.171,4	34,7	2.136,7
1995/96	2.136,7	10.061,6	1.000,0	13.198,3	11.734,0	1.464,3	5,0	1.459,3

Fontes: Conab, Receita Federal, BCSP, IBGE, importadores e agentes de mercado.
Elaboração: Conab/Dipla/Depae/Dival.
Obs:. A data-base referente à quantidade inicial é de 1º de março do último ano-safra em questão. O consumo anual estimado para a safra 1994/95 foi reajustado, uma vez que não se verificou o aumento inicialmente previsto com o plano de estabilização econômica.

esse número relativamente pequeno de orizicultores deve cerca de R$652,3 milhões, o que representa mais de 50% da dívida total securitizada no Rio Grande do Sul (30 mil produtores rurais em todo o estado securitizaram de fato R$1,10 bilhão em dívidas). Em contraste, 399 produtores de arroz securitizaram dívidas correspondentes a R$121 milhões (a aplicação rural no Rio Grande do Sul totaliza R$4,33 bilhões).

De acordo com a Fearroz (Federação das Cooperativas de Arroz do Rio Grande do Sul), mesmo aqueles produtores que securitizaram suas dívidas terão dificuldades para plantar, em virtude dos obstáculos para obter um novo financiamento.

Em linhas gerais, há um consenso entre os agentes envolvidos de que haverá de fato uma nova redução na área de plantio no estado.

Qual será a saída?

Em meio às dificuldades que se apresentam ano após ano para os orizicultores do Rio Grande do Sul, surgem várias propostas que poderão amortecer a crise que o setor alega estar vivenciando. Como se sabe, o produtor de arroz não tem outras opções de plantio, uma vez que os solos mal drenados típicos das áreas orizícolas não se prestam, em primeira análise, a outra atividade que não o arroz ou a pecuária bovina ou ovina. Entretanto, começam a surgir alternativas ao arroz com a reconversão das várzeas para melhor adaptação a outras culturas como o trigo e o milho.

A área plantada em Mato Grosso com as variedades agulhinha já atinge cerca de 300 mil hectares anuais.

O zoneamento agroclimático feito pela Embrapa no estado revelou que algumas áreas aptas para o arroz também o são para o trigo e o milho. Obviamente, o problema crucial é a drenagem, ou seja, retirar o excesso de umidade das várzeas ocupadas pelo arroz, do qual resulta um meio de baixa oxigenação onde a maior parte das culturas não se adapta. A Embrapa de Pelotas, no entanto, deverá lançar dentro de oito a nove meses novas variedades de milho resistentes a solos mal drenados, as quais apresentam produtividades atraentes (5 mil a 6 mil quilos/ha). Para o trigo também já existem variedades adaptadas à várzea, mas a disponibilidade de sementes é ainda limitante. Existem já focos regionais em busca dessas alternativas, podendo ser citadas ainda as culturas de painço e sorgo, destinadas à indústria de rações.

Por outro lado, é bastante perceptível o esforço de revitalização da cultura via redução dos custos de produção através de práticas culturais mais eficientes. Neste aspecto, destacam-se o uso de sementes pré-germinadas no plantio, o plantio direto, o cultivo mínimo; há também produtores que não utilizam herbicidas e ainda os que fazem adubação verde. Este último caso é interessante porque pode resultar num produto diferenciado, sem substâncias agroquímicas — e de maior valor agregado.

Plantio pré-germinado reduz custo de produção

O plantio com sementes pré-germinadas reduz efetivamente os custos de produção e está se disseminando rapidamente no Rio Grande do Sul. Na próxima safra, a área ocupada com esse sistema deverá crescer 59%, atingindo cerca de 35 mil hectares. A meta é atingir cerca de 100 mil hectares até o ano 2000, segundo o Grupo de Estudos do Sistema de Cultivo do Arroz Pré-Germinado, integrado pelo Irga, pela Embrapa e por universidades, entre outros. Segundo este mesmo grupo, o sistema eleva a produtividade entre 20 e 30% e pode encolher o custo de produção em até 20%. Para adotar o plantio com sementes pré-germinadas, porém, o agricultor precisa investir de R$200 a R$500/ha para sistematizar a sua área (nivelar para o melhor controle da irrigação), condição essencial para a utilização da tecnologia.

Abastecimento em 1997: é cedo para falar em problemas

Na região Centro-Oeste, é possível que Goiás apresente nova redução de área, que vem caindo sistematicamente a cada ano. Em Mato Grosso, no entanto, está ocorrendo uma expansão das variedades conhecidas como *agulhinha de sequeiro*, cuja aceitação no mercado, ao contrário do sequeiro normal, é muito boa. De acordo com o CNPAF (Centro Nacional de Pesquisa do Arroz e do Feijão), da Embrapa, a área plantada com esta variedade em 1995/96 foi de cerca de 300 mil hectares, o que representa a expressiva proporção de 41% da área total de arroz cultivada no estado.

Ainda é muito cedo para se projetar um número global para a safra 1996/97, mas alguns agentes do mercado não acreditam numa redução e ainda estimam que esta até poderá crescer um pouco em relação à do ano passado. Os preços internacionais em agosto ainda estavam altos em relação às cotações internas, mas a previsão da Conab é que se internalizem 1 milhão de toneladas em casca nesta entressafra, no segundo semestre.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

PROGNÓSTICO DE SAFRA

Profissionalizar para crescer

Animados com a boa rentabilidade obtida com o produto desde o início do ano, os produtores mostram muita disposição para o plantio da primeira safra 1996/97, o que deve resultar em um ligeiro aumento na área plantada em relação ao ano passado.

O mercado de feijão vem aos poucos se modificando em função da ampla disseminação do cultivo em áreas não-tradicionais, tanto no sistema irrigado quanto no de sequeiro, e também pelos avanços na pesquisa que têm propiciado ganhos de produtividade e qualidade do grão.

É importante que os produtores rurais, sobretudo aqueles com menor capacidade tecnológica, mantenham-se atentos à nova dinâmica que já se faz perceber no mercado, uma vez que os parâmetros de rentabilidade da atividade estão sendo diretamente influenciados.

A Argentina percebeu a fragilidade da produção brasileira e tratou de ocupar as lacunas do mercado.

As principais modificações na produção, e conseqüentemente no mercado, são basicamente três. A primeira é a redução da sazonalidade, devido à desconcentração dos períodos de safra, decorrente da incorporação de inúmeras *ilhas* de produção em todo o território nacional. Tradicionalmente, tínhamos três safras mais definidas (safras das águas, da seca e de inverno). Atualmente, diz-se que o feijão tem 12 ou até 365 safras anuais. Em segundo lugar, há hoje uma nova realidade tecnológica. Os avanços na pesquisa possibilitaram a redução do ciclo cultural, e o resultado foi uma precocidade altamente estratégica: feijão que produz em 70 dias, possibilitando plantar e colher antes mesmo de se completar toda uma operação de importação. Quanto à qualidade e à produtividade, os avanços são notórios. Os grãos das lavouras irrigadas têm alcançado melhores cotações, com a eliminação de certos aspectos indesejáveis no mercado, como por exemplo o escurecimento rápido do grão, que caracterizava alguns cultivares adaptados à irrigação. O potencial genético da espécie também ampliou seu limiar, e hoje as variedades irrigadas podem atingir produtividades superiores a 50 sacas/ha (3 mil quilos/ha). A meta da pesquisa é alcançar 5 mil quilos/ha, segundo o Centro Nacional de Pesquisa do Arroz e do Feijão (CNPAF), da Embrapa. Em terceiro lugar, o fortalecimento da agricultura empresarial, sobretudo no quadrilátero formado pelos pólos de Guaíra (SP), Jussara (GO), Barreiras (BA) e Paracatu (MG), no Brasil central (ver *Agroanalysis 15*(7), jul. 1995), que tem mantido o mercado plenamente abastecido no período da antiga entressafra.

Uma hortaliça chamada feijão

Com a entrada de variedades de boa aceitação e a redução dos intervalos entre as remessas de produto novo, o aspecto da perecibilidade do feijão se agravou, pois com 10 ou 20 dias de colhido ele já pode ser até considerado velho (antigamente, isso acontecia a partir de quatro meses de colhido). Com o ciclo curto (70 a 90 dias) e perecibilidade acentuada, o grão passa a assumir cada vez mais um *status* de hortaliça.

A principal conseqüência dessas mudanças sobre o mercado é a eliminação quase total das breves entressafras anteriores. Com isso estabilizam-se oferta e preços, ou seja, as cotações do grão diminuem sua volatilidade pela minimização do impacto das quebras individuais de safra. Por outro lado, um fator de caráter conjuntural tem contribuído para amortecer uma provável queda nos preços decorrente da maior plenitude do abastecimento. É que, pelo lado da demanda, estariam ocorrendo dois fatos principais: maior exigência quanto a qualidade e demanda aquecida pelo Plano Real.[1] O equilíbrio entre oferta e demanda é sustentado ainda pela maior regularidade nas aquisições de varejo, ao contrário da antiga concentração das compras no período próximo aos dias de pagamento de salários nos tempos de inflação elevada. Segundo a Conab, o mercado está comprando e desovando, o que é altamente positivo para o produtor que está lançando sua semente ao chão agora.

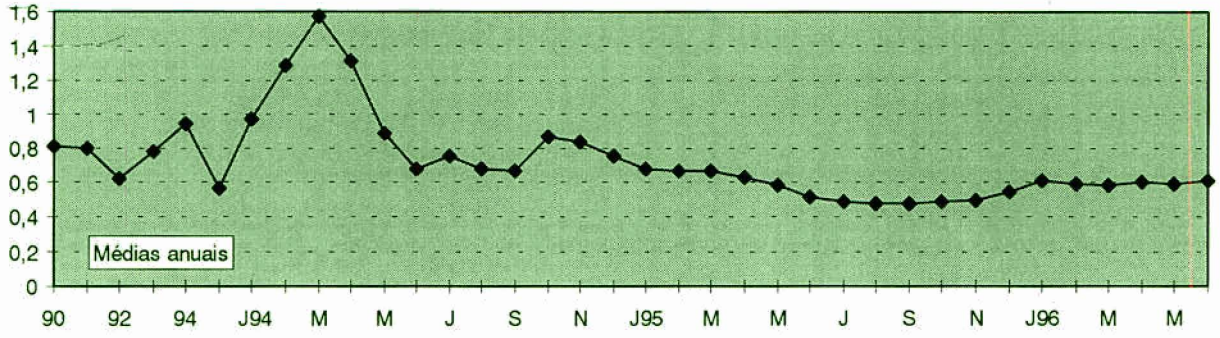
Produtores tradicionais: a difícil sobrevivência

Os agricultores do Paraná, Santa Catarina e São Paulo, principais estados produtores da safra das águas, estão muito estimulados ao plantio, o que poderá reverter numa expansão discreta de área na primeira safra, em relação à do ano anterior. No Paraná, a Ocepar (Organização das Cooperativas do Estado do Paraná) aponta forte intenção de plantio e uma alta procura de sementes. Os preços recebidos em 1996 foram remuneradores, quando cotejados com os custos de produção, e devem orientar uma ligeira expansão de área no

[1] Muitos não compartilham essa visão, sobretudo os grandes atacadistas. As controvérsias são grandes sobre o aumento ou diminuição do consumo do produto no pós-Real. Entretanto, como explicar de outra forma preços tão favoráveis ao produtor rural?

Brasil — feijão — preços recebidos pelos produtores

Corrigidos pelo IGP-DI para jun. 1996

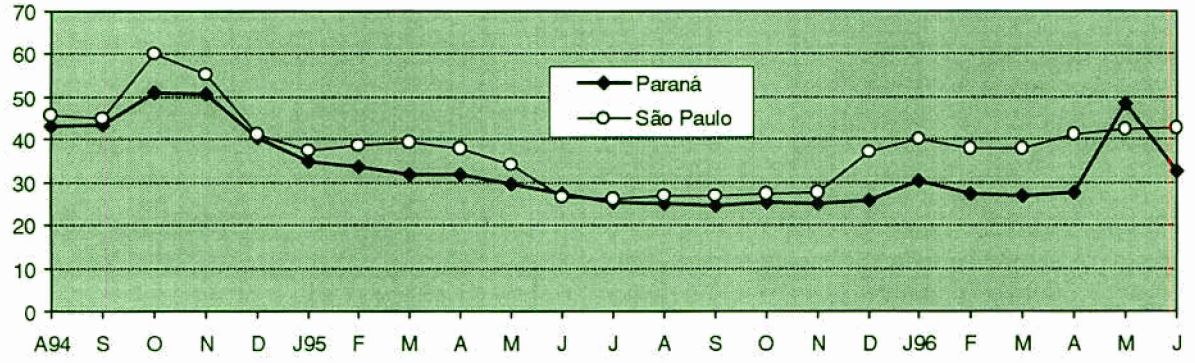


Fonte: CEA/IBRE/FGV.

São Paulo e Paraná — feijão de cores — preços recebidos pelos produtores

Corrigidos pelo IGP para jun. 1996

Ago.1994/jun.1996 — R$/saca 60kg



Fonte: CEA/IBRE/FGV.

estado.[2] A tradição e ainda as poucas opções de cultivo para o produtor de feijão nesses estados inflexibilizam a área de plantio anual. Caso as chuvas permitam, há também a atraente possibilidade de o produtor plantar o feijão até o dia 15 de setembro, obter uma receita antes do Natal e plantar o milho posteriormente, para colher no ano que vem. No entanto, o resultado da primeira safra — quase inteiramente produzida no sistema de sequeiro — é muito difícil de prever.

A rentabilidade econômica do sistema irrigado é bastante superior à do sistema de sequeiro no cenário atual de preços recebidos pelos produtores. Outro aspecto importante é que produtores de perfil empresarial e altamente capitalizados estão conseguindo eliminar a intermediação, desenvolvendo estruturas mais transparentes de comercialização, negociando diretamente com empacotadores de grandes centros urbanos ou até mesmo com as próprias redes varejistas. Com um custo de produção mais baixo, produtividades mais elevadas, rentabilidade econômica superior e maior poder de controlar seus próprios preços, amplia-se sua capacidade de manter uma posição confortável no mercado. Em outras palavras, se o mercado passar a trabalhar em patamares de preços inferiores, devido à boa oferta ao longo do ano, os grandes produtores têm ainda um bom espaço para comprimir suas margens de

[2] O Deral estima que poderão ser ocupados 590 mil hectares no Paraná com o feijão na primeira safra 1996/97, o que representaria um retorno aos níveis observados em anos normais.

Primo rico e primo pobre

Brasil — feijão de cores — quadro comparativo entre o sistema irrigado e sequeiro

Goiás	Paraná
Agricultura empresarial — Grupo Astra — metais	Tradição e falta de opção
Profissionalismo — terceirização	Sistema de produção de baixo nível tecnológico
Fazenda Samambaia — 2.500ha irrigados	Área plantada anual — média 1986 a 1996 — 554 mil hectares
Produção sem 3T — Sem terra — arrendamento; Sem trator — aluguel; Sem TR — autofinanciamento	
Variedades — produtivas e de muito boa qualidade	Variedade carioca
Campeão — grão claro — ótima cotação	Beneficiamento mais rudimentar pode depreciar o produto
Custo total sem arrendamento: US$800/ha Custo do arrendamento: US$100/ha Produtividade 50 sacas/ha ou 3.000 kg/ha	Custo total da lavoura: US$431/ha Custo operacional: US$306/ha Produtividade: 13 a 18 sacas/ha ou 800 a 1.100kg/ha
Custo unitário — US$18/saca	Custo unitário-operacional — US$20/saca Custo unitário total — US$28,73/saca
Preço médio recebido (direto com o empacotador SP) — US$38/saca	Preço médio recebido 1996 — US$32,18/saca
Rentabilidade: Preço recebido / Custo total = 38/18 = 111%	Rentabilidade: Preço recebido / Custo operacional = 32,18/20,4 = 58%
Rentabilidade: Preço mínimo / Custo total = 25,02/18 = 39%	Rentabilidade: Preço mínimo / Custo operacional = 25,02/20,4 = 23%
Os custos de produção são reduzidos pela terceiração	A rentabilidade do preço mínimo considerando os custos totais é negativa

Fontes: Empresa privada e Deral.

lucro. Os produtores pequenos e menos eficientes podem se inviabilizar e deslocar-se da cadeia.

Não é apenas a competição interna que desafia os produtores tradicionais de feijão, cujas possibilidades de reação são bastante limitadas. Como competir sem articulação, sem acesso a crédito e tecnologia, com formas altamente precárias de comercialização e sem nenhuma política de amparo?

A Argentina percebeu a fragilidade da produção brasileira e tratou de ocupar as lacunas do mercado com grandes vantagens comparativas. Esse país tem incrementado sua produção em função dos mercados brasileiro, venezuelano e mexicano (90% de sua produção anual de feijão-preto destinam-se àqueles países). A competição, no entanto, não é de igual para igual. Os custos de produção são mais baixos do que no Brasil, em parte em função de uma estrutura tributária menos penalizante para o setor rural. Como ficaria o nosso mercado se eles passassem a produzir também o feijão de cores?

Brasil — feijão total — quadro de suprimento — 1983 a 1996 — em 1.000t

Total geral — soma de cores, preto e macaçar

Ano-safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Suprimento	Consumo	Exportação	Estoque passagem
1982/83	655,50	1.654,70	3,70	2.313,90	2.076,60	14,90	222,40
1983/84	222,40	2.616,10	60,50	2.899,00	2.723,50	5,60	169,90
1984/85	169,90	2.534,70	15,30	2.718,80	2.378,20	9,70	332,00
1985/86	332,00	2.244,80	95,00	2.671,80	2.400,00	4,60	267,20
1986/87	267,20	2.108,00	35,00	2.410,20	2.300,00	3,90	106,30
1987/88	106,90	2.752,00	10,00	2.868,30	2.600,00	3,00	265,30
1988/89	265,30	2.386,40	25,00	2.676,70	2.600,00	0,00	76,70
1989/90	78,70	2.339,00	70,30	2.486,90	2.370,60	0,00	116,10
1990/91	116,10	2.806,20	88,60	3.010,90	2.638,10	0,00	372,80
1991/92	372,80	2.902,40	57,70	3.332,90	2.795,60	0,00	537,30
1992/93	537,30	2.379,10	54,90	2.971,30	2.771,80	0,00	198,50
1993/94	199,50	3.244,10	156,40	3.600,00	3.200,00	0,00	400,00
1994/95	400,00	3.157,80	189,50	3.747,90	3.350,00	0,00	397,30
1995/96	397,30	3.044,20	150,00	3.591,50	3.350,00	0,00	241,50

Fonte: Conab.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

PROGNÓSTICO DE SAFRA

Otimismo com os pés na terra

Ao início de agosto, quando o plantio da primeira safra de milho da temporada 1996/97 no Centro-Sul ainda não havia se iniciado, o Ministério da Agricultura divulgou que a nova colheita total do produto deverá chegar a 38 milhões de toneladas. Caso esse volume se concretize, estará configurado novo recorde, quase 6% acima dos 35,9 milhões de toneladas contabilizados pelo IBGE para a temporada 1994/95, o maior patamar histórico já obtido.

Obviamente, a estimativa de uma colheita recordista do milho, na temporada 1996/97, se apóia no aumento da área e/ou do rendimento físico da cultura. Seria de bom alvitre examinar as perspectivas existentes até o momento no que diz respeito a esses dois elementos, de forma a avaliar a real possibilidade de que a elevada expectativa se confirme.

A incerteza quanto à liberação dos recursos governamentais de custeio tem sido um dificultador do plantio do milho em 1996/97.

É claro que, ao milho, sempre será reservada uma área de plantio compatível com as necessidades da alimentação não só dos rebanhos domésticos, como também da própria família do agricultor. Principalmente nas pequenas propriedades, a presença do grão prescinde de políticas específicas de apoio ou desestímulo, garantindo-lhe a manutenção de área cultivada pelo menos compatível com essas necessidades básicas.

Já é tradição que ocorra aumento da área semeada, quando a comercialização do produto da safra imediatamente anterior se revela lucrativa aos agricultores e vice-versa. Essa reação se verificou, por exemplo, na primeira safra de milho 1995/96 do Centro-Sul do país, cuja extensão semeada, quase 7% menor do que a precedente, derivou da grande insatisfação gerada pelos preços recebidos em 1994/95.

Condicionantes do desempenho da safra

Dado que o preço médio real recebido pelos produtores do Centro-Sul foi, de março a junho últimos, 14% maior do que o de um ano antes, fica claro que, por esse indicador, deverá haver maior dedicação ao cultivo do milho na primeira safra da temporada 1996/97 do que há um ano.

Mas a previsão quanto ao interesse por esse plantio não pode ser tão simplista a ponto de considerar apenas o fator preço. Há outros quatro condicionantes que, *correndo por fora*, deverão gerar reflexos sobre a semeadura da próxima safra de verão.

O primeiro deles diz respeito à concorrência por parte da soja nas propriedades de maior porte. Nestes estabelecimentos, a opção entre ambos os produtos se dá em bases unicamente comerciais, sendo que a leguminosa leva a vantagem de uma comercialização muito mais organizada, não raro com a certeza quanto à venda do produto antes mesmo da colheita. Este fato, quando aliado a uma eventual obtenção de bons preços na venda do ano precedente, revela-se muito prejudicial ao milho, cuja comercialização desorganizada tem representado um entrave para o desenvolvimento de seu perfil comercial.

No que diz respeito às vendas da soja na temporada 1995/96, os resultados foram muito compensadores, sendo o seu preço médio real no Centro-Sul, entre março e junho últimos, 80% maior do que o de um ano antes.

Além disso, muito mais do que o milho, a sojicultura brasileira é extremamente sensível aos movimentos do mercado internacional. A possível manutenção das cotações internacionais favoráveis da leguminosa para 1997 sugere um amplo interesse interno em seu próximo plantio.

O segundo fator, já detectado como dificultador do plantio do milho em 1996/97, tem sido a incerteza quanto à liberação dos recursos governamentais de custeio. Esta postura cautelosa do produtor vem a reboque das dificuldades creditícias observadas há um ano e dos complicadores representados pelo atual déficit fiscal elevado do governo. Embora o anúncio oficial tenha sido de uma disponibilidade de quase R$6 bilhões para o custeio da atual safra de verão, o meio rural tem posto em dúvida a existência deste montante, ainda não disponibilizado cerca de um mês após o anúncio oficial. Considerando-se que ainda é baixa a capacidade de autofinanciamento dos plantadores de milho, pode-se esperar que a próxima semeadura venha a sofrer as conseqüências de uma utilização aquém do recomendável de insumos modernos.

O penúltimo fator — os altos preços que os insumos vêm alcançando no campo — é menos um empecilho direto ao plantio do milho do que um dificultador para o bom resultado da safra. As menções a esse respeito se repetem em praticamente todas as regiões plantadoras, além de se relatarem *apertos* nos prazos para pagamentos concedidos pelas empresas ofertantes desses produtos. Em termos da região Centro-Oeste, por exemplo, registraram-se aumentos nominais de

preços de 20% (no caso de fertilizantes) a 50% (para o sulfato de amônia).

O quarto e último fator diz respeito à interferência que a retomada da lavoura do trigo em 1996 poderá ter sobre o próximo plantio do milho. Isto porque a ascensão dos preços internacionais, ao gerar maior interesse pelo plantio tritícola, levou a que sua semeadura se estendesse além do período normal na região Sul do país. Conseqüentemente, a colheita mais tardia deverá induzir ao abandono do milho como opção de plantio de verão, abrindo novo espaço para a soja.

Brasil — produção de rações comerciais — total e por segmentos
1994 a 1996 — em mil t

Segmento	1994	1995	1996[P]
Avicultura	12.758,60	15.128,00	16.236,00
Corte	10.563,30	12.383,00	nd
Postura	2.195,30	2.745,00	nd
Bovinos	1.106,60	1.050,00	1.239,00
Pet food	222,80	380,00	450,00
Suínos	6.985,30	6.801,00	7.481,00
Eqüinos	187,70	225,00	264,00
Outros tipos	507,50	189,40	200,00
Total	21.768,50	23.773,40	25.870,00

Fontes: Anfar, Sindirações, Apa, ABCS.
[P] Previsão.
nd: Não-disponível.

Esperando para ver

De qualquer forma, as primeiras informações provenientes das áreas que tradicionalmente semeiam milho no Centro-Sul dão conta de que a temporada 1996/97 não deverá repetir o pessimismo que caracterizou o plantio no ano passado. Isto já seria de prever diante dos números relativos à segunda safra de 1995/96, que refletiram a satisfação dos produtores com os patamares de preços verificados durante a comercialização da primeira safra. Em julho último, a Conab avaliou que a segunda colheita deverá chegar a 3,7 milhões de toneladas, recorde histórico e 6% acima do verificado em 1995, exclusivamente devido ao avanço na área colhida.

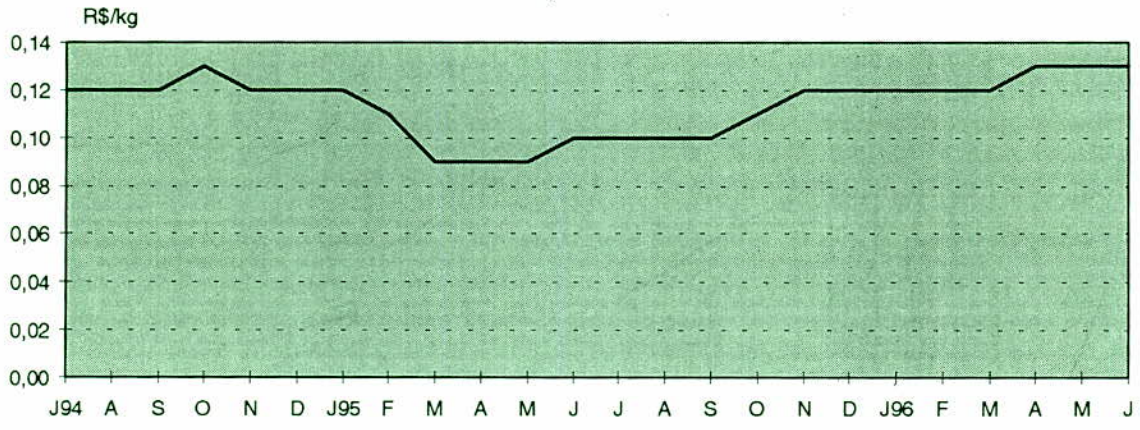
Por outro lado, não se pode deixar de levar em conta que a comparação entre os números projetados para a próxima safra e aqueles referentes à de 1995/96 pode induzir otimismo injustificado. A última safra sofreu tanto com o desinteresse dos produtores quanto com grandes perdas causadas por fatores climáticos no extremo sul do país. Isso significa que um eventual avanço na área semeada no Centro-Sul, na primeira safra de 1996/97, não deverá ser considerado relevante a não ser que ultrapasse 7%, percentual a partir do qual ter-se-ia área superior à de 1994/95.

Consumo para arraçoamento

Dado que pouco menos de 80% do consumo brasileiro de milho se dão via arraçoamento, e que o rebanho avícola de corte e postura absorve 60% da produção de rações comerciais, vale tentar uma projeção da demanda das aves para 1997, para ter uma idéia tanto da futura necessidade interna do cereal quanto da possibilidade de que seja satisfeita. Afinal de contas, desde o início da presente década a produção total de rações vem crescendo à taxa média anual de 9%, e se responsabilizando pelo consumo médio de pouco mais de 12 milhões de toneladas de milho/ano.

Embora ainda seja muito cedo para exercer qualquer futurologia confiável na produção de frangos de corte para o próximo ano, o que já se sabe é que o setor tem demonstrado um aumento na capacidade de reação às variações dos preços do milho e da soja. Tal característica certamente deriva da paulatina concentração da oferta comercial dos animais junto às grandes integrações, cuja visão empresarial mantém sob cons-

Milho — Paraná — preços reais recebidos pelos produtores
Julho de 1994 a junho de 1996



Fonte: CEA/IBRE/FGV.

tante monitoração os movimentos tanto da oferta dos insumos quanto das tendências da demanda de carne.

Não causa espécie, portanto, que a projeção do plantel de matrizes de corte com meses de final de postura entre janeiro e outubro de 1997 seja 2% inferior ao cálculo feito para os mesmos meses de 1996. Como ainda não se sabe a extensão do plantel cujo início de postura se dará ao longo do próximo ano, o que se pode apontar é a tendência de queda de produção vista por uma das pontas da avaliação estatística.

Pelo lado da avicultura de postura, sabe-se que o alojamento de poedeiras comerciais de setembro de 1994 a maio de 1996 (aves cujo início de produção de ovos se dará ao longo do próximo ano) foi 7% inferior ao número de cabeças alojadas entre setembro de 1993 e maio de 1995 (que começaram a produzir ovos durante 1996). Em outras palavras, há uma tendência a restringir a oferta de ovos no próximo ano.

Este ambiente cauteloso por parte da avicultura brasileira faz imaginar que sua pressão sobre a oferta do milho em 1997 possa vir a ser moderada, a exemplo do ocorrido durante o presente exercício. Parece adequado esperar a repetição, em 1996/97, do avanço de 4% que fora estimado para o consumo total de milho em 1995/96 , passando-se para algo próximo de 39,5 milhões de toneladas.

Neste caso, considerando o estoque de passagem previsto pela Conab em 3,7 milhões de toneladas como reserva para a formação do futuro estoque final, e imaginando-se que a safrinha de 1997 repita os 3,7 milhões recém-obtidos, seria necessária uma produção da ordem de 35,8 milhões de toneladas na primeira safra. Para tanto, se o rendimento físico da cultura voltar ao patamar *normal* de 3t/ha, a área ocupada com o milho teria que chegar a 12 milhões de hectares, o que seria plenamente factível, levando em conta estatísticas passadas, referentes a plantios posteriores a uma comercialização considerada vantajosa pelos agricultores.

Deve-se apenas atentar para o fato de que seria muito mais confortável para o país vir a contar com um estoque final de milho superior àquele apontado, na medida em que ele equivale a pouco mais de um mês de consumo comercial. Além do mais, seria bom que houvesse uma folga para eventuais exportações do grão. Afinal, a previsão do USDA, em meados de agosto último, de que os estoques finais mundiais de milho para a temporada 1996/97 serão praticamente idênticos aos 61,7 milhões de toneladas registrados em 1995/96 leva a crer que os bons preços internacionais do cereal deverão manter-se, pelo menos durante parte do próximo ano.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

SOJA

PROGNÓSTICO DE SAFRA

Cotações continuam elevadas

A apertada situação do balanço mundial de oferta e demanda do complexo da soja e o fato de os preços internacionais terem, este ano, superado a média histórica levam a crer que os sojicultores brasileiros adotarão um posicionamento otimista, ampliando a extensão de suas lavouras.

De acordo com a publicação alemã *Oil World*, as 10 principais oleaginosas, em âmbito internacional, tiveram crescimento de 5,2% na produção no primeiro trimestre de 1996, contra 9%, no mesmo período de 1995. O complexo da soja apresentou diferentes comportamentos. No início deste ano, verificou-se arrefecimento da demanda do farelo, o que pode reduzir o esmagamento total, mas a demanda do óleo deve aumentar.

O que teve destaque, porém, foram os preços do grão, que chegaram a US$299,70, entre janeiro e março e, no ano passado, estiveram, na mesma época, em US$242,30. Os do farelo, comparativamente, passaram de US$181/t para US$253/t. Desde dezembro passado, o preço médio do grão, em Chicago, sempre esteve acima de US$7/bushel. Em abril, alcançaram o nível mais alto em sete anos, com US$8/bushel, em resposta ao relatório do USDA, de 29 de março, que diminuiu os estoques de milho e de soja.

O mercado apresenta, há meses, a configuração de *climático*, ou seja, vem sendo afetado pelo comportamento do clima sobre as plantações norte-americanas, que foram cultivadas com atraso. Nos estados de Indiana e Illinois, que têm 30% dos plantios de soja e de milho, plantou-se, até julho, apenas a metade do normal para a época. A colheita começa em setembro, prevendo-se, até o momento, que se terá uma produção de bom tamanho.

No relatório do Departamento de Agricultura, de 12 de agosto, o estoque inicial de soja em grão da safra 1996/97 caiu a 16,86 milhões de toneladas (o de 1995/96 foi de 23,48 milhões). O estoque final ficará em 17,26 milhões de toneladas.

Mundo — calendário de colheita da soja

País/região	Meses de colheita
União Européia (15 países)	Setembro
Europa Oriental	Setembro
ex-URSS	Setembro/outubro
Canadá	Agosto/novembro
EUA	Setembro/novembro
México	Setembro/novembro
Argentina	Março/junho
Brasil	Março/maio
Paraguai	Fevereiro/maio
China	Agosto/novembro
Índia	Outubro/janeiro
Indonésia	Maio/dezembro

Fonte: *Oil World*, 9 ago. 1996.

No que se refere aos derivados, parece estar sendo interrompida a trajetória fortemente altista do comércio global de farelo, que, no entanto, continuará crescendo, com previsão de menor consumo na União Européia, China, Japão e Formosa, em razão dos preços mais altos praticados em 1996. Na ex-URSS, porém, pode aumentar, com o emprego de maior produção local. Nos EUA, tende a crescer, devido à maior produção de carne de aves (mas a de suínos decrescerá). A China tende a usar menos farelo de algodão como fertilizante, tendendo a empregá-lo no arraçoamento, que vem sendo ampliado. Quanto ao óleo de soja, faltam dados sobre os estoques chineses, mas o consumo global deverá superar a produção. A China está aumentando sua produção de carne suína, o que aumentará a produção de banha, diminuindo a necessidade de importação de óleo. Os estoques finais mundiais darão para 31 dias, 22% abaixo da média histórica. (O óleo de soja terá estoque inicial de 2,25 milhões de toneladas e final de 2,13 milhões.) Para o farelo, o estoque inicial mundial caiu de 4,34 milhões de toneladas para 4,26 milhões, e a safra 1996/97 deixará um estoque final de 3,97 milhões de toneladas.

A safra mundial de soja de 1996/97 apresentou crescimento, das 123,62 milhões de toneladas de 1995/96, para 131,67 milhões de toneladas. Em 1º de julho de 1996, chegou a ser estimada em 132,08 milhões de toneladas, 7% acima da anterior. Os EUA respondem por metade da produção, o Brasil por 19%, a China por 12% e a Argentina por 9%. Os EUA calculam sua nova safra em 63 milhões de toneladas. A Índia melhora sua posição, produzindo 4,4 milhões de toneladas, e a Bolívia começa a se destacar, com 1 milhão de toneladas, devido à presença de brasileiros, em processo semelhante ao já ocorrido no Paraguai.

Soja em grão — situação do mercado mundial — 1995/96 e 1996/97
(em mil t)

Discriminação	1995/96	1996/97
Estoque inicial	23,48	16,86
Produção	123,62	131,67
Importação	31,96	31,94
Esmagamento	110,73	111,39
Uso doméstico	130,32	131,04
Exportações	31,88	32,16
Estoque final	16,86	17,26

Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA, 1º ago. 1996.

Farelo e torta de soja — oferta e demanda mundiais — 1995/96 e 1996/97
(em mil t)

Discriminação	1995/96	1996/97
Estoque inicial	4,34	4,26
Produção	88,04	88,38
Importação	31,46	32,13
Uso doméstico	87,79	88,78
Exportação	31,80	32,03
Estoque final	4,26	3,97

Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA, 1º ago. 1996.

Óleo de soja — balanço de oferta e demanda mundiais — 1995/96 e 1996/97
(em mil t)

Discriminação	1995/96	1996/97
Estoque inicial	2,06	2,25
Produção	19,96	20,14
Importação	5,41	5,66
Uso doméstico	19,90	20,34
Exportação	5,27	5,57
Estoque final	2,25	2,13

Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA, 1º ago. 1996.

A soja no mercado interno

O óleo de soja soma 98% da quantidade de óleo comestível consumida no país, tendo feito, devido à tradicionalmente baixa renda do consumidor local, com que o óleo de amendoim desaparecesse e os outros encolhessem sobremaneira. O farelo tem seu consumo calculado em 4,5 milhões de toneladas no país. Não se pode, a partir destes dados, continuar considerando a soja meramente uma lavoura de exportação, e a participação da sojicultura na renda bruta das lavouras (ver *Agroanalysis*, *16*(8), ago. 1996) foi a maior de todas, com 11% do total.

Soja — produção brasileira — 1975/76 a 1995/96

Ano-safra	Área (mil ha)	Produção (mil t)	Rendimento (kg/ha)
1975/76	6.417	11.228	1.750
1976/77	7.070	12.513	1.770
1977/78	7.784	9.496	1.220
1978/79	8.256	10.241	1.240
1979/80	8.774	15.156	1.727
1980/81	8.500	15.007	1.766
1981/82	8.203	12.837	1.565
1982/83	8.137	14.581	1.792
1983/84	9.420	15.550	1.651
1984/85	10.152	18.278	1.800
1985/86	9.185	13.335	1.452
1986/87	9.131	16.978	1.859
1987/88	10.516	18.060	1.717
1988/89	12.176	23.579	1.937
1989/90	11.552	20.444	1.770
1990/91	9.742	15.395	1.580
1991/92	9.582	19.419	2.027
1992/93	10.717	23.042	2.150
1993/94	11.481	25.059	2.183
1994/95	11.679	25.934	2.221
1995/96	10.750	22.800	2.121

Fontes: IBGE, Conab, Abiove.

O desempenho da indústria esmagadora montada no país obriga a que se reconsidere tal denominação. O Brasil pode esmagar 116.280t/dia, de acordo com dados da Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove). O Paraná tem 30,4% da capacidade de esmagamento, seguido pelo Rio Grande do Sul, com 24,9%. Os estados centrais também são bem-posicionados nesta área, mas historicamente vêem-se prejudicados pela distância dos portos. Com efeito, o custo do frete é um sério problema para exportadores e industriais. Pode chegar a US$50/t, e o escoamento da safra não é feito de maneira eficiente. Embarque e desembarque custam de US$10 a US$12/t, e os impostos, como o ICMS, mais Funrural e Finsocial (Cofins) dão mais 20% do valor do produto. O custo Brasil aparece, também, na redução dos ganhos dos produtores. O sojicultor brasileiro é o que menos recebe do preço alcançado por seu produto no mercado externo.

Perspectivas dos mercados brasileiro e mundial

Pouco se pode antecipar quanto à futura safra brasileira, embora haja indícios de que a área de cultivo aumentará. A questão do atraso no plantio do trigo deverá beneficiar a soja em muitas regiões e o mercado mundial, apesar de vir a recuar dos níveis atuais, deverá continuar com preços atraentes. Os agricultores têm transmitido a impressão de que plantarão maior área de soja, a partir dos melhores preços que conseguiram este ano, aparentemente sem se intimidar com o fato de que, caso a safra norte-americana alcance o esperado e a Argentina colha bem, em 1997, as cotações de Chicago refluirão. Evidentemente, o refluxo não só não conduzirá a patamares muito baixos, como a apertada situação dos estoques manterá a ansiedade no mercado, levando a altas eventuais. Segundo informações da Federação da Agricultura do Estado do Paraná, no início do mês de agosto, a cotação do grão no estado era de R$13,30/60kg, mas após a divulgação do relatório do USDA, de 12 de agosto, os preços saltaram para R$13,70/60kg, expressando vivamente a preocupação que se tem com a relação estoques/consumo. No final do mês, restando comercializar apenas 15% da safra de 1995/96 (ano comercial internacional 1996/97), já se alcançavam preços ao redor dos R$16,00/60 kg, no oeste paranaense.

Soja — comparativo de receita e despesa na exportação — Brasil, EUA e Argentina
(em US$/t)

Discriminação	Brasil	EUA	Argentina
Cotação Roterdã (custo e frete), em março de 1996	300	300	300
Frete marítimo	-23	-18	-26
Cotação FOB	277	282	274
Frete ao porto	32	15	17
Despesa portuária	9	3	3
Imposto na exportação	36	0	10
Receita líquida	200	264	244
Receita/preço FOB	72%	94%	89%

Fonte: Abiove.
Obs.: O frete interno foi calculado com base na distância média até o porto de embarque.

Soja — meios de transporte no Brasil e nos EUA
(em %)

País	Hidrovia	Ferrovia	Rodovia
Brasil	5	28	67
EUA	61	23	16

Fonte: Abiove.

Nos dois principais estados produtores, a expectativa é de que haja maior plantio, e supõe-se que os estados centrais farão o mesmo. Até fins de agosto, diversas entidades, como a Abiove, vinham considerando possível, a título precário, que o cultivo de 1996/97 venha a atingir uma área cerca de 10% maior do que a de 1995/96. Para o Centro-Oeste, porém, observou-se que

Soja — rendimento físico médio nos principais estados produtores — 1990/91 e 1995/96
(em kg/ha)

Ano	RS	PR	SC	SP	MS	MT	GO	MG	BA
1990/91	720	1.840	833	1.936	2.270	2.370	2.100	2.040	2.000
1991/92	1.950	1.900	1.799	1.959	1.989	2.400	2.200	2.200	1.500
1992/93	2.030	2.360	1.822	2.171	2.091	2.451	2.000	2.098	1.555
1993/94	1.800	2.525	2.000	2.200	2.200	2.490	2.190	2.057	2.000
1994/95	2.040	2.610	2.180	2.089	2.209	2.370	1.899	1.980	2.278
1995/96	1.570	2.599	1.996	2.168	2.212	2.450	2.177	2.254	2.099

Fontes: IBGE, Conab.

há escassez de sementes resistentes ao cancro da haste, que é um problema sério na região. Há informações de que a disponibilidade dessas variedades já acabou. Uma ampliação deste porte, contudo, apenas mantém a soja dentro de seu padrão dos últimos 10 anos.

O custo total da soja, no Paraná, foi estimado pelo Deral em R$540/ha, acima dos 2.400kg/ha, com custo variável de R$320/ha, mas o departamento os está refazendo para a safra que vem. Para a Ocepar, o custo total é de R$508/ha, sem remunerar a terra.

No que tange às exportações deste ano, o país vai vender ao exterior menor quantidade, mas auferir mais divisas com a soja (+4,7%), embarcando 14,35 milhões de toneladas e ganhando US$3,98 bilhões. No ano passado, exportou 16,79 milhões de toneladas e amealhou US$3,8 bilhões. A movimentação feita com a safra 1995/96 levou a que as indústrias começassem a se preocupar com a falta do produto no mercado interno, o que poderá levá-las a parar de operar antecipadamente. Assim, os preços do farelo subiram acentuadamente, em São Paulo, denotando a recomposição e o alongamento da cobertura dos estoques do produto.

As cotações internacionais historicamente oscilam entre US$220 e US$250. Uma boa safra dos EUA e plantio maior no Brasil e na Argentina, no final do ano, devem fazê-las voltar a algo próximo daquele intervalo, mas a escassez de estoques no exterior tende a influenciar positivamente os preços. É claro que o acompanhamento minucioso do comportamento da safra norte-americana é essencial, devendo o produtor sempre pensar no escalonamento de suas vendas.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

TRIGO

PROGNÓSTICO DE SAFRA

Influência do clima aqui e lá fora

As cotações internacionais cederam, em função de relatórios favoráveis sobre o clima nos EUA e da menor movimentação das exportações norte-americanas; entretanto, como a relação mundial estoques/consumo permanece apertada, os preços sobem periodicamente, em resposta a qualquer pressão da demanda.

A estimativa da Conab de que a safra de inverno deste ano, que engloba trigo, aveia, cevada, centeio, triticale e feijão irrigado, totalizaria 3,3 milhões de toneladas, dos quais 2,6 milhões de trigo, começa a ficar prejudicada. Pelo menos no que diz respeito justamente à principal lavoura da época. A situação do plantio gaúcho, por exemplo, até meados de junho, continuava muito incerta. A seca que assola amplas regiões do estado há semanas permanecia, caracterizando um período de outono/inverno atípico, quente e sem chuvas.

A Fecotrigo acredita que, dos 3 milhões de hectares que os agricultores gaúchos poderiam dedicar às safras de inverno, aproximadamente 2 milhões ficarão ocupados com pastagens. Fora o trigo, que tem sua área estimada pela entidade em cerca de 600 mil hectares, sobrarão 400 mil hectares a cobrir, principalmente com centeio, triticale e canola (colza). A Emater-RS estima a área da triticultura entre 550 mil e 600 mil hectares e o IBGE estima em 499 mil hectares.

Além do atraso, iniciaram-se ataques de pulgões contra as primeiras plantações e, segundo o CNPTrigo, da Embrapa de Passo Fundo, apenas no início de julho seria possível ter melhor definição quanto à safra. Um outro problema a ser considerado é a grande quantidade de sementes vendida para o Paraná, desfalcando a oferta interna gaúcha.

No Paraná, a situação é bem diferente, pois o cultivo realmente está aumentando. Faltam sementes, apesar de ter havido a importação do Rio Grande do Sul. De acordo com o Departamento de Economia Rural, da Secretaria de Agricultura, caso houvesse maior disponibilidade de sementes, o estado, poderia estar plantando algo em torno de 1,3 milhão de hectares. No entanto, com esse fa-

Mundo: relação estoque/consumo — 1960/61 a 1994/95

Ano	Consumo	Estoque	%	Ano	Consumo	Estoque	%
1960/61	230,9	82,9	36	1978/79	413,3	134,8	33
1961/62	233,1	69,9	30	1979/80	432,0	121,2	28
1962/63	240,8	75,9	32	1980/81	444,0	113,9	26
1963/64	235,9	70,4	30	1981/82	445,2	113,7	26
1964/65	256,8	78,5	31	1982/83	455,6	131,1	29
1965/66	277,1	60,7	22	1983/84	468,8	146,6	31
1966/67	273,8	87,6	32	1984/85	489,4	166,2	34
1967/68	281,9	97,7	35	1985/86	490,4	170,6	35
1968/69	300,1	121,3	40	1986/87	515,7	179,1	35
1969/70	321,8	103,5	32	1987/88	523,3	149,8	29
1970/71	329,5	80,5	24	1988/89	524,3	120,5	23
1971/72	335,4	89,2	27	1989/90	532,2	121,0	23
1972/73	351,8	74,9	21	1990/91	563,4	146,2	26
1973/74	358,3	82,7	23	1991/92	558,5	130,3	23
1974/75	356,6	81,4	23	1992/93	543,6	148,1	27
1975/76	347,3	86,7	25	1993/94	564,4	142,5	25
1976/77	373,8	127,3	34	1994/95	551,6	118,2	21
1977/78	396,0	109,2	28				

Fonte: USDA.

tor limitante, espera-se que a área cultivada alcance 970 mil hectares, de que já se havia plantado 82% até o dia 10 de junho. A produção paranaense vem sendo estimada entre 1,76 milhão e 1,97 milhão de toneladas. No norte do estado, a área foi totalmente semeada, havendo atraso no oeste (cultivados 80% da área). O centro-sul paranaense, que dedica menor espaço à triticultura, só plantou, até a última semana de junho, pouco mais de 30% da extensão esperada.

A lavoura de inverno mais associada ao trigo, o triticale, tem estimativa de plantio de 48 mil hectares, cerca de 58% semeados até 10 de junho.

O mercado interno do trigo tem registrado preços nominais de até R$300/t, mas não há produto para ser comercializado. A safra nova vem sendo cotada entre R$230 e R$240/t, para o último trimestre do ano. Nas últimas semanas, tem-se verificado estabilidade nos preços internos e, no exterior, ocorreram quedas, em função dos relatórios do Departamento de Agricultura dos EUA.

Houve, em maio, intensa liquidação de posições, em Chicago, à medida que se divulgavam informações de clima favorável ao encerramento do plantio de primavera e de chuvas nas planícies do sul dos EUA. Estas podem ter garantido rendimentos físicos médios melhores do que o esperado até então. Simultaneamente à melhoria do clima, houve recuo na demanda global, expresso pelos menores registros de exportações durante algumas semanas. Apenas no final de maio houve recuperação das vendas norte-americanas ao exterior, com anúncio de compra de 100 mil toneladas pelas Filipinas, seguido de aquisições menores por parte de Formosa, Líbano e Argélia. Com a Europa fora do mercado exportador e seca na Austrália, as cotações pararam de recuar. O mercado, agora, considera um bom suporte o fato de o Iraque vir a completar suas exportações de petróleo, o que o trará às bolsas, para comprar trigo em grão, farinha e açúcar.

A relação estoques/consumo mundial continua apertada, levando à permanência de um pano de fundo altista, que ressurge tão logo haja manifestações de maior força da demanda.

Aliás, ante a primeira estimativa da safra mundial de 1996/97, publicada na seção Panorama Internacional de *Agroanalysis, 16*(6), jun. 1996, a nova projeção do USDA, contida no relatório de 12 de junho, é um pouco menor. Em maio, projetaram-se 578,54 milhões de toneladas, que passaram a 578,2 milhões. Mesmo assim, tem-se um incremento de 7,8% na produção mundial, ditado pela alta das cotações em Chicago. O estoque final também diminuiu, de um mês para o outro, de 114,76 milhões para 114,28 milhões de toneladas.

Nos principais países produtores, espera-se recuperação na produção. Na Austrália, devem-se colher 8,3% mais do que em 1995/96, atingindo-se 18 milhões de toneladas. A Argentina, principal fornecedor brasileiro, deverá produzir 13 milhões de toneladas, contra os 8,6 milhões do ano anterior. O Canadá produzirá 28 milhões de toneladas, com acréscimo de 10,1% sobre a safra precedente.

Até o mês de maio, os argentinos venderam ao Brasil 2,8 milhões de toneladas de trigo. Seus preços estão oscilando entre R$190 e R$193, para o primeiro trimestre de 1997.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Financiamentos reduzidos

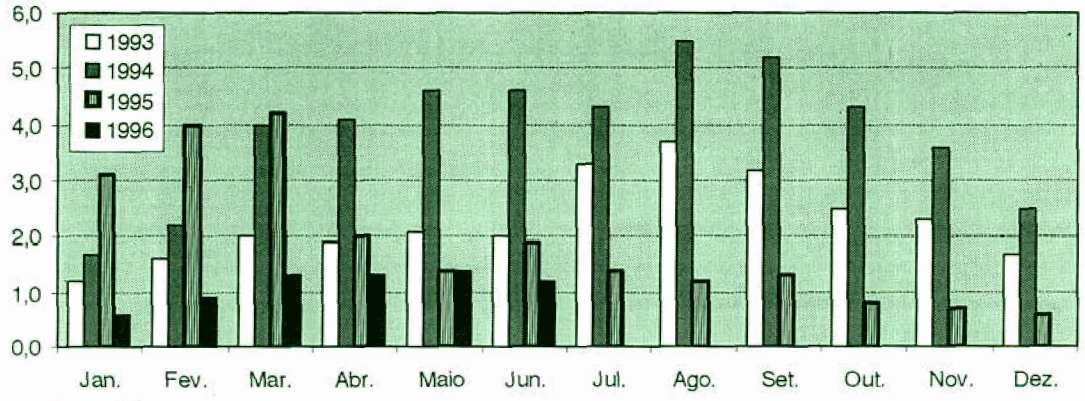
As vendas mensais de máquinas agrícolas automotrizes registraram queda substancial, no primeiro semestre de 1996, dando continuidade a um movimento de redução de vendas que se iniciara em abril do ano anterior.

Se a queda das vendas mensais de máquinas agrícolas podia ser explicada, em 1995, pela redução dos preços recebidos pelos agricultores em um ano de safra abundante, em 1996 ela deve ser atribuída à dificuldade que os preços recebidos tiveram para se recuperar, apesar da substancial redução da colheita das principais lavouras e ao declínio do crédito rural destinado ao investimento.

Plantio de trigo impulsiona mercado de fertilizantes

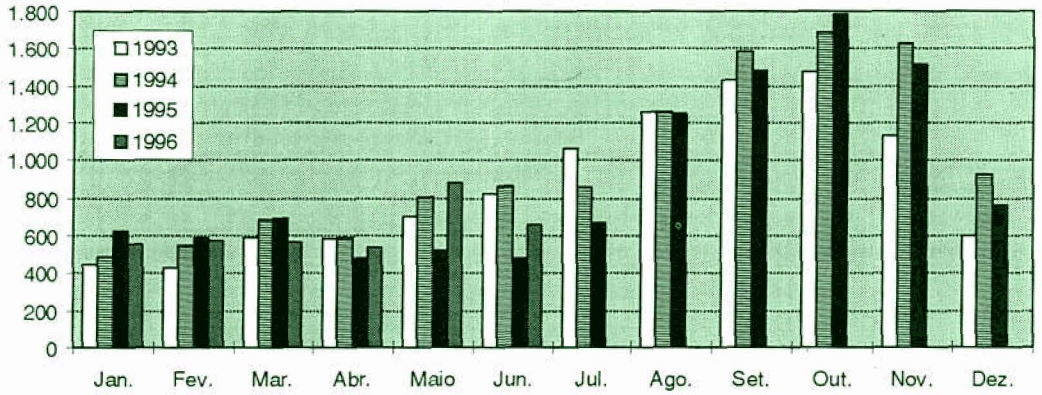
Depois de um ano em que as vendas de fertilizantes se retraíram 18%, o primeiro semestre de 1996 registrou uma recuperação de 11% nas entregas do insumo ao consumidor final. É interessante observar que este aumento das vendas se concentra no segundo trimestre, sugerindo que as vendas foram estimuladas pelas perspectivas de retomada do plantio de trigo. Confirma essa observação o fato de que o desdobramento das informações em nível regional mostra que a expansão ocorreu sobretudo na região Sul e, em menor escala, no Centro-Oeste.

Brasil — venda de máquinas automotrizes para agricultura
(mil unidades)

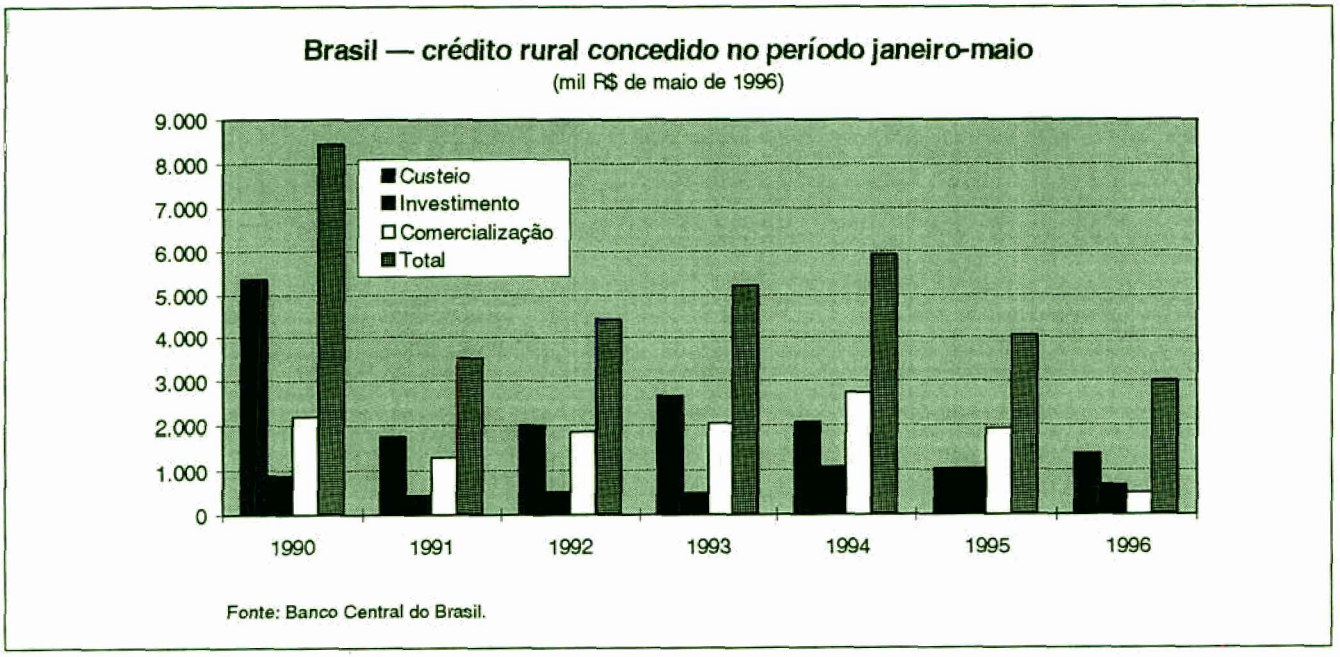


Fonte: Anfavea.

Brasil — fertilizantes entregues ao consumidor final
(mil t)



Fonte: Anda.



Quanto ao prosseguimento desse movimento de recuperação no uso de fertilizantes, causa preocupação o fato de que no período janeiro-maio de 1996 os preços médios do insumo aumentaram 19% em relação ao mesmo período do ano anterior (no mesmo período o IGP-DI aumentou 13% e o IPR das lavouras 14%).

Mercado de agroquímicos: sobem as vendas e diminuem os preços

As vendas de agroquímicos somaram, no período de janeiro a julho de 1996, US$673 milhões, 14% a mais do que em igual período do ano anterior. De janeiro a maio de 1996, a média do agregado agrotóxicos no IPP registrou queda de 11%, indicando que o aumento no valor das vendas pode representar de fato um aumento no uso do insumo (em um mercado complexo como este há sempre que se pensar em variações decorrentes da composição de novas fórmulas).

Três itens foram responsáveis pelo aumento: fungicidas (17%), herbicidas (20%) e outros — antibrotantes, reguladores de crescimento e espalhantes adesivos — (19%). As vendas de inseticidas aumentaram apenas 5% e as de acaricidas diminuíram 3%.

Crédito rural: declínio no primeiro semestre

No período janeiro-maio de 1996, os recursos aplicados em crédito rural se reduziram 25%, refletindo não só a escassez de recursos disponíveis a taxas menores e os altos custos financeiros dos chamados recursos livres, como dificuldade em se negociar créditos pendentes em conseqüência da aplicação dos vários planos econômicos e que, após longa discussão, foram objeto da Lei nº 9.138, de 29-11-1995, regulamentada pela Resolução nº 2.238, de 31-1-1996, do Banco Central do Brasil.

A queda não atingiu igualmente as três grandes categorias em que se distribui o crédito rural. Enquanto os financiamentos para custeio aumentaram 30% no período, os recursos para investimento diminuíram 36% e aqueles destinados à comercialização da safra, 75%.

Esse desempenho parece explicar o que aconteceu no mercado de insumos: aumento das vendas de fertilizantes e agroquímicos (atendidos pelo crédito de custeio) e redução significativa das vendas de máquinas (dependentes do crédito para investimento).

A substancial redução dos financiamentos para comercialização, por outro lado, ajuda a entender por que, apesar de se ter colhido uma safra menor, os preços dos produtos da lavoura mal conseguiram reagir.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Frutas em destaque

Em junho, o índice FGV/Abag registrou variação de 2,55% em relação ao mês anterior, percentual bem superior ao de 1,22% do IGP-DI. Quanto aos fatores responsáveis por esse aumento, 72% se concentram no item alimentação no atacado. Os maiores aumentos nesse segmento do índice foram os referentes a mamão (116%), chuchu (79%) e limão (65%). Mais uma vez os itens sazonais tiveram impacto preponderante, em que pese à retração de 13% nas cotações do pepino e de 11% nas do tomate. O trigo no atacado teve seus preços reduzidos em 5%, dando continuidade a uma queda que já se fizera sentir no mês anterior e que reflete as expectativas favoráveis em relação ao plantio da próxima safra. Contudo, é importante destacar que no mercado mundial as últimas projeções do USDA se mantêm pessimistas.

No que se refere aos produtos de origem animal, observou-se uma variação de 10% nos bovinos, 4% nos suínos e 3% nas aves. O inverno e um longo período de baixa explicam o movimento que também traduz a expansão do custo das rações. A demanda de carnes, contudo, parece ser um fator que impedirá maiores avanços na recuperação dos preços de produtos de origem animal. Já com relação aos preços dos produtos originários do agribusiness no nível do consumidor, destacam-se o aumento de 8% nos preços das frutas — em função do frio que reduz a oferta de itens importantes como mamão, banana, maracujá e uva —, de 1,3% nas cotações de aves, ovos, arroz e feijão e de 1,2% nas massas e farinhas. No conjunto, os itens de consumo do índice FGV-Abag variarão 0,76%. A se confirmarem perspectivas de recuperação do plantio para a safra 1996/97, os próximos meses não deverão trazer maiores sobressaltos.

Estrutura

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

Índice FGV/Abag — últimos resultados

	Índice FGV/Abag Total	Itens do IPA-DI	Alimentação	Matéria-prima bruta	Itens do IPC-BR	Alimentação	Gêneros alimentícios	Bebidas alcoólicas e fumo
Fev. 1996	0,85	1,21	0,21	1,90	0,38	0,12	-0,15	0,26
Mar.	0,15	0,17	1,02	-0,40	1,66	-0,03	-0,11	1,69
Abr.	0,62	0,47	0,42	0,51	1,49	0,97	1,12	0,52
Maio	2,75	3,33	0,48	5,26	7,55	1,12	1,19	6,43
Jun.	1,33	1,92	4,92	-0,04	0,14	0,09	0,17	0,55
Jul.	2,55	3,41	6,84	1,16	0,76	0,83	0,96	0,13
Acum. 1995	0,56	-3,87	-7,26	-0,03	10,21	8,40	6,39	33,86
Acum. 1996	11,85	14,56	22,86	9,14	6,49	6,12	6,69	10,39
Jul. 1995	3,17	4,11	3,67	4,67	1,27	1,35	0,95	0,28

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO
RAKEL LIMA DOS SANTOS

Mundo — arroz

Muito embora se preveja uma produção mundial em nível recorde em 1996/97, o estoque final ainda deverá ser inferior ao observado nos dois anos-safra anteriores.

1994/95 a 1996/97 – em milhões de t

Item	1994/95	1995/96[e]	1996/97[p]
Estoque inicial	51,48	49,46	48,55
Produção	365,41	371,28	375,69
Importação	19,39	18,77	17,99
Consumo interno	367,43	372,18	376,96
Exportação	22,03	19,55	19,55
Estoque final	49,46	48,55	47,28

Tailândia — arroz

Responsável por cerca de 30% das exportações mundiais do produto, a Tailândia vem assistindo a uma paulatina recuperação de seus estoques finais, desde que à produção recorde de 1995/96 aliou-se queda de 7% em suas vendas externas.

1994/95 a 1996/97 – em milhões de t

Item	1994/95	1995/96[e]	1996/97[p]
Estoque inicial	0,41	0,20	0,60
Produção	14,12	14,40	14,20
Importação	0,00	0,00	0,00
Consumo interno	8,40	8,50	8,50
Exportação	5,93	5,50	5,50
Estoque final	0,20	0,60	0,80

Vietnã — arroz

A produção vietnamita de 1995/96 atingiu elevado patamar em conseqüência do bom rendimento físico da cultura então obtido.

1994/95 a 1996/97 – em milhões de t

Item	1994/95	1995/96[e]	1996/97[p]
Estoque inicial	0,00	0,00	0,60
Produção	16,60	17,40	14,20
Importação	0,01	0,00	0,00
Consumo interno	14,30	14,60	8,50
Exportação	2,31	2,80	5,50
Estoque final	0,00	0,60	0,80

China — arroz

Apesar das enchentes ocorridas em parte do território chinês em meados do ano, a produção local deverá ser recorde em 1996/97, devido a avanços observados tanto na área plantada quanto no rendimento físico.

1994/95 a 1996/97 – em milhões de t

Item	1994/95	1995/96[e]	1996/97[p]
Estoque inicial	25,17	21,29	21,49
Produção	123,15	129,65	130,00
Importação	2,00	0,75	1,25
Consumo interno	129,00	130,00	132,00
Exportação	0,03	0,20	0,25
Estoque final	21,29	21,49	20,49

Fonte: USDA (agosto de 1996).
[e] Estimativa.
[p] Previsão.

Mundo — grãos forrageiros

O avanço na área cultivada e na produtividade será responsável pelo aumento de quase 8% na produção mundial de 1996/97 em relação à anterior.

1994/95 a 1996/97 – em milhões de t

Item	1994/95	1995/96[e]	1996/97[p]
Estoque inicial	122,39	132,43	87,99
Produção	868,02	793,92	856,01
Importação	105,38	99,09	97,14
Consumo interno	857,98	838,36	853,23
Exportação	103,50	105,87	98,88
Estoque final	132,43	87,99	90,77

EUA — grãos forrageiros

À exceção da aveia, todos os grãos forrageiros deverão registrar aumento na produção norte-americana, tendo havido especial destaque para o milho e o sorgo, com crescimentos de, respectivamente, 18 e 65%.

1994/95 a 1996/97 – em milhões de t

Item	1994/95	1995/96[e]	1996/97[p]
Estoque inicial	27,38	45,34	13,57
Produção	284,89	209,42	250,48
Importação	3,39	2,80	2,80
Consumo interno	207,90	180,37	190,58
Exportação	62,43	63,62	58,58
Estoque final	45,34	13,57	17,68

China — grãos forrageiros

No atual ano-safra, o desempenho da produção chinesa ficará próximo ao anterior, já que o avanço na área semeada com os grãos foi parcialmente compensado por perda no rendimento físico.

1994/95 a 1996/97 – em milhões de t

Item	1994/95	1995/96[e]	1996/97[p]
Estoque inicial	26,28	28,11	31,21
Produção	113,68	126,34	128,05
Importação	6,49	3,40	2,90
Consumo interno	116,79	126,29	131,89
Exportação	1,55	0,35	0,55
Estoque final	28,11	31,21	29,72

Argentina — grãos forrageiros

A exportação argentina poderá avançar cerca de 15% em 1996/97 por força do aumento na produção obtida a partir tanto da maior área cultivada quanto do maior rendimento físico.

1994/95 a 1996/97 – em milhões de t

Item	1994/95	1995/96[e]	1996/97[p]
Estoque inicial	1,40	0,79	0,82
Produção	13,40	13,71	15,42
Importação	0,01	0,01	0,01
Consumo interno	7,60	7,56	7,86
Exportação	6,42	6,13	7,03
Estoque final	0,79	0,82	1,36

Fonte: USDA (agosto de 1996).
[e] Estimativa.
[p] Previsão.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

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

Anos/Produtos	Lavoura	Produtos - PGPM[1]	Demais lavouras	Produto animal	IPR
1990	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002
1991	0,010	0,013	0,007	0,012	0,010
1992	0,112	0,141	0,079	0,121	0,114
1993	2,602	3,215	1,903	2,829	2,670
1994	70,490	73,192	66,860	70,140	70,348
1995	106,133	106,894	104,206	102,881	105,057
Jul. 94	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
Fev.	120,193	128,806	106,128	96,635	111,636
Mar.	117,803	124,307	106,537	97,029	110,343
Abr.	122,420	129,680	110,040	98,410	113,710
Maio	127,237	136,532	112,057	98,502	116,663
Jun.	127,608	137,388	111,792	100,920	117,878
Jul.*	127,787	141,228	107,318	104,388	119,395

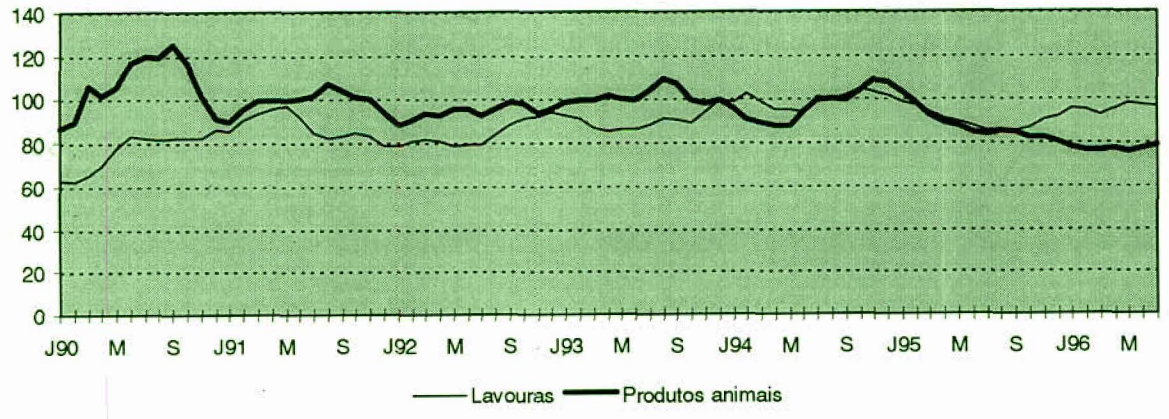
[1] Lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos.

* Por motivos técnicos, preços e índices não incluem informações relativas ao Paraná. No próximo mês, os dados serão retificados.

As lavouras, impulsionadas pelo desempenho das cotações do trigo, milho e soja, se recuperaram. Já no caso dos produtos de origem animal, as cotações continuam sem fôlego, apesar da recuperação das cotações de aves e ovos.

Brasil — índice de preços recebidos pelos agricultores

Base: julho de 1994 = 100 (valores corrigidos)



ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

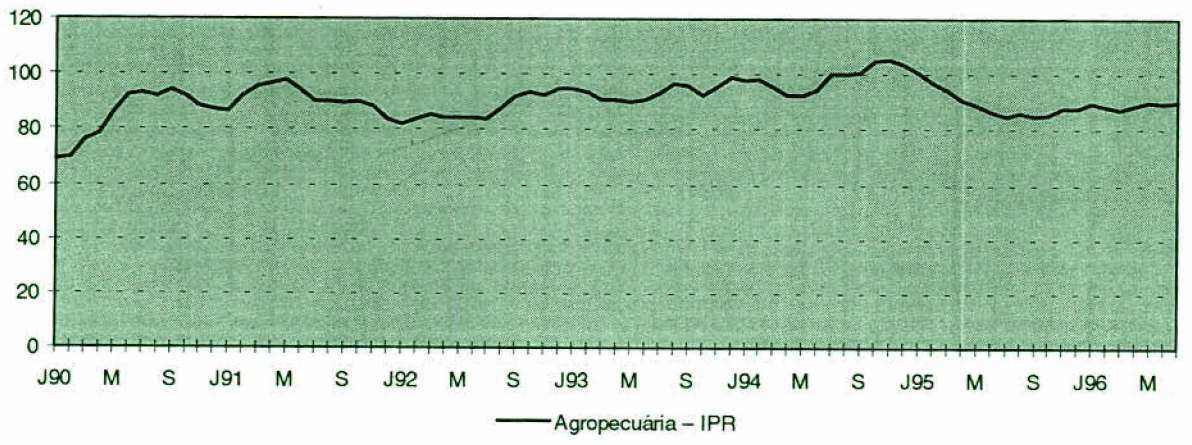
Brasil — índices de preços pagos pelos agricultores — valores nominais (base: agosto de 1994 = 100)

Anos/Produtos	Sementes	Fertilizantes	Agrotóxicos	Serviços	Combustíveis	Mão-de-obra	IPP-Brasil
1990	0,002	0,004	0,003	0,003	0,002	0,003	0,003
1991	0,014	0,017	0,015	0,014	0,011	0,016	0,015
1992	0,144	0,170	0,163	0,182	0,153	0,147	0,159
1993	2,914	3,062	3,184	3,380	3,260	3,012	3,113
1994	70,358	69,590	69,556	70,490	69,377	78,287	71,441
1995	107,525	111,208	105,203	118,388	101,834	193,854	125,843
Jul. 94	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	151,190	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
Fev.	111,978	125,908	111,491	125,145	107,336	227,798	138,358
Mar.	113,230	127,160	111,590	126,210	107,340	230,690	139,580
Abr.	114,578	128,126	11,983	126,237	111,430	234,578	141,470
Maio	116,708	129,048	112,666	126,838	111,420	236,511	142,565
Jun.	118,453	130,227	113,347	126,735	111,635	239,981	143,899

Embora os preços recebidos pelos produtores rurais ensaiem uma recuperação, seus níveis ainda se encontram aquém daqueles vigentes no início do Plano Real.

Brasil — índice de preços recebidos pelos agricultores

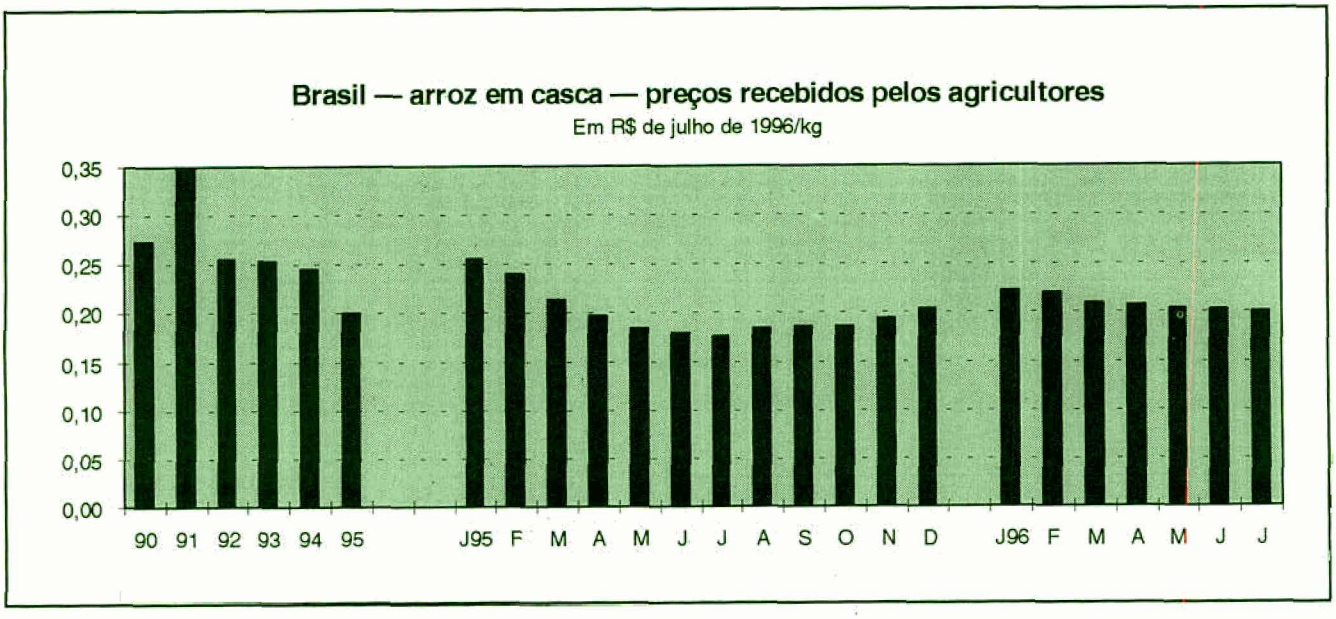
Base: julho de 1994 = 100 (valores corrigidos)



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de julho 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	0,53	0,46	0,27	0,36	0,42	17,67	0,70	15,36
1991	0,54	0,54	0,35	0,36	0,45	20,02	0,67	16,41
1992	0,48	0,38	0,26	0,27	0,29	19,83	0,58	17,04
1993	0,54	0,48	0,25	0,28	0,31	17,52	0,73	15,22
1994	0,55	0,43	0,25	0,36	0,49	18,41	1,30	15,70
1995	0,48	0,39	0,20	0,53	0,36	17,04	1,17	14,11
Jul. 94	0,56	0,43	0,23	0,36	0,43	20,13	1,89	15,92
Ago.	0,53	0,44	0,24	0,41	0,45	19,25	1,72	15,42
Set.	0,52	0,44	0,25	0,42	0,64	17,43	1,76	15,25
Out.	0,52	0,54	0,25	0,43	0,61	15,78	1,66	15,10
Nov.	0,52	0,55	0,25	0,45	0,56	15,81	1,48	14,55
Dez.	0,52	0,53	0,26	0,46	0,48	15,50	1,30	14,62
Jan. 95	0,52	0,50	0,26	0,49	0,49	16,45	1,22	14,21
Fev.	0,52	0,46	0,24	0,47	0,46	17,00	1,25	14,11
Mar.	0,52	0,36	0,21	0,51	0,43	19,30	1,35	13,86
Abr.	0,52	0,39	0,20	0,58	0,38	19,12	1,31	13,43
Maio	0,48	0,38	0,18	0,59	0,50	19,82	1,33	13,77
Jun.	0,45	0,38	0,18	0,62	0,61	18,25	1,20	13,71
Jul.	0,43	0,37	0,18	0,62	0,43	15,14	1,09	13,64
Ago.	0,42	0,34	0,18	0,60	0,27	15,50	1,13	13,95
Set.	0,43	0,34	0,19	0,50	0,23	15,33	1,10	14,01
Out.	0,46	0,36	0,19	0,49	0,20	15,37	1,06	14,76
Nov.	0,48	0,38	0,19	0,49	0,18	16,88	1,06	14,88
Dez.	0,50	0,38	0,20	0,46	0,17	16,27	1,00	15,00
Jan. 96	0,50	0,36	0,22	0,44	0,20	15,47	1,03	14,84
Fev.	0,49	0,35	0,22	0,45	0,18	15,12	1,13	14,81
Mar.	0,49	0,31	0,21	0,39	0,22	14,88	1,13	14,65
Abr.	0,48	0,33	0,21	0,42	0,27	15,33	1,08	15,40
Maio	0,48	0,35	0,20	0,40	0,32	16,59	1,07	15,51
Jun.	0,49	0,37	0,20	0,41	0,36	16,03	0,99	15,53
Jul.	0,50	0,39	0,20	0,49	0,36	15,37	0,83	15,57

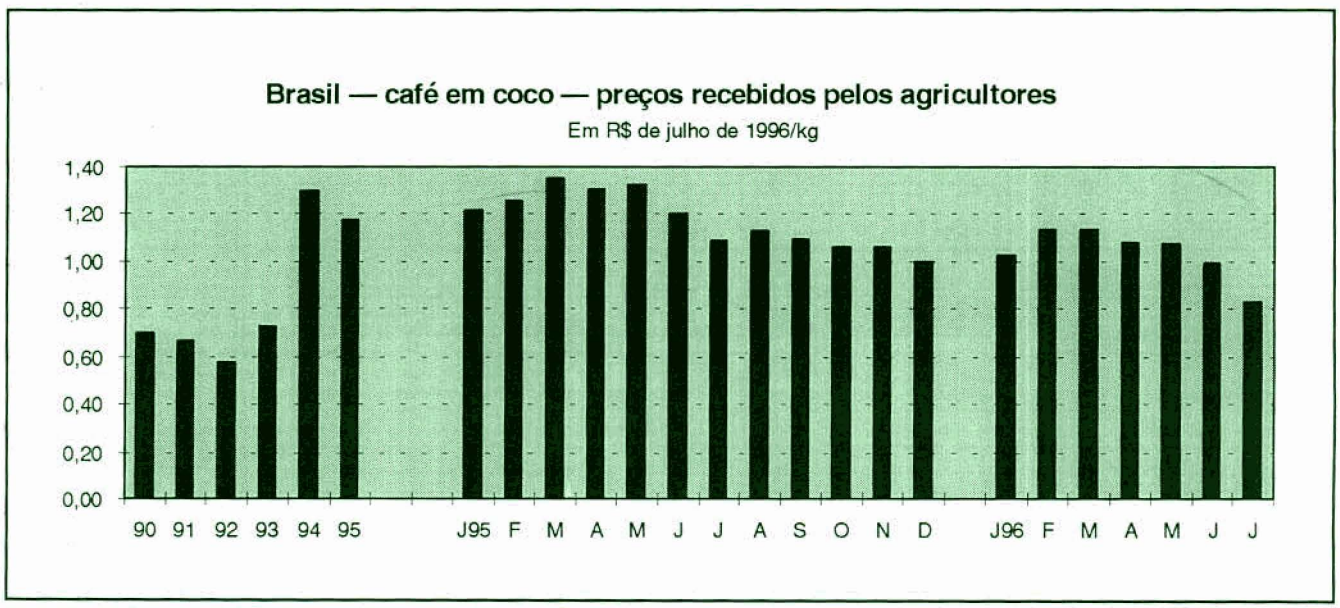
Apesar de uma redução de cerca de 11% na colheita, a recuperação dos preços do cereal foi freada pela ausência de empréstimos de comercialização.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de julho 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	0,81	1,81	3,77	0,18	54,61	0,22	0,49	0,18
1991	0,81	1,88	2,90	0,20	65,40	0,27	0,42	0,18
1992	0,63	2,60	2,85	0,17	73,92	0,28	0,39	0,21
1993	0,79	2,34	2,26	0,18	73,36	0,28	0,37	0,19
1994	0,95	2,00	3,05	0,15	52,69	0,24	0,47	0,16
1995	0,57	1,86	2,91	0,13	74,32	0,18	0,44	0,16
Jul. 94	0,75	2,07	2,58	0,15	38,39	0,23	0,27	0,16
Ago.	0,69	2,00	2,53	0,15	49,22	0,23	0,46	0,16
Set.	0,68	1,93	2,85	0,14	50,57	0,22	0,77	0,16
Out.	0,88	1,89	3,16	0,15	50,07	0,22	0,78	0,17
Nov.	0,85	1,90	3,47	0,16	59,09	0,21	0,60	0,16
Dez.	0,75	1,89	3,82	0,16	62,38	0,21	0,48	0,17
Jan. 95	0,68	1,94	4,13	0,15	70,61	0,21	0,33	0,17
Fev.	0,68	1,93	3,47	0,13	73,17	0,20	0,43	0,17
Mar.	0,68	1,89	3,86	0,12	75,58	0,18	0,57	0,17
Abr.	0,64	1,86	3,83	0,12	73,09	0,16	0,67	0,16
Maio	0,59	1,87	3,45	0,12	76,49	0,15	0,68	0,16
Jun.	0,52	1,85	2,83	0,12	77,20	0,15	0,67	0,15
Jul.	0,49	1,81	2,47	0,12	75,19	0,16	0,35	0,14
Ago.	0,49	1,79	2,20	0,12	74,77	0,18	0,31	0,15
Set.	0,48	1,82	2,20	0,12	69,92	0,19	0,27	0,15
Out.	0,49	1,81	2,29	0,13	73,74	0,19	0,23	0,15
Nov.	0,51	1,79	2,22	0,14	73,22	0,21	0,30	0,17
Dez.	0,55	1,92	2,00	0,14	78,84	0,22	0,40	0,17
Jan. 96	0,61	2,07	1,85	0,15	79,81	0,23	0,44	0,17
Fev.	0,60	2,15	1,74	0,15	72,03	0,22	0,40	0,18
Mar.	0,59	2,09	1,72	0,14	71,63	0,21	0,45	0,19
Abr.	0,60	2,06	1,97	0,15	74,29	0,22	0,36	0,20
Maio	0,59	2,09	1,85	0,15	76,84	0,24	0,33	0,23
Jun.	0,62	2,06	1,82	0,15	79,93	0,22	0,37	0,23
Jul.	0,65	2,04	1,79	0,15	83,65	0,23	0,36	0,22

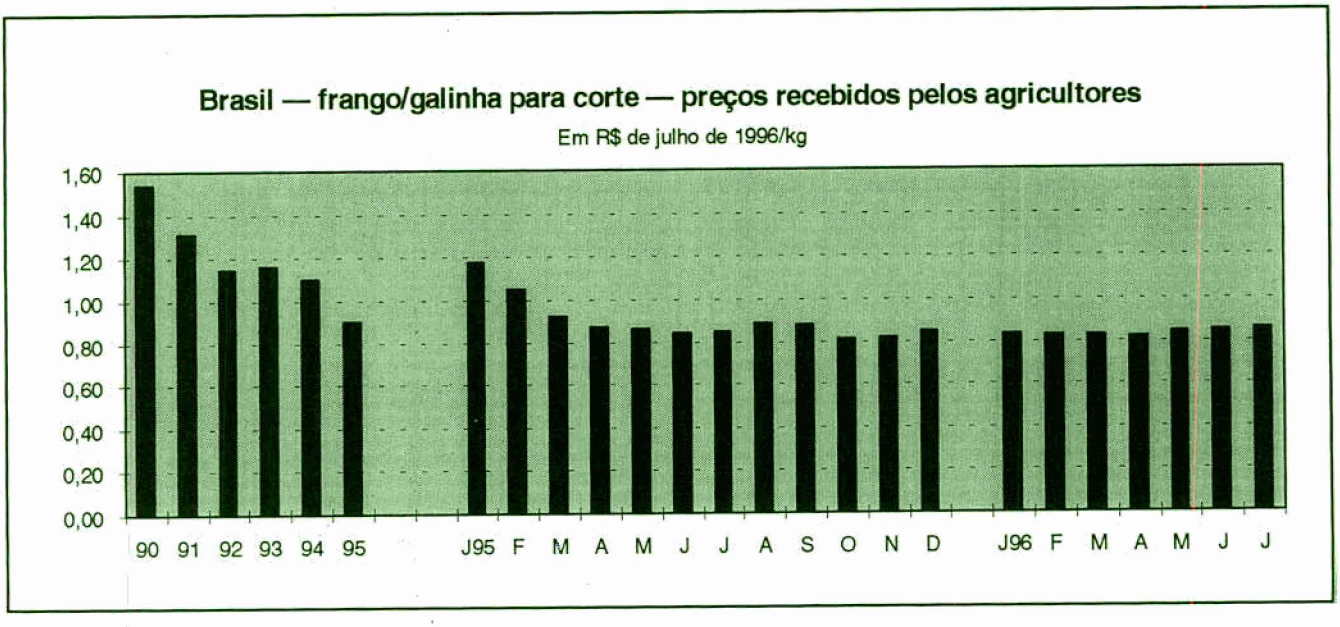
O café não está conseguindo sustentar a alta de 1994 e 1995, ainda assim as cotações estão acima das vigentes no início da década.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de julho 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	0,71	0,26	1,27	0,19	0,34	174,27	35,50	854,95
1991	0,42	0,21	1,04	0,19	0,30	154,36	32,72	689,40
1992	0,45	0,23	0,86	0,17	0,25	140,68	31,22	590,02
1993	0,45	0,26	0,93	0,18	0,52	151,64	33,09	629,74
1994	0,36	0,27	1,50	0,22	0,33	174,83	32,12	788,02
1995	0,49	0,26	1,77	0,27	0,45	154,65	26,13	868,06
Jul. 94	0,40	0,23	1,69	0,19		180,98	30,27	800,68
Ago.	0,36	0,24	1,79	0,17		188,40	31,18	849,11
Set.	0,34	0,25	1,76	0,21		191,01	30,85	888,57
Out.	0,45	0,25	1,90	0,24		199,92	35,43	957,86
Nov.	0,42	0,25	1,93	0,26		199,16	37,28	1.002,19
Dez.	0,45	0,26	1,84	0,26		195,94	34,89	1.048,96
Jan. 95	0,44	0,27	1,71	0,26	0,63	185,66	30,76	992,05
Fev.	0,49	0,27	1,76	0,28	0,46	184,52	29,79	980,11
Mar.	0,47	0,27	1,84	0,30	0,53	177,01	28,42	949,00
Abr.	0,50	0,28	1,97	0,29	0,00	167,43	26,66	899,49
Maio	0,53	0,27	1,86	0,27	0,65	159,33	25,25	877,38
Jun.	0,76	0,27	1,84	0,26		147,66	23,92	844,35
Jul.	0,85	0,26	1,75	0,25		141,29	24,57	836,71
Ago.	0,61	0,25	1,70	0,25		141,46	25,40	824,54
Set.	0,50	0,25	1,75	0,26		141,03	24,79	817,01
Out.	0,34	0,26	1,72	0,28		139,83	24,92	817,27
Nov.	0,23	0,26	1,70	0,27		137,57	25,20	794,55
Dez.	0,19	0,27	1,63	0,26		133,02	23,85	784,30
Jan. 96	0,24	0,28	1,60	0,24	0,61	126,37	22,48	750,54
Fev.	0,28	0,28	1,62	0,23	0,44	122,82	22,31	739,09
Mar.	0,31	0,26	1,56	0,24	0,44	123,33	22,09	732,24
Abr.	0,32	0,27	1,54	0,26	0,57	120,88	21,91	718,25
Maio	0,21	0,28	1,50	0,26		117,39	21,24	691,10
Jun.	0,20	0,25	1,49	0,26		116,60	20,91	683,70
Jul.	0,15	0,28	1,44	0,26		115,46	21,81	682,47

Os preços do frango se recuperam timidamente, mas ainda estão nos níveis mais baixos da década. Aumentos de produtividade permitiram ao avicultor manter a rentabilidade, mas em 1996 a alta dos preços do milho encarece a ração e neutraliza aquela vantagem.



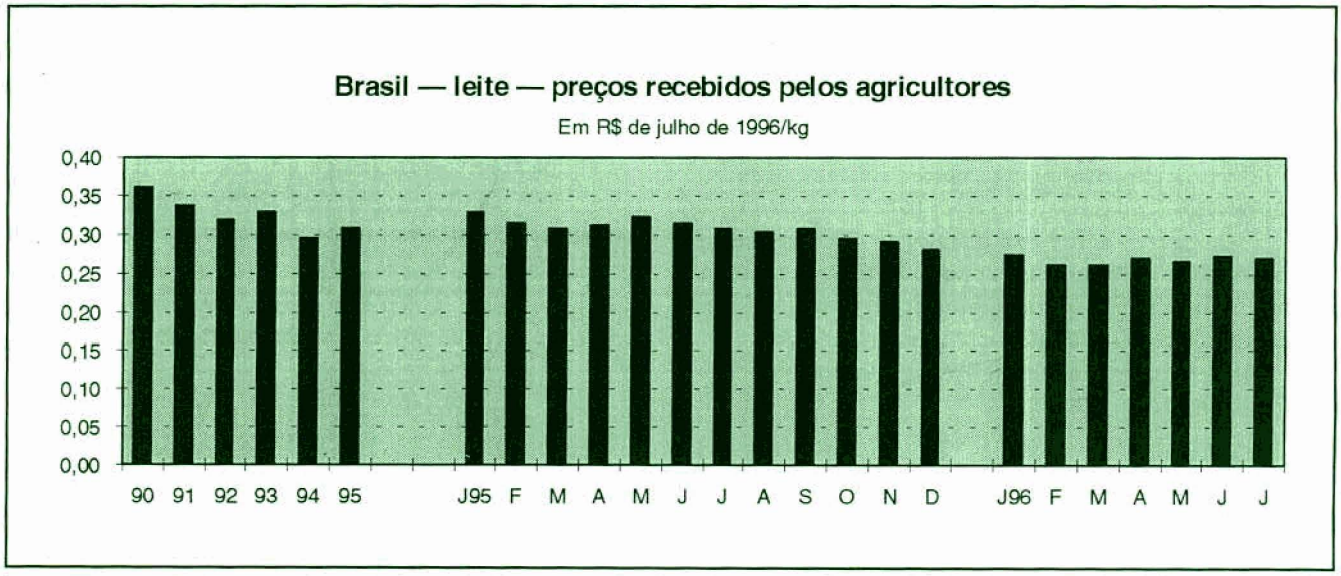
ESTATÍSTICAS AGROPECUÁRIAS

Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de julho 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	524,60	21,22	1,54	0,36	31,75	0,95	3,57	326,38
1991	431,04	20,30	1,31	0,34	18,75	0,83	4,18	282,15
1992	367,95	17,59	1,15	0,32	29,69	0,81	2,70	262,73
1993	391,74	19,66	1,16	0,33	24,67	0,91	2,80	275,45
1994	478,94	18,09	1,11	0,30	29,26	0,85	3,26	308,07
1995	486,30	16,39	0,90	0,31	36,24	0,69	5,53	271,90
Jul. 94	488,09	17,88	1,15	0,32	30,35	1,00	3,36	312,60
Ago.	522,74	17,86	1,13	0,32	30,04	0,97	3,54	323,72
Set.	536,03	18,98	1,05	0,33	32,52	0,88	3,63	326,97
Out.	568,99	20,18	1,08	0,32	36,04	0,78	3,85	343,46
Nov.	585,74	20,90	1,18	0,32	34,81	0,81	3,94	355,64
Dez.	606,29	22,03	1,22	0,32	36,08	0,82	4,23	350,53
Jan. 95	567,10	21,48	1,18	0,33	38,14	0,83	4,84	322,73
Fev.	552,58	19,91	1,05	0,31	36,30	0,78	5,04	322,32
Mar.	531,55	18,70	0,92	0,31	37,27	0,73	5,18	307,25
Abr.	547,77	17,56	0,87	0,31	36,81	0,71	5,28	287,91
Maio	498,62	16,41	0,86	0,32	37,53	0,69	5,57	273,97
Jun.	463,30	15,21	0,84	0,31	36,08	0,70	5,83	256,79
Jul.	458,12	14,66	0,85	0,31	36,48	0,66	5,84	251,34
Ago.	453,23	14,77	0,89	0,30	37,06	0,66	5,78	250,60
Set.	449,06	14,82	0,88	0,31	38,26	0,63	5,89	248,16
Out.	445,54	14,58	0,81	0,30	39,39	0,61	5,85	250,19
Nov.	437,74	14,39	0,82	0,29	32,33	0,63	5,78	247,88
Dez.	430,97	14,21	0,85	0,28	29,25	0,64	5,45	243,63
Jan. 96	415,87	13,71	0,84	0,28	28,09	0,65	5,51	229,55
Fev.	402,27	13,40	0,83	0,26	28,18	0,67	5,42	226,82
Mar.	395,57	13,30	0,83	0,26	28,35	0,73	5,47	225,90
Abr.	382,07	13,00	0,82	0,27	28,47	0,77	5,56	224,69
Maio	371,44	12,59	0,84	0,27	26,46	0,78	5,38	217,99
Jun.	368,80	12,80	0,85	0,27	27,36	0,83	5,30	215,66
Jul.	373,95	13,55	0,86	0,27	26,13	0,86	5,79	218,51

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

Os preços do leite se mantêm constantes em um dos mais baixos patamares da década.



MARIA JOSÉ C. MONTEIRO

Prorrogado o vencimento do custeio de arroz irrigado

A Resolução nº 2.305 autoriza a prorrogação por 60 dias da segunda parcela dos créditos de custeio da safra de arroz irrigado de 1995/96. Encontramos, ainda, medidas relativas a preços mínimos para as safras de inverno e para o Nordeste e novas regras para os preços de liberação de estoques. A Secretaria da Receita Federal divulgou nova tabela de valores da terra nua para cobrança do ITR relativo a 1995.

Portaria nº 365, de 3-7-1996, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento: Proíbe em todo o território nacional o uso na alimentação de ruminantes (bovinos, ovinos e caprinos) de proteína *in natura* e de farinhas de carne e de ossos provenientes de ruminantes, para preservar o rebanho da EEB (DOU.: 4-7-1996).

Carta-Circular nº 2.668, de 11-7-1996, do Banco Central do Brasil: Estabelece novo prazo (até 31-7-1996) para formalização de operações ao amparo das Resoluções nº 2.255, de 11-3-1996, e nº 2.269, de 12-4-1996 (DOU.: 12-7-1996).

Carta-Circular nº 2.669, de 16-7-1996, do Banco Central do Brasil: Dispõe sobre os encargos financeiros (juros de 7,47% a.a. + TJLP) aplicáveis aos financiamentos do Pronagri no período de 1-7 a 31-12-1996 (DOU.: 17-7-1996).

Instrução Normativa nº 42, de 19-7-1996, do Ministério da Fazenda/SRF: Fixa, para o exercício de 1995, o Valor da Terra Nua — VTN — mínimo, por hectare (DOU.: 22-7-1996). Seus pontos principais são:

"Art. 1º Aprovar, para o lançamento do Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural — ITR, do exercício de 1995, a tabela anexa que fixa o Valor da Terra Nua mínimo — VTNm, por hectare levantado referencialmente em 31 de dezembro de 1994, nos termos do §2º do art. 3º da Lei nº 8.847 de 28 de janeiro de 1994, e do art. 1º da Portaria Interministerial MEFP/Mara nº 1.275, de 27 de dezembro de 1991.

Art. 2º A revisão de ofício, a que se refere a Instrução Normativa nº 16, de 28 de março de 1996, deverá ser efetuada utilizando-se os valores constantes da tabela anexa, referida no artigo anterior.

Art. 3º Os valores do ITR e das contribuições resultantes da revisão serão compensados com os respectivos créditos líquidos e certos do sujeito passivo decorrentes do pagamento do lançamento suspenso pela Instrução Normativa nº 16/96, nos termos do art. 66 da Lei nº 8.383, de 30 de dezembro de 1991, com a redação dada pelo art. 58 da Lei nº 9.069, de 29 de junho de 1995, e do disposto no art. 39 da Lei nº 9.250, de 26 de dezembro de 1995 .

Art. 4º O saldo devedor deverá ser pago até o último dia útil do mês subseqüente àquele em que o contribuinte for notificado, nos termos do art. 14 da Lei nº 8.847/94, com a redação dada pelo art. 9º da Lei nº 8.981, de 20 de janeiro de 1991, e arts. 1º e 13 da Lei nº 9.065, de 20 de junho de 1995.

Parágrafo único. À opção do contribuinte o ITR poderá ser parcelado em até três quotas iguais, mensais e sucessivas, observando-se o seguinte:

I — nenhuma quota será inferior a R$35,00 e o imposto de valor inferior a R$70,00 será pago de uma só vez;

II — a primeira quota deverá ser paga até o último dia útil do mês subseqüente àquele em que o contribuinte for notificado;

III — as demais quotas, acrescidas de juros equivalentes à taxa referencial do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia — Selic, para títulos federais, acumulada mensalmente, vencerão no último dia útil dos meses subseqüentes ao do vencimento da primeira quota.

Art. 5º Os eventuais saldos credores do ITR e das contribuições serão compensados com os valores correspondentes ao lançamento do exercício de 1996.

Parágrafo único. É facultado ao contribuinte optar pelo pedido de restituição dos saldos referidos neste artigo.

Art. 6º A impugnação do lançamento a que se refere esta Instrução Normativa deverá ser apresentada até a data do vencimento da primeira quota ou quota única.

Art. 7º Determinar às Unidades da SRF o arquivamento das reclamações cujas análises ainda estão em curso,

relativas ao lançamento do exercício de 1995, efetuado com base na tabela aprovada pela Instrução Normativa nº 59/95.

Art. 8º Esta Instrução Normativa entra em vigor na data da sua publicação.

Art. 9º Revoga-se a Instrução Normativa nº 59/95."

Carta-Circular nº 2.671, de 18-7-1996, do Banco Central do Brasil: Esclarece sobre condições e procedimentos a serem observados na formalização das operações de alongamento das dívidas originárias de crédito rural de que tratam a Lei nº 9.138, de 29-11-1995 e a Resolução nº 2.238, de 31-1-1996 (DOU.: 22-7-1996).

Portaria nº 174, de 24-7-1996, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo: Divulga critérios de distribuição entre empresas nacionais do contingente exportável de 5 mil toneladas de carne bovina *in natura*, na modalidade "cota Hilton" (DOU.: 25-7-1996).

Portaria nº 175, de 24-7-1996, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo: Altera volumes de produção de açúcar e álcool do anexo à Portaria nº 141, de 11-6-1996, para as empresas relacionadas (DOU.: 25-7-1996).

Medida Provisória nº 1.511, de 25-7-1996: Dá nova redação ao art. 44 da Lei nº 4.771, de 15-9-1995, e dispõe sobre a proibição do incremento da conversão de áreas florestais em áreas agrícolas na região Norte e na parte norte da região Centro-Oeste (DOU.: 26-7-1996).

Decreto nº 1.964, de 25-7-1996: Inclui produtos na Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum do Mercosul e altera alíquotas do imposto de importação (DOU.: 26-7-1996).

Medida Provisória nº 1.512, de 30-7-1996: Dá nova redação ao art. 2º da Lei nº 9.138 (lei da securitização da dívida rural), de 29-11-1995. Trata-se de uma prorrogação do prazo de vigência da suspensão do uso da variação dos preços mínimos como fator de atualização dos contratos de crédito rural (DOU.: 31-7-1996).

Carta-Circular nº 2.673, de 30-7-1996, do Banco Central do Brasil: Promove modificações no Documento nº 24 do MCR e esclarece sobre a aplicabilidade das disposições da Resolução nº 2.194, de 31-8-1996 (DOU.: 1-8-1996).

Portaria nº 89, de 15-7-1996, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento/SDA: Institui o Programa de Distribuição de Carnes Bovina e Bubalina no Comércio Varejista, previamente embaladas e identificadas, em função da Portaria nº 304, de 22-4-1996, alterada pela Portaria nº 350, de 21-6-1996 (DOU.: 7-8-1996).

Portaria Interministerial nº 473, de 8-8-1996, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento e do Ministério da Fazenda: Divulga as normas para os Preços de Liquidação de Estoques relativos à safra 1995/96 (DOU.: 9-8-1996):

"Art. 1º Adotar como Preços de Liberação dos Estoques Públicos — PLE do algodão em pluma, do arroz, da farinha de mandioca, da fécula de mandioca, do feijão e do milho, para a safra 1995/96, os valores discriminados no anexo I desta Portaria.

§1º Sempre que os preços de mercado do arroz agulhinha superarem o seu respectivo PLE, fica automaticamente autorizada a comercialização dos estoques de arroz agulhinha e de sequeiro.

§2º Ficam autorizadas, de forma prioritária, as vendas de feijão anão, nas regiões de fronteiras agrícolas afastadas dos grandes mercados consumidores, e de feijão macaçar, podendo ser ofertado para o mercado 30 (trinta) dias após sua aquisição, independentemente do valor do PLE, ora fixado.

§3º Os preços de abertura dos leilões dos produtos de que trata o *caput* deste artigo poderão sofrer deduções correspondentes ao custo de transporte, da região de origem até os centros consumidores.

Art. 2º Para efeito do disposto no art. 17, incisos I e III, da Portaria Interministerial nº 182/94, considera-se como:

I — estoque de safra antiga aquele com mais de: a) 3 (três) anos para o algodão; b) 2 (dois) anos para o arroz e milho; c) 1 (um) ano para farinha e fécula de mandioca; e d) 6 (seis) meses para o feijão de cores e o preto;

II — ponta de estoque, saldo remanescente, o estoque de: a) até 100 (cem) toneladas para arroz e milho; b) até 60 (sessenta) toneladas para o feijão preto e de cores; c) até 50 (cinqüenta) toneladas para algodão em pluma, farinha e fécula de mandioca.

Parágrafo único. O disposto no inciso II deste artigo não se aplica a produtos oriundos de safras que ainda estejam dentro do período de aquisição.

Art 3º O disposto nos artigos 21 e 26 da Portaria Interministerial nº 182/94, assim como outras regulamentações que se fizerem necessárias serão objeto de Portaria conjunta da Secretaria de Política Agrícola, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento e da Secretaria de Acompanhamento Econômico, do Ministério da Fazenda."

Resolução nº 2.305, de 8-8-1996, do Banco Central do Brasil: Altera disposições da Resolução nº 2.295, de 28-6-1996 e autoriza prorrogação de prazo da parcela de financiamento de custeio de arroz irrigado da safra 1995/96 (DOU.: 12-8-1996):

"Art. 1º As operações contratadas a partir de 1-7-1996 ao amparo de recursos controlados do crédito rural destinam-se a financiamentos de despesas de custeio e a Empréstimos do Governo Federal sem opção de venda (EGF/sov), concedidos diretamente a produtores ou repassados por suas cooperativas, e ficam sujeitas à taxa efetiva de juros de 12% a.a. (doze por cento ao ano).

§1º Os recursos controlados oriundos da exigibilidade (MCR 6-2) podem ser aplicados também em créditos destinados a:

I — custeio, industrialização e comercialização de pescado, na forma disciplinada pela Resolução nº 2.245, de 6-2-1996, exceto quanto a remuneração financeira;

II — cooperativas, para:

a) aquisição de insumos para fornecimento aos cooperados, respeitados o limite médio de R$15.000,00 (quinze mil reais) por associado ativo e o teto de fornecimento de R$30.000,00 (trinta mil reais) por beneficiário, independentemente de sua classificação;

b) integralização de cotas-partes, na forma disciplinada pelas Resoluções nº 2.185, de 26-7-1995, e nº 2.270, de 12-4-1996, inclusive quanto a remuneração financeira e cujo prazo para contratação fica prorrogado para 31-12-1996.

III — adiantamentos a produtores e suas cooperativas, a título de pré-custeio, observados os limites e demais condições estabelecidos para créditos de custeio ou para aquisição de insumos para fornecimento aos cooperados, conforme o caso.

§2º Os créditos referidos no §1º, inciso II, alínea "a", podem ser computados para satisfação da exigibilidade de aplicação em créditos com valor de até R$30.000,00 (trinta mil reais), de que trata o art. 1º da Resolução nº 2.200, de 21-9-1995.

§3º Os créditos referidos no §1º inciso III devem ser transformados em operações de custeio agrícola, custeio pecuário ou de aquisição de insumos para fornecimento aos cooperados, conforme o caso no prazo de 90 (noventa) dias, sob pena de desclassificação do rol de financiamentos rurais desde sua origem.

Art. 2º Autorizar a prorrogação do prazo de vencimento de até 50% (cinqüenta por cento) do valor da segunda parcela dos créditos de custeio de arroz irrigado da safra 1995/96 para 60 (sessenta) dias após o vencimento final originalmente pactuado."

Resolução nº 2.307, de 13-8-1996, do Banco Central do Brasil: Institui linha específica de crédito para financiamento à pré-comercialização de café, ao amparo de recursos do Funcafé (DOU.: 14-8-1996).

Decreto nº 1.985, de 15-8-1996: Fixa os preços mínimos básicos para o trigo e os valores de financiamento para a canola, cevada cervejeira e triticale, safra 1996, região Centro-Sul (DOU.: 16-8-1996).

Decreto nº 1.986, de 15-8-1996: Fixa os preços mínimos básicos do feijão e do milho e do valor de financiamento do sorgo, para a safra 1996, das regiões Norte e Nordeste (DOU.: 14-8-1996).

Portaria nº 91, de 17-7-1996, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento/SDA: Normatiza a importação de produtos animais (DOU.: 14-8-1996).

Portaria nº 494, de 14-8-1996, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento: Altera a Portaria nº 304, que trata da venda de carnes embaladas (DOU.: 15-8-1996).

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Oferta e demanda mundiais de grãos

O Departamento de Agricultura, em agosto, divulgou estimativas do balanço mundial de oferta e demanda que influenciaram positivamente as bolsas. Seus números de maior impacto foram aqueles do trigo e dos forrageiros (milho, sorgo, cevada, aveia, centeio, milheto e outros). Para o arroz, as alterações não foram significativas.

O novo relatório do Departamento de Agricultura dos EUA referente ao balanço mundial de oferta e demanda (*Wasde Report*), datado de 12 de agosto de 1996, exerceu efeito altista sobre as cotações dos produtos agrícolas, em razão, mais uma vez, dos estoques internacionais terem sido estimados em níveis baixos.

Em relação às estimativas divulgadas em julho, houve mudanças que favoreceram a alta, pois a própria produção mundial dos cereais foi estimada em 23 milhões de toneladas a menos, o que levou os estoques finais a caírem, de um mês a outro, de 254,40 milhões a 246,73 milhões de toneladas — 8 milhões a menos. A menor produção deve-se aos acontecimentos nas safras da Ucrânia, Índia, Casaquistão, Europa Oriental e União Européia, cujas perdas superarão a maior colheita na China e no Canadá. O trigo e os grãos forrageiros tiveram estimativas de estoques finais menores, e o único a apresentar um pequeno aumento de pouco mais de 100 mil toneladas foi o arroz. Em termos de preços, a oscilação prevista é de US$0,15 na faixa de US$4,35 a US$4,95/bushel, no caso do trigo, e de US$0,25 para a faixa de US$3,15 a US$3,55/bushel para grãos forrageiros.

Para os EUA, a previsão também é de queda na produção de todos os cereais considerados nas estatísticas, de julho a agosto. Os estoques finais igualmente diminuíram, mas o do arroz permaneceu constante, em 830 mil toneladas.

Os mercados das oleaginosas apresentam situação semelhante, pois os estoques são igualmente considerados baixos e são afetados pelo que acontece com os cereais na Bolsa de Chicago. Assim, os preços para o agricultor norte-americano continuam estimados em patamar elevado. De acordo com o USDA, deverão variar de US$6,75 a US$8,25/bushel, em 1996/97, podendo superar facilmente os US$6,80 de 1995/96.

Cereais — balanço mundial de oferta e demanda[1]

1996/97 — milhões de toneladas

Produto/Mês	Mundo				
	Produção	Oferta total	Comércio	Consumo[2]	Estoque final
Agosto					
Trigo	570,64	674,68	104,92	566,00	108,68
Forrageiros	856,01	944,00	98,88	853,23	90,77
Arroz s/casca	375,69	424,25	19,55	376,96	47,28
Cereais (total)	1.802,35	2.042,92	223,35	1.796,20	246,73
Julho					
Trigo	575,09	678,01	105,72	567,62	110,39
Forrageiros	872,19	958,96	100,37	862,12	96,85
Arroz s/casca	376,53	423,84	19,21	376,68	47,17
Cereais (total)	1.823,81	2.060,82	225,30	1.806,42	254,40
	EUA				
Agosto					
Trigo	61,22	73,32	26,54	35,65	11,14
Forrageiros	250,48	266,84	58,58	190,58	17,68
Arroz s/casca	5,51	6,63	2,32	3,49	0,83
Julho					
Trigo	61,60	73,84	26,54	35,65	11,65
Forrageiros	261,91	276,95	59,47	194,77	22,71
Cereais (total)					
Agosto	317,21	346,80	87,43	229,73	29,64
Julho	329,06	357,47	88,35	233,92	35,19

Fonte: USDA.
[1] Anos comerciais.
[2] Exportações.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Mercado externo

As previsões do mercado foram realizadas no dia 23 de agosto e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de setembro de 1996.

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros											Tendência	Fatores ponderáveis
	Agosto 1995	Julho 1996	1 a 22 agosto 1996	16 a 22 agosto 1996	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	
Açúcar raw US¢/lb-peso	11,01	11,66	11,66	11,73			11,66					11,37		11,14		10,85	Segundo a Organização Internacional do Açúcar (OIA), o nível dos excedentes mundiais é muito alto, o que poderá levar os preços do demerara para menos de 10 centavos de dólar por libra-peso.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	78,56	72,96	72,36	73,03			72,36		72,93			74,33		75,28		75,85	As projeções da próxima safra mundial são pessimistas. A safra americana deverá repetir o resultado do ano passado. Entretanto, os estoques mundiais deverão se elevar em 1996/97, equilibrando os fatos do mercado.
Cacau Bahia US$/ tonelada	1.302,83	1.376,52	1.364,00	1.375,00		1.364,00			1.408,00			1.440,00		1.457,00		1.473,00	Pela primeira vez em cinco anos o consumo mundial deverá superar a produção e a safra principal da Costa do Marfim é 22% menor do que a anterior.
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	147,24	109,69	115,54	121,29		115,54			107,53			104,14		104,16		104,28	A queda dos estoques na Bolsa de Nova York provocou a percepção de que os estoques internacionais estão baixos, o que contribuiu para a recuperação das cotações em agosto. No médio prazo, porém, a oferta tende a normalizar-se com a recuperação das safras brasileiras.

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

Mercado externo

Produtos / Preços	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Agosto 1995	Julho 1996	1 a 22 agosto 1996	19 a 22 agosto 1996	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J		
Milho two yellow US¢/ bushel	282,90	386,19	362,05	369,40		362,05			334,30			341,43		346,77		347,45	↗	O balanço de oferta e demanda do USDA em meados de agosto projetou o estoque final mundial de milho em 61,5 milhões de t para a temporada 1996/97, número igual ao de um ano antes, o que sugere a manutenção do aperto no abastecimento do produto.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	602,23	783,58	801,29	825,40	801,29	777,70		763,39		770,77		776,13		777,16		778,34	↘	O início da colheita nos EUA aumenta a oferta do produto, no momento em que a América do Sul prepara-se para começar a plantar uma safra maior do que a de 1995/96.
Soja-farelo US$/ tonelada	177,71	245,98	251,34	258,42	251,34	246,56	240,97		238,97	238,63		238,51					↘	O comércio mundial tem apresentado menos dinamismo em razão de menores compras européias e chinesas.
Suco de laranja US¢/lb-peso	104,99	114,60	115,15	117,83		115,15		110,92		110,61		111,70		113,06		113,89	↗	Com os estoques finais de suco de laranja norte-americanos para a temporada 1995/96 estimados em 139 mil t a 65º Brix, o mercado vem avaliando com apreensão as notícias de que o clima na Flórida tem sido mais quente do que o ideal para o desenvolvimento da fruta nos pomares.
Trigo soft red U$¢/ bushel	435,88	469,61	455,70	456,35		455,70			461,30			458,95		433,09		397,48	↘	Apesar de os estoques internacionais permanecerem baixos, a expectativa quanto a maior oferta, por exemplo, com a safra da Argentina, tem baixado as cotações.

Mercado interno

As previsões de mercado foram realizadas no dia 23 de agosto e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de setembro de 1996. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para julho de 1996. Os preços de agosto de 1996 são nominais.

Produtos / Preços	Agosto 1995	Julho 1996	1 a 22 julho 1996	19 a 22 julho 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	22,48	25,97	25,83	25,89	↗	Em São Paulo, restam apenas 10 mil t de algodão em pluma para comercialização, e no Paraná, 60% da safra já foram comercializados, o que diminui muito a disponibilidade interna do produto.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	30,33	34,00	31,57	34,00	↗	A comercialização do cereal em casca está um pouco melhor que a de 1995, mas os arrozeiros do sul esperavam uma reação muito maior do mercado. Talvez a aproximação da entressafra agregada aos altos preços no mercado internacional "puxem" um pouco as cotações internas, em face da necessidade de importar para complementar o abastecimento.
Boi gordo R$/arroba	26,70	23,21	24,00	24,00	→	Os preços permanecerão estáveis porque a oferta de carne bovina está superior à demanda, e porque a concorrência das carnes substitutas continua acirrada.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	165,35	110,05	110,79	116,39	→	O Brasil é o único supridor de quantidades mais expressivas ao mercado externo nessa época do ano. Os produtores, de modo geral, estão capitalizados e a resistência às ofertas deve aumentar com a liberação de uma linha de crédito de US$250 milhões. De outro lado, a retomada dos leilões do estoque oficial pode abrir espaço para a queda de preço.

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.

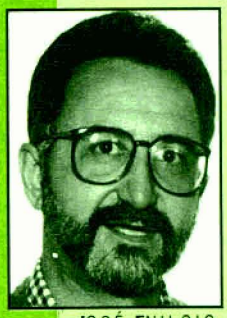
Mercado interno

Produtos / Preços	Agosto 1995	Julho 1996	1 a 22 julho 1996	19 a 22 julho 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	28,96	47,67	46,00	46,00	↗	As safras irrigadas estão entrando no mercado, mas a maior capacidade daqueles produtores em controlar seus próprios preços (via escalonamento do plantio, por exemplo) pode manter as cotações do produto em alta. A demanda está aquecida.
Frango vivo R$/kg	0,66	0,70	0,70	0,70	→	Com a interrupção do movimento altista dos preços do milho, a cotação da ave poderá manter-se estabilizada.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	7,82	9,18	9,64	9,53	↘	A colocação dos estoques governamentais de milho através de leilões programados até meados de outubro deverá causar arrefecimento das cotações a curto prazo.
Soja-grão industrial R$/60kg	12,82	14,62	14,70	14,95	↗	Existe atualmente pequena disponibilidade do grão para comercialização, pois mais de 85% da safra já foram vendidos e as indústrias desejam melhorar seus estoques.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

Janela aberta

Previsão de safras: novas tecnologias



JOSÉ ENILCIO ROCHA COLLARES

Há muito se reconhece, no Brasil, a necessidade da implantação de pesquisas objetivas de previsão das safras, com informações por medição direta da área de produção. Tal procedimento nunca chegou a ser utilizado de forma sistemática e abrangente, apesar das diversas tentativas, devido a restrições quanto a sistema de referências, recursos humanos e financeiros.

Em 1985, o IBGE viabilizou as condições para a implantação da Pesquisa Objetiva de Previsão de Safras (Prevs), pesquisa anual, de caráter objetivo, cujos dados são coletados nos meses de outubro e novembro, sendo os resultados preliminares divulgados em dezembro. Naquela ocasião, contou com a colaboração técnica do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe) e recursos financeiros externos.

A metodologia utilizada na Prevs é constituída por uma amostra de áreas selecionadas segundo o uso da terra, identificado através de imagens de satélite. Do painel construído para a seleção da amostra constam pequenas parcelas de área denominadas "segmentos", nos quais é feita a coleta dos dados necessários à elaboração das estimativas da situação da agricultura e da pecuária. Tal método foi escolhido por se basear em procedimento de amostragem de área, considerado o mais apropriado para estimar grande número de variáveis em regiões extensas, como é o caso do Brasil. Além das estimativas de área e rendimento físico médio das principais culturas, a pesquisa levanta informações referentes ao uso da terra, extensão dos estabelecimentos, quantidade de sementes, comuns e selecionadas, tipo de cultivo, adubação/correção (tipo e modo), força (tipo e procedência), defensivos, irrigação, calendário agrícola por produto, além dos efetivos bovino e suíno. Tudo isso com a finalidade de subsidiar o planejamento agrícola estadual e servir como referência para avaliar os resultados de outras pesquisas.

O resultado da Prevs é oferecido aos grupos de coordenação de estatísticas de agropecuária (GCEA) dos estados onde a pesquisa está implantada (Paraná, São Paulo, Santa Catarina) e do Distrito Federal, de forma preliminar em dezembro, para análise e discussão, e divulgado de forma definitiva em janeiro. Há o anseio de que a pesquisa seja adotada também nos estados de Mato Grosso do Sul, Goiás, Rio Grande do Sul e Minas Gerais.

O emprego do sensoriamento remoto está ainda restrito à fase inicial da montagem do painel de amostras. Para ampliar seu uso, foi restabelecida recentemente a cooperação técnico-científica entre o Inpe e o IBGE, através da formalização de um grupo de estudos sobre previsão de safras, cujo objetivo principal é propor ações que visem a implantar, de maneira efetiva, as técnicas de sensoriamento remoto disponíveis ou previstas para estarem disponíveis num futuro próximo, cujos resultados serão colocados à disposição do atual sistema de previsão de safras. Dos tópicos inicialmente selecionados para análise e discussão, os dois primeiros referem-se à Prevs, no que diz respeito a alternativas para substituição das fotografias aéreas de arquivo, utilizadas na coleta das informações de campo, e a alternativas para o aperfeiçoamento metodológico do processo de estratificação. Os dois outros referem-se à utilização de imagens de sensoriamento remoto para estimar áreas agrícolas e ao emprego de modelos agrometeorológicos, em conjunto com dados de sensoriamento remoto, para obter estimativas de produtividade.

Quanto à utilização dessas técnicas para estimar áreas cultivadas, realizou-se há pouco um estudo conjunto entre o Inpe e o IBGE, numa região-piloto no norte paulista, para culturas de cana-de-açúcar, milho e soja, com resultados encorajadores quanto a estimativas em nível municipal. Foi possível dispor de imagem do satélite Landsat durante o verão, num período em que as lavouras apresentavam diferenças entre si, captadas pela imagem. O fator limitante representado pela cobertura de nuvens, durante o desenvolvimento da safra de verão, talvez possa ser minimizado pela adoção de sensores de alta resolução temporal, que obtêm várias imagens do mesmo local, em curto período. Isso permitirá a montagem de imagens livres de nuvens, facilitando operacionalizar as novas técnicas.

Com relação à utilização de modelos agrometeorológicos visando a estimar a produtividade física, está sendo feito um levantamento dos modelos disponíveis e adaptáveis às diversas regiões e condições das culturas, verificando-se a possibilidade de se introduzirem nesses modelos parâmetros biofísicos estimados através dos dados de sensoriamento remoto.

O trabalho do grupo de estudos deverá estar concluído em outubro próximo, com uma reunião entre as diversas instituições envolvidas em obter informações sobre o tema, para discussão das propostas apresentadas. Um documento final deverá apontar o conjunto de ações capazes de consolidar as pesquisas por amostras de área, bem como viabilizar a implantação efetiva de novas técnicas aplicadas às atividades de previsão de safras.

Chefe da Divisão de Informações Geocientíficas da Diretoria de Geociências do IBGE.

Assine a Revista Indústria de Laticínios.



Você não precisa ordenhar o mercado todo para ter qualidade de informação.

HCA

Assinatura Anual - 6 Edições (R$ 35,00)

*(X) **Sim,** desejo receber no endereço abaixo relacionado, 6 edições da Revista Indústria de Laticínios.*

Forma de Pagamento:
( ) depósito bancário - Bradesco, conta n-º 9833-7 - Agência 1992-5*
** enviar cópia do comprovante*
( ) cheque anexo nominal à Editora Calçadão Ltda. Remeter para Rua Osires M. Almeida, 652 cj. 81 B - CEP 05634-020 - São Paulo - SP

Nome: _____

Endereço: _____

CEP _____ *Cidade* _____ *UF* _____

Fone _____ *Fax* _____

Empresa _____

Cargo _____

Ramo de Atividade _____

Fone _____ *Fax* _____

Atendimento ao Assinante - Fone (011) 846-5405 - Fax (011) 844-0121



Revista Indústria de Laticínios.
Qualidade em informação.

Hoje em dia, importante mesmo
é saber onde encontrar
rapidamente as informações certas.

ARIES *on-line*®

SERVIÇO DE BANCO DE DADOS

Informação segura tem agora endereço certo na Internet.

http://www.fgvrj.br/aries.htm

Séries históricas completas sobre a economia brasileira
com mais de um milhão de dados rapidamente disponíveis.
Tel (021) 536-9346 Fax (021) 536-9486

FUNDAÇÃO
Getulio Vargas