INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA – CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL. 16 – Nº 11 – 15 DE NOVEMBRO DE 1996 – R$ 6,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



Álcool: rumo ao mercado livre

O fim do ICMS nas exportações

íntegra da Lei Complementar

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
IBRE
ISSN 0010-4298
11
9 770010 429962


O que é do campo
nós preservamos.

ITAPEVA

Nas terras sem fim, nos pastos onde cavalos galopam errantes, entre as verdes plantações, à beira dos açudes, sob a copa das árvores frutíferas, em meio ao alvoroço da passarinhada, lá está ele, firme e forte - o homem do campo e suas belas tradições.

Banco Real

CORTESIA DA EDITORA DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

OPINIÃO

ENTREVISTA

Pela melhor alocação dos recursos



Maurício de Assis

A Portaria nº 64, do Ministério da Fazenda, determina a liberação dos preços da cana-de-açúcar e do álcool já a partir de janeiro de 1997. Ou seja, daqui a pouco mais de um mês, na hipótese da manutenção integral da Portaria, produtores de cana e de álcool estarão compelidos a negociar preços e demais condições de pagamento diretamente com os demandantes daqueles produtos, empreitada a que estão desacostumados há, pelo menos, 20 anos.

Sem dúvida, trata-se de uma iniciativa de largo alcance, seja para o bem ou para o mal. De um lado, o afastamento da autoridade governamental da gestão do agronegócio sucroalcooleiro deverá promover transparência de preços e aumentar a eficiência do segmento. De outro, dificultará a continuidade do Proálcool, pelo menos nos termos atuais do programa, o que poderá comprometer a utilização de um combustível limpo, cuja demanda internacional deverá expandir-se fortemente já nos próximos anos.

A decisão não é simples. Aspectos benéficos ou desfavoráveis podem ser apresentados, tanto em relação à manutenção do status quo *quanto no que diz respeito à introdução das novas regras adotadas pelo governo. O importante é proceder a um balanço adequado de todos os fatores envolvidos, a fim de encontrar a alternativa mais favorável à atuação do setor. Por isso,* Agroanalysis *convidou um seleto grupo de empresários, parlamentares, estudiosos e representantes governamentais ligados às atividades sucroalcooleiras para debater a questão. Reservamos a entrevista ao secretário de Produtos de Base do MICT, sr. Maurício de Assis, e abrimos as páginas seguintes a representantes dos diversos segmentos interessados no tema, na expectativa de colaborar para o enriquecimento desse debate.*

■ *Está prevista a liberação dos preços do álcool e da cana-de-açúcar a partir de janeiro de 1997. Na sua opinião, há necessidade de medidas preparatórias à liberação?*

— Sim, com certeza serão necessárias medidas preparatórias à liberação, como as da Portaria nº 64, de 29 de março de 1996, do Ministério da Fazenda. O governo vem trabalhando para isso através do MICT e demais ministérios envolvidos na mudança, com vistas a reduzir o impacto sobre o setor, que viveu muito tempo sob intervenção federal.

■ *Que medidas já foram adotadas?*

— Por parte do MICT, tenho buscado um entendimento conjunto com a Casa Civil, o Ministério da Fazenda e o das Minas e Energia para que o setor sucroalcooleiro receba o mesmo tratamento já dispensado aos segmentos de energia elétrica e de petróleo, ou seja, prazo de até 36 meses para o início da prática de preços livres.

■ *Quais os reflexos da liberação nas atividades regulares do MICT/DEAA?*

— De início, nenhuma alteração. O DEAA não é órgão regulador de preços.

■ *Qual será o futuro do Proálcool, após a liberação de preços?*

— O governo continuará com as mesmas perspectivas para o programa, a liberação de preços será a simples transformação de um modelo intervencionista em modelo de preços liberados.

O programa de governo do ainda candidato Fernando Henrique Cardoso — *Mãos à Obra* — já destacava que "o Brasil é o único país do mundo que desenvolveu e consolidou um programa alternativo de produção de combustíveis líquidos a partir da biomassa — Proálcool —, com significativos re-

sultados na geração de empregos e na qualidade ambiental dos grandes centros urbanos (...). Viabilizar investimentos em energia representa não apenas atender às necessidades do país, mas também permitir uma melhor alocação de recursos. Tendo como referência políticas coerentes de direcionamento da demanda e da oferta, serão observados os princípios da racionalidade e minimização dos impactos ambientais".

As razões originais do Proálcool (alto preço do petróleo no mercado internacional e risco de desabastecimento do produto) não mais existem. Hoje, algumas das questões relevantes a considerar são: a) o reconhecimento da importância da manutenção do patrimônio tecnológico desenvolvido; b) as vantagens geradas pela produção e pelo uso de combustível limpo e de fonte renovável; c) a importância da manutenção dos empregos diretos e indiretos gerados pela atividade; d) os efeitos benéficos de seu uso na qualidade do ar nos centros urbanos, com ganhos inquestionáveis para a saúde pública e a melhoria da qualidade de vida; e) economia de divisas, da ordem de R$1,5 bilhão/ano, com a substituição de cerca de 220 mil barris de petróleo por dia.

■ *A liberação dos preços supõe o fim da produção de carros a álcool?*

— Existe por parte do governo uma disposição de manter o tamanho da frota de veículos movidos a álcool, hoje da ordem de 4,2 milhões de veículos.

■ *Como deverá distribuir-se a produção de álcool entre anidro e hidratado?*

— A produção de hidratado deverá estabilizar-se nos níveis atuais, segundo a intenção do governo. Quanto ao anidro, deveremos observar aumentos constantes de produção, tendo em vista o crescimento da frota de veículos fabricados com calibragem de 22% de mistura.

■ *Após duas décadas de Proálcool, o Brasil passou a importar álcool. Isso se deve às condições de preço do açúcar no mercado internacional?*

— Não. A questão principal se deu por conta do aumento de 23% no consumo de álcool verificado em 1995. A partir da safra 1996/97, o déficit será bem menor que o ocorrido anteriormente, tendo em vista o crescimento de 4% da safra. Não obstante, o programa do governo prevê uma produção com crescimentos anuais, que deverão traduzir-se em um total de 17 bilhões de litros no final dos próximos quatro anos.

■ *Quais as principais modificações decorrentes da liberação de preços na matriz energética brasileira?*

— Em princípio nenhuma. Caso ocorram reflexos, não serão de efeito imediato.

■ *Quais os efeitos prováveis da liberação de preços com relação ao emprego direto no setor, no Centro-Sul e no Nordeste?*

— Como os reflexos não serão de efeito imediato, em princípio não deverão acontecer alterações significativas.

■ *Haverá tendência à concentração entre as unidades de produção?*

— Pode ocorrer melhor racionalização industrial, sem grandes impactos.

■ *E no meio agrícola, haverá aumento na participação das usinas na produção de cana?*

— Não necessariamente. Tudo dependerá de análises e avaliações, que certamente não ocorrerão no curto prazo; mas o MICT está analisando essas tendências.

■ *Quais os impactos da medida em relação ao desempenho financeiro do setor?*

— Em princípio, nenhum.

■ *E em relação à economia nordestina?*

— O setor é certamente um grande gerador de emprego e renda na região, mas de imediato não deverão observar-se mudanças significativas.

■ *Existem vantagens ambientais na utilização do álcool na matriz energética brasileira?*

— Segundo estudos da Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb), a utilização do álcool (hidratado/anidro) foi o que permitiu redução significativa da emissão do monóxido de carbono (Co) e a eliminação do chumbo tetraetila (produto cancerígeno) da gasolina. A gasolina brasileira, com teor de mistura com 22% de álcool anidro, é reconhecida internacionalmente como a melhor gasolina formulada do mundo.

■ *E o MTBE?*

— O MTBE (derivado de petróleo), segundo informações científicas, contém a metade da capacidade de oxigenação que possui o álcool anidro. Para uma substituição perfeita do álcool na mistura com a gasolina, seria necessária uma proporção de 44% do MTBE, volume demasiado para um aditivo, o que descaracterizaria o combustível básico (a gasolina). Apresentaria, ainda, possíveis problemas de evaporação, risco na manipulação e cheiro muito forte e desagradável.

■ *A imprensa tem noticiado que a dívida do setor com o Banco do Brasil está em R$5,5 bilhões. Como essa questão pode ser equacionada?*

— Não há uma comprovação técnica sobre o assunto, mas o MICT e o Banco do Brasil estão procedendo a um levantamento para aferição desse número.

As novas regras do jogo

Quais as conseqüências da adoção da Portaria nº 64? De forma extremamente simplificada, essa foi a questão formulada por Agroanalysis *às pessoas que a seguir expressam suas posições a respeito do assunto. Apresentando aos leitores os vários argumentos sobre esse importante tema, sob os aspectos econômico, social e ambiental, esperamos contribuir para a escolha do caminho a ser adotado pelo país com relação ao maior programa para combustível alternativo já levado à prática no mundo inteiro.*

OPINIÃO

DESCARTANDO UMA ALTERNATIVA

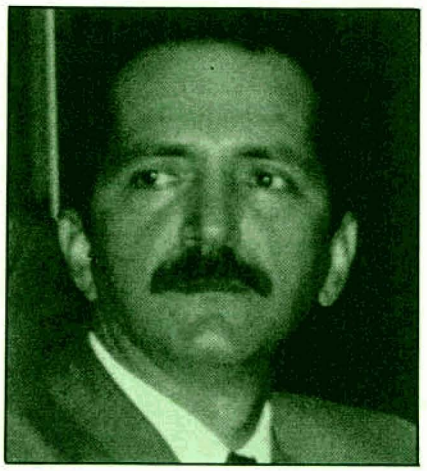
ALDO REBELO

Em função da Portaria nº 64 do Ministério da Fazenda, que determina a liberação dos preços da cana-de-açúcar e do álcool a partir de janeiro de 1997, a discussão em torno da eliminação do subsídio do álcool carburante voltou às páginas dos jornais.

O principal argumento utilizado contra a manutenção do subsídio é o de que enquanto um barril de petróleo no mercado internacional custa US$18, um barril de álcool produzido no Brasil sai por US$50. A Petrobras compra álcool das usinas por esse valor e o revende por US$18. A diferença — mais de US$100 milhões por mês —, a empresa custeia.

Visto apenas pelo lado frio dos números, de fato o programa do álcool é economicamente inviável. Entretanto, a discussão sobre produção e uso do álcool como combustível deveria partir de uma visão estratégica do problema para daí derivar uma contrapartida normativa e regulatória, calcada não apenas em critérios míopes e estáticos de eficiência — baseados em preços relativos —, mas também em outros critérios de eficiência, dinâmicos e de longo prazo.

É necessário considerar que, nos marcos atuais da economia mundial, o uso do álcool como fonte alternativa de energia se apresenta como solução estratégica sob diversos pontos. O petróleo está em fase de extinção e, mantendo-se os atuais índices de demanda, as reservas de extração



econômica serão consumidas nos próximos 50 anos. À medida que os combustíveis fósseis se tornem mais escassos, seus preços subirão e com eles aumentarão os esforços na busca de fontes alternativas de energia. Quem dominar a tecnologia de uma fonte energética limpa e renovável desfrutará de vantagem absoluta de valor estratégico. A consciência ecológica, cada vez mais arraigada, e os níveis atuais de poluição nos grandes centros urbanos exigem um controle cada vez mais rigoroso da emissão de CO_2. Finalmente, o desemprego estrutural exige que se encontrem alternativas de trabalho para milhões de pessoas.

Sob todos esses critérios, o álcool se apresenta como solução: é uma fonte limpa e renovável de energia e oferece oportunidade de empregos. O Brasil, com liderança tecnológica mundial no setor, disponibilidade de terras e a maior área tropical do planeta, tem todas as condições para sair na frente e desfrutar as vantagens de um inovador.

Pôr termo ao subsídio do álcool a partir de janeiro de 1997 sem oferecer uma solução alternativa para a continuidade do Proálcool é um grave erro que o governo irá cometer. Não tem lógica permitir o desaparecimento de um setor inteiro, que responde por cerca de 1,3 milhão de empregos, 2% do PIB nacional e pelo abastecimento de 1/3 da frota nacional de veículos, além de ter permitido ao país economizar cerca de US$27 bilhões em importação de petróleo nos últimos 20 anos.

Por outro lado, o atual esquema de subsídio não se sustenta. O Proálcool é um programa do governo e deveria ser equacionado nesses termos. Jogar a conta álcool nas costas da Petrobras para depois acusá-la de ineficiente não é bom para o Proálcool e muito menos para a empresa. A crescente mecanização das colheitas com ameaça de desemprego em massa é outra questão que precisa ser equacionada, pois afinal de contas recursos públicos não devem ser usados para gerar desemprego.

Não podemos, portanto, como diz o provérbio, "jogar a criança fora junto com a água do banho". Se a

atual estrutura de subsídio não é sustentável, abandonar um programa que deu certo, que tem futuro e um grande valor estratégico para o país também não é cabível.

Aldo Rebelo é jornalista e deputado federal pelo PC do B de São Paulo.

EM BUSCA DA OTIMIZAÇÃO

ALFRED SZWARC

OPINIÃO

A liberação dos preços do álcool, a partir de janeiro de 1997, ocorrerá num cenário de mercado imperfeitamente competitivo. Como se sabe, em tais circunstâncias os preços de mercado não refletem os "custos de oportunidade", ou seja, não se considera o "ótimo social" para expressar o melhor uso do recurso sob análise.

Embora não seja um exercício trivial a contabilização do "ótimo social", é preciso reconhecer que o uso do álcool, como aditivo da gasolina ou como combustível, trouxe evidentes benefícios de caráter ambiental e, portanto, social. Se devido a seu menor potencial poluidor o uso do álcool minimizou impactos negativos na saúde e bem-estar, relativamente a seus concorrentes de origem fóssil, a esses benefícios deve ser atribuído um valor econômico. Considerando também tratar-se de um combustível de fonte renovável, que pode contribuir para a extensão da longevidade dos recursos energéticos exauríveis, há que se lhe atribuir um "valor de sustentabilidade energética". Além disso, é preciso reconhecer as economias resultantes dos "investimentos industriais evitados" que seriam necessários para dar a mesma qualidade do álcool, em termos ambientais, aos produtos concorrentes. O mesmo raciocínio se aplica em termos de aporte tecnológico em relação aos veículos automotores para o controle da emissão de poluentes, visto que o catalisador dos gases de escapamento dos veículos a álcool, por exemplo, é mais barato que seu similar para veículos a gasolina.

Quanto à questão da liberação de preços, resta saber em que base esta se dará. Caso a opção seja regida pela armadilha da globalização e pelos conceitos da velha contabilidade tecnocrática, será muito difícil a sustentação do álcool como alternativa energética e opção tecnológica. Por outro lado, caso prevaleça a noção de que recursos de propriedade comum, como o ar, têm alguma importância para o homem e seus descendentes, e que dentre as certezas relacionadas com o efeito estufa a melhor é a de que ele deve ser contido, então caberá à sociedade, incluindo-se aí o governo, contribuir para o uso de uma fonte de energia renovável, limpa e brasileira.

Alfred Szwarc é mestre em Controle da Poluição Ambiental e diretor de Recursos Hídricos e Engenharia Ambiental da Cetesb.

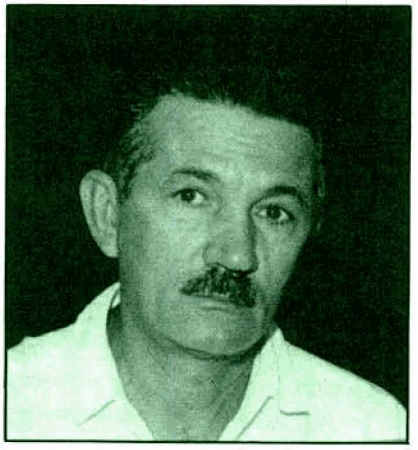
A DIFÍCIL SOBREVIVÊNCIA

ANTÔNIO CELSO CAVALCANTI DE ANDRADE

OPINIÃO

A sobrevivência do setor sucroalcooleiro precisará de medidas prévias que garantam efetivamente a venda da produção de cana dos fornecedores por um preço justo, além da participação do governo nas negociações entre usinas e fornecedores, identificando mecanismo para garantir participação percentual no valor dos produtos finais, açúcar e álcool, que corresponda ao preço da tonelada de cana.

É importante determinar a quem competirá fiscalizar a observação pelas usinas do recebimento da cana de fornecedores (cota de fornecimento), evitando que aquelas se restrinjam às canas próprias, deixando



os fornecedores sem alternativas para a entrega de seu produto.

A fiscalização deve estender-se também às análises do teor de sacarose nas canas de fornecedores, que não podem ficar à mercê das usinas.

Da mesma forma, quem fará a fiscalização do preço do álcool, chamando atenção para o fato de que o menor custo de produção no Centro-Sul, particularmente em São Paulo, por sua topografia e qualidade de solo quando comparado ao Nordeste e outras regiões do país, fatalmente criará dificuldades de competição e viabilidade econômica entre os produtores.

Se não houver uma fórmula de equalização dos preços nas diversas re-

giões produtoras do país, o Nordeste, o Centro-Oeste e as novas fronteiras agrícolas onde foi determinada pelo governo a implantação de novas destilarias de álcool, como fator de desenvolvimento regional e de emprego, irão à falência.

Para o Centro-Sul, diante da capacidade de modernizar a colheita e do maior rendimento industrial, deverá haver uma área de expansão de terras que poderiam ser usadas para outros tipos de agricultura. Com a falência do Nordeste, a sobra desse mercado para a produção do Centro-Sul — que poderia ainda avançar nas áreas de 60 mil produtores rurais — criaria uma grande concentração de riqueza (para os industriais), invertendo o conceito de reforma agrária que já existe na lavoura canavieira; 60 mil produtores por certo perderão suas propriedades para os senhores industriais do açúcar.

A falta de competitividade, decorrente da ocupação de áreas inadequadas ao cultivo de cana-de-açúcar ou de unidades fabris desaparelhadas para a obtenção de rendimentos industriais economicamente viáveis, pode acelerar um processo seletivo que determine a paralisação de algumas usinas. Mas isto não deve ser confundido com o fenômeno da indução à paralisação por distorções estruturais no sistema, como pode ocorrer com a adoção da Portaria nº 64 tal como foi concebida.

O aumento da participação das usinas na produção de cana já acontece. Em Pernambuco os fornecedores já chegaram a produzir 73% do contingente de cana do estado, que hoje estão resumidos a 33%. Esse mesmo quadro se repete em Alagoas, Paraíba, Rio Grande do Norte e Bahia. Em São Paulo, onde o contingente de cana dos fornecedores já chegou a atingir 45%, hoje está em 30%. Implantada sem um novo sistema que venha a substituir o atual, a Portaria nº 64 tenderá a diminuir ainda muito mais a participação dos fornecedores da matéria-prima.

Com a falência das indústrias de álcool situadas nas regiões menos favorecidas, é fácil ver o que acontecerá ao desempenho financeiro do setor. Com relação ao emprego, nenhum outro tipo de indústria virá a reempregar os funcionários dispensados do campo e da indústria.

Em relação à economia nordestina, é de se esperar um verdadeiro desastre, pois não existe no Nordeste, pela sua topografia, nenhuma outra lavoura até agora que venha a substituir a cana-de-açúcar, econômica e financeiramente, e também em relação ao número de empregos, pois é sabido que há 500 anos se produz cana na região nordestina e até agora nenhum governo, nem a classe empresarial privada, conseguiu outro tipo de lavoura que se adaptasse à região e fornecesse os mesmos postos de ocupação que produz cana-de-açúcar. Há de se convir que a única lavoura organizada no Norte-Nordeste e que ainda hoje emprega cerca de 250 mil pessoas é a cana-de-açúcar, que nos idos de 1986 chegou a produzir 70 milhões de toneladas de cana. Segundo a Fundação Getulio Vargas, cada mil toneladas de cana-de-açúcar emprega, no Nordeste, cerca de quatro pessoas. Fácil é avaliar que, multiplicando 70 milhões por quatro, haverá a perda de cerca de 270 mil empregos e a falência das indústrias que foram implantadas por determinação do governo.

Nenhuma agricultura, nenhum governo tem condições de impor qualquer tipo de lavoura a um solo impróprio, a não ser em algumas poucas regiões, onde já se substitui a cana pela banana, como é o caso de Macaparana e São Vicente Ferrer em Pernambuco. Se tivéssemos opções de cultura com o mesmo resultado financeiro e número de empregos da cana, o fornecedor de cana já as teria adotado.

Para continuar produzindo cana, é preciso contar com a certeza de um preço econômico para a atividade e de fiscalização do sistema de produção entre usinas e entregadores, porque a cana tem suas peculiaridades — não posso vender cana aos supermercados, nas feiras, nem tenho conhecimento de que alguém tenha exportado um caminhão de cana.

Em todos os países do mundo que produzem cana-de-açúcar existe um controle nas relações comerciais entre usineiros, fornecedores, trabalhadores e governo. Sem um aparato que venha a substituir o atual sistema, a implantação da Portaria nº 64 causará a derrocada do setor.

Em primeiro lugar, é preciso priorizar o abastecimento interno de açúcar e álcool, considerando a necessidade de garantir, no caso do açúcar, o crescimento da oferta ao mercado interno e externo à razão de 2% ao ano. No caso do álcool, observar a legislação que determina a adição de 22% de álcool anidro à gasolina automotiva, além de garantir a oferta de álcool hidratado suficiente ao abastecimento de nossa frota de 4,5 milhões de veículos a álcool, substituindo pela produção interna cerca de 1 bilhão de litros que importamos hoje.

É também necessária a adoção de mecanismos que garantam a competitividade do álcool em relação à gasolina, a exemplo de outros países onde já existe o convívio harmônico dos combustíveis renováveis com os de origem fóssil.

Além disso, é importante estar atento ao fato de que, com a esperada elevação dos preços do petróleo no mercado internacional, por se tratar de produto finito não-renovável — além dos aspectos ecológicos cada dia mais marcantes —, pode vir a ser necessário, até mesmo por motivos de natureza estratégica, que o Brasil no médio prazo amplie a sua produção gradativamente, sempre tendo em mente a necessária e recomendável adequação entre oferta e demanda, valendo ressaltar que possuímos capacidade industrial instalada para a produção adicional de até 2 bilhões de litros de álcool.

Os efeitos para o meio ambiente no caso de uma *débâcle* no programa do álcool no Brasil serão catastróficos; basta verificar o que já ocorre hoje na cidade de São Paulo, com o nível de poluição verificado, a despeito da gasolina conter 22% de álcool na mistura.

O mundo todo consagrou o combustível da biomassa como o coadjuvante perfeito da gasolina automotiva e como o melhor deles o etanol pelas suas características não-poluentes. Os EUA, por problemas ecológicos, vêm aumentando em progressão geométrica sua produção de álcool no programa Clean Air Act (programa do ar limpo).

O futuro pertence aos combustíveis renováveis por questões econômicas e principalmente ecológicas, observando que as reservas fósseis são finitas, quaisquer que sejam suas dimensões.

É de fundamental importância destacar o fato de que, apesar de todas as dificuldades enfrentadas pelo Proálcool, este ainda é responsável por significativa participação do álcool na matriz energética nacional, substituindo 200 mil barris/dia de petróleo equivalente. Seria portanto sensato imaginar que, tendo em vista o sucesso da experiência brasileira nesses 20 anos de programa, sejamos precavidos não somente para mantê-lo, mas até ampliá-lo, se for o caso de enfrentar-se um cenário de escassez acelerada ou qualquer novo sobressalto nos preços do petróleo no contexto internacional.

Antônio Celso C. de Andrade é presidente da Federação dos Plantadores de Cana do Brasil (Feplana).

MODERNIZAR SEM EXTINGUIR

DAVID ZYLBERSTAJN

OPINIÃO

O Proálcool tem indiscutível papel estratégico na matriz energética brasileira. É o único programa comercial, no mundo, que usa em larga escala fonte renovável de energia. Esse programa possui reconhecimento internacional e serve de exemplo, uma vez que no cenário mundial se tem atribuído crescente importância à biomassa como combustível.

A Portaria nº 64 do Ministério da Fazenda que, a partir do início do próximo ano, libera os preços da cana-de-açúcar e do álcool, trará grande repercussão não só ao Proálcool como a tudo e todos que a ele estejam associados. Tecnicamente, já foram alcançados os limites máximos de eficiência nas várias fases da produção sucroalcooleira; somado a isso, as regras atuais do cálculo econômico do preço do álcool carburante não permitem a eqüidade dessa fonte alternativa e renovável em relação à gasolina para uso automotivo.

Não há dúvida de que a referida portaria vem corrigir graves distorções ligadas à questão dos preços indiretos. É coerente com o conjunto das políticas econômicas que vêm sendo implementadas com o objetivo de modernizar a economia nacional. Mas não pode se resumir a uma ação isolada. Há que se promover uma urgente e ampla discussão sobre o Proálcool, que leve à sua reestruturação, a exemplo do que vem se realizando no setor elétrico.

Tomando como uma questão de honra a necessidade da manutenção desse programa, por todas as razões citadas, o redirecionamento



do setor sucroalcooleiro deve levar em consideração alguns aspectos contemporaneamente aceitos como sendo os que levaram à liberação de seus preços.

Um exemplo é o da incorporação das extremidades ou *joint-implementation*. Custos como os de caráter ambiental, no caso da utilização de combustíveis fósseis, não internalizados em seus preços, e em contrapartida benefícios como os da biomassa que, em processo físico-químico durante seu desenvolvimento vegetal, reabsorve o CO_2 liberado na atmosfera através da combustão, resultando num balanço zero, senão negativo, não são computados na redução dos custos. Outras extremidades de caráter econômico e social também podem ser incorporadas, como a retração da atividade de produção de álcool e o conseqüente desemprego da mão-de-obra direta, que hoje representa um contingente de 1 milhão de trabalhadores no Brasil (em São Paulo são 400 mil), movimento praticamente inevitável diante do novo quadro que se apresenta. Concorrem ainda para minimizar os custos da produção do álcool, ganhos com a co-geração de energia elétrica, podendo elevar o atual nível da potência instalada do setor de 620MW para cerca de 3GW, significando um incremento da ordem de 2,4GW à oferta de eletricidade no estado de São Paulo.

Outros mecanismos como a *joint-implementation*, que nada mais são que fundos internacionais de financiamento para a melhoria da qualidade do meio ambiente em escala planetária, podem ampliar o grau de competitividade do álcool carburante, dado que seu uso é comprovadamente benéfico em termos ambientais. Sobretudo os países mais desenvolvidos, que devem realizar esforços para a redução da emissão de CO_2, se dispõem a financiar programas afins até mesmo em outros territórios nacionais. O Brasil até o momento não foi beneficiário desses recursos, dos quais é sem dúvida merecedor.

Além desses, são vários os aspectos a ser considerados no propósito de modernizar o setor sem condená-lo à extinção. Vale repetir que o Programa Nacional do Álcool coloca o Brasil numa posição de vanguarda em termos mundiais, e por esse motivo não nos cabe desperdiçar uma experiência como essa. Seria o mesmo que caminhar em direção contrária à do resto do mundo.

David Zylberstajn é secretário de Energia do Estado de São Paulo.

OPINIÃO

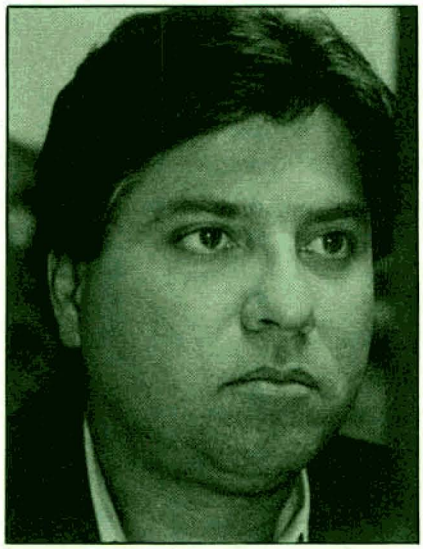
IGUALDADE DE CONDIÇÕES PARA OS COMBUSTÍVEIS

EDUARDO FARIAS

No mundo inteiro os combustíveis renováveis estão ajudando a melhorar a qualidade do meio ambiente, tornando a gasolina automotiva menos poluente. Dessa forma, os programas de oxigenados renováveis já fazem parte da política energética de diversos países, tomando como referência o êxito brasileiro na produção de álcool combustível a partir da cana-de-açúcar. A despeito do sucesso alcançado pelos oxigenados no exterior, o Brasil está a um passo do retrocesso, pela falta de uma política que assegure a sobrevivência do mais representativo programa de oxigenados do mundo.

Para ter uma idéia da grandeza do Programa Nacional do Álcool, basta dizer que ele representa a maior experiência de produção de biomassa em larga escala do mundo, razão pela qual o Brasil passou a líder mundial na produção de oxigenados renováveis. O país produz hoje 60% do álcool consumido internacionalmente. A poupança de divisas com o uso do álcool combustível no Brasil atingiu um valor acumulado de USD29,3 bilhões até o final de 1995. É um número impressionante, considerando que até hoje foram investidos apenas USD12 bilhões na instalação do parque alcooleiro nacional.

O grande desafio no momento é buscar mecanismos fiscais e tributários que compatibilizem a competitividade dos oxigenados renováveis com os derivados de petróleo. A questão principal não está apenas na liberação dos preços da cana e seus derivados, mas no ajuste da competitividade desses produtos com a quebra do monopólio do petróleo no Brasil. Por esse motivo, a Petrobras encaminhou



solicitação ao governo pedindo um prazo de três anos para se ajustar a esse novo cenário da liberação de preços dos derivados do petróleo.

Os produtores de álcool não querem exceção a nenhuma regra, mas apenas dispor do mesmo prazo de adequação que está sendo concedido à poderosa estatal do petróleo brasileiro. A viabilização do álcool em condições de livre mercado, através de um mecanismo que substitua o atual subsídio implícito na cobertura da conta álcool, esbarra na falta de discussão e construção de uma política fiscal que contemple os combustíveis líquidos, uma vez liberados seus preços em definitivo.

Nos EUA e na França, essa viabilização foi possível graças à existência de uma política fiscal para os combustíveis, estabelecida muito antes da introdução do energético alternativo. Nesses dois países, bem como na maioria dos países industrializados, existem tributos específicos para os combustíveis, além dos tributos genéricos.

O futuro da produção de álcool no país, no entanto, dependerá do estabelecimento de mecanismos que garantam sua competitividade em relação aos preços políticos mantidos pelo cartel mundial dos países produtores de petróleo. É inconteste o papel que o álcool representa na atual matriz energética brasileira, tanto como reserva estratégica de combustíveis quanto como o melhor agente de despoluição da gasolina automotiva. Aproximadamente 2/3 do balanço energético nacional provêm de fontes renováveis de energia — hidroelétricas, cana-de-açúcar e lenha. É o melhor perfil de energia renovável do mundo. A oferta interna total de energia renovável e não-renovável no Brasil divide-se basicamente em combustíveis fósseis (37%), energia hidráulica (37%), produtos de cana (9,9%), lenha (4,9%) e outros produtos (1%). Os produtos de cana participam com aproximadamente 16% da matriz energética renovável.

O país possui um patrimônio tecnológico que tem servido de exemplo para diversos países, não só na questão de produção de álcool combustível em larga escala como também na logística de distribuição de combustíveis renováveis e não-fósseis a longas distâncias. Além desses aspectos econômicos, a produção de álcool gera empregos no meio rural e hoje torna-se o maior empregador formal de mão-de-obra no campo do país, criando e mantendo cerca de 1 milhão de empregos.

Eduardo Farias é presidente do Sindicato da Indústria do Açúcar e do Álcool no estado de Pernambuco.

OPINIÃO

CONDIÇÕES PARA COMPETIR

HÉLIO ROSAS

Em primeiro lugar, é preciso entender a Portaria nº 64 do Ministério da Fazenda como uma sinalização e não como algo acabado e pronto para ser implementado. O governo, melhor do que ninguém, sabe que a simples liberação de preços a partir de janeiro de 1997 seria matar o Programa Nacional de Álcool, tanto em relação ao anidro como no que diz respeito ao hidratado, com efeitos imprevisíveis em toda a economia. Morte instantânea no Nordeste e período de agonia nas outras regiões produtoras.

O governo não deseja que isso aconteça. Sabe que será péssimo para o país. Foi o que afirmou com muita clareza, sem deixar margem

de dúvida, o presidente Fernando Henrique Cardoso. Por duas vezes: no palácio, quando debateu a questão sucroalcooleira com a Frente Parlamentar e as lideranças dos produtores, plantadores de cana e trabalhadores, e na França quando falou para o mundo econômico como chefe da nação brasileira.

O que pensa e disse o presidente:

• o Proálcool é um programa importantíssimo como gerador de empregos, como instrumento valioso na melhora do meio ambiente, como criador de riquezas e de valor estratégico para a nação;

• o mundo todo está caminhando para os combustíveis renováveis não-poluentes e o Brasil, nesse campo, pode se orgulhar da liderança tecnológica que acumulou ao longo dos últimos 20 anos, liderança reconhecida até pelos países do Primeiro Mundo e que nos abre possibilidades que não podem ser desprezadas;

• o quadro atual das reservas disponíveis e do preço do petróleo recomenda a manutenção do álcool anidro como aditivo responsável pela boa qualidade da gasolina e pela frota de 4 milhões de veículos a álcool (hidratado) para que o programa se mantenha *stand by*, aguardando a explosão dos preços do petróleo e o esgotamento das reservas que ocorrerão inexoravelmente. Os baixos preços do petróleo e as reservas mundiais estão com seus dias contados.

Mas o presidente disse também que, hoje, o álcool combustível tem que ser subsidiado, e quer que tudo seja feito com transparência, definidos os valores e quem vai pagar a conta.

Pela decisão do chefe da nação, a Portaria nº 64 deve ser recebida como um primeiro aviso de que o programa do álcool não pode ficar ancorado em subsídios cruzados, bancados e/ou administrados pela Petrobras. Creio que os próprios empresários do setor sucroalcooleiro concordam com isso, uma vez que a administração atual da Petrobras sobre a chamada conta do álcool tem se revelado catastrófica para o setor.

O programa do álcool é da sociedade brasileira e como tal tem que ser tratado. Deve haver uma transição da atual situação de preços administrados para uma situação de preços livres, num processo em que o setor não perca renda e em que o consumidor não tenha o risco de ficar sem combustível. É fundamental um período de carência para adaptação dos produtores ao novo sistema. O foro adequado para essa discussão é o Congresso Nacional. Devemos colocar claramente as necessidades efetivas para a sobrevivência do álcool e essa decisão deve ser tomada à luz das questões ambientais, econômicas e sociais, como foi demonstrado no seminário internacional "O álcool e a nova ordem econômica mundial", realizado pela Frente Parlamentar Sucroalcooleira no último mês de junho em Brasília. É oferecida pela única via possível — a fiscal — condição de competitividade ao álcool *vis-à-vis* a gasolina.

Hélio Rosas é deputado federal.

EQUACIONAMENTO PARA A HARMONIA

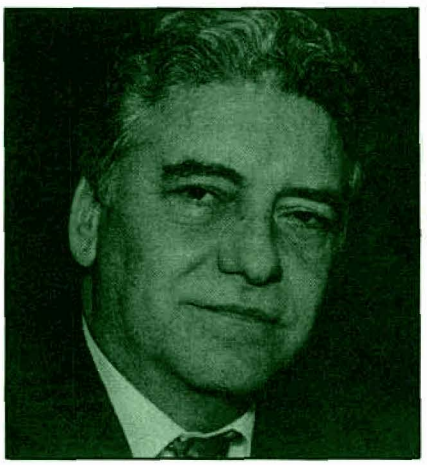
JOEL MENDES RENNÓ

OPINIÃO

O Brasil caminha para uma nova ordem energética e revê, assim, com bastante determinação, todos os seus procedimentos e toda a sua legislação nessa matéria.

Trata-se de uma decorrência da vontade da sociedade, expressa no Plano de Reformas do atual governo federal, destinada, dentre outras conquistas, à modernização do país.

O movimento de mudança transforma estruturas consolidadas, introduz novos paradigmas e leva notáveis e importantes desafios aos mais diversos segmentos. Entre esses desafios, sobressai o de enfrentar o chamado "custo Brasil", obrigando a que todos — sem exceção — busquem produzir seus bens no país a custos competitivos com a alternativa de importação (mesmo produto ou produto alternativo), ou ainda a



custos competitivos para colocação no mercado internacional.

Essa é a regra dominante da nossa economia. Por isso, enfrentamos ajustamentos difíceis porém inevitáveis, necessários.

Dentro desse contexto, a Petrobras, que exercia por decisão do governo o monopólio do petróleo em nome da União, foi também convocada a participar desse esforço nacional. Definiu-se que não mais compete à estatal a incumbência de cuidar com exclusividade de todo o ordenamento energético em termos de petróleo e gás.

Para continuar cumprindo as novas funções de empresa petrolífera estatal num mercado competitivo, a Petrobras terá que rapidamente se ajustar a novos padrões operacionais e de gestão distintos daqueles decorrentes do exercício único, em nome da União, do monopólio na área petrolífera. Desde 1992, vinha se ajustando, através de importantes medidas nas áreas de parcerias, de contrato de gestão, da gestão pela qualidade total, da maior internacionalização, da redução de seus custos, da elimina-

ção de unidades mais antigas, da fusão de estruturas. Tudo isso com um objetivo bem determinado: buscar condições para operar plenamente num mercado aberto, sem exclusividade, se esse fosse o desejo nacional. Agora, manifestando esse desejo, mais do que nunca a Petrobras se empenha na conquista de condições de excelência empresarial, alinhadas à nova ordem energética nacional.

Nesse panorama, insere-se a questão do Proálcool e da conta álcool. No Proálcool, a Petrobras exerce fundamental papel técnico e operacional: o de fornecedora de infra-estrutura de armazenamento, de polidutos, de terminais e de navios, que permitem transformar o álcool num produto de abrangência nacional, embora produzido concentradamente em São Paulo e, em menor escala, por exemplo, em Pernambuco, Alagoas e Paraná. A estatal não comercializa álcool hidratado, não processa esse combustível e, por lei, promove a adição de 22% de álcool anidro na gasolina, operação efetuada na maioria das vezes pelos distribuidores.

Assim, sempre coube à Petrobras um decisivo e fundamental apoio ao Proálcool, colocando inteiramente sua infra-estrutura e sua logística de operação para viabilizar a entrega do produto na totalidade do território nacional. Isto é indiscutível e sobejamente reconhecido. Essa incumbência continuará a ser exercida, de acordo com programas de interesse nacional.

Do lado financeiro, há previsão governamental de que não mais caberá à Petrobras suportar o Proálcool com recursos de seu caixa. Entretanto, no momento, a empresa vem sendo onerada com um repasse de seus recursos para o Proálcool, contabilizados em dezembro, da ordem de US$1,5 bilhão em 1994, US$3,2 bilhões em 1995 e US$4 bilhões até setembro de 1996. Em conseqüência, há uma dívida acumulada, na chamada conta álcool, ônus do governo federal para com a Petrobras, o que levou a estatal a se endividar no exterior em igual montante. Isso decorre do fato de o preço final do álcool hidratado e anidro (na gasolina) ao consumidor não cobrir os custos e lucros de produção e comercialização do produto. Esta dívida estará, proximamente, sendo equacionada.

Vê-se objetivamente que a Petrobras não terá como se estruturar para praticar maior agilidade na sua produção e exploração ou adequar o que ainda lhe falta fazer na área geral de abastecimento e refino, se estiver com suas rendas comprometidas.

Dessa forma, a Petrobras está mais do que confiante em que poderá prosseguir cumprindo a sua vital atribuição de alocar sua infra-estrutura global de movimentação de produtos de petróleo para o álcool, mas também está confiante em que será desonerada de custear o Proálcool da forma como vem fazendo até agora. Essa é a expectativa em relação às medidas programadas pelo governo, de sorte a inserir o importante projeto na lógica das mudanças em curso no Brasil, estabelecendo uma perfeita harmonia entre tão importantes combustíveis. Do apoio da Petrobras, o Proálcool pode estar certo.

Joel Mendes Rennó é presidente da Petrobras.

OPINIÃO

MUDAR SEM PERDER

JORGE TOLEDO FLORENCIO

A liberação dos preços da cana-de-açúcar e do álcool combustível — e a conseqüente instalação de um mercado concorrencial pleno entre o combustível renovável e o fóssil representado pela gasolina — poderá se transformar no desmantelamento, em algumas regiões produtoras, da cadeia produtiva da agroindústria da cana-de-açúcar e seus derivados açúcar e álcool, caso não sejam consideradas características peculiares dessa atividade, bem como o tempo necessário para esse processo ser implantado, que seguramente não se esgotará até 1º de janeiro de 1997.



A cautela que deve presidir o processo de liberação de preços do setor sucroalcooleiro se justifica pelo fato de que toda a complexa atividade empresarial nesse setor está subordinada a uma intervenção governamental existente há muitas décadas, que, dentre outras coisas, estabelece a renda do setor e a garantia de mercado para todo o álcool produzido no país sem influenciar a rentabilidade da produção e a comercialização do açúcar derivado da mesma matéria-prima do álcool. Diga-se de passagem que intervenção semelhante se verifica também nos combustíveis derivados de petróleo, razão pela qual o governo reconheceu a necessidade

FORÇA E REPRESENTATIVIDADE NORDESTINA NA AGROINDÚSTRIA CANAVIEIRA NACIONAL

SINDAÇÚCAR

SINDICATO DA INDÚSTRIA DO AÇÚCAR E DO ÁLCOOL NO ESTADO DE PERNAMBUCO

VI Congresso da STAB: um fórum de debate sobre pesquisa e tecnologia

A realização em Maceió, no período de 24 a 29 de novembro, do 6º Congresso Nacional da Sociedade dos Técnicos Açucareiros e Alcooleiros do Brasil se caracteriza como da maior importância, por representar o aprofundamento de novos debates sobre a evolução das pesquisas na área sucroalcooleira e a introdução de modernas tecnologias agro-industriais.

Engajados nas pesquisas científicas e no aprimoramento tecnológico dos tempos modernos, o Sindicato da Indústria do Açúcar e do Álcool no Estado de Alagoas e empresas filiadas buscam, com esforço e abnegação, assegurar o crescimento vertical dos índices de produção e de produtividade. Dentro desse princípio, têm procurado se adequar ao irreversível processo de globalização da economia, que requer eficiê ncia e ganhos reais em todas as etapas do processo agroindustrial canavieiro, desde a introdução de novas variedades de cana com melhores índices de produtividade, à completa modernização do parque industrial, com tecnologia de primeiro mundo na fabricação de açúcar e álcool e outros subprodutos da cana-de-açúcar.

Em função desses aspectos e apesar dos fatores adversos à conjuntura sucro-alcooleira, podemos contabilizar uma perspectiva favorável de crescimento da safra 96/97, da ordem de 10% sobre a safra anterior.

Essa projeção, que está se concretizando na prática, possibilitará a Alagoas na safra 96/97, a produção de 22 milhões de toneladas de cana. O processamento desse contingente de matéria-prima assegurará a fabricação de 650 milhões de litros de álcool e 1 milhão e 310 mil toneladas métricas de açúcar das quais 750 mil toneladas serã o destinadas ao mercado mundial e ao mercado preferencial americano e 550 mil para complementação do mercado interno brasileiro. Estes números manterão o Estado de Alagoas na segunda colocaçã o nacional na fabricação de açúcar e álcool.

Avaliamos que em função das estimativas que ora se consolidam, face ao bom desempenho das usinas e destilarias, o setor sucroalcooleiro de Alagoas deverá auferir um faturamento global calculado em 700 milhões de dólares. Para o futuro, há uma tendência de crescimento, desde que o governo federal se defina e viabilize decisões políticas para a reativação do Programa Nacional do Álcool.

É exatamente apostando em fases mais promissoras, que os industriais alagoanos através do Sindicato da Indústria do Açúcar e do Álcool, no Estado de Alagoas manifestam aos participantes do 6º Congresso Nacional da Sociedade dos Técnicos Açucareiros e Alcooleiros do Brasil, os mais sinceros votos de boas-vindas, na certeza de que suas participações serão da mais alta importância para traç ar um novo perfil de desenvolvimento das pesquisas e de tecnologias avançadas na área especificamente relacionada com a agroindústria açucareira nacional.

Sejam bem-vindos. Alagoas os recebe de braços abertos e com os mais profundos sentimentos de fraternidade.

JORGE TOLEDO FLORENCIO
PRESIDENTE DO SINDICATO DA INDÚSTRIA DO AÇÚCAR E DO ÁLCOOL, NO ESTADO DE ALAGOAS.

SINDICATO DA INDÚSTRIA DO AÇÚCAR E DO ÁLCOOL, NO ESTADODE ALAGOAS.

de estabelecer-se uma cadência mais lenta para a liberação de preços desses derivados.

O processo de liberação dos preços do álcool não pode induzir uma redução na renda atual do setor, haja vista que o país produz álcool em várias regiões, com diferentes custos agrícolas e diferenciados mercados demandadores, além do que, pela atual ausência de competição entre o álcool e a gasolina, a eliminação dos mecanismos de sustentação do combustível sem uma alternativa que os substitua para a continuidade da produção proporcionará desequilíbrios entre a oferta e a demanda, tanto no caso do álcool anidro como no do hidratado, e, possivelmente, até uma oferta excessiva de açúcar, que num segundo momento significará redução da atividade agrícola nas regiões menos competitivas nos custos de produção de álcool, como a Norte-Nordeste e a Centro-Oeste. É imperativo analisar essa questão sob o ângulo das alternativas empresariais disponíveis nas regiões menos competitivas, para que fique assegurado, na pior das hipóteses, o mesmo nível de renda e emprego verificado com os níveis atuais de produção de álcool.

Sob esse enfoque, e considerando a liberação de preços como um processo com tempo de maturação e objetivos claros de realocação de mercados e do nível de sustentação que se pretende para a atividade, defendemos que, consumadas as mudanças, a renda setorial seja indiferente nos diversos mercados que a cana-de-açúcar do Brasil abastece. Caso contrário, estaríamos procedendo, junto com a liberação de preços, a um efetivo recalque da atividade desse setor.

Jorge Toledo Florencio é presidente do Sindicato da Indústria do Açúcar e do Álcool no estado de Alagoas.

OPINIÃO

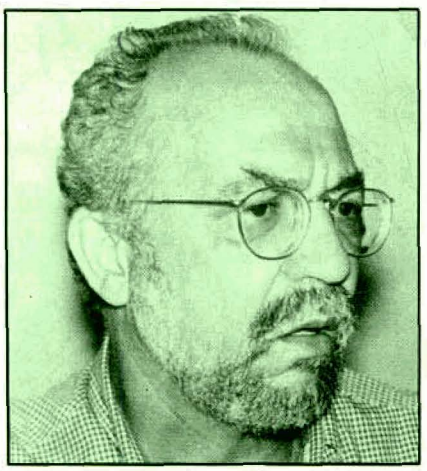
EMPREGO E MEIO AMBIENTE EM MIRA

JOSÉ MACHADO

É impensável, e de uma enorme irresponsabilidade, promover-se a liberalização dos preços da cana-de-açúcar e do álcool sem que se tenha previamente construído uma estratégia de transição de um modelo de gestão (intervencionista) para outro (mercado). Pois é imperioso que se garanta a manutenção de alguns dos objetivos estratégicos preconizados quando da criação do Proálcool, em 1975, além da fixação de dois outros que se tornaram cruciais nos dias de hoje: geração de emprego e qualidade ambiental.

Se essa irresponsabilidade governamental se perpetrar, antevejo um violento e perverso ajuste do setor, por meio de:

• concentração entre as unidades de produção, tendência, aliás, já em curso há alguns anos desde que eclodiu a crise setorial;



• cessação da produção do carro a álcool, com a conseqüente interrupção dos investimentos na tecnologia correspondente, significando também a ruptura dos compromissos assumidos pelo país na questão ambiental, particularmente no que diz respeito ao efeito estufa;

• hegemonia absoluta da produção de álcool anidro;

• submissão dos fornecedores ao poder das usinas na fixação dos preços da cana, podendo-se prever que muitos desses agricultores abandonem a cultura do produto;

• deslocamento de parcela da capacidade produtiva para a produção de açúcar, com a conseqüente queda dos preços desse produto e o aprofundamento da crise setorial;

• aceleração da mecanização no corte da cana;

• estreitamento do mercado, que favorecerá o mais eficiente parque produtivo setorial do Centro-Sul em detrimento do Nordeste, com as conseqüências sociais previsíveis.

José Machado é deputado federal pelo PT de São Paulo.

RUMO À DEFINIÇÃO

JOSÉ PILON

OPINIÃO

A Portaria nº 64 deve ser encarada como uma sinalização do governo. Há muito tempo o setor sucroalcooleiro vem cobrando definições para os rumos do Proálcool, e o governo anuncia com essa portaria que tais definições terão que se efetuar a partir de janeiro. Creio que o conteúdo da decisão ainda não está definido.

O governo não quer mais a existência de uma conta álcool administrada pela Petrobras e quer o fim dos chamados subsídios cruzados. Por outro lado, o governo sabe mais do que ninguém que a liberação de preços, sem contrapartida fiscal que permita a competitividade do álcool hidratado em relação à gasolina, significa a morte do programa do álcool, com sérias conseqüências para a agroindústria canavieira do país.



É nosso dever apresentar soluções técnicas adequadas e ao mesmo tempo ter um comportamento político moderno que vá ao encontro dos anseios da sociedade. O Proálcool é uma conquista da sociedade brasileira e sua continuidade passa pela transformação do modo atual de gestão. A forma pouco transparente como são utilizados os subsídios cruzados hoje tem trazido conseqüências danosas à imagem pública do setor. Precisamos desvencilhar-nos com urgência dessa interseção viciosa com o setor público, garantindo de modo cristalino, com o conhecimento e o respaldo da sociedade, as formas de manutenção de um programa estratégico e vital para o desenvolvimento do nosso país.

José Pilon é presidente da Associação das Indústrias de Açúcar e de Álcool do Estado de São Paulo (AIAA).

PERSPECTIVA DE LUCRO

OSCAR FIGUEIREDO FILHO

OPINIÃO

A Portaria nº 64 significa que o governo resolveu tirar o setor para dançar, ou seja, quer que se defina de uma vez por todas como vai ser o futuro do Proálcool, ao mesmo tempo em que dá a entender que não se pode mais continuar com o regime de subsídios cruzados a preços administrados nos combustíveis.

Cabe-nos analisar a situação em profundidade e elaborar saídas para o próprio governo que nos permitam independência em relação ao setor público, mas ao mesmo tempo nos garantam um negócio com perspectivas de lucro, com os eventuais riscos próprios do regime de livre mercado.

Isso é possível desde que estejamos convencidos de que não é mais possível nem nos é conveniente manter a situação de preços administrados e a conta álcool nas mãos da Petrobras, em que constantemente pagamos pelo descontrole interno das contas da estatal e até mesmo pelos aumentos dos preços de combustível.

É verdade que a liberação tem muitas armadilhas. Existem muitas arestas a aparar. Exemplo disso são as 350 unidades produtoras de álcool no país contra meia dúzia de distribuidoras, num desequilíbrio fatal para o ofertante. Temos ainda distorções provocadas pela composição diferenciada de custos do álcool e da gasolina. Mas para todas essas questões existem respostas. E agora temos que decidir se estamos dispostos a enfrentar o desafio ou se queremos enterrar a cabeça na areia como o avestruz. Vencer os desafios que se colocam exige competência e propostas que permitam a coexistência harmônica dos combustíveis e garantam uma transição equilibrada entre a elevada intervenção governamental atual e a liberação futura.

Oscar Figueiredo Filho é presidente do Sindicato da Indústria de Fabricação de Álcool do Estado de São Paulo (Sifaesp).

OPINIÃO

MAIS TEMPO PARA A TRANSIÇÃO

OTÁVIO LAGE DE SIQUEIRA FILHO

A liberação dos preços da cana-de-açúcar e do álcool a partir de janeiro de 1997 parece exigir alguma forma de ajuste que prepare o setor para a nova situação. Dificilmente chegará a haver uma concorrência de mercado com poucos compradores do álcool, pois são poucas as companhias distribuidoras. A corda irá arrebentar do lado mais fraco, que são destilarias autônomas, atualmente bastante descapitalizadas.

Após a liberação, o Proálcool deverá passar por um período de reestruturação, ajustando-se às leis de mercado para, em futuro próximo, atender ao que, acredito, será um grande mercado externo. O álcool anidro terá sua produção bastante incrementada, enquanto o álcool hidratado deve desacelerar a sua, à medida que se reduzir a fabricação de carros a álcool.

Do ponto de vista da qualidade de vida, essa redução é de se lamentar, em especial para quem mora nos grandes centros urbanos. Se a população desses centros discutisse mais intensamente a respeito da questão do imposto ambiental sobre a gasolina e o diesel, com certeza todos sairiam ganhando, pois a agressão sofrida pela natureza repercute de modo negativo sobre todos. Acredito num grande futuro para o combustível renovável, limpo, pois a questão ambiental tem crescido muito e a tendência é que cada vez mais os cidadãos tenham consciência da necessidade do uso de um combustível ecologicamente correto.

Quanto aos efeitos prováveis sobre o emprego direto no setor, há uma tendência a que ele diminua no Centro-Sul, devido ao uso de colheitadeiras mecânicas, e no Nordeste, devido ao fechamento de usinas em conseqüência do elevado custo de produção da matéria-prima.

Sem dúvida, a redução do número de indústrias terá como conseqüência uma concentração da produção. O desempenho financeiro do setor pode também vir a sofrer perdas num primeiro momento, mas nada leva a crer que não conseguirá recuperar-se em prazo não muito longo. No meio agrícola, as usinas de açúcar, mais capitalizadas que as destilarias de álcool, conseqüentemente tenderão a aumentar sua participação.

Otávio Lage de Siqueira Filho é diretor-presidente da Jalles Machado Açúcar e Álcool, de Goiás.

OPINIÃO

MAIS DO QUE AJUSTE DE MERCADO

PEDRO ROBÉRIO DE MELO NOGUEIRA

A discussão sobre a viabilidade e sustentação econômica do álcool combustível no Brasil tem ocupado muitos espaços nos últimos anos em função de comparações, pela aritmética simples de custos e preços finais, entre o combustível renovável — álcool — e o combustível fóssil — gasolina. Adicionem-se ainda a essa discussão o fato recente da quebra do monopólio do petróleo, a conseqüente liberação do preço dos combustíveis derivados do mesmo e a globalização da economia, como movimentos que conspiram contra a convivência econômica saudável entre o álcool e a gasolina, tendo em conta os maiores custos do primeiro e tomando por base a atual realidade macroeconômica.

Uma análise desapaixonada e sensata sobre a matéria terá que distinguir entre a mera opção de utilizar o combustível álcool no contexto dos combustíveis nacionais, como se essa opção estivesse para ser ora iniciada, e a opção de considerar o álcool no contexto do Programa Nacional do Álcool (Proálcool), com todos os ingredientes que participaram da sua criação, há mais de 20 anos. Em suma, não devemos reduzir a discussão à análise simplista do preço do produto no mercado, mas sim avaliar um setor da atividade econômica com expressão destacável no contexto do emprego e da renda.

Na primeira ótica de análise, restrita ao conceito de valorização para o menor preço final do combustível, têm-se que levar em conta, inicialmente, os aspectos da política econômica governamental que atingem de maneira prejudicial o álcool em relação à gasolina, tais como:

• a política cambial dos últimos anos, que manteve o custo do petróleo importado artificialmente baixo, em função da sobrevalorização do real com respeito ao dólar, permitindo uma fixação de preços também artificialmente baixos para os derivados;

• a política de aperto monetário, com a conseqüente elevação significativa dos juros, penalizando fortemente os custos internos do álcool, que depende da sazonalidade da produção e, por conseqüência, do suporte compulsório de estoques de entressafra;

• a política aplicada pelo governo no controle inflacionário na última década, que ancorou-se, basicamente, no achatamento do preço das tarifas públicas, inclusive as de combustíveis.

A combinação e a convergência dessas políticas macroeconômicas possibilitaram o agravamento da relação custo/preço do álcool *versus* gasolina.

Por outro lado, a análise do álcool combustível levando em conta apenas a competição direta com a gasolina subtrai aspectos relevantes e de difícil mensuração numérica, como o do valor de um combustível renovável para o planejamento estratégico do país e o componente ambiental, que tem posto o Brasil em destaque perante os países do Primeiro Mundo.

Logo, não deve haver pressa em se obter o resultado de uma comparação simplesmente aritmética, quando o resultado preciso exigirá uma operação algébrica.

Uma análise do álcool combustível a partir do contexto da criação do Proálcool requer que se aumente o espectro de avaliação, na medida em que estamos diante de uma atividade econômica de grande escala e seus derivativos sociais e políticos, que nortearam a criação do programa e não podem ser simplesmente esquecidos quando se pretende ajustar essa atividade a um novo ordenamento econômico.

Impõe-se refletir sobre o crescimento expressivo do cultivo da cana-de-açúcar destinada à produção de álcool no país e sobre o que ela implica de largo emprego rural. O programa induziu o desbravamento de novas fronteiras em regiões de baixa atividade agrícola, elevando o nível de emprego e a geração de renda, incrementando pólos industriais alcooleiros onde existiam apenas unidades produtoras de açúcar, principalmente nas regiões de baixa renda e de poucas opções agroindustriais, como o Norte-Nordeste e parte do Centro-Oeste.

Falharíamos, também, se esquecêssemos do avanço tecnológico que o Proálcool proporcionou à agroindústria canavieira do Brasil, com mais de 3% de ganho de produtividade ao ano observados na primeira década de sua existência. O acervo tecnológico brasileiro, ressaltado recentemente pela Comissão Nacional do Álcool (Cinal), está representado por todo o complexo de produção de automóveis movidos a álcool hidratado e a gasolina adicionada com álcool anidro.

Uma análise segura e profunda sobre essa matéria supõe conceitos mais abrangentes do que apenas o de ajustamento de mercados, porque talvez se chegue a concluir por uma reconversão de atividade econômica, o que exigiria ingredientes de decisão muito mais complexos. No encaminhamento dessa análise, chega-se à necessidade de identificar a forma de sustentação da atividade, a que lhe impute menores ônus sem perder de vista o contexto mais amplo desses custos sociais, que em muitos casos não significam apenas o preço final fixado na tabela.

O Proálcool hoje é representado por diversos pólos regionais de produção, de importância e validade próprias. Se não justificam medidas governamentais visando a sua continuidade, em muitos casos eles devem merecer ações objetivas do poder público, para não serem desmantelados em conseqüência de uma análise precipitada da competitividade de seu produto. É preciso levar em conta a viabilidade de manter uma atividade produtiva importante para o processo de desenvolvimento em marcha no nosso país.

Pedro Robério de M. Nogueira é diretor da PR Consultoria e Assessoria S.C. e ex-diretor do Departamento de Assuntos Sucroalcooleiros da Secretaria do Desenvolvimento Regional.

BREVE ESTIMATIVA DOS EFEITOS DA PORTARIA

OPINIÃO

O governo e a inciativa privada estão empenhados em que as alterações decorrentes da implantação da Portaria nº 64 do Ministério da Fazenda não crie traumas para qualquer agente integrante do sistema nacional de produção e distribuição de combustíveis, com vistas à continuidade e à segurança do abastecimento. Para tanto, o governo definirá regras e fará o monitoramento no período de transição.

A curto prazo, o Proálcool não deverá sofrer impacto que o comprometa. A médio prazo, tenderá à regionalização, reduzindo sua participação às regiões produtoras próximas dos centros de consumo.

A longo prazo, dependerá das diretrizes do governo quanto ao uso do álcool e ainda ao comportamento dos preços internacionais do petróleo.

O governo orienta a produção de açúcar e álcool. O Proálcool goza de prioridade para efeito de destinação da cana disponível. Definido o volume de álcool combustível necessário, utiliza-se a cana correspondente, e o restante serve à produção de açúcar para os mercados interno e externo.

A produção de anidro e hidratado é orientada para o atendimento do mercado de consumo. Mantido o atual perfil da frota nacional, o anidro tenderá a crescer, por ser aditivo obrigatório da gasolina, cuja frota está em expansão. O hidratado tende a reduzir sua participação, levando em conta a produção atual de veículos a álcool e ainda o sucateamento da frota a álcool existente.

Caso se reduza o uso do álcool carburante e aumente a frota movida a gasolina, o meio ambiente será afetado pela emissão mais intensa de vapores nocivos.

Admitida a hipótese de regionalização do Proálcool, o Nordeste sofrerá um impacto com relação ao emprego direto do setor. Além disso, a economia nordestina tenderá a ficar comprometida por suas desvantagens de ordem competitiva quanto aos produtores da região Centro-Sul. A produção tenderá a concentrar-se nas proximidades dos centros de consumo e à economia de escala, tendo em vista a competitividade do setor; preços liberados e livre concorrência sugerem auto-suficiência de matéria-prima das unidades produtoras, sem dependência de terceiros, também plantadores para o mesmo mercado.

Regionalizado o Proálcool, o desempenho financeiro do setor tenderá a melhorar, com o aumento da produção, a conseqüente vantagem de escala e a criação de oportunidades de parcerias e contratos comerciais.

Sindicato Nacional das Empresas Distribuídoras de Combustíveis e de Lubrificantes (Sindicom).

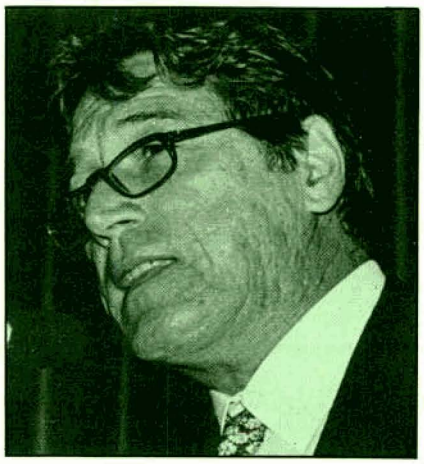
OPINIÃO

UM TEMA ABRANGENTE

TEOTÔNIO VILELA FILHO

O estabelecimento de uma política de preços para os combustíveis e, por extensão, para os energéticos do país em nível de mercado deverá ser precedido de uma análise mais profunda da estruturação da matriz energética nacional. Tal estruturação deve estabelecer-se em função dos planos de desenvolvimento governamental e do planejamento estratégico de longo prazo, e não apenas sob o enfoque do menor preço direto.

No caso específico dos estudos que se realizam para confirmar ou não a liberação do preço do álcool combustível a partir de janeiro de 1997, merece atenção especial uma verificação do contexto histórico da implantação, do valor estratégico e da importância social desse com-



bustível em nosso país, e talvez em outras partes do mundo.

O Proálcool vem experimentando diversas fases desde sua criação, há cerca de 20 anos. Precisou adaptar-se às mudanças na realidade econômica, política e social e à instabilidade da política de preços dos grandes produtores de petróleo do mundo. Nesse caminhar o Brasil consolidou o maior programa energético para produção de combustível a partir da biomassa, através de um denso parque industrial espalhado por quase todos os estados da Federação, propiciando uma produção de forma descentralizada, do ponto de vista geográfico, e possibilitando a ocupação de novas fronteiras agrícolas do nosso território.

Por todos esses fatores, é fácil constatar as dificuldades para o estabelecimento de um processo de liberação de preços e seus reflexos em cada região produtora, sem que nele intervenham componentes de

planejamento de longo prazo e de desenvolvimento regional.

Uma estruturação de custos e preços para energéticos deve contemplar desde os custos diretos de produção até os custos socialmente indiretos, sendo estes últimos de percepção obrigatória por parte do governo, que é o grande indutor das políticas sociais e de renda.

A fase atual do Proálcool se representa pela necessidade de uma avaliação reflexiva do uso do álcool combustível, tanto no seu contexto de dimensionamento dos mercados para o tipo anidro e para o hidratado quanto no que toca a formas transparentes de subsídios ou políticas de preços a serem aplicadas.

É importante, pois, a inserção dessa discussão em um processo que abranja o estabelecimento de uma política energética de prazo mais longo, sem perder de vista as diferenças sócio-econômicas das regiões produtoras e as vocações produtivas naturais.

Teotônio Vilela Filho é senador e primeiro vice-presidente do Senado Federal.

NA FRONTEIRA DO FUTURO

WERTHER ANNICCHINO

OPINIÃO

A sociedade brasileira mudou. O modelo intervencionista está esgotado, e acreditar na possibilidade de manter o *status quo* é um duplo erro: o *status* atual não garante nossa sobrevivência; além disso, esgotaram-se os espaços para mecanismos de financiamento setorial que não sejam explícitos e acordados com a sociedade brasileira.

Portanto, a Portaria nº 64 representa a fronteira entre o que existe hoje e o que poderá vir a existir. O futuro depende exclusivamente da nossa competência em negociar com o governo e a sociedade. Se adotarmos uma postura de mera resistência às intenções liberalizantes do governo, estaremos passando aos nossos inimigos o recibo de que efetivamente não sabemos sobreviver com as próprias pernas e precisamos das muletas federais.

Nossa postura deve ser propositiva, colocando por um lado os diferenciais vantajosos dos nossos produtos do ponto de vista social e ambiental e por outro nossos custos efetivos de produção e necessidades de remuneração. A partir daí poderemos balizar o futuro da nossa produção, promovendo o equilíbrio dos nossos produtos e estabelecendo os mecanismos que garantirão a competitividade do energético de origem renovável, não-poluente, com o fóssil, finito e altamente poluidor. A saída está claramente representada pela mudança na política fiscal para o combustível renovável, ao mesmo tempo trazendo transparência para o consumidor.

É preciso que o governo também abandone todo e qualquer resquício intervencionista. Em recente artigo no jornal *O Globo*, o secretário de Política Econômica do Ministério da Fazenda, José Roberto Mendonça de Barros, disse que as medidas adotadas em relação ao ICMS das exportações removeram "distorções e ineficiências que puniam os setores produtivos e em particular aqueles ligados à agricultura, tornando-os mais competitivos para enfrentar o duplo desafio que consiste em concorrer com produtos importados e ganhar novos mercados no exterior, contribuindo para melhorar o perfil das contas externas do país, o que é uma das condições para consolidação do processo de estabilização e de retomada do crescimento econômico em bases sustentadas". Uma colocação perfeita que, no caso do nosso setor, confronta com uma realidade onde as exportações estão vinculadas a um regime de cotas anacrônico e sujeito ao vírus da corrupção. Esse sistema arcaico tem sido responsável por grandes perdas de receita nas exportações, tanto para o país como para as empresas, pois, ao cercear a livre concorrência, impede que o Brasil tire proveito da sua alta capacidade de competição no mercado internacional. Se o governo quer efetivamente que o mercado, de forma saudável, seja o regente de uma nova ordem setorial, ele tem que ser exemplar e deixar de interferir também no mercado de exportação de açúcar.

Werther Annicchino é presidente do Sindicato da Indústria de Açúcar do Estado de São Paulo (Siaesp).

CARTAS

Indústria do café

Antes de mais nada, parabéns pela revista. Continua ótima. Entretanto, não posso deixar de apontar um pequeno equívoco no número de setembro de 1996.

Na matéria sobre a indústria de alimentação, foi apresentada uma tabela (página 10), onde são apontadas como as maiores empresas de torrefação por receita a Café do Ponto, a São Braz e a Cacique Alimentos. Na verdade, existem diversas empresas maiores do que as três mencionadas no setor de torrefação. Entre outras, a Companhia União, a Café Brasileiro e a Café Bom Dia devem ter um faturamento superior ao da Café do Ponto e ainda devem existir outras quatro ou cinco empresas com faturamento superior ao da Café São Braz e ao da Cacique. Possivelmente, o equívoco fica por conta da fonte utilizada (Balanço Anual da *Gazeta Mercantil*), que não lista todas as empresas.

Luiz Octávio Araripe
Valorização Empresa de Café S.A.
Rio de Janeiro, RJ

N. A.: O *ranking* utilizado foi extraído do Balanço Anual da *Gazeta Mercantil* 1995/96, do qual fazem parte empresas S.A. cujos balanços foram publicados em jornais até o início do segundo semestre. Também integram o banco de dados utilizado balanços de empresas limitadas, desde que encaminhados à *Gazeta*.

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 (contrato futuro de milho), 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:
Brasília — DF: Tel. e fax: (061) 577-4883; Região Sul (RS, SC, PR): Tel.: (048) 234-5083; Rio de Janeiro — RJ: Tels.: (021) 252-8720; 252-9074 e 536-9269 — Fax: (021) 221-5984; 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

Carta verde

As novas regras para o setor sucroalcooleiro

Dedicada ao tema Açúcar & Álcool, *Agroanalysis* de novembro reúne pontos de vista de especialistas e personalidades do setor sobre a Portaria nº 64 do Ministério da Fazenda e suas possíveis repercussões.

À luz dos argumentos apresentados na seção Opinião, o leitor poderá ampliar seu conhecimento a respeito de tema tão importante sob os aspectos econômico, social e ambiental e, quem sabe, tirar suas próprias conclusões sobre o melhor caminho a ser adotado pelo país com relação ao maior programa de combustível alternativo já levado à prática no mundo inteiro. Para ser útil ao Brasil, a discussão sobre as novas regras para o setor sucroalcooleiro — que produzirão forte impacto sobre o Proálcool — deve obedecer a certos princípios básicos.

O primeiro deles é que qualquer subsídio porventura remanescente deve ter um caráter explícito; ou seja, é necessário que a sociedade conheça perfeitamente o seu custo, forma de financiamento e distribuição social do seu ônus.

O segundo princípio diz respeito à necessidade de se contabilizar, para efeito da análise de custo/benefício, as externalidades relacionadas com o Proálcool, notadamente os ganhos ambientais dele derivados.

O terceiro é que qualquer decisão deve levar em conta a relação entre oferta e demanda, a médio prazo, dos combustíveis de origem fóssil e a conveniência de que o Brasil mantenha sua capacidade tecnológica em termos de produção de uma fonte alternativa de energia baseada em recurso natural renovável.

E, por último, não se pode deixar de considerar, sobretudo na atual conjuntura sócio-econômica que vive o país, o efeito social de curto prazo que pode advir das novas regras que comandarão a atividade do setor. Nesse sentido, a adoção de medidas compensatórias, em termos de geração de renda e emprego, nas regiões que sofrerão mais fortemente o impacto da Portaria nº 64, pode contribuir para reduzir os custos sociais e econômicos da transição de um mercado protegido e regulado pelo governo para um outro em que deverão prevalecer as regras da concorrência.

Dessa forma, pode-se dizer que o tema da agroindústria sucroalcooleira, pela sua abrangência e complexidade, representa, para o governo, um desafio a ser vencido. Mas significa, também, a oportunidade de incorporar, ao processo de decisão das políticas públicas, dois elementos importantes que nem sempre estão presentes: a variável ambiental e a perspectiva de longo prazo.

Nesta edição

2 **Entrevista com Maurício de Assis**

4 **Opinião**

- 4 **Descartando uma alternativa** — Aldo Rebelo
- 5 **Em busca da otimização** — Alfred Szwarc
- 5 **A difícil sobrevivência** — Antônio Celso Cavalcanti de Andrade
- 7 **Modernizar sem extinguir** — David Zylberstajn
- 8 **Igualdade de condições para os combustíveis** — Eduardo Farias
- 8 **Condições para competir** — Hélio Rosas
- 9 **Equacionamento para a harmonia** — Joel Mendes Rennó
- 10 **Mudar sem perder** — Jorge Toledo Florencio
- 12 **Emprego e meio ambiente em mira** — José Machado
- 13 **Rumo à definição** — José Pilon
- 13 **Perspectiva de lucro** — Oscar Figueiredo Filho
- 14 **Mais tempo para a transição** — Otávio Lage de Siqueira Filho
- 14 **Mais do que ajuste de mercado** — Pedro Robério de Melo Nogueira
- 15 **Breve estimativa dos efeitos da Portaria** — Sindicom
- 16 **Um tema abrangente** — Teotônio Vilela Filho
- 17 **Na fronteira do futuro** — Werther Annicchino

18 **Cartas**

20 **Especial: O futuro dos combustíveis renováveis no Brasil** — Luiz Carlos Corrêa Carvalho e Antônio de Pádua Rodrigues

22 **Especial: Por uma nova política de açúcar e álcool** — Aloísio Sotero

24 **Índices de preços: Cana-de-açúcar — estado de São Paulo** — Joaquim André Villanova

26 **Estudo: Um modelo de fluxo de comercialização** — Joaquim André Villanova e Ronaldo de Andrade Pimentel

28 **Índice FGV/ABAG**

29 **Conjuntura do agribusiness:**

- 29 **Indústria do cigarro — aberta a estação de caça** — Irene Raguenet Troccoli
- 34 **Chile — um exemplo de eficiência** — Eliana Conde Barroso Leite Viglio
- 39 **Aumentam os problemas do mercado de trigo** — Fernando Roberto de Freitas Almeida

40 **IBGE — Síntese estatística** — Maria José Cyhlar Monteiro

42 **Oferta e demanda**

44 **Estatísticas agropecuárias**

50 **Panorama agropecuário**

54 **Legislação agrícola**

63 **Janela aberta**

O futuro dos combustíveis renováveis no Brasil

LUIZ CARLOS CORRÊA CARVALHO E ANTÔNIO DE PÁDUA RODRIGUES

O futuro do setor dependerá das vendas de carros a álcool, da sua adaptação à nova realidade econômica e do seu uso como oxigenado na gasolina.

Nos anos 70, o governo brasileiro estimulou a produção de álcool e de óleos vegetais, obtendo sucesso no primeiro, de responsabilidade do setor privado, e praticamente abandonando a segunda solução, com dependência exagerada do próprio governo. Houve também a tentativa de obter álcool da mandioca, experiência abandonada por não ter vingado a produção agrícola em larga escala.

A cana-de-açúcar e sua infra-estrutura montada, com tradição em larga escala de mais de 400 anos, foi a opção correta e a resposta rápida de que o país necessitava para fazer frente aos elevados custos da importação do petróleo. Saímos de uma agroindústria alimentar (açúcar) para outra agroindústria, energética em primeiro lugar (65% das canas processadas) e alimentar em segundo plano (açúcar para o mercado interno e excedentes colocados no exterior).

Produzimos álcool desde a década de 30. Apenas em meados da década de 70, porém, é que passamos a obtê-lo em larga escala.

Os choques do petróleo levaram à tecnologia do carro a álcool; ao aprimoramento tecnológico da produção, tanto da cana como do açúcar; à geração de elevado número de empregos descentralizados em todo o país; à modernização nas relações capital-trabalho no interior. Levaram, enfim, à descoberta dos benefícios que o álcool proporciona ao meio ambiente, principalmente em termos da redução de emissões e da substituição do chumbo tetraetila, como importante solução para a questão da saúde.

Na evolução da busca do desenvolvimento sustentado, os EUA e a Europa descobrem o etanol como importante meio de atender às questões ambientais e do emprego. Descobrem também o formidável efeito do agribusiness em toda a cadeia produtiva da biomassa escolhida. Verificam a importância da biomassa na questão do efeito estufa; planejam e efetivam políticas voltadas à expansão da produção até como saída para o encalacrado setor rural europeu e a questão dos subsídios para produção de grãos e de açúcar, em função das limitações impostas pelo Gatt.

Convivemos no Brasil com os contrastes entre a realidade urbana e a rural, a primeira mostrando claros sinais de degradação ambiental e a segunda, os efeitos negativos da migração para o setor urbano. A reversão desse quadro é fundamental para o país, e a cultura da cana-de-açúcar é básica para alcançarmos esse objetivo.

Em sintonia com o mundo

Em sintonia com a realidade mundial, tomamos o rumo da redução da intervenção do Estado na economia e da transparência nas contas públicas.

O processo de passagem de uma economia fechada, com empresas familiares e descapitalizadas, para uma economia aberta e competitiva, em plena fase de estabilização da moeda, reclama uma reestruturação agroindustrial equilibrada. Principalmente quando se trata do setor sucroalcooleiro, no qual 65% da produção (álcool) estão "amarrados" ao processo de flexibilização/privatização do setor petróleo. Por um lado, os 35% restantes (açúcar) são de alta competitividade no mercado internacional, o que acena com boas perspectivas — apesar da manutenção do protecionismo, tema sobre o qual a discussão na Organização Mundial do Comércio (OMC), substituta do Gatt, mal se iniciou. Por outro lado, mesmo antes das Portarias nºs 65 (Minifaz) e 114 (MME), de 29-3-1996, já havia transferência da produção de álcool para açúcar, ante as indefinições e a impossibilidade de intervenção do governo federal. Isso indica transtornos imediatos para o mercado interno. Assim é que, desde 1990, importa-se etanol e metanol para o abastecimento interno. As citadas portarias modificam totalmente o modo de agir do setor, colocando sob suspeita o futuro da produção de açúcar e especialmente de álcool, deixando dúvidas sobre os cenários factíveis.

Presume-se, no entanto, que a transição visando a flexibilizar o monopólio do petróleo será da mesma natureza daquela a ser aplicada ao álcool, trazendo tranqüilidade ao setor privado e garantindo o equilíbrio na passagem do modelo intervencionista para o de mercado.

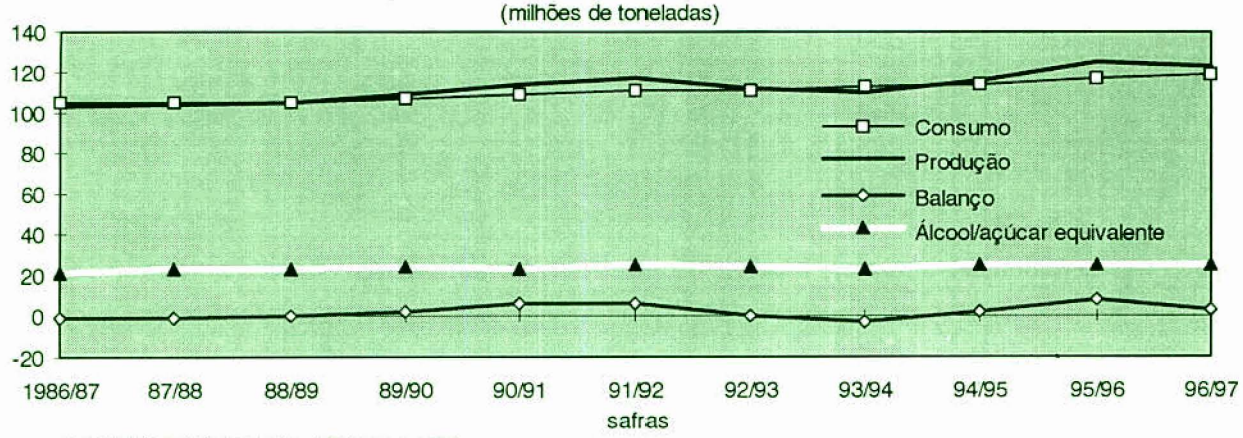
Boas perspectivas de mercado

Quanto ao futuro, o que se pode esperar para uma agroindústria extremamente competitiva, em relação a seus concorrentes no exterior, é que mantenha a sua posição de destaque como grande exportador de açúcar e que tenha condições de se manter efetiva na produção de álcool carburante, seja como aditivo (anidro) ou como combustível (hidratado).

A maturidade do programa brasileiro de álcool ocorre ao mesmo tempo em que a economia brasileira se estabiliza e se efetivam a liberação dos preços e as desregulamentações setoriais como resultado da política de abertura da economia nacional. Por outro lado, a análise das últimas 10 safras indica a importância, para o equilíbrio do mercado internacional do açúcar, da produção de álcool brasileiro, que representa entre 20 a 22% da produção mun-

Balanço mundial de açúcar e o álcool do Brasil

(milhões de toneladas)



Fonte: LMC International Ltd., 1996; AIAA, 1996.
Nota: Safra mundial inicia-se em setembro.
Safra do Brasil inicia-se em maio.

dial, ou o equivalente ao volume de açúcar comercializado no mercado livre internacional.

As possibilidades no futuro dependerão das vendas de carros a álcool, além das questões da sua adaptação à nova realidade da economia e do seu uso como oxigenado na gasolina.

Os cenários a seguir foram montados com base em crescimento da economia ao redor de 4% ao ano; vendas de veículos de acordo com a média observada nos vários anos; sucateamento como resultado das observações das várias entidades setoriais e do setor automobilístico.

Para o anidro foi adotada a lei em vigência (que obriga uma mistura de 22% à gasolina) e para o hidratado, três possibilidades de vendas mensais, ou seja: 0%, que é quase a situação atual; 5%, que seria a chamada frota verde, representada por veículos de governo, táxis, locadoras etc.; 15%, que seria o cenário de manutenção da frota atual, estimada em 4,2 milhões de veículos a álcool. As tabelas contemplam também uma eventual utilização do álcool no diesel.

Como resultado, analisamos os impactos na produção abrangendo questões como emprego, área cultivada e a movimentação de recursos na chamada agroindústria.

Cenários futuros

Impactos em empregos diretos

Anos	Álcool na gasolina (22%) Vendas de carros a álcool 0%	5%	15%	Álcool no diesel (8%?)
2000 (bilhão de litros)	11,3	13,7	14,5	2,7
(1.000 empregos)	-7,5	0	25	84
2005 (bilhão de litros)	11,8	14,6	17,1	3,5
(1.000 empregos)	-59	28	106	109
2010 (bilhão de litros)	15,2	17,4	21,6	4,2
(1.000 empregos)	47	115	247	131

Notas: Produção 1996/97: 13,7 bilhões de litros; já atendido o provável crescimento do mercado de açúcar.

Cenários futuros

Impactos em área cultivada

Anos	Álcool na gasolina (22%) Vendas de carros a álcool 0%	5%	15%	Álcool no diesel (8%?)
2000 (bilhão de litros)	11,3	13,7	14,5	2,7
(1.000 hectares)	-426	0	142	480
2005 (bilhão de litros)	11,8	14,6	17,1	3,5
(1.000 hectares)	-312	148	558	575
2010 (bilhão de litros)	15,2	17,4	21,6	4,2
(1.000 hectares)	234	578	1.234	656

Notas: Produção 1996/97: 13,7 bilhões de litros; já atendido o provável crescimento do mercado de açúcar.

Cenários futuros

Impactos na agroindústria: movimentação de recursos

Anos/Mercado	Álcool na gasolina (22%) Vendas de carros a álcool 0%	5%	15%	Álcool no diesel (8%?)
2000 (bilhão de litros)	11,3	13,7	14,5	2,7
(milhão de reais)	5,83	7,06	7,5	1,4
2005 (bilhão de litros)	11,8	14,6	17,1	3,5
(milhão de reais)	6,08	7,2	8,8	1,8
2010 (bilhão de litros)	15,2	17,4	21,6	4,2
(milhão de reais)	7,8	9,0	11,8	2,2

Notas: Movimentação dos recursos, na safra 1996/97: R$7,6 bilhões na safra 1996/97.

Os números são expressivos e têm grande peso na definição a ser tomada sobre os rumos do setor. Uma definição que requer, antes de mais nada, que se dê segurança ao produtor. Afinal, trata-se da mais competitiva agroindústria do país, constantemente citada como o mais vivo exemplo de sucesso de substituição de derivados do petróleo.

Luiz Carlos Corrêa Carvalho, engenheiro agrônomo e Antônio de Pádua Rodrigues, economista, são diretores da Canaplan Assistência Técnica e consultores da Associação das Indústrias de Açúcar e de Álcool do Estado de São Paulo (AIAA).

Por uma nova política de açúcar e álcool

ALOÍSIO SOTERO

Uma nova política setorial, no caso específico da atividade sucroalcooleira, poderá combinar as virtudes da liberdade de mercado com a necessidade de regras de jogo mais estáveis, para o mercado doméstico, que assegurem simultaneamente o maior benefício líquido social para a economia brasileira.

A construção de uma nova política para o setor sucroalcooleiro nacional deve basear-se na nova realidade do mercado da cana-de-açúcar e seus derivados, buscando: a) menor pressão sobre os fundos públicos; b) maior competitividade setorial em termos internacionais; c) menor volatilidade na renda do produtor de cana, açúcar e álcool; d) manutenção de preços internos positivamente diferenciados para o consumidor, através da transferência das vantagens comparativas detidas pelo Brasil em escala mundial — o Brasil possui o menor custo de produção entre as regiões Norte-Nordeste e Centro-Sul, com base em fatores estruturais, como clima e topografia.

Uma nova política para o setor deve modernizar o mercado interno do açúcar mediante incentivo nas transações das bolsas de mercadorias de futuro e opções.

Desse modo, uma nova política para o setor deve fundamentar-se nos seguintes pontos: modernização do mercado interno do açúcar através do incentivo nas transações das bolsas de mercadorias de futuro e opções; inclusão do açúcar nos mesmos mecanismos de estabilização da renda ao produtor que protegem hoje os demais produtores, através do mecanismo de preços mínimos; produção de álcool combustível no novo regime conceitual de securitização dos estoques estruturais disponíveis.

Modernização do mercado do açúcar

O mercado nacional de açúcar é da ordem de 7,5 milhões de toneladas métricas: 6 milhões consumidos na região Centro-Sul e 1,5 milhão no Norte-Nordeste, com épocas distintas de oferta no mercado, dadas as diferenças sazonais de produção. O volume de açúcar transacionado no mercado doméstico corresponde a quase 1/3 do mercado físico internacional de açúcar. Desse modo, o mercado interno brasileiro representa um enorme potencial para o desenvolvimento das negociações através das bolsas de mercadorias, futuros e opções. A prática da gestão de preços do açúcar através das bolsas de mercadorias e futuros ainda é pouco difundida no setor sucroalcooleiro nacional, que dispõe atualmente de um novo mecanismo para reduzir os riscos de preços da atividade: os contratos futuros de açúcar cristal especial, lançados de forma inovadora e pioneira pela Bolsa de Mercadorias e Futuros de São Paulo — BM&F. Esse contrato já se constitui em referência de preços para o mercado doméstico e base para arbitragem dos preços no mercado mundial (cerca de 870 contratos estão em aberto para os vencimentos negociados na BM&F). A definitiva implementação desse mecanismo das bolsas de físico, futuros e opções demandaria a liberação dos preços do produto, que deixaria de ser administrado pelo governo e passaria ao novo regime do mecanismo de preço mínimo diferenciado entre regiões.

Além do mais se faz necessária a simplificação tributária, para permitir a redução das distorções tributárias em função das taxações de IPI e ICMS. Tal precondição geraria um círculo virtuoso em que a liberação permitiria a transação em bolsa, a qual por sua vez engendraria as condições para que os preços liberados pudessem ser suportados pela economia setorial. No caso de ocorrer entrega física do contrato, os lotes poderão ser convertidos em açúcar de exportação com isenção tarifária. Em princípio, as vantagens da negociação em bolsa podem ser resumidas em maior liquidez e maior volume de transações no mercado, que passará também a não depender apenas das transações físicas de compra e venda para quitação dos contratos; sinalização de preços, provocando diminuição do

risco da atividade; redução dos custos dos financiamentos pela minimização dos riscos de flutuação dos preços e estímulo aos mecanismos de *trade finance* para o setor.

Inclusão do açúcar na nova política dos preços mínimos

Como item constante da cesta básica — *staple food* — dos brasileiros, não há justificativa técnica para que o açúcar não receba o mesmo tratamento dispensado pela Lei Agrícola aos demais itens. Nesse sentido, o setor sucroalcooleiro vive hoje um limbo institucional, uma vez que a legislação que lhe é própria (4.870/65) está derrogada na prática e a Lei Agrícola não o contempla. Fosse decidida a sua inclusão, seriam aplicados ao açúcar os mesmos mecanismos de estabilização da renda ao produtor que protegem hoje os demais produtores: EGF (Cov ou não), AGF e estoques reguladores. Os preços mínimos para o açúcar do mercado doméstico seriam estabelecidos regionalmente, de acordo com os custos de produção da matéria-prima. O novo sistema de preços poderia incorporar os mecanismos do mercado de opções. O estabelecimento de um preço mínimo ao produtor de cana-de-açúcar poderia ser realizado através do financiamento de opções de venda de *put*. O preço mínimo será formado pelos seguintes componentes: custo de produção, margem de lucro e custos do *put*. Também seriam liberadas as importações de açúcar, com o objetivo de regulação dos preços internos. Essa liberação, no entanto, seria feita de acordo com as disposições do Gatt, de sorte a não expor ingenuamente o produtor nacional ao *dirt market* internacional do açúcar, onde subsídios governamentais e *dumping* são a regra, e não a exceção no mercado mundial.

O setor sucroalcooleiro vive hoje um limbo institucional, uma vez que a legislação que lhe é própria está derrogada na prática e a Lei Agrícola não o contempla.

Financiamento dos estoques de álcool

Tendo em vista que a produção do álcool combustível dá-se estrutural e sazonalmente em seis meses, enquanto sua comercialização e consumo ocorrem em 12 meses, o custo de carregamento dos estoques no tempo seria financiado em parceria com as companhias distribuidoras e produtoras. A comercialização do álcool combustível poderia ser feita através dos mecanismos dos contratos a termo, em Bolsa de Mercadorias e Futuros, o que possibilitaria a emissão de Cédula do Produto Rural (CPR); deste modo, seria possível a captação de recursos externos para o financiamento dos estoques de álcool com base na Resolução nº 2.148 do Banco Central do Brasil. Para o efeito, o Banco Central também deveria alterar de imediato o lastreamento dos fundos de commodities, passando a exigir parcela importante, com base em títulos genuína e diretamente emitidos pelo setor de agribusiness. Os estoques de álcool poderiam ser securitizados e transformados em CPR, e assim captar recursos externos do mesmo modo que os mecanismos de ACC para exportação de açúcar. A securitização de recebíveis é um instrumento de crédito para substituir as atuais modalidades de financiamento de capital de giro. A empresa vende *commercial papers* garantidos por contratos de venda de longo prazo ou pelo próprio nível de vendas mensais. Deveria ser modificado também o sistema de tributação quando da emissão dos *commercial papers* de álcool combustível.

Preços competitivos para o álcool combustível

Os preços do álcool deveriam ser definidos sob o mesmo regime conceitual que se pretende estruturar para a privatização dos serviços públicos, atualmente executados pelo Estado. Seria estabelecida uma equação para definir as bandas de reajuste dos preços dos combustíveis renováveis. Tendo em vista o papel do álcool na matriz energética, faz-se necessária a criação de um imposto seletivo ou contribuição ambiental que seria aplicado aos combustíveis fósseis, visando à utilização do combustível de origem renovável extraído da biomassa. Nesse sentido poderão ser incorporados como nova contribuição os subsídios implícitos constantes da conta álcool e da conta petróleo. Com isso seriam ampliados os recursos fiscais para o Tesouro Nacional, com redução do impacto fiscal ao consumidor. Para tanto, deveria ser estruturada uma nova política fiscal e tributária, a exemplo dos EUA e da União Européia, que permitisse a competitividade entre os preços mundialmente políticos dos combustíveis fósseis e os de oxigenados renováveis.

Aloísio Sotero é diretor da Datanet — Agricommodities, professor da Universidade de Pernambuco (UPE) e analista de mercado do açúcar.

Cana-de-açúcar — estado de São Paulo

JOAQUIM ANDRÉ VILLANOVA

Os índices de preços aqui focalizados — um conjunto de indicadores econômicos visando a medir o ritmo evolutivo dos preços praticados — representam o setor sucroalcooleiro, com abrangência estadual — São Paulo — e correspondem inicialmente apenas à cana-de-açúcar. Esta é uma etapa de suma importância para a agroindústria sucroalcooleira, que há muito ansiava por um indicador que servisse para dialogar com as autoridades governamentais no sentido do acompanhamento das necessidades setoriais. Também para o governo o atual índice é importante, servindo como balizamento para as análises sobre o segmento canavieiro.

Apresentamos, de forma agregada, um índice geral — índice da cana-de-açúcar —, constituído por todos os itens da estrutura de custos de produção da cana-de-açúcar e mais sete índices parciais, de acordo com sua significância dentro da composição básica dos custos.

Os índices referidos derivam de variações de preços pesquisados sistematicamente, no decorrer do mês calendário, sendo calculados através da conjugação dos três elementos básicos no cálculo de qualquer índice de preços: sistema de pesos, sistema de preços e amostra de insumos.

Sistema de pesos

A estrutura de ponderações foi calculada sobre os custos de produção da cana-de-açúcar da safra 1992/93, tendo em vista maior consistência e de forma a espelhar de modo mais real a situação do setor. O sistema de pesos deverá, a cada dois anos, ter sua estrutura atualizada, substituindo-se os dados antigos pelos mais recentes. Os sete principais itens do esquema de ponderações, com seus respectivos pesos, são os seguintes:

Índice geral da cana-de-açúcar (IGCA)	100,0000
Mão-de-obra (MO)	31,2352
Máquinas/veículos/equipamentos (MVE)	5,2707
Reparos (R)	13,6851
Combustíveis e lubrificantes (CL)	8,5742
Insumos (I)	20,3519
Terra — arrendamento (TA)	16,8275
Outras despesas (OD)	4,0554

Sistema de preços

Para cálculo de qualquer índice a pesquisa de preços é de fundamental importância, dependendo desse trabalho sistemático a manutenção do nível de precisão das estimativas mensais. Para tanto foram criados dois cadastros principais, o de informantes e o de especificações (variedades) de produtos que sustentam a qualidade da pesquisa. A coleta sistemática de preços é sempre realizada durante o mês calendário, do primeiro ao último dia do mês de referência, sempre através de consultas diretas às empresas informantes, as quais fornecerão, em formulários apropriados, as informações referentes às variedades dos produtos selecionados na amostra de insumos.

Amostra de insumos

Para a seleção dos insumos a serem pesquisados, foi utilizado o universo de produtos regularmente consumidos pelo setor sucroalcooleiro na produção da cana-de-açúcar, desde o plantio até o transporte para as usinas de açúcar, decorrendo naturalmente da definição dessa amostra o estabelecimento dos cadastros de informantes e de produtos, imprescindíveis ao acompanhamento sistemático de preços. Para a determinação dos diversos insumos básicos, foi adotado o critério de maior freqüência de utilização, observando-se todos os questionários aplicados tanto nas usinas e destilarias como junto aos fornecedores de cana.

Sistema de cálculo

Compreende um conjunto de procedimentos que orientam a conjugação dos sistemas de pesos e de preços na elaboração do índice, tendo sido usada a fórmula de Laspeyres encadeada de base móvel.[1]

[1] Sem a cooperação técnica do IBRE/CEP não teria sido possível a apresentação, em tempo hábil, do IGCA-SP — índice geral da cana-de-açúcar do estado de São Paulo, cabendo o sucesso dos resultados apresentados à chefia do Centro de Estudos de Preços, na pessoa do dr. Paulo Sidney de Melo Cota, e aos técnicos que colaboraram na elaboração do presente índice, Hélio Carvalho Viana, responsável pela formulação do sistema de cálculo; Alexandre Alves de Seabra, nos esclarecimentos sobre a metodologia de amostra de insumos; Almir Barbosa Gomes, no encadeamento da pesquisa de preços e elaboração do cadastro de empresas informantes e, especialmente, Atílio Alberto Freire de Sequeira e Leonardo Augusto Villanova, no acompanhamento, coleta e crítica das informações obtidas mês a mês.

Nossos agradecimentos se estendem, também, ao programador André Luís Silva de Souza, do IBRE/CEEG, responsável pela manutenção do sistema empregado no cálculo do índice, além da Associação das Indústrias de Açúcar e Álcool do Estado de São Paulo (AIAA), e Organização dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo (Orplana), que colaboram eficientemente como informantes de preços dos insumos não-catalogados pelo IBRE/CEP.

Responsáveis pelos lançamentos, controle e cálculos mensais: Horácio Fernando Neves da Rocha e Ronaldo de Andrade Pimentel (IBRE).

Série histórica de números-índices

Base: junho 1995 = 100

Mês/ano	Índice geral da cana-de-açúcar (IGCA)	Mão-de-obra (MO)	Máquinas, veículos, equipamentos (MVE)	Reparos (R)	Combustíveis e lubrificantes (CL)	Insumos (I)	Terra — arrendamento (TA)	Outras despesas (OD)
Jul. 1995	101,908	100,000	100,605	101,642	100,026	102,749	106,050	101,780
Ago. 1995	101,963	100,000	100,554	101,949	100,037	102,605	106,050	102,847
Set. 1995	102,552	100,000	100,422	102,775	100,955	104,698	106,050	102,335
Out. 1995	105,719	100,000	100,679	102,890	103,972	110,772	116,162	102,791
Nov. 1995	105,643	100,000	100,652	103,403	104,067	109,817	116,162	103,526
Dez. 1995	106,167	100,000	100,791	103,478	104,074	112,331	116,162	103,937
Jan. 1996	106,268	100,000	99,480	104,245	104,085	112,433	116,162	105,035
Fev. 1996	106,372	100,000	100,185	104,979	104,089	112,184	116,162	105,262
Mar. 1996	106,446	100,000	100,308	105,599	104,085	112,036	116,162	105,499
Abr. 1996	109,594	100,000	100,380	105,066	105,596	115,462	131,748	105,972
Maio 1996	114,009	112,009	100,389	105,340	105,483	116,645	131,748	107,071
Jun. 1996	114,206	112,009	100,437	105,472	105,470	117,316	131,748	108,058
Jul. 1996	114,399	112,009	100,897	105,862	105,465	117,689	131,748	108,868
Ago. 1996	114,950	112,009	101,005	106,658	105,460	119,810	131,748	109,045
Set. 1996	115,320	112,009	101,307	106,917	105,479	121,400	131,748	109,061

Comentários finais

Na série apresentada, os índices parciais que sofreram oscilações significativas foram os de mão-de-obra, refletindo o aumento salarial concedido no setor no mês de maio de 1996; combustíveis e lubrificantes, devido ao aumento dos preços nos meses de outubro de 1995 e abril de 1996; insumos, afetados no mês de outubro de 1995 pelo aumento dos fertilizantes e do preço da cana que remunera o insumo mudas e, no mês de setembro de 1996, em razão de aumento dos preços dos produtos fitossanitários, e, finalmente, o índice de terra — arrendamento, o qual, calculado em função do preço da cana, sofreu o impacto dos aumentos concedidos ao produto nos meses de outubro de 1995 e abril de 1996.



Telefone: (021) 265-8327 — Fax: (021) 261-4884 — Rio de Janeiro - RJ

Um modelo de fluxo de comercialização

JOAQUIM ANDRÉ VILLANOVA E RONALDO DE ANDRADE PIMENTEL

Baseadas no modelo elaborado pelo IBRE/FGV, as usinas com produção anexa de álcool e as destilarias autônomas resolveram o impasse que impedia a comercialização do álcool na região Norte-Nordeste, equalizando seus ganhos.

O Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas foi contratado, por intermediação do Departamento de Álcool e Açúcar da Secretaria de Produtos de Base do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo e por entidades de classe dos produtores de açúcar e álcool dos estados do Nordeste, para elaborar um modelo de equilíbrio do fluxo de comercialização entre destilarias autônomas e usinas de açúcar com destilaria anexa.

A razão principal era, mediante o modelo proposto, pôr termo ao atrito entre os produtores autônomos de álcool e as usinas que produzem álcool anexo, decorrente da vigência da Portaria Interministerial nº 290, de 1º de setembro de 1995, que determinou, em seu art. 2º, que as destilarias autônomas comercializassem o álcool produzido em sete meses, diferentemente das usinas com destilarias anexas, que só poderiam comercializar seus produtos em 12 meses.

A alegação das autônomas se baseava na afirmação de que as usinas comercializavam açúcar para o mercado interno e externo, além do álcool anidro e hidratado, antecipando receitas que cobriam parte de suas necessidades de giro, o que lhes conferia uma vantagem em relação às autônomas, caso o período de comercialização destas últimas permanecesse no sistema de duodécimo. Em contraposição, quando através de liminares contestaram a Portaria nº 290, as usinas alegavam que, comercializando açúcar no sistema de livre mercado, sofriam as oscilações de preços decorrentes da lei de oferta e procura, tendo atreladas suas produções de açúcar ao cumprimento das quotas de produção do álcool anexo, o que impedia que essas usinas pudessem variar suas produções em função do mercado.

Ouvidas as partes interessadas e os técnicos do governo em relação às premissas básicas a serem adotadas no estudo, a equipe do IBRE/FGV desenvolveu um modelo que tinha como variável principal o faturamento (receita com a comercialização dos produtos), com vistas a determinar o valor presente líquido (NPV) e compará-lo com o valor à vista para cada segmento produtor — autônomas e anexas.

Na formulação do modelo foram utilizados os parâmetros de produção, comercialização, preços e taxa de desconto.

O modelo utiliza como parâmetros: produção, comercialização, preços e taxa de desconto.

No caso da produção, foi tomada a conformação mensal da safra 1995/96 como base, tendo sido calculada a distribuição relativa da produção dos açúcares de mercado interno e externo e dos alcoóis anidro e hidratado, sendo posteriormente aplicada ao plano da safra 1996/97. A variável volume de produção foi usada como limitador da comercialização, isto é, a saída física dos produtos não poderia superar o montante dos estoques anteriores somado à produção efetiva do mês subseqüente, considerando-se o estoque inicial igual a zero.

Os volumes de comercialização de açúcar e álcool foram distribuídos, linearmente, em 12 meses, exceção feita aos açúcares de mercado externo, comercializados em seis meses. O critério de distribuir em duodécimos a comercialização relativa ao mercado interno visou a não ferir o princípio de isonomia.

Os preços tomados para compor os faturamentos das unidades produtoras foram extraídos da Portaria Minifaz nº 62 de 29-3-1996, tanto para açúcar de mercado interno (açúcar *standard*) como para álcool anidro e hidratado, todos livres de tributos (remuneração ao produtor). No caso dos açúcares de mercado externo, foi considerado o preço médio ponderado dos diversos tipos exportados para os merca-

dos livre e preferencial norte-americanos (demerara, açúcares brancos e refinados).

Para cálculo do valor presente líquido, foi adotada, de comum acordo entre as partes, a taxa de desconto de 3% ao mês.

Considerando todas as variáveis definidas, o modelo demonstrou um diferencial de 2,46 pontos percentuais entre as comercializações das usinas e destilarias autônomas, respectivamente, 85,41 e 82,95%, indicando que, mantidos os critérios adotados, os produtores autônomos de álcool deveriam ter acelerado suas comercializações de forma a atingir o equilíbrio desejado.

Um resumo dos modelos — unidades de produção mista (açúcar e álcool) e unidades de produção autônoma (álcool) — é apresentado, abaixo, como ilustração.

Com base no modelo apresentado pelo IBRE/FGV, as partes interessadas reunidas chegaram a um acordo definitivo que veio resolver o impasse que impedia o monitoramento da comercialização do álcool na região Norte-Nordeste, tendo as usinas de açúcar concordado em conceder um bônus de 6,5%, que será abatido do pedido líquido da região, a ser redistribuído para as destilarias autônomas de forma a igualar suas comercializações.

Modelos de fluxo de comercialização

Quantidades comercializadas

	Unidades de produção mista	Unidades autônomas	Preços (em R$)
Açúcar mercado interno	1.684.573t		274,51
Açúcar mercado externo	1.522.000t		285,52
Álcool anidro	415.290m^3	310.154m^3	489,9272
Álcool hidratado	463.111m^3	752.415m^3	453,3614

	Unidades de produção mista (R$1.000)			Unidades autônomas (R$1.000)	
Mês/ano	Comercialização total	Açúcar	Álcool	Comercialização	Álcool
Set. 1996	103.138	68.686	34.452	41.089	41.089
Out. 1996	165.132	130.681	34.452	41.089	41.089
Nov. 1996	184.499	150.047	34.452	41.089	41.089
Dez. 1996	165.712	131.261	34.452	41.089	41.089
Jan. 1996	141.720	107.268	34.452	41.089	41.089
Fev. 1996	112.279	77.827	34.452	41.089	41.089
Mar. 1996	72.987	38.536	34.452	41.089	41.089
Abr. 1996	72.987	38.536	34.452	41.089	41.089
Maio 1996	72.987	38.536	34.452	41.089	41.089
Jun. 1996	72.987	38.536	34.452	41.089	41.089
Jul. 1996	72.987	38.536	34.452	41.089	41.089
Ago. 1996	72.987	38.536	34.452	41.089	41.089
Total	1.310.403	81.996.984	413.419	493.069	493.069
Faturamento atual	1.119.272			409.001	
% sobre faturamento corrente	85,41			82,95	

CERTIFICADO ISO 9002 PARA O CENTRO DE TECNOLOGIA COPERSUCAR.





Porque a qualidade Copersucar merece anállse certificada pela ISO 9002. O Laboratório de Análises do Centro de Tecnologia Copersucar recebeu o Certificado ISO 9002. E isso é importante para a Copersucar e para todos os clientes do Brasil e do exterior. Mais do que o próprio produto, a qualidade da análise de seu laboratório foi certificada.

Certificado de Qualidade ISO 9002

COPERSUCAR

Saine/DMB&B

Indústria do cigarro Aberta a estação de caça

De maneira alguma se pode dizer que a situação atual da indústria cigarreira no mundo seja confortável. Ao contrário, há uma guerra entre indústrias, governos e agências de saúde em alguns dos maiores mercados mundiais de cigarros, traduzida num aumento de ações governamentais de diversos países visando a dificultar o hábito de fumar à população. Começando pelas restrições ao tabagismo em lugares públicos e passando por um verdadeiro bombardeio de regulamentações junto à propaganda dos cigarros, o objetivo de todas as iniciativas é, em última instância, dissuadir o fumante de exercer o vício.

A briga com a indústria do fumo promete *rounds* marcantes, na medida em que as cifras relativas à indústria cigarreira são astronômicas, envolvendo um imenso contingente de trabalhadores empregados mundialmente ao longo de toda a cadeia produtiva e uma arrecadação tributária das mais elevadas. Apenas como ilustração, o USDA estimou que a produção mundial de cigarros teria chegado ao recorde de 5,5 bilhões de unidades no ano passado. Caso permaneça a tendência de produção verificada nos últimos anos, no ano 2000 ela deverá alcançar 6,4 bilhões de unidades (17% acima do observado em 1990).

Caso permaneça a tendência da produção de cigarros, no ano 2000 ela deverá alcançar 6,4 bilhões de unidades (17% acima do observado em 1990).

A pujança desse segmento econômico também transparece da descrição de seu comércio mundial, que absorve 24% de toda a produção verificada. Tomando como exemplo o Brasil — país responsável por não mais que 4% das exportações internacionais de cigarros —, em 1995 suas vendas de quase 55 bilhões de unidades significaram receita de US$402,6 milhões.

No Brasil, as medidas coercitivas ao tabagismo ainda são tímidas, o que em parte explica por que o referido estudo de projeções do USDA apontou que a produção brasileira de cigarros deverá crescer 28% entre 1994 e 2000 — quase o triplo do percentual esperado para o mundo como um todo.

Nos EUA, porém, a polêmica tem aumentado. Através da deliberação de medidas políticas de alto impacto, o governo federal daquele país vem respaldando as ações coercitivas ao hábito de fumar sugeridas pela Food and Drug Administration (FDA), tendo em vista as descobertas científicas que condenam o tabagismo.

Essas medidas tomaram força a partir de meados do ano passado, quando a FDA divulgou que o cigarro deve ser considerado uma droga legal que vicia o usuário. Desde então, os desdobramentos vêm-se acumulando, com a intercalação de lances de uma verdadeira *queda-de-braço* entre as empresas fabricantes de cigarros e a aliança FDA-governo federal. Assim, à medida que os dois últimos apresentam novas comprovações científicas do poder viciador do fumo, as indústrias cigarreiras contra-atacam com argumentos que se iniciam com a liberdade de escolha, passam pela introdução do cigarro que não produz fumaça e finalizam com as conclusões de várias investigações — duas da Federal Trade Commission e diversas de comitês do Congresso — de que a propaganda não é instrumento de indução ao hábito de fumar.

As mais recentes medidas restritivas impostas pelo governo federal norte-americano foram detonadas a partir da edição, em fins de julho de 1995, do *The New England Journal of Medicine*, no qual o diretor da FDA sugeriu que os legisladores tomassem medidas para reduzir o acesso ao tabaco por parte de crianças e adolescentes, e que convencessem os jovens não apenas de que a nicotina vicia como também de que os produtos de tabaco representam sérias ameaças à saúde. Por último, o artigo solicitava uma ação governamental abrangente, capaz de reduzir o forte imaginário da promoção e da propaganda dos cigarros, que, em última instância, tencionaria encorajar os jovens a fumarem.

Cigarros — produção em diversos países
Verificada em 1994 e previsões para 1997 e 2000
(em bilhões de unidades)

País	1994	1997	2000	1994-2000
Brasil	149,1	179,0	191,0	1,3
EUA	725,6	704,5	710,2	1,0
UE	726,6	731,2	739,5	1,0
China	1.700,0	1.986,7	2.251,0	1,3
Indonésia	180,0	198,3	227,8	1,3
Japão	268,9	262,7	251,7	0,9
Mundo	5.485,5	5.773,7	6,1	1,1

Fonte: USDA (baseado na produção real do período 1978-94).

Legislação federal brasileira contra o fumo

Data	Ação	Nº	Conteúdo
16-9-85	Portaria	655/GM	Cria grupo assessor no Ministério da Saúde para controle do tabagismo no Brasil.
11-6-86	Lei	7.488	Cria o Dia Nacional de Combate ao Fumo.
28-8-87	Portaria	428/GM	Cria ambiente para fumantes no Ministério da Saúde.
29-8-88	Portaria	490/GM	Recomenda restrição ao hábito de fumar em órgãos públicos; insere tarjetas de advertência nos maços de cigarros e peças publicitárias; regulamenta publicidade de produtos de tabaco.
22-9-88	Portaria	3.257/GM	Estimula empresas a realizarem campanhas antitabágicas.
18-10-88	Constituição Brasileira	Cap. V, art. 220	Obriga a regulamentação de publicidade de cigarros.
out.1989	Regimento	Congresso	Proíbe fumar no Plenário.
31-5-90	Portaria	731/90	Aumenta o tamanho das advertências em maços de cigarros e peças publicitárias; proíbe o uso de fumo em unidades de saúde e venda a menores; proíbe distribuição de amostras grátis.
8-8-90	Portaria	1.050/90	Revoga a Portaria 731/90 a 490/88, diminui as advertências nos maços e peças publicitárias; reduz proibição de distribuição de amostras grátis em escolas e eventos para menores; proíbe fumar em vôos aéreos nacionais de menos de duas horas; proíbe venda para menores de 16 anos.
24-3-95	Portaria	477	Revoga a Portaria nº 1.050; substitui a antiga advertência por seis mensagens sobre os malefícios do fumo, rotativas nos maços e em todas as peças publicitárias, inclusive chamadas de eventos patrocinados pela indústria; sonorização das mensagens no rádio e televisão; restringe o horário de propaganda na mídia eletrônica das 21 às 6h; proíbe distribuição de amostras grátis em ambientes freqüentados por menores de 18 anos; cai a proibição de venda a menores.

Fonte: Instituto Nacional do Câncer.

A resposta das autoridades aconteceu já no início de agosto daquele ano, na inédita decisão presidencial de que a chefia da FDA passaria a ter autoridade plena para regulamentar a matéria relativa ao vício da nicotina. A esta determinação seguiu-se um pacote de medidas visando especificamente ao combate ao tabagismo entre a população jovem do país, apresentado pela FDA ao governo em documento de quase 600 páginas.

Como também seria de esperar, imediatamente a Philip Morris, a R. J. Reynolds e três outras empresas cigarreiras norte-americanas abriram processo, nos tribunais do estado da Carolina do Norte (grande produtor de fumo em folha daquele país), contestando a jurisdição da FDA sobre o tabaco e frisando que a meta verdadeira do órgão não seria o combate ao fumo entre os jovens, mas sim o fim do cigarro em si. Para provar esta suspeita, as empresas decidiram usar um artifício legal ao se defenderem. Isto porque, dentro da lei norte-americana que rege os alimentos e as drogas, qualquer elemento que a FDA considere como uma droga deve ser declarado seguro e eficaz, características que sabidamente não se aplicam ao tabaco. Conseqüentemente, a FDA teria que pregar a eliminação total do tabaco, o que reforçaria a acusação atual das indústrias de ser este o verdadeiro intuito do órgão.

Sabedora dessa manobra, a FDA vem enquadrando o cigarro não como uma droga, mas como um veiculador de droga (no caso, a nicotina), cuja legislação médica específica dá ao órgão muito mais flexibilidade do que a legislação aplicada às drogas.

De qualquer forma, pelas próprias cifras envolvidas e pelos interesses específicos das agências de propaganda, um dos episódios mais explosivos do embate entre FDA-governo e empresas cigarreiras tem sido o referente às restrições a serem aplicadas à propaganda e à promoção de cigarros.

Em sua proposta inicial apresentada em agosto do ano passado em documento de 250 páginas e publicado no Federal Register, a FDA definira fortes limites à divulgação e vendas de cigarros.

Ação x reação

Tendo em vista a abrangência e a dureza destas medidas, não é de estranhar que, seguindo o exemplo das

Proposta da FDA em agosto de 1995

- extinção das máquinas automáticas de venda;
- proibição da venda a menores de 18 anos;
- proibição de anúncios em *outdoors* até a distância de mil pés (ou 305m) de escolas, com limitação a texto em preto-e-branco;
- permissão apenas de texto em preto-e-branco em material de promoção nos pontos-de-venda;
- idem em revistas que tenham mais de 15% de leitores menores de 18 anos de idade;
- proibição do uso de marcas de cigarros em eventos e patrocínios, com permissão para uso dos nomes dos fabricantes, sendo permitido o uso das marcas apenas no patrocínio de times;
- proibição do uso de mascotes ou imagens, nos patrocínios, ligados a marcas de cigarros;
- proibição do uso de cores no patrocínio de corridas de automóveis;
- proibição de quase todos os brindes e concursos de continuidade;
- proibição de mala direta que contenha qualquer imagem, mesmo quando enviada a adultos;
- obrigação de os fabricantes de cigarros financiarem campanha antitabagista anual na mídia, no valor de US$150 milhões, 80% dos quais veiculados especificamente via televisão.

Proposta da Philip Morris em maio de 1996

- eliminar todos os *outdoors* até a distância de mil pés de escolas e *playgrounds*, além de todos os cartazes menores;
- eliminar os anúncios de cigarros nos veículos de transporte de massa;
- limitar os patrocínios aos eventos ligados ao automobilismo, rodeios ou outros onde 75% dos espectadores tenham no mínimo 18 anos de idade;
- limitar a colocação de propaganda em estádios aos casos de eventos ligados ao automobilismo, rodeios ou outros onde pelo menos 75% dos espectadores tenham no mínimo 18 anos;
- limitar os anúncios a publicações onde 85% dos assinantes tenham pelo menos 18 anos;
- proibir a venda ou distribuição de itens, tais como bonés, camisetas ou bolsas estampadas com marcas de cigarros.

Proposta da FDA em agosto de 1996

- proibição de anúncios em *outdoors* até a distância de mil pés de escolas e *playgrounds*, com limitação a texto apenas em preto-e-branco;
- permissão de texto apenas em preto-e-branco no material de divulgação nos pontos-de-venda, à exceção de lugares onde não seja visível por menores de 18 anos;
- proibição de qualquer imagem em anúncios de revistas cujos leitores sejam menores de 18 anos, ou em 15% do total, ou cheguem a 2 milhões;
- proibição de venda ou doação de qualquer produto veiculador de marca de cigarro, incluindo camisetas, bolsas e bonés;
- proibição de programas de continuidade que ofereçam qualquer brinde em troca de compra de cigarro, mesmo brindes que não sejam veiculadores de marcas de cigarros;
- proibição do uso de marcas de cigarros em quaisquer eventos e patrocínios esportivos, com permissão para uso apenas dos nomes dos fabricantes;
- proibição de mala direta que contenha qualquer imagem, sendo permitido apenas texto em preto-e-branco;
- manutenção de fundo educacional voltado para a população de 12 a 17 anos de idade por parte das empresas cigarreiras.

Proposta da R. J. Reynolds em setembro de 1996

- eliminação de *outdoors* com propaganda de cigarros até a distância de mil pés de escolas primárias ou secundárias e de *playgrounds*;
- eliminação de anúncios de cigarros em táxis, metrôs, trens e abrigos de paradas de ônibus;
- eliminação de propaganda em lugares onde se realizem eventos de *baseball*, futebol, futebol americano, basquete ou hóquei;
- eliminação de patrocínios das marcas de cigarros de eventos esportivos que tenham mais de 15% de público com menos de 18 anos de idade;
- eliminação do uso de marcas ou símbolos de cigarros em *vídeo games*.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

empresas cigarreiras, várias outras entidades também tenham aberto processo contra as determinações da FDA. No mundo da propaganda, elas se fizeram representar pela chamada Coalizão pela Liberdade de Propaganda,[1] e seu argumento foi de que a aprovação destas medidas restritivas abriria um precedente para a regulamentação de várias outras indústrias. Além do mais, seria inconsistente com a Primeira Emenda da Constituição norte-americana, que afirma ser inconstitucional qualquer lei que limite a liberdade da imprensa.[2]

Da mesma forma, foi aberto processo contestatório por parte das empresas fabricantes de cigarros que não produzem fumaça, enquanto os proprietários de lojas de conveniência questionaram legalmente as restrições propostas à aquisição de cigarros.

Não resta dúvida, porém, que são as agências de propaganda que se encontram em situação mais delicada ante essas restrições. Afinal, são altíssimas as cifras que os anunciantes normalmente despendem nos veículos da mídia onde os anúncios e a promoção de cigarros ainda não foram banidos.[3]

A título de ilustração, o gasto total em *marketing* realizado pelas empresas cigarreiras chega perto de US$6 bilhões anuais, valor equivalente a 13% da produção da indústria como um todo. De acordo com a publicação *Competitive Media Reporting*, em 1994 as empresas cigarreiras gastaram US$276 milhões com propaganda em revistas e US$121 milhões em *outdoors*. Apenas em anúncios publicados em jornais norte-americanos em 1994, os gastos dos fabricantes de cigarros chegaram a US$21 milhões, valor que se repetiu no caso da propaganda veiculada nos suplementos domini-

[1] Reunião das seguintes associações: Associação dos Anunciantes Nacionais, Associação Americana das Agências de Anunciantes, Federação Americana de Anunciantes, Editores de Revistas da América, Associação de Anúncios em *Outdoors* da América e Instituto de Propaganda de Pontos-de-Venda.

[2] De fato, em maio último, a Suprema Corte dos EUA municiou a indústria cigarreira com mais um argumento em sua briga pela liberdade de imprensa, ao decidir, por unanimidade, pelo direito dos anunciantes de veicularem mensagens comerciais "... de conteúdo verdadeiro e justo".

[3] Desde 1971 estão proibidos os anúncios na televisão e no rádio norte-americanos.

Novos rumos da propaganda

No centro das desavenças entre a indústria cigarreira norte-americana e o governo dos EUA se encontra um camelo: *Joe Camel*, ícone do cigarro Camel da R. J. Reynolds. Definido como dono de "um perfil jovem, moderno, arrojado e irreverente", a caricatura do camelo fumante, musculoso, de óculos escuros e vestido com *jeans* e botas, anualmente absorve cerca de US$141 milhões despendidos na divulgação de sua imagem.

O atrito entre a empresa e as autoridades governamentais se origina da percepção destas últimas quanto à semelhança que o personagem teria com os personagens de histórias infantis e a conseqüente capacidade de despertar o desejo de fumar junto a crianças e adolescentes.

Do ponto de vista da RJR, o objetivo único da criação e veiculação da imagem estilizada do camelo é o aumento do *market-share* desta marca e não o atingimento da faixa de público de menor idade. O argumento da empresa é que as crianças não prestariam atenção aos anúncios, cujo propósito único seria conquistar os fumantes de outras marcas.

A empresa também faz questão de lembrar que o personagem foi objeto de profundo estudo realizado pela Federal Trade Com-

EUA — principais marcas de cigarros
Market-shares e gastos em propaganda — 1994 e 1995

Posição	Marca	*Market-share**		Gastos em propaganda**	
		1994	1995	1994	1995
1	Marlboro	28,10	30,10	96,20	130,00
2	Winston	5,80	5,80	12,20	15,40
3	Doral	5,10	5,70	6,20	15,40
4	Newport	5,10	5,60	21,60	22,40
5	GPC	5,80	5,50	6,60	10,10
6	Basic	4,70	4,70	18,80	17,60
7	Camel	4,00	4,40	32,40	27,30
8	Salem	3,80	3,70	4,30	2,90
9	Kool	3,60	3,60	33,20	52,70
10	Virginia Slims	2,40	2,40	25,30	26,50
	Outros	31,60	28,50	185,50	163,80
	Total	100,00	100,00	442,30	484,20

Fonte: *Advertising Age*.
* Com base nas vendas totais de cigarros de US$368,49 bilhões em 1995 e de US$357,05 bilhões em 1994.
** Gastos em US$ milhões efetuados nos seguintes veículos da mídia: jornais, revistas e revistas de domingo, *outdoors*, TV (todos os tipos), rádio e páginas amarelas.

EUA — médias de *market-shares* e participação nos dispêndios em propaganda
Marcas de cigarros mais famosas (em %)

Marca	Dispêndios em propaganda*	*Market-shares* verificados**	
		Adolescentes	Adultos
Marlboro	12,7	59,5	21,9
Camel	4,9	8,7	3,7
Newport	4,7	11,1	3,8
Salem	5,4	3,8	6,4
Kool	4,8	4,3	5,8
Benson & Hedges	5,3	2,1	3,7
Winston	6,9	2,5	9,6
Merit***	6,3	0,9	3,8
Virginia Slims***	4,8	2,2	2,4
Outros	44,2	4,9	38,9

Fonte: The Last Straw? Cigarette Advertising and Realized Market-Share Among Youths and Adults, 1979-1983.
* Base nos anos de 1974 a 1993.
** Base nos anos de 1979, 1986, 1989, 1992 e 1993.
*** Os dados de *market-shares* entre os jovens para estas marcas não foram medidos para todos os anos.

cais no mesmo período. Já no que diz respeito ao patrocínio em corridas internacionais de automóveis, a estimativa mais recente é de que os dispêndios cheguem a US$80 milhões. Isoladamente, a Philip Morris destina pouco mais de US$18 milhões apenas ao patrocínio de eventos relacionados à Fórmula Indy com a marca Marlboro.

O volume desses recursos tem sido usado, por aqueles que são contrários ao fumo, como argumento de que a propaganda de cigarros não só é vital para a manutenção do hábito de fumar, como também que grande parte dela é direcionada especificamente aos jovens com o intuito de despertar-lhes o desejo de se iniciarem no vício. A indústria, por sua vez, rebate estas acusações, argumentando não realizar nenhum esforço em especial neste sentido (ver box).

Embalada na atmosfera de combate ao tabagismo, já ao final do ano passado, a editora norte-americana Knight-Ridder (que publica a revista *Parade* e os jornais *Philadelphia Inquirer*, *Miami Herald* e *Charlotte Observer*) conclamou seus editores a não mais veicularem anúncios de cigarros que contivessem personagens criados à semelhança dos desenhos animados (categoria onde se enquadra o personagem *Joe Camel*) nem *slogans*, tais como *alive with pleasure* (presente nos anúncios do cigarro Newport, fabricado pela Lorillard Tobacco Co.).

mission, que concluiu que "...embora possa parecer intuitivo para alguns que a propaganda com o *Joe Camel* levaria as crianças a fumarem ou a fumarem mais, não foi encontrada nenhuma evidência a respeito".

Já a FDA insiste em que os personagens mostrados na propaganda de cigarros, tais como o *Joe Camel*, o *Homem de Marlboro* ou os modelos e heróis de corridas de automóveis tipicamente representados, conseguem transmitir credibilidade devido à sua aparência e podem influenciar as crianças no que diz respeito à decisão de fumar.

De fato, há evidências empíricas da existência de grande associação do personagem ao cigarro Camel por parte do público de menor faixa etária. Em 1992, pesquisa realizada pela revista norte-americana *Advertising Age* entre crianças de 8 a 13 anos de idade daquele país apontou índices de *recall* da ordem de 90% entre os dois elementos. Em 1993, pesquisa desenvolvida pela Roper Starch por encomenda da própria RJR evidenciou que 95% de uma amostra da população norte-americana de 10 a 17 anos de idade sabiam que o *Joe Camel* associava-se a cigarros.

Esta evidência tomou contornos mais nítidos com a divulgação dos resultados de dois experimentos. O primeiro foi realizado em 1995,[1] tendo sido testada a capacidade de um grupo de crianças de associarem personagens aos produtos que representam. Ficou provado que 52% da amostra de crianças de três a seis anos associaram a figura do *Joe Camel* a cigarros.

O segundo foi estudo econométrico[2] realizado por equipe de professores universitários e funcionários de departamentos governamentais ligados à prevenção de doenças, divulgado em abril último. Ficou provado que a sensibilidade dos adolescentes norte-americanos à propaganda de cigarros é três vezes maior do que a dos adultos. O estudo também comprovou que "A batalha das marcas pelo *market-share* é predominante junto aos consumidores jovens, já que é o sucesso de uma marca entre os jovens que leva a maiores vendas desta marca e a maiores lucros no longo prazo". A conclusão final da pesquisa é que a afirmação de que a propaganda de cigarros tem pequeno ou nenhum efeito sobre adolescentes deve ser tratada como "ingênua ou insincera".

De qualquer forma, mesmo que a indústria cigarreira venha eventualmente a perder esta batalha e se veja forçada a eliminar imagens como a do *Joe Camel* ou do *Homem de Marlboro*, por uma questão de sobrevivência ela buscará outras formas eficientes de promover seus produtos. De fato, iniciativas nesse sentido já existem, tais como campanhas agressivas por meio de mala direta, possibilitadas pelo gigantesco *data-base* que as empresas compilaram ao longo dos anos em que faziam grandes campanhas promocionais e de distribuição de brindes. Da mesma forma, em solo europeu o cigarro Camel já dispõe de seu próprio *site* na World-Wide Web da Internet.

Embora a R.J. Reynolds não opere no Brasil desde 1990, o cigarro Camel passou a ser vendido no país no ano passado por força de um acordo de longo prazo firmado entre a Souza Cruz e aquela empresa em fins de 1994. O interesse da primeira em comercializar o produto deveu-se ao seu diferencial qualitativo, por conta especialmente do sabor "tipicamente americano". Seu público-alvo foi definido como os jovens adultos urbanos, na maioria homens, da classe sócio-econômica A/B, formadores de opinião e de moda.

A campanha de lançamento da marca em solo brasileiro foi essencialmente gráfica, com anúncios em revistas, jornais, painéis e *outdoors*, todos ilustrados com o personagem *Joe Camel*.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

[1] The Relationship Between Cartoon Trade Character Recognition and Attitude Toward Product Category in Young Children. *Journal of Marketing*, *59*:58-70, Oct. 1995.
[2] The Last Straw? Cigarette Advertising and Realized Market-Shares Among Youths and Adults, 1979-1993. *Journal of Marketing*, *60*:1-16, Apr. 1996.

De qualquer forma, a pressão antitabagista rendeu frutos concretos em maio último, quando a própria Philip Morris propôs uma série de medidas restritivas à sua propaganda de cigarros, como alternativa às determinações originais da FDA e acenando com a vantagem da implantação imediata dessas determinações.

A reação do governo norte-americano a essa proposta foi coerente com seu posicionamento original: rejeitou-a, alegando nela não estar mencionada a extinção do uso de personagens de forte apelo junto à população mais jovem, tais como *Joe Camel* ou o *Homem de Marlboro*.

Um ano depois — no último mês de agosto — a FDA apresentou publicamente a forma final de suas propostas, desta feita um pouco menos severas do que em sua versão original. Isso não evitou que, num rápido contra-ataque, no mês seguinte a R. J. Reynolds surpreendesse o público ao propor restrições voluntárias à sua propaganda no estado da Carolina do Norte, onde se situa a sede da empresa.

O objetivo não declarado desta iniciativa, obviamente, é amenizar a intensidade das regulamentações propostas pelo governo. Ainda nesta linha, a empresa afirmou que, embora não aceite a transformação de tais restrições em lei, ela aceitará que tal aconteça em

três casos: extinção dos maços com menos de 20 cigarros,[4] restrição do uso de máquinas de venda automática de cigarros e extinção da distribuição de brindes (a não ser em lugares onde seja proibido o acesso a menores de 18 anos).

Ao que tudo indica, o final desta contenda ainda se encontra distante. Isto porque, no nível jurídico, as propostas da FDA poderão vir a ser alteradas pelas cortes norte-americanas, o que explica por que o governo do país vem mantendo abertos os canais de conversação com as empresas que desejem apresentar propostas de restrições voluntárias à propaganda de cigarros. De fato, o meio jurídico dos EUA sabe que, até o final de 1996, o Congresso não deverá rejeitar as determinações da FDA nem aprovar nova legislação antitabagista. Ademais, poderão se passar de dois a três anos antes que a deliberação sobre o assunto se inicie por parte da Suprema Corte, prazo durante o qual também se prevê que o cumprimento das determinações da FDA seja prejudicado por recursos apelativos impetrados basicamente pela indústria cigarreira.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

[4] Devido ao seu preço mais em conta do que o dos maços de 20 cigarros, crê-se que tenham maior apelo junto aos fumantes mais jovens. Além do mais, a sensibilidade dos jovens ao preço dos cigarros foi comprovada através de estudos econométricos realizados por pesquisadores do Instituto Nacional do Câncer dos EUA, da Universidade de Illinois e da Escola de Saúde Pública da Universidade de Harvard, que mostravam que um aumento de 10% no preço dos cigarros diminuiria em pelo menos 10% o consumo junto aos adolescentes, enquanto junto à população adulta a queda seria de 4%.

TOMATE INDUSTRIAL

Chile — um exemplo de eficiência

A proximidade da entrada do Chile no acordo de área de livre comércio com os demais países do Mercosul suscita mais uma vez preocupações com a produção interna de tomate. O Chile possui vantagens comparativas e a indústria brasileira tem importado polpa desse país sistematicamente, em detrimento da produção interna.

As necessidades industriais da cadeia agroindustrial do tomate no Brasil giram em torno de 1 milhão de toneladas anuais, enquanto a oferta oriunda das lavouras brasileiras oscila em torno de 850 mil toneladas em média. Este déficit anual é suprido com importações de polpa para reprocessamento, de onde será posteriormente obtido o produto final.

O grau de vinculação do setor primário ao industrial nesta integração é tão acentuado que o primeiro tem o seu comportamento praticamente dependente das estratégias industriais. O desvio do tomate industrial para o mercado *in natura* é uma forma de fugir dessa *camisa-de-força*. As limitações a tal procedimento vão desde a inadequação das variedades e do próprio sistema cultural às exigências do mercado consumidor (a lavoura é rasteira, muitas vezes os frutos tocam o chão) até o alto risco do próprio mercado, pois uma situação de sobreoferta no mercado *in natura* é sempre desastrosa no tocante a preços, devido à alta perecibilidade dos frutos.

Nos últimos anos, importar polpa do Chile passou a ser muito mais vantajoso para as indústrias do que adquirir a produção brasileira, o que limitou a expansão desta. Apesar disso, novas fronteiras de produção foram surgindo (cerrado goiano e mineiro, e ainda oeste da Bahia), ao passo que algumas regiões tradicionais entraram em decadência (São Paulo e eixo agroindustrial Petrolina—Juazeiro no vale do Rio São Francisco). Estes movimentos refletem o direcionamento da indústria para áreas ecológica e geograficamente mais favoráveis, evitando as áreas de doenças na lavoura, como aconteceu no submédio São Francisco, ou selecionando as áreas que de fato propiciem estabilidade e qualidade na oferta (vitais para o processador) e com maior possibilidade de determinação de preços da matéria-prima. Quanto maior é o leque de possibilidades do produtor em termos de mercado para outras culturas, maior é o seu poder de barganha nas negociações de preços com a indústria. Os preços do tomate rasteiro são previamente fixados em acordos formais com a indústria. Mas as dificuldades para estabelecê-los são por vezes intransponíveis, e em muitos casos não ocorre acordo.

Importações: a melhor saída para as indústrias?

Importar a polpa já processada (pronta para o segundo processamento, pelo qual se obtém o produto final, ou seja, extrato, molho refogado, *catchup* ou purê) significa eliminar toda uma etapa da cadeia de processamento e com ela suas desvantagens. Normalmente, a indústria indica as variedades a serem plantadas, em função de suas exigências industriais de coloração, Brix e acidez, assim como estabelece contratos formais de fornecimento com os produtores rurais. Tem muitas vezes que se preocupar com o transporte do produto até a fábrica, receber o tomate *in natura* e esmagá-lo até a obtenção do primeiro processado, equivalente à polpa importada. Ou seja, a indústria, como em quase todas as integrações agroindustriais, não se envolve na produção agrícola, não assumindo portanto os seus riscos. Entretanto tem de acompanhá-la de muito perto, garantindo o seu próprio abastecimento na quantidade e qualidade desejadas. Administrar o inevitável conflito de preços também é uma tarefa desagradável. Por que fazê-lo quando se pode comprar polpa do exterior a preços competitivos?

Preços da polpa importada são competitivos

Brasil — preço médio FOB da polpa de tomate importada 1991 a 1996

Ano	Preço médio (US$/t)
1991	840,00
1992	1.100,00
1993	990,00
1994	1.010,00
1995	860,00
1996*	900,00

Fonte: Secex.
* De janeiro a julho de 1996.

A formalização de acordos comerciais com o Chile na década de 90 facilitou ainda mais as aquisições externas da indústria. Uma crise na produção agrícola em 1991 levou o governo a isentar de tarifa as importações no âmbito da Aladi para cotas de até 10 mil toneladas de polpa, procedimento que vigorou até o ano seguinte. Posteriormente, passou a vigorar o Acordo de Alcance Parcial, da Aladi, que também conferia um tratamento tarifário diferenciado para o produto, reduzindo a sua taxação total. Esse acordo concedia uma margem preferencial de 70% sobre o total importado que fica isenta de alíquota, passando a antiga TAB — tarifa aduaneira do Brasil — a incidir sobre os 30% restantes, o que conferia, no final, uma tarifa média muito reduzida sobre as importações — e sem restrição de cota. A antiga TAB, que variava entre 20 e 30%, foi substituída pela TEC (tarifa externa comum), atualmente fixada em 14%.

Na realidade, o acordo efetuado recentemente com o Chile não mudará muito a situação, a não ser pela redução na tarifa de exportação. Por ser um produto considerado sensível (a Argentina, por exemplo, tem 100% de isenção e grande interesse em mandar polpa para o Brasil), foram novamente estabelecidas cotas, crescentes até 2004, mantendo-se a margem preferencial de 70%. Assim, a partir de 1º de outubro de 1996, para uma cota inicial de 35 mil toneladas de polpa, 70% estarão isentos de alíquota, ficando os 30% restantes taxados pela TEC de 14%, o que resulta num imposto de importação final de 4,2%. A cada ano seguinte, a cota se ampliará, passando a crescer 3 mil toneladas por ano, até atingir 53 mil toneladas em 2004. Para importações acima da cota, vigora o anexo 2 do acordo, referente a produtos sensíveis: a margem preferencial para isenção de alíquota passa a ser de 30%.

O custo da polpa chilena é considerado pelas indústrias muito competitivo em comparação com a similar brasileira; caso contrário, elas não estariam efetuando as importações. Esta última informação é pouco acessível, por se tratar de estratégia industrial dificilmente divulgada. A Etti (Etti Produtos Alimentícios Ltda.), contudo, informou que o seu custo de produção de polpa, incluindo gastos com tambores e sacos assépticos, está atualmente em torno de US$750/t. O preço médio da polpa chilena nos anos 90 flutuou razoavelmente acima desse patamar (em torno de US$980/t na média do período 1991-96, segundo o Secex). Diante desse dado, deve-se levar em conta que um preço apenas não compõe todo um comportamento industrial. Além disso, a polpa chilena é sabidamente superior à brasileira no que se refere às características que determinam o rendimento industrial (Brix, coloração, ph, presença de fungos etc.).

As importações chilenas tornaram-se também muito importantes em termos de participação no total importado pelo Brasil (ver tabela 2).

O agroindustrial chileno: um exemplo de eficiência

É interessante conhecer um pouco da cadeia do tomate industrial no Chile, até mesmo pelo fato de que o Brasil ser importador e o Chile exportador parece paradoxal, tendo em vista a diferença no que diz respeito às respectivas extensões territoriais.

O tomate é a hortaliça mais importante cultivada no Chile, tanto em superfície como em volume de produção. Na temporada 1994/95, foram cultivados em todo o país cerca de 23 mil hectares, sendo 12 mil dedicados ao tomate industrial. Numa área relativamente menor que a do Brasil, o Chile obtém uma produção praticamente equivalente à nossa. Nesse período, a produção chilena de tomate rasteiro alcançou 795 mil toneladas, enquanto o Brasil colhe em anos normais cerca de 850 mil, ocupando uma área em torno de 18 mil hectares. Assim, evidenciam-se as diferenças de produtividade: enquanto a média brasileira está em torno de 47t/ha, a chilena alcança 66,2t/ha.

Chile terá posição confortável como fornecedor

Brasil — polpa de tomate — importação total e
Chile — participação percentual no total

Período	Chile		Brasil		Participação percentual das exportações chilenas no total Brasil em	
	Quantidade (mil t)	Valor (mil US$)	Quantidade (mil t)	Valor (mil US$)	Quantidade	Valor
1991	10,33	8,44	17,55	14,76	59	57
1992	32,05	35,41	32,57	35,94	98	98
1993	18,84	19,57	31,68	31,57	59	62
1994	6,52	7,61	30,06	30,57	22	25
1995	29,28	25,39	31,82	27,65	92	92
1996*	14,11	12,99	17,14	15,54	83	83

Fonte: Secex.
* De janeiro a julho de 1996.

O Chile abastece o Brasil com polpa nos meses iniciais de cada ano, sobretudo no mês de fevereiro, que é justamente o período da entressafra brasileira. Nossa colheita se inicia em julho e se estende até novembro de cada ano. O plantio no Chile se inicia em setembro/dezembro e a colheita se dá de janeiro até abril.

Em vários aspectos o Chile é um país ideal para a atividade agroprocessadora do tomate. O clima onde é cultivado o tomate é seco, com baixa umidade relativa do ar (o que diminui sensivelmente a incidência de fungos e bactérias); a competição com países vizinhos é relativamente pequena e o fortalecimento das ligações comerciais com a América do Norte capacitaram a indústria a crescimento tal que o país emergiu como o maior exportador de polpa na América do Sul.

A produção agrícola está localizada na parte central do país, no vale de extensão longitudinal localizado entre os Andes e o litoral do Pacífico. As condições ecológicas para a lavoura no Chile não poderiam ser melhores: a região do vale central tem um verão seco aliado a um bom suprimento de água oriundo das neves dos Andes. Além disso, a acentuada variação térmica diária (dias quentes e noites frias), durante a fase vegetativa da lavoura, permite a obtenção de um fruto acentuadamente vermelho. A cor vermelha do tomate é oriunda de um pigmento chamado licopeno. Cientistas anunciaram que o licopeno é uma substância inibidora de câncer gástrico e de próstata. O Japão, que compra a pasta chilena para reprocessar, já está fazendo o *marketing* para seus produtos finais com ênfase na maior quantidade de licopeno do tomate que utiliza. Além disso, quanto maior é o teor de licopeno, maior o rendimento industrial.

A exemplo do que ocorre no Brasil, a maioria dos produtores rurais estabelece contratos formais com a indústria para o fornecimento da matéria-prima. As áreas ocupadas com o tomate industrial alcançam em média de 4 a 5ha/produtor, com um máximo de 20ha. Alguns analistas consideram que a produtividade das lavouras e a qualidade dos frutos chilenos são comparáveis aos resultados alcançados na Califórnia, notável centro produtor. Segundo a Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (Odepa), órgão vinculado ao Ministério da Agricultura do Chile, cerca de 3 mil agricultores estão envolvidos na produção do tomate industrial, que se cultiva em regiões próximas às plantas processadoras. A tecnologia é avançada, caracterizada pelo uso de híbridos (a utilização de sementes híbridas é extremamente eficaz para aumentar a produtividade da lavoura). Produtores mais eficientes chegam a alcançar 100t/ha. A indústria chilena se especializou na exportação. Existem cerca de 10 grandes companhias, e em média apenas 15% da produção são destinados ao

Brasil e Japão são os principais compradores

Chile — polpa de tomate — perfil das exportações por destino —1995

País	Toneladas
EUA	6,764
Brasil	45,753
Japão	13,770
Itália	9,718
Venezuela	5,767
Argentina	4,881
Guatemala	2,976
Colômbia	2,548
Suíça	2,310
Honduras	1,919
Equador	1,879
Outros	8,348
Total	106,633

Fonte: *Tomato News.*

Empresas, localidades e capacidade de processamento de matéria-prima

Empresa	Localidade	Capacidade
1 - Frutos do Vale	Petrolina (PE)	Polpa conc.: 1.200 t/dia
		Cubeteados: 140 t/dia
2 - Palmeron	Juazeiro (BA)	Polpa conc.: 200 t/dia
	Belo Jardim (PE)	Polpa conc.: 360 t/dia
		Cubeteados: 80 t/dia
3 - Agriter Ind. e Com. de Alim. Ltda.	Cristalina (GO)	Polpa conc.: 500 t/dia
4 - Missioneira Agroindustrial	Unaí (MG)	Polpa conc.: 140 t/dia
5 - MS Alimentos	Itapaci (GO)	Polpa conc.: 600 t/dia
6 - Ind. Alim. Carlos de Brito — Peixe	Pesqueira (PE)	Polpa conc.: 600 t/dia
	Taquaritinga (SP)	Polpa conc.: 420 t/dia
		Cubeteados: 140 t/dia
7 - Conservas Hero S.A.	São Carlos (SP)	Polpa conc.: 640 t/dia
	Janaúba (MG)	Polpa conc.: 200 t/dia
8 - Sofruta Ind. Alimentos Ltda.	José Bonifácio (SP)	Polpa conc.: 500 t/dia
9 - Rieger Agropecuária	Barreiras (BA)	Polpa conc.: 600 t/dia
10 - Agroluza	Ibiapina (CE)	Polpa conc.: 420 t/dia
11 - Centrofruta S.A.	Uberlândia (MG)	Polpa conc.: 300 t/dia
		Cubos cong.: 120 t/dia
12 - Arisco Produtos Alimentícios	Goiânia (GO)	Polpa conc.: 1.200 t/dia
		Cubeteados: 140 t/dia
13 - Paoletti	Araçatuba	Polpa conc.: 1.500 t/dia
		Cubeteados: 140 t/dia
	Petrolina (PE)	Polpa conc.: 920 t/dia
14 - Costa Pinto Ind. Alimentos Ltda.	Petrolina (PE)	Polpa conc.: 920 t/dia
15 - Karambi Alimentos Ltda.	Itacarambi (MG)	Polpa conc.: 140 t/dia
16 - Cica	Monte Alto (SP)	Polpa conc.: 875 t/dia
		Cubeteados: 240 t/dia
	Patos de Minas (MG)	Polpa conc.: 950 t/dia
		Cubeteados: 280 t/dia
	Juazeiro (BA)	Polpa conc.: 1.200 t/dia
		Cubeteados: 195 t/dia
Total		Polpa conc.: 14.385 t/dia
		Cubeteados: 1.495 t/dia
		Cubos cong.: 120 t/dia

Fonte: Nuevo, Paulo Augusto Sacomani. Aspectos da cadeia agroindustrial do tomate no Brasil. *Informações Econômicas*. São Paulo, *24* (2), fev. 1994.

mercado interno. Em função da elevada especialização, em diferentes mercados internacionais as tecnologias disponíveis nas plantas industriais são de última geração. Todas as indústrias possuem *asseptic filling* (processo de preenchimento dos vasilhames do produto final totalmente asséptico).

O país se encontra entre os 10 principais comercializadores de polpa de tomate no mundo.[1]

Entretanto, o setor agroindustrial chileno como um todo também tem enfrentado dificuldades. Os agricultores, em função da alta qualidade de seu produto e das boas condições de rentabilidade que apresentam alguns cultivos alternativos, têm exigido preços maiores à indústria. Para a próxima temporada 1996/97, está haven-

[1] Vale registrar aqui a recente aquisição pela Unilever do Consórcio Agroindustrial de Malloa S.A., a maior indústria alimentar do Chile e segunda maior processadora de tomate no país. Com isto, a Unilever faz sua terceira aquisição na América do Sul, após adquirir a Cica Brasil e a Argentina. Com estas aquisições, a Unilever fortalece notavelmente sua posição no mercado de alimentos na América do Sul.

do dificuldades de contratação da área programada pela indústria. Outro sério fator de limitação é o elevado custo da mão-de-obra, que vem ameaçando a competitividade da polpa no comércio internacional. Para isso, o Chile está se empenhando na mudança tecnológica que permitirá substituir a colheita manual pela mecânica.

Como a produção agrícola brasileira é afetada pela concorrência externa

Considerando a média das importações totais brasileiras de polpa no período 1993-95 (31 mil toneladas) e convertendo-a para o equivalente em tomate *in natura* (conversão 8:1, ou seja, oito partes de tomate *in natura* para produzir uma parte de polpa), conclui-se que nesse período uma quantidade equivalente a 250 mil toneladas anuais de tomate rasteiro deixou de ser produzida no Brasil. Para se ter uma idéia, tal quantidade equivale a um pouco mais que a safra total de Pernambuco, segunda região produtora do país. O Brasil, já tradicional importador de produtos básicos como o arroz e o feijão, consolida-se também como importador de uma matéria-prima que, a exemplo daqueles produtos, certamente poderia ser obtida aqui mesmo.

A única possibilidade de reação do produtor brasileiro diante da concorrência externa seria redução de custos e aumento de produtividade, o que não é fácil devido às atuais condições brasileiras de produção agrícola, sobretudo no tocante a juros, estrutura tributária, custo de insumos e mão-de-obra.

Segundo uma agroindústria do setor, apenas os produtores que alcançarem no mínimo 65t/ha terão condições de sobreviver, estimando-se um custo de produção de 40t/ha. Segundo a mesma empresa, a maioria dos produtores nacionais alcança produtividade em torno de 45t/ha. Já no Chile, o custo de um hectare de tomate está em torno de 45t/ha, mas em contrapartida seus índices de produtividade alcançam 65t/ha.

As indústrias poderão enfrentar escassez de polpa no primeiro semestre de 1997

De acordo com a publicação *Hortinews*, a redução do plantio brasileiro na safra 1996 (em andamento) e a hipótese de escassez de polpa no Chile e no México poderão trazer dificuldades ao abastecimento das indústrias no primeiro semestre de 1997.

A tabela 5 relaciona os principais estados produtores de tomate industrial no país. Pernambuco e Goiás foram os estados que registraram as maiores retrações na área de plantio, 17,2 e 15,4%, em relação a 1995. O único estado a apresentar expansão, Minas Gerais, enfrenta problemas com a requeima, séria doença do tomateiro que pode inviabilizar toda uma produção.

Tomate industrial — produção apenas convencional

Brasil — prognóstico da safra 1996

Estado	Hectares	Em mil toneladas
Pernambuco	5.592,0	210,4
Bahia	2.700,0	91,8
São Paulo	5.280,0	280,0
Minas Gerais	1.970,0	118,2
Goiás	2.650,0	145,6
Total	18.192,0	846,0

Fonte: *Hortinews*.

Apesar de queda na área total de Pernambuco, dois fatos importantes devem ser destacados: o retorno ao plantio de tomate na Fazenda Catalunha, que isoladamente plantou 600ha, e o Projeto Brígida, em Orocó, que implantou 900ha de tomate industrial.

A safra brasileira está se encerrando. As indústrias terão de importar polpa chilena no início de 1997, caso a produção seja insuficiente. Segundo a Odepa, são esperadas boas produções de tomate industrial nos EUA em 1996, inclusive com possibilidade de safra recorde, o que poderia pressionar para baixo os preços da polpa no final de 1996 e início de 1997. Entretanto, há rumores de que o Chile estaria visando principalmente ao mercado japonês (o Japão é o principal parceiro comercial do Chile), o que obrigaria as indústrias brasileiras a procurar a polpa no México ou nos EUA. Segundo a *Hortinews*, mantidas as condições atuais da produção brasileira, serão necessários volumes superiores a 60 mil toneladas de polpa para equilibrar oferta e demanda na próxima temporada. Note-se que este número é notavelmente maior do que o tradicionalmente importado (ver tabela 2) e fornecido pelas próprias empresas. Uma explicação para isso é que o aumento no consumo de produtos de tomate, decorrente da estabilização econômica, aumentou muito as necessidades industriais de matéria-prima, que saíram do tradicional patamar de 1 milhão de toneladas para 1,3 milhão de toneladas/ano.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

Nota — De 18 a 21 de novembro, realiza-se a I Conferência Internacional sobre o Tomate para o Processamento, organizada pela Empresa Pernambucana de Pesquisa Agropecuária (IPA), e pela American Society for Horticultural Science (ASHS), com o apoio da Mediterranean International Association of the Processing Tomato (Amitom), e da California Tomato Growers Association (CTGA).

De 21 a 22 do mesmo mês, realiza-se o I Simpósio Internacional sobre Doenças Tropicais do Tomate, organizado pela IPA com o apoio da International Society for Horticultural Science (ISHS) e da ASHS. Ambos os eventos terão lugar no Mar Hotel, em Recife, Pernambuco.

Aumentam os problemas no mercado do trigo

A safra mundial de 1996/97 é mais de 8% superior à precedente e os estoques internacionais são 11% maiores. A baixa dos preços está criando novas dificuldades em alguns países.

Aproxima-se o ingresso da safra da Argentina, sem que maiores problemas tenham sido registrados, o que poderá efetivamente levar a uma produção de grande porte. Os reflexos sobre os preços mundiais, não apenas da maior oferta sul-americana, mas também da proveniente de importantes produtores-exportadores, como o Canadá, têm sido muito fortes.

Quando se plantava a atual safra no Brasil, a cotação na Bolsa de Chicago estava na faixa dos US$200/t, mas com a divulgação, nos relatórios do Departamento de Agricultura dos EUA — USDA —, de safras sempre maiores em diversos países, caiu, em setembro, para US$160/t. Para dezembro, estão girando em torno do mesmo patamar e, segundo o Banco Mundial (ver Panorama Internacional), o mercado continuará instável.

O relatório de outubro do Departamento de Agricultura apresentou acréscimo de 8,3% na produção de 1996/97 relativamente à de 1995/96 (de 536,32 milhões para 581,01 milhões de toneladas) e de 11% nos estoques (de 104,98 milhões para 116,53 milhões de toneladas). A produção norte-americana foi reduzida 0,6%, passando a 62,1 milhões de toneladas, e os contratos para o mês de março, em Chicago, caíram para US$151,48/t.

As grandes safras esperadas e a queda dos preços vêm ocorrendo em momento de importantes reformulações em várias regiões. Na União Européia, por exemplo, anunciou-se nova concessão de subsídios, o que já levou a atritos com os EUA. No Canadá, que já promoveu alterações em sua política cerealífera, como a retirada do subsídio dado ao transporte ferroviário, o questionamento do controle exercido pelo Canadian Wheat Board/Commission Canadienne du Blé tem aumentado.

De fato, chegou-se a constituir um grupo de pressão, intitulado "Agricultores pela Justiça" (Farmers for Justice), composto por cerca de 800 membros, que estão batalhando pelo mercado livre da intervenção estatal. Um dos participantes do movimento foi detido judicialmente, por ter vendido duas partidas de cevada aos EUA sem licença do Board/Commission, em março passado.

O governo canadense passou a considerar como manterá a estrutura intervencionista no Canadá ocidental, podendo até dissolvê-la. Como alternativa menos drástica, estão as recomendações de alterar a forma como se administra o órgão público, quais cereais ele poderá controlar e que quantidade da produção do agricultor estará envolvida com suas políticas de sustentação.

Os opositores do atual sistema vêm-se expondo há meses, mas os defensores só vieram a público recentemente, alegando que os que não desejam mais a proteção contra flutuações de preços são uma minoria.

O ministro da Agricultura canadense deverá manifestar-se quanto ao assunto e há indícios de que defenderá o monopólio, pois os oponentes nunca disseram como operaria o mercado livre.

Enquanto isso, o Brasil avança em sua colheita, que se situará entre 2,8 e 2,9 milhões de toneladas, com os moinhos desinteressados, o que levará o governo federal a retomar as compras, procurando evitar, porém, o ônus da manutenção dos estoques por período prolongado. O quadro apresenta o balanço de oferta e demanda interna do trigo, em que se destacam os menores números do triênio para as importações, suprimento, consumo industrial e estoque de passagem.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Brasil — balanço de oferta e demanda de trigo

1987/88 a 1996/97 — em mil t

Ano	Estoque inicial	Produção	Importação grãos	Importação EFG*	Importação total	Suprimento	Consumo industrial	Semente	Consumo total	Estoque de passagem
1987/88	1.807	6.127	2.028	–	2.028	9.962	7.400	671	8.071	1.891
1988/89	1.891	5.847	852	–	852	8.590	6.900	642	7.542	1.048
1989/90	1.048	5.479	1.522	–	1.522	8.049	6.600	474	7.074	975
1990/91	975	3.304	2.849	–	2.849	7.128	6.400	377	6.777	351
1991/92	351	3.078	5.203	5	5.208	8.637	7.100	332	7.432	1.205
1992/93	1.205	2.739	5.856	57	5.913	9.857	7.500	308	7.808	2.049
1993/94	2.049	2.098	5.425	87	5.512	9.659	7.600	286	7.886	1.773
1994/95	1.773	2.138	6.267	220	6.487	10.398	8.000	238	8.238	2.160
1995/96	2.160	1.524	5.117	104	5.221	8.905	7.900	254	8.154	751
1996/97	751	3.001	4.681	267	4.948	8.700	7.700	350	8.050	650

Fonte: Companhia Nacional de Abastecimento, julho de 1996.
*Equivalente farinha grão.

Colheita do trigo e preços

No momento do plantio do trigo, analistas e agricultores saudaram a feliz conjunção de oportunidades que mostravam preços em alta e, portanto, uma situação de mercado favorável à atividade. O próprio governo, que na ocasião do plantio da safra de verão se propôs a sair do mercado para não se ver obrigado a carregar estoques, achou oportuno estimular o plantio do grão. Os meses se passaram e agora, quando os agricultores colhem o trigo, os produtores se defrontam com preços em queda, conseqüência do fato de que em vários países a safra de trigo aumentou.

Que moral tirar da história? Em primeiro lugar, ainda é muito cedo para concluir que a baixa dos preços é uma tendência e não um aspecto conjuntural do mercado. Não é possível, por enquanto, afirmar que os estoques mundiais estão recompostos. Logo, é bem provável que os preços, após a colheita, voltem a subir.

Em segundo lugar, mesmo em uma economia de mercado, a atividade agrícola deve ser objeto de um acompanhamento especial, seja do governo, seja do próprio mercado, que leve em conta um aspecto particular da produção rural: a impossibilidade de se proceder a mudanças de rota depois que a semente foi lançada ao solo (até que chegue a hora do plantio de uma nova safra).

De resto, os números do IBGE apenas consolidam o que já se sabe: a safra de cereais, leguminosas e oleaginosas colhida em 1996 é cerca de 8% menor do que a do ano anterior.

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

Discriminação	Área			Produção		
	Informantes	1995	1996	Informantes	1995	1996
Abacaxi*	100,00	42,97	46,87	100,00	914,22	1.049,11
Algodão em caroço		1.192,20	885,33		1.451,00	1.037,48
arbóreo	100,00	88,09	61,22	100,00	9,58	8,68
herbáceo	100,00	1.104,11	824,11	100,00	1.441,42	1.028,80
Alho	100,00	12,74	12,16	100,00	58,97	56,43
Amendoim em casca		93,55	79,29		168,55	154,86
1ª safra	100,00	70,98	59,41	100,00	136,08	127,15
2ª safra	100,00	22,56	19,88	100,00	32,46	27,70
Arroz em casca	99,88	4.370,83	3.922,60	99,94	11.219,45	10.044,22
Aveia	100,00	160,77	142,28	100,00	177,20	183,55
Banana**	100,00	514,06	523,86	100,00	567,97	572,91
Batata-inglesa		168,13	179,69		2.489,35	2.473,64
1ª safra	100,00	99,53	109,50	100,00	1.435,85	1.520,02
2ª safra	100,00	58,50	62,02	100,00	818,00	769,62
3ª safra	56,01	10,10	8,16	55,66	235,50	184,00
Cacau	99,70	735,50	729,76	99,81	295,00	313,09
Café em coco	100,00	1.868,02	1.980,85	100,00	1.858,23	2.547,14
Cana-de-açúcar	100,00	4.565,44	4.825,54	100,00	303.557,34	324.915,26
Castanha de caju	100,00	647,49	663,70	100,00	164,15	196,40
Cebola	100,00	74,40	72,25	100,00	930,67	886,15
Centeio	100,00	2,64	4,65	100,00	2,59	6,51
Cevada	100,00	69,45	85,56	100,00	104,63	179,30
Coco-da-baía*	100,00	237,58	248,75	100,00	949,39	982,67
Feijão em grão		4.943,30	4.973,60		2.861,60	2.855,41
1ª safra	100,00	2.622,60	2.711,45	100,00	1.386,07	1.332,84
2ª safra	99,83	2.191,99	2.164,81	99,78	1.308,31	1.386,24
3ª safra	72,41	128,71	97,33	67,17	167,21	136,32
Fumo em folha	100,00	291,68	306,62	100,00	455,27	478,89
Guaraná	99,44	7,63	7,69	99,06	2,22	2,26
Juta	10,90	0,18	0,08	10,96	0,23	0,10
Laranja*	98,00	852,57	963,88	99,92	97.987,91	108.787,56
Maçã*	100,00	26,94	26,81	100,00	3.320,91	3.268,97
Malva (fibra)	27,48	1,66	1,60	13,27	1,33	1,25
Mamona	100,00	75,47	122,54	100,00	32,47	60,65
Mandioca	100,00	1.943,18	1.957,47	100,00	25.315,62	24.793,92
Milho em grão		13.954,07	13.414,24		36.264,87	31.992,80
1ª safra	97,63	12.310,40	11.663,69	99,77	32.763,20	28.389,93
2ª safra	100,00	1.643,67	1.750,54	100,00	3.501,66	3.602,87
Pimenta-do-reino	100,00	18,55	18,26	100,00	33,68	34,41
Rami	100,00	2,86	2,55	100,00	3,48	4,96
Sisal (sisal)	100,00	152,63	151,19	100,00	118,06	140,66
Soja em grão	100,00	11.657,57	10.725,90	100,00	25.651,27	23.170,95
Sorgo em grão	100,00	138,98	184,31	100,00	242,74	310,29
Tomate	99,70	61,38	60,76	99,94	2.698,62	2.698,84
Trigo em grão	100,00	993,92	1.835,34	100,00	1.534,14	3.136,11
Uva	100,00	60,59	59,89	100,00	825,35	730,83
Total		49.939,09	49.216,00			

Fonte: IBGE. *Levantamento sistemático da produção agrícola*. Última previsão, setembro de 1996.
A coluna "informantes" registra a participação das unidades da Federação que informaram a área e a produção de cada produto em relação ao total da área e da produção nacionais.
* Produção em milhões de frutos; ** produção em milhões de cachos.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Depois de 9 anos, o Brasil será novamente o anfitrião de uma reunião da comunidade cafeeira mundial.

Hotel Sheraton, Rio de Janeiro de 20 a 22 de janeiro de 1997



SEMINÁRIO INTERNACIONAL DO CAFÉ 1997

Mudanças importantes estão acontecendo na economia cafeeira brasileira. O consumo nacional dobrou e até o ano 2000 poderá atingir 15 milhões de sacas. O novo Conselho Deliberativo da Política do Café (CDPC) irá definir a estratégia brasileira. O setor privado detém 50% do poder de voto.

Quais são os planos de ação do CDPC?

O que os consumidores esperam do Brasil?

Quais são as perspectivas da oferta e da demanda mundial?

Qual é a tendência do preço do café?

Essas e muitas outras questões serão extensivamente discutidas e apresentadas pelo Ministro da Indústria, do Comércio e do Turismo e por membros do CDPC, representantes de outros países produtores, torradores e membros de casas comerciais líderes.

O Seminário Internacional do Café com o apoio do MICT, ABIC, ABICS, FEBEC, CNA, CNC, da BMF, do Centro do Comércio do Café do Rio de Janeiro, da Bahia, da Associação Comercial de Santos, da Associação Brasileira do Speciality Coffee, da Caccer, da revista Tea & Coffee e da Reuters, será realizado no Hotel Sheraton, Rio de Janeiro, entre os dias 20 a 22 de janeiro de 1997.

APOIO

FOLHA
Não dá pra não ler.

RIO 2004

PATROCÍNIO

BANCO DO BRASIL

BM&F

ABIC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ

REALIZAÇÃO

InterNews

Vagas limitadas
Ligue hoje mesmo para (011) 816-1596

Brasil — fumo em folha

O crescimento do consumo interno de fumo em folha, ditado pelo avanço da produção de cigarros, deverá chegar, em termos acumulados, a 20% no triênio 1994-96.

1993 a 1996 – em mil t

Item	1993	1994	1995	1996
Estoque inicial	276,00	404,00	351,00	268,00
Produção	509,00	365,00	323,00	348,00
Importação	6,00	10,00	7,00	7,00
Exportação	243,00	275,00	256,00	236,00
Consumo interno	143,00	152,00	158,00	171,00
Estoque final	404,00	351,00	268,00	215,00

República Popular da China — fumo em folha

A indústria chinesa de tabaco tem-se esforçado para diminuir a produção das folhas de categoria inferior, dentro do seu programa de melhoria da qualidade dos cigarros produzidos internamente.

1993 a 1996 – em mil t

Item	1993	1994	1995	1996
Estoque inicial	2.297,00	2.448,00	1.576,00	1.028,00
Produção	3.118,00	2.000,00	2.330,00	2.722,00
Importação	14,00	8,00	8,00	8,00
Exportação	73,00	72,00	68,00	69,00
Consumo interno	2.907,00	2.808,00	2.818,00	2.822,00
Estoque final	2.448,00	1.576,00	1.028,00	867,00

Índia — fumo em folha

Apesar do aumento de 2% na área plantada, houve queda de 4% na produção indiana de 1996, em conseqüência da estiagem durante o plantio, seguida de fortes chuvas durante o desenvolvimento vegetativo das plantas.

1993 a 1996 – em mil t

Item	1993	1994	1995	1996
Estoque inicial	217,00	222,00	216,00	183,00
Produção	522,00	475,00	472,00	451,00
Importação	45,00	105,00	45,00	20,00
Exportação	91,00	43,00	67,00	74,00
Consumo interno	426,00	438,00	437,00	445,00
Estoque final	222,00	216,00	183,00	115,00

Zimbábue — fumo em folha

A produção de 1996 deverá ser levemente inferior à precedente, a despeito do avanço de 5% na área plantada, já que condições climáticas adversas prejudicaram o rendimento físico da cultura.

1993 a 1996 – em mil t

Item	1993	1994	1995	1996
Estoque inicial	121,00	132,00	78,00	80,00
Produção	201,00	152,00	179,00	177,00
Importação	13,00	58,00	45,00	45,00
Exportação	188,00	203,00	174,00	173,00
Consumo interno	2,00	2,00	3,00	3,00
Estoque final	132,00	78,00	80,00	80,00

Fonte: USDA (julho de 1996).

Mundo — trigo

O crescimento de 11% previsto para os estoques finais de trigo de 1996/97 ainda não será suficiente para igualá-los ao patamar do ano-safra anterior.

1994/95 a 1996/97 – em milhões de t

Item	1994/95	1995/96	1996/97[e]
Estoque inicial	141,94	118,07	104,98
Produção	523,95	536,32	581,01
Importação	108,84	107,56	101,50
Consumo para rações	98,94	94,67	100,30
Consumo interno	547,82	549,42	569,45
Exportação	111,04	107,87	104,93
Estoque final	118,07	104,98	116,53

Mundo — grãos forrageiros

A situação mais confortável da produção mundial de grãos forrageiros estimada para 1996/97 explica tanto a queda de 7% prevista nas exportações como a recuperação dos estoques finais.

1994/95 a 1996/97 – em milhões de t

Item	1994/95	1995/96	1996/97[e]
Estoque inicial	123,17	133,58	90,47
Produção	861,43	795,02	873,51
Importação	105,42	98,78	94,76
Consumo para rações	572,43	549,57	565,01
Consumo interno	851,55	838,13	856,26
Exportação	102,21	104,66	97,32
Estoque final	133,58	90,47	107,72

Mundo — milho

A previsão de que se mantenha o processo de desvalorização das cotações do milho a curto prazo é justificada pela forte recuperação da quantidade produzida ante a frustrada colheita de 1995/96.

1994/95 a 1996/97 – em milhões de t

Item	1994/95	1995/96	1996/97[e]
Estoque inicial	72,52	92,67	63,01
Produção	556,19	513,16	562,20
Importação	75,28	70,43	66,43
Consumo para rações	374,52	370,13	380,39
Consumo interno	537,10	543,22	551,84
Exportação	71,11	75,36	67,75
Estoque final	92,67	63,01	73,37

Mundo — soja em grão

Apesar do avanço de 7% estimado para a produção de 1996/97 sobre a anterior, o perfil do mercado desta oleaginosa não deverá apresentar alterações significativas, tendo em vista o estoque final praticamente igual ao de 1995/96.

1994/95 a 1996/97 – em milhões de t

Item	1994/95	1995/96	1996/97[e]
Estoque inicial	17,16	23,48	17,16
Produção	137,28	124,31	132,71
Importação	32,69	32,19	32,15
Esmagamento	110,53	111,56	112,34
Consumo interno	132,53	131,18	131,80
Exportação	31,12	31,65	32,43
Estoque final	23,48	17,16	17,78

Fonte: USDA (outubro de 1996).
[e] Estimativa.

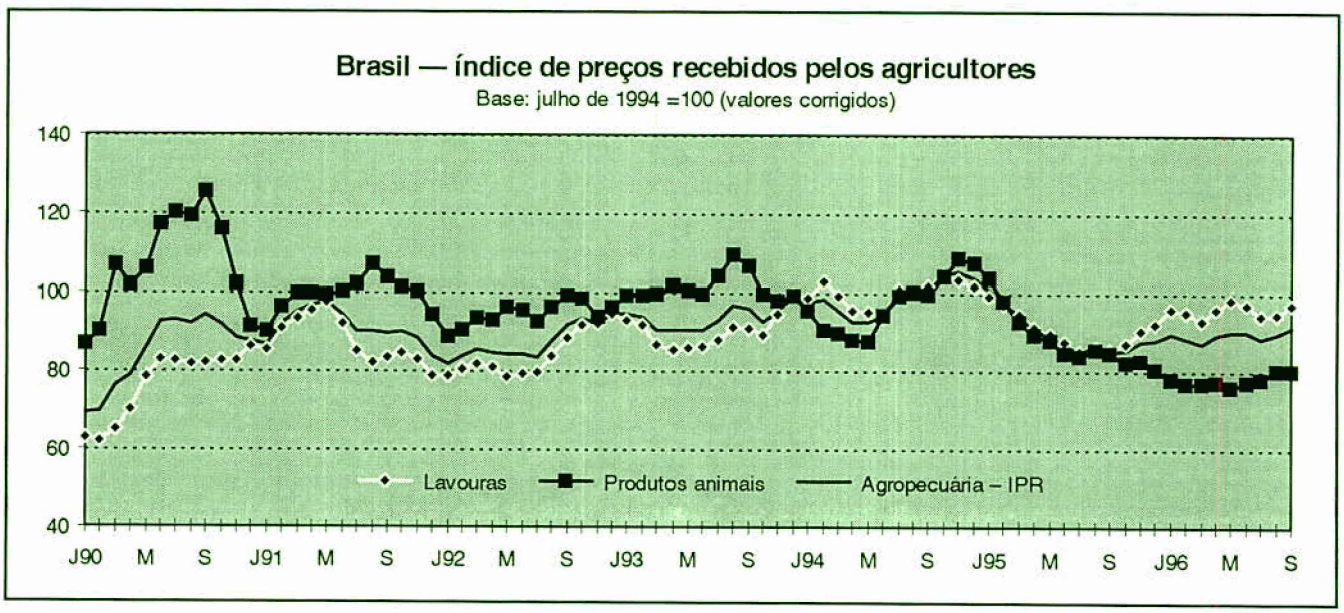
IRENE RAGUENET TROCCOLI

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

Anos/Produtos	Lavoura	Produtos - PGPM[1]	Demais lavouras	Produto animal	IPR
1990	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002
1991	0,010	0,013	0,007	0,012	0,010
1992	0,112	0,141	0,079	0,121	0,114
1993	2,602	3,215	1,903	2,829	2,670
1994	70,490	73,192	66,860	70,140	70,348
1995	106,133	106,894	104,206	102,881	105,057
Set. 94	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.*	125,075	136,559	107,162	103,332	117,333
Ago.	125,473	139,541	104,385	106,068	118,657
Set.	129,086	143,045	107,991	106,326	120,985

[1] Lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos.
* Dados retificados. Incluem informações relativas ao Paraná, que por motivos técnicos não foram incluídas no mês passado.

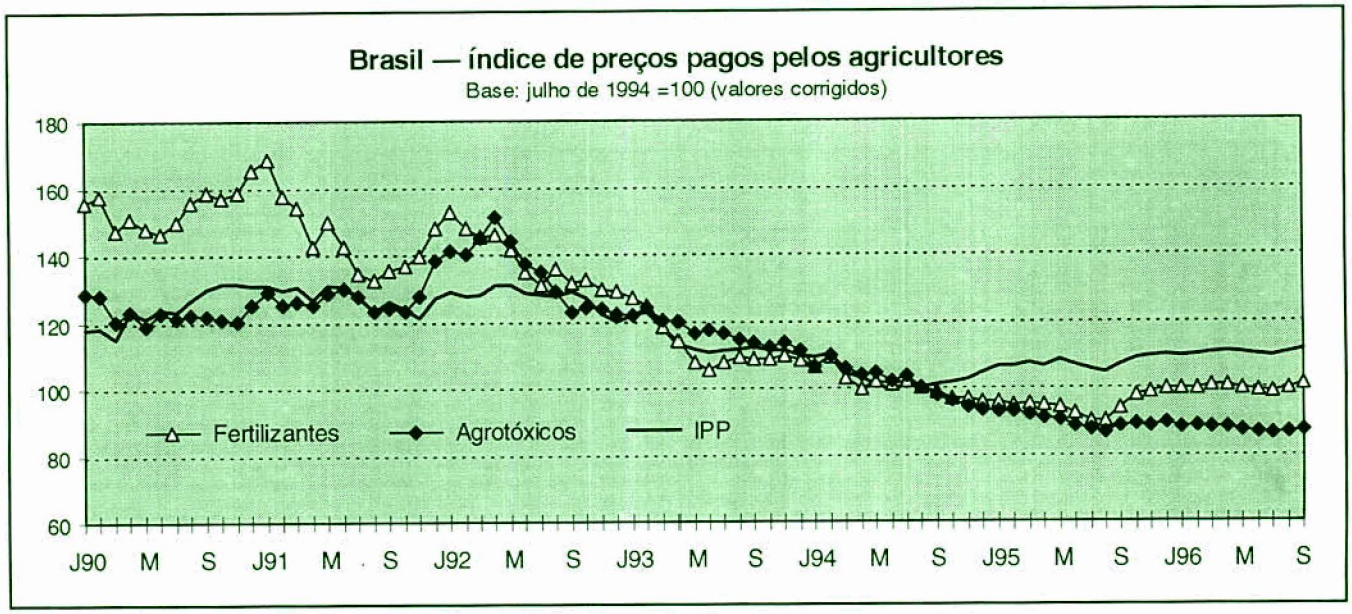
Em plena entressafra, os preços recebidos pelos agricultores registram ligeira recuperação. Os produtos animais, entretanto, não conseguiram sustentar a melhoria ocorrida em agosto.



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
Set. 94	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	111,983	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
Jul.	119,425	130,754	113,970	126,598	111,635	243,031	144,816
Ago.	121,082	132,179	114,526	127,044	111,635	244,948	145,932
Set.	124,798	134,134	115,281	127,556	111,635	247,167	147,605

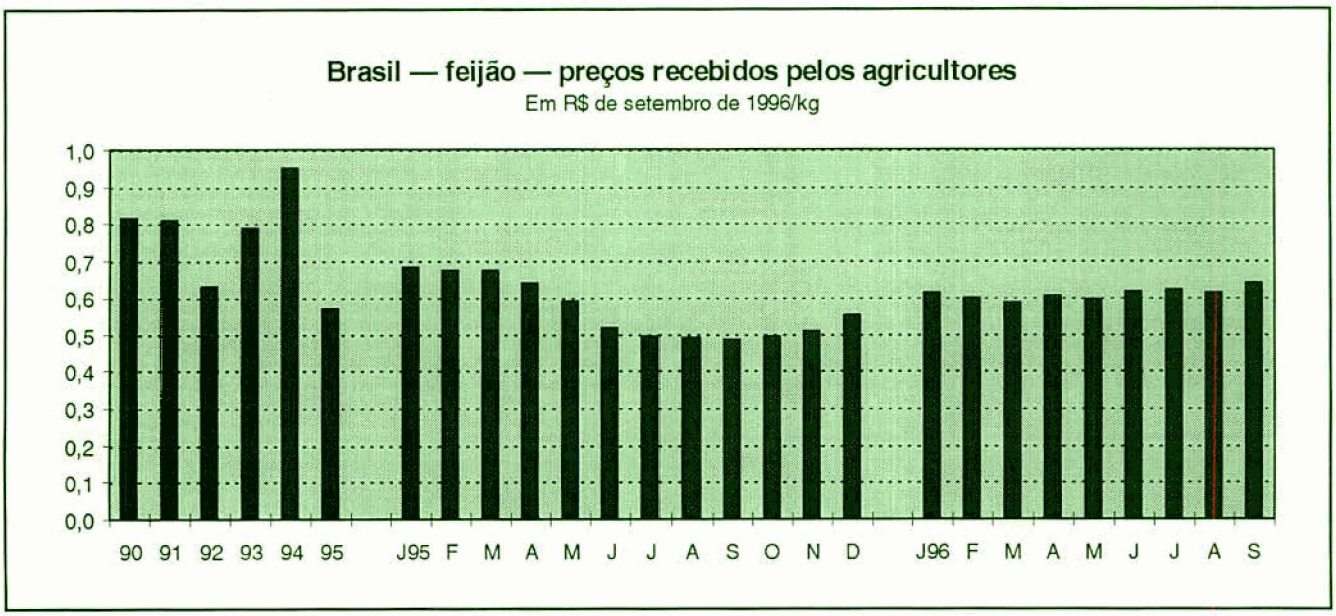
Depois de um prolongado período de queda, os preços de fertilizantes e agrotóxicos se mantêm estáveis há vários meses, contribuindo para a estabilidade do IPP.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de setembro 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	17,70	0,70	15,38
1991	0,55	0,54	0,35	0,36	0,45	20,05	0,67	16,44
1992	0,48	0,38	0,26	0,27	0,29	19,86	0,58	17,06
1993	0,54	0,48	0,25	0,28	0,31	17,55	0,73	15,24
1994	0,55	0,43	0,25	0,36	0,49	18,44	1,30	15,72
1995	0,48	0,39	0,20	0,53	0,36	17,06	1,18	14,13
Set. 94	0,52	0,44	0,25	0,42	0,64	17,45	1,77	15,27
Out.	0,52	0,54	0,26	0,43	0,61	15,81	1,66	15,12
Nov.	0,52	0,55	0,25	0,45	0,56	15,83	1,48	14,56
Dez.	0,52	0,53	0,26	0,46	0,48	15,52	1,30	14,64
Jan. 95	0,53	0,50	0,26	0,49	0,49	16,47	1,22	14,23
Fev.	0,52	0,46	0,24	0,47	0,46	17,02	1,26	14,13
Mar.	0,52	0,36	0,21	0,51	0,43	19,33	1,35	13,87
Abr.	0,52	0,39	0,20	0,58	0,38	19,15	1,31	13,45
Maio	0,48	0,38	0,18	0,59	0,50	19,85	1,33	13,78
Jun.	0,45	0,38	0,18	0,62	0,61	18,27	1,20	13,72
Jul.	0,43	0,37	0,18	0,62	0,43	15,16	1,09	13,66
Ago.	0,42	0,34	0,18	0,60	0,27	15,52	1,13	13,97
Set.	0,43	0,34	0,19	0,51	0,23	15,35	1,10	14,02
Out.	0,46	0,36	0,19	0,49	0,20	15,40	1,06	14,78
Nov.	0,48	0,38	0,19	0,49	0,18	16,90	1,06	14,90
Dez.	0,50	0,38	0,20	0,46	0,17	16,30	1,00	15,02
Jan. 96	0,50	0,36	0,22	0,44	0,20	15,49	1,03	14,86
Fev.	0,49	0,35	0,22	0,45	0,18	15,14	1,14	14,82
Mar.	0,49	0,31	0,21	0,39	0,22	14,90	1,13	14,67
Abr.	0,48	0,33	0,21	0,42	0,27	15,35	1,08	15,42
Maio	0,48	0,35	0,20	0,40	0,32	16,61	1,08	15,53
Jun.	0,49	0,37	0,20	0,42	0,36	16,05	0,99	15,55
Jul.	0,49	0,39	0,20	0,48	0,35	15,39	0,83	15,59
Ago.	0,50	0,44	0,20	0,43	0,32	15,09	0,79	15,63
Set.	0,51	0,47	0,20	0,42	0,32	15,43	0,86	15,70

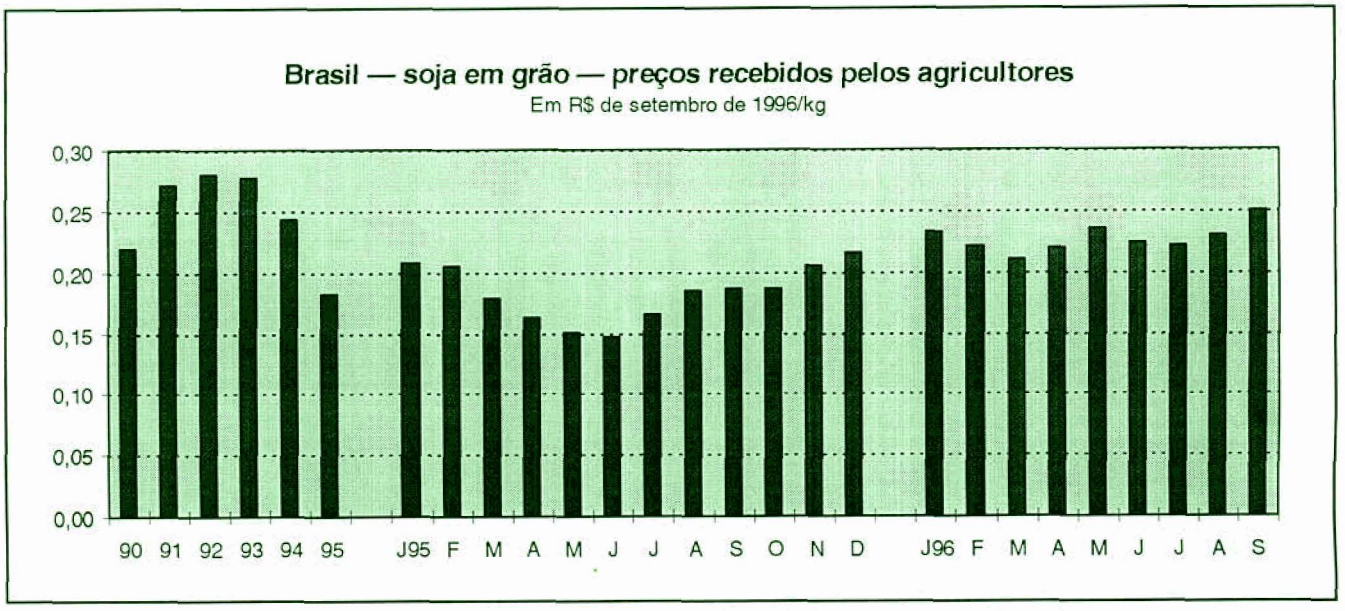
Embora a produção total de feijão deva ser maior em 1996 do que no ano anterior, a retração da colheita da primeira safra e incertezas quanto ao plantio da terceira safra estão permitindo uma ligeira sustentação dos preços.



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

Anos/Produtos	Feijão (kg)	Fumo em folha (kg)	Laranja (cento)	Milho (kg)	Mandioca (raiz — t)	Soja (grão — kg)	Tomate (kg)	Trigo (grão — kg)
1990	0,82	1,81	3,77	0,18	54,68	0,22	0,49	0,18
1991	0,81	1,88	2,90	0,20	65,48	0,27	0,42	0,18
1992	0,63	2,61	2,85	0,17	74,02	0,28	0,40	0,21
1993	0,79	2,34	2,26	0,18	73,45	0,28	0,37	0,19
1994	0,95	2,01	3,05	0,15	52,76	0,24	0,47	0,16
1995	0,57	1,86	2,92	0,13	74,42	0,18	0,44	0,16
Set. 94	0,68	1,94	2,85	0,14	50,64	0,22	0,77	0,16
Out.	0,88	1,89	3,16	0,15	50,13	0,22	0,78	0,17
Nov.	0,85	1,90	3,47	0,16	59,17	0,21	0,60	0,16
Dez.	0,76	1,89	3,82	0,16	62,46	0,21	0,48	0,17
Jan. 95	0,68	1,94	4,14	0,15	70,71	0,21	0,33	0,17
Fev.	0,68	1,93	3,48	0,13	73,27	0,21	0,43	0,17
Mar.	0,68	1,90	3,87	0,12	75,68	0,18	0,57	0,17
Abr.	0,64	1,87	3,84	0,12	73,19	0,16	0,67	0,16
Maio	0,59	1,87	3,45	0,12	76,59	0,15	0,68	0,16
Jun.	0,52	1,86	2,83	0,12	77,30	0,15	0,67	0,15
Jul.	0,50	1,82	2,48	0,12	75,29	0,17	0,35	0,14
Ago.	0,49	1,79	2,21	0,12	74,87	0,18	0,32	0,15
Set.	0,48	1,82	2,21	0,12	70,01	0,19	0,27	0,15
Out.	0,49	1,81	2,29	0,13	73,84	0,19	0,23	0,15
Nov.	0,51	1,80	2,23	0,14	73,32	0,21	0,30	0,17
Dez.	0,55	1,92	2,01	0,14	78,94	0,22	0,40	0,17
Jan. 96	0,61	2,08	1,85	0,15	79,91	0,23	0,44	0,17
Fev.	0,60	2,16	1,75	0,15	72,13	0,22	0,40	0,18
Mar.	0,59	2,09	1,72	0,14	71,73	0,21	0,45	0,19
Abr.	0,60	2,06	1,97	0,15	74,39	0,22	0,36	0,20
Maio	0,59	2,09	1,85	0,15	76,94	0,24	0,33	0,23
Jun.	0,62	2,07	1,82	0,15	80,03	0,22	0,37	0,23
Jul.	0,62	2,03	1,80	0,14	81,72	0,22	0,36	0,23
Ago.	0,61	2,02	1,82	0,15	80,86	0,23	0,35	0,22
Set.	0,64	2,05	1,97	0,15	80,70	0,25	0,34	0,20

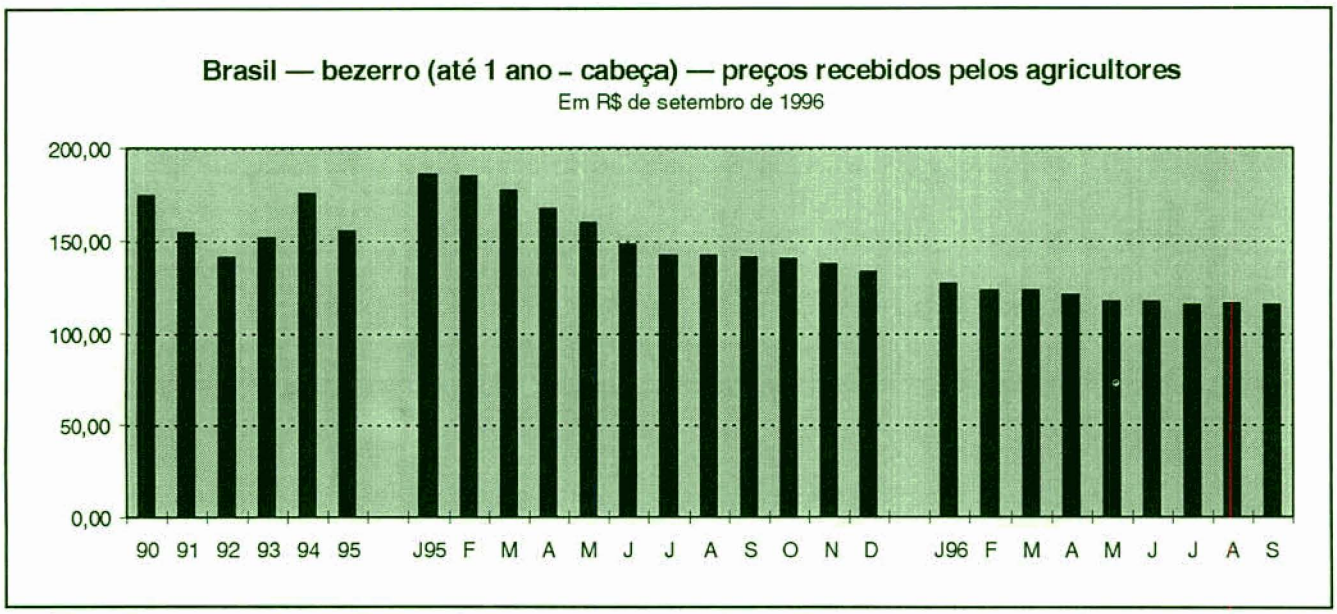
Preços internacionais em alta e, mais recentemente, as expectativas favoráveis decorrentes da sanção da Lei Complementar nº 87 contribuíram para os preços favoráveis alcançados pela oleaginosa.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de setembro 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	174,50	35,55	856,08
1991	0,42	0,22	1,05	0,19	0,30	154,57	32,77	690,30
1992	0,45	0,23	0,86	0,17	0,25	140,87	31,27	590,80
1993	0,45	0,26	0,93	0,18	0,52	151,84	33,14	630,57
1994	0,36	0,27	1,50	0,22	0,33	175,06	32,17	789,06
1995	0,49	0,26	1,77	0,27	0,45	154,85	26,16	869,21
Set. 94	0,34	0,25	1,77	0,21	0,00	191,26	30,89	889,74
Out.	0,45	0,26	1,90	0,24	0,00	200,19	35,48	959,13
Nov.	0,42	0,25	1,93	0,26	0,00	199,42	37,33	1.003,51
Dez.	0,45	0,26	1,84	0,26	0,00	196,19	34,93	1.050,34
Jan. 95	0,44	0,27	1,71	0,26	0,64	185,90	30,80	993,35
Fev.	0,49	0,27	1,76	0,28	0,46	184,76	29,83	981,41
Mar.	0,47	0,27	1,84	0,30	0,53	177,24	28,46	950,25
Abr.	0,50	0,28	1,97	0,29	0,00	167,65	26,69	900,68
Maio	0,53	0,27	1,86	0,27	0,65	159,54	25,28	878,54
Jun.	0,76	0,27	1,84	0,26	0,00	147,86	23,95	845,47
Jul.	0,85	0,26	1,75	0,25	0,00	141,47	24,60	837,81
Ago.	0,61	0,25	1,71	0,25	0,00	141,65	25,43	825,63
Set.	0,51	0,25	1,76	0,26	0,00	141,22	24,82	818,09
Out.	0,34	0,26	1,72	0,28	0,00	140,01	24,95	818,34
Nov.	0,23	0,26	1,70	0,27	0,00	137,75	25,23	795,60
Dez.	0,19	0,27	1,63	0,26	0,00	133,20	23,88	785,34
Jan. 96	0,24	0,28	1,60	0,24	0,61	126,54	22,51	751,53
Fev.	0,28	0,28	1,62	0,23	0,44	122,98	22,34	740,07
Mar.	0,31	0,26	1,56	0,24	0,44	123,49	22,12	733,21
Abr.	0,32	0,27	1,54	0,26	0,57	121,04	21,94	719,20
Maio	0,22	0,28	1,51	0,26	0,00	117,55	21,27	692,01
Jun.	0,20	0,25	1,49	0,26	0,00	116,75	20,93	684,58
Jul.	0,16	0,26	1,44	0,26	0,00	115,46	21,78	686,07
Ago.	0,14	0,26	1,44	0,27	0,00	116,44	22,75	696,38
Set.	0,13	0,25	1,62	0,26	0,00	115,31	22,88	694,97

Os baixos preços do boi gordo estão desestimulando também as aquisições de animais novos e contribuindo para a queda dos preços do bezerro.

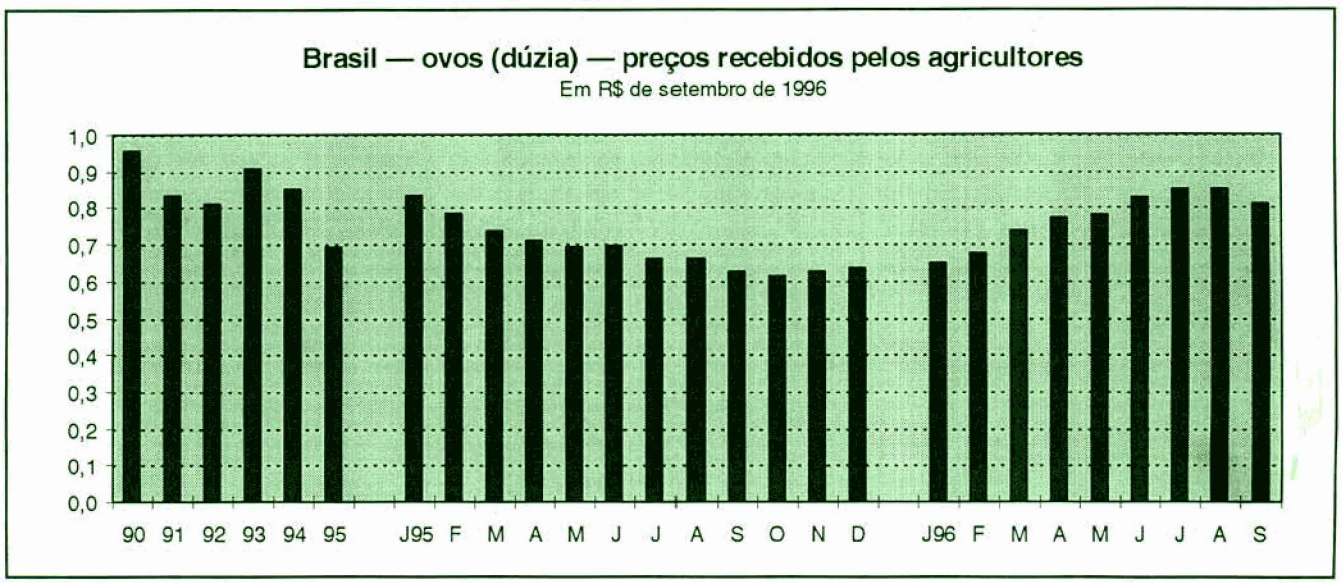


Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de setembro de 1996/unidade)

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	525,29	21,25	1,54	0,36	31,80	0,95	3,57	326,81
1991	431,61	20,33	1,31	0,34	18,77	0,83	4,19	282,52
1992	368,43	17,61	1,15	0,32	29,73	0,81	2,70	263,07
1993	392,26	19,68	1,16	0,33	24,70	0,91	2,81	275,81
1994	479,57	18,11	1,11	0,30	29,30	0,85	3,26	308,47
1995	486,94	16,41	0,90	0,31	36,29	0,69	5,53	272,26
Set. 94	536,74	19,01	1,05	0,33	32,56	0,88	3,64	327,40
Out.	569,74	20,21	1,08	0,32	36,09	0,78	3,85	343,91
Nov.	586,52	20,93	1,18	0,32	34,86	0,81	3,95	356,11
Dez.	607,09	22,06	1,23	0,32	36,13	0,82	4,23	351,00
Jan. 95	567,85	21,51	1,18	0,33	38,19	0,83	4,85	323,16
Fev.	553,31	19,93	1,05	0,31	36,35	0,78	5,05	322,74
Mar.	532,25	18,72	0,92	0,31	37,32	0,74	5,18	307,65
Abr.	548,50	17,58	0,87	0,31	36,86	0,71	5,29	288,29
Maio	499,27	16,43	0,87	0,32	37,58	0,69	5,58	274,33
Jun.	463,91	15,23	0,84	0,31	36,12	0,70	5,84	257,13
Jul.	458,73	14,68	0,85	0,31	36,53	0,66	5,84	251,67
Ago.	453,82	14,79	0,89	0,30	37,11	0,66	5,79	250,93
Set.	449,66	14,84	0,88	0,31	38,31	0,63	5,90	248,48
Out.	446,13	14,60	0,81	0,30	39,45	0,61	5,86	250,52
Nov.	438,32	14,40	0,82	0,29	32,38	0,63	5,79	248,21
Dez.	431,54	14,22	0,85	0,28	29,29	0,64	5,46	243,95
Jan. 96	416,42	13,73	0,84	0,28	28,13	0,65	5,52	229,85
Fev.	402,80	13,42	0,83	0,26	28,22	0,67	5,43	227,12
Mar.	396,09	13,31	0,83	0,26	28,39	0,73	5,48	226,19
Abr.	382,58	13,01	0,82	0,27	28,51	0,77	5,56	224,98
Maio	371,93	12,60	0,84	0,27	26,50	0,78	5,39	218,28
Jun.	369,27	12,82	0,85	0,27	27,39	0,83	5,30	215,94
Jul.	373,09	13,11	0,84	0,27	26,11	0,85	5,38	217,74
Ago.	373,61	13,36	0,83	0,28	26,39	0,85	5,49	219,64
Set.	374,86	13,36	0,85	0,28	26,01	0,81	5,65	217,41

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.

Depois de um período de franca recuperação, os preços dos ovos entram em trajetória de queda.



MARIA JOSÉ C. MONTEIRO

Mercado externo

As previsões do mercado foram realizadas no dia 21 de outubro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de novembro de 1996.

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Outubro 1995	Setembro 1996	1 a 18 outubro 1996	14 a 18 outubro 1996	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O		
Açúcar raw US¢/lb-peso	10,58	11,61	10,80	10,74					10,80		10,77		10,65			10,63	↘	Os danos causados por problemas meteorológicos à safra cubana não impedirão que sua produção aumente, somando-se à grande oferta externa.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	85,55	74,40	74,97	73,56		75,31			76,35		77,03		77,52			77,31	↘	Preços internacionais entram em fase de baixa, devido à normalização dos níveis dos estoques mundiais, anteriormente baixos
Cacau Bahia US$/tonelada	1.294,91	1.362,30	1.381,00	1.396,00		1.381,00			1.410,00		1.426,00		1.441,00		1.457,00		↗	A expectativa de redução na safra da Costa do Marfim, que deverá ser 200 mil toneladas inferior ao recorde do ano passado, aliada a um esperado déficit no suplemento mundial do produto, está dando suporte aos preços.
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	121,99	108,30	111,73	112,10		111,73			104,48		103,98		103,75		103,73		↗	Forte aperto de disponibilidade na bolsa de Nova York, greve de transportadores na Colômbia e problemas na colheita na América Central deverão dificultar a transferência de estoques para certificação em Nova York.

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

Mercado externo

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Outubro 1995	Setembro 1996	1 a 18 outubro 1996	14 a 18 outubro 1996	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O		
Milho two yellow US¢/ bushel	322,86	328,41	288,77	283,95		288,77			295,52		301,15		304,13		289,90		↘	A previsão do USDA de meados de outubro apontou safra norte-americana de 229 milhões de toneladas, acima do que esperavam os analistas de mercado e confirmando-se como a 3ª maior da história.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	655,81	794,71	715,15	688,70	715,15		721,90		729,12		731,12		732,54	727,50			↗	A colheita da safra dos EUA continua atrasada e há estimativas de grandes compras da China.
Soja-farelo US$/ tonelada	201,05	260,34	242,08	235,08		237,16	235,01		232,62		229,78		229,33				↗	A demanda internacional permanece elevada.
Suco de laranja US¢/lb-peso	115,96	107,49	112,68	112,47			98,77		107,57		109,43		111,28		112,72		↘	Em meados de outubro, o USDA divulgou que a colheita norte-americana de laranjas deverá ser 5,2% superior à precedente, alcançando 286 milhões de caixas.
Trigo soft red U$¢/ bushel	492,00	433,66	421,96	416,85		421,96			409,92		390,46		372,15		375,04		↘	Além das grandes safras da Argentina e do Canadá, a Austrália deverá colher sua segunda maior safra.

Mercado interno

As previsões de mercado foram realizadas no dia 21 de outubro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de novembro de 1996. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para setembro de 1996. Os preços de outubro de 1996 são nominais.

Produtos / Preços	Outubro 1995	Setembro 1996	1 a 18 outubro 1996	14 a 18 outubro 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	29,56	26,87	28,35	28,44	→	Parte do mercado está nominal, ou seja, não há negócios, pois todo o produto já foi comercializado. Outubro a fevereiro é o período da entressafra brasileira, e os preços internos estão afinados com os preços internacionais, atualmente em fase de baixa.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	30,29	34,00	34,00	34,00	→	Já iniciaram os leilões dos estoques reguladores do governo, o que está estabilizando os preços nesta entressafra. Os leilões estão previstos até novembro, pelo menos, o que, agregado a uma contenção da procura no varejo, deverá manter os preços estáveis até o próximo mês.
Boi gordo R$/arroba	27,09	24,13	25,71	26,00	↘	Mercado está tranqüilo até o final da 1ª quinzena de novembro, quando os preços devem permanecer estáveis. Já na 2ª quinzena, devido ao aumento da oferta de outras carnes, bem como à entrada da safra, os preços tendem a cair.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	155,94	125,13	124,52	122,36	↗	Consumo interno cresceu 26% nos últimos 12 meses; exportadores registraram embarques expressivos para o último trimestre. Autoridades ainda reticentes em autorizar ofertas maiores nos leilões do estoque oficial.

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	Outubro 1995	Setembro 1996	1 a 18 outubro 1996	14 a 18 outubro 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	31,57	54,48	45,58	46,50	→	As cotações subiram bem nas últimas semanas, devido à oferta mais escalonada acima dos plantios irrigados. Os preços tendem a manter-se em alta, entretanto não deverão subir mais que os níveis atuais, considerados excelentes pelos produtores rurais. A entrada da nova safra das águas só se dará no início de dezembro.
Frango vivo R$/kg	0,67	0,70	0,75	0,75	↗	Os criadores têm evitado investir em aumento da produção, atentos à oferta relativamente abundante de carne bovina e aos preços do milho em patamares compatíveis com a menor oferta do ano-safra 1995/96. A maior demanda prevista para a ave no final do ano deverá respaldar a tendência de alta de seus preços.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	8,93	9,40	9,40	9,38	↗	O gradual escoamento do milho em mãos da indústria de rações, aliado à previsível maior demanda de carne avícola para o final do ano, deverá reforçar a demanda do grão a curto prazo.
Soja-grão industrial R$/60kg	13,57	18,25	18,13	17,85	↗	Os estoques de soja em grão tendem a se reduzir mais rapidamente.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

Lei do ICMS deve incentivar exportações agrícolas

Como anunciado em *Agroanalysis* de outubro, transcrevemos a seguir a íntegra da lei complementar que desonera as exportações de produtos primários e semi-elaborados do ICMS. O *Diário Oficial* reproduz ainda um anexo à lei em que se detalham fórmulas de cálculo, não transcritas aqui por falta de espaço.

Também foram divulgadas recentemente resoluções e portarias que tratam de questões relativas ao crédito rural.

Lei Complementar nº 87, de 13-9-1996. (DOU: 16-9-1996.)

Dispõe sobre o imposto dos estados e do Distrito Federal sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, e dá outras providências.

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º Compete aos estados e ao Distrito Federal instituir o imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior.

Art. 2º O imposto incide sobre:

I — operações relativas à circulação de mercadorias, inclusive o fornecimento de alimentação e bebidas em bares, restaurantes e estabelecimentos similares;

II — prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal, por qualquer via, de pessoas, bens, mercadorias ou valores;

III — prestações onerosas de serviços de comunicação, por qualquer meio, inclusive a geração, a emissão, a recepção, a transmissão, a retransmissão, a repetição e a ampliação de comunicação de qualquer natureza;

IV — fornecimento de mercadorias com prestação de serviços não compreendidos na competência tributária dos municípios;

V — fornecimento de mercadorias com prestação de serviços sujeitos ao imposto sobre serviços, de competência dos municípios, quando a lei complementar aplicável expressamente o sujeitar a incidência do imposto estadual.

§1º O imposto incide também:

I — sobre a entrada de mercadoria importada do exterior, por pessoa física ou jurídica, ainda quando se tratar de bem destinado a consumo ou ativo permanente do estabelecimento;

II — sobre o serviço prestado no exterior ou cuja prestação se tenha iniciado no exterior;

III — sobre a entrada, no território do estado destinatário, de petróleo, inclusive lubrificantes e combustíveis líquidos e gasosos dele derivados, e de energia elétrica, quando não destinados à comercialização ou à industrialização, decorrentes de operações interestaduais, cabendo o imposto ao estado onde estiver localizado o adquirente.

§2º A caracterização do fato gerador independe da natureza jurídica da operação que o constitua.

Art. 3º O imposto não incide sobre:

I — operações com livros, jornais, periódicos e o papel destinado a sua impressão;

II — operações e prestações que destinem ao exterior mercadorias, inclusive produtos primários e produtos industrializados semi-elaborados, ou serviços;

III — operações interestaduais relativas a energia elétrica e petróleo, inclusive lubrificantes e combustíveis líquidos e gasosos dele derivados, quando destinados à industrialização ou à comercialização;

IV — operações com ouro, quando definido em lei como ativo financeiro ou instrumento cambial;

V — operações relativas a mercadorias que tenham sido ou que se destinem a ser utilizadas na prestação, pelo próprio autor da saída, de serviço de qualquer natureza definido em lei complementar como sujeito ao imposto sobre serviços, de competência dos municípios, ressalvadas as hipóteses previstas na mesma lei complementar;

VI — operações de qualquer natureza de que decorra a transferência de propriedade de estabelecimento industrial, comercial ou de outra espécie;

VII — operações decorrentes de alienação fiduciária em garantia, inclusive a operação efetuada pelo credor em decorrência do inadimplemento do devedor;

VIII — operações de arrendamento mercantil, não compreendida a venda do bem arrendado ao arrendatário;

IX — operações de qualquer natureza de que decorra a transferência de bens móveis salvados de sinistro para companhias seguradoras.

Parágrafo único. Equipara-se às operações de que trata o inciso II a saída de mercadoria realizada com o fim específico de exportação para o exterior, destinada a:

I — empresa comercial exportadora, inclusive *tradings* ou outro estabelecimento da mesma empresa;

II — armazém alfandegado ou entreposto aduaneiro.

Art. 4º Contribuinte é qualquer pessoa, física ou jurídica, que realize, com habitualidade ou em volume que caracterize intuito comercial, operações de circulação de mercadoria ou prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior.

Parágrafo único. É também contribuinte a pessoa física ou jurídica que, mesmo sem habitualidade:

I — importe mercadorias do exterior, ainda que as destine a consumo ou ao ativo permanente do estabelecimento;

II — seja destinatária de serviço prestado no exterior ou cuja prestação se tenha iniciado no exterior;

III — adquira em licitação de mercadorias apreendidas ou abandonadas;

IV — adquira lubrificantes e combustíveis líquidos e gasosos derivados de petróleo oriundos de outro estado, quando não destinados à comercialização.

Art. 5º Lei poderá atribuir a terceiros a responsabilidade pelo pagamento do imposto e acréscimos devidos pelo contribuinte ou responsável, quando os atos ou emissões daqueles concorrerem para o não recolhimento do tributo.

Art. 6º Lei estadual poderá atribuir a contribuinte do imposto ou a depositário a qualquer título a responsabilidade pelo seu pagamento, hipótese em que o contribuinte assumirá a condição de substituto tributário.

§1º A responsabilidade poderá ser atribuída em relação ao imposto incidente sobre uma ou mais operações ou prestações, sejam antecedentes, concomitantes ou subseqüentes, inclusive ao valor decorrente da diferença entre alíquotas interna e interestadual nas operações e prestações que destinem bens e serviços a consumidor final localizado em outro estado, que seja contribuinte do imposto.

§2º A atribuição de responsabilidade dar-se-á em relação a mercadorias ou serviços previstos em lei de cada estado.

Art. 7º Para efeito de exigência do imposto por substituição tributária, inclui-se, também, como fato gerador do imposto, a entrada de mercadoria ou bem no estabelecimento do adquirente ou em outro por ele indicado.

Art. 8º A base de cálculo, para fins de substituição tributária, será:

I — em relação às operações ou prestações antecedentes ou concomitantes, o valor da operação ou prestação praticado pelo contribuinte substituído;

II — em relação às operações ou prestações subseqüentes, obtida pelo somatório das parcelas seguintes:

a) o valor da operação ou prestação própria realizada pelo substituto tributário ou pelo substituído intermediário;

b) o montante dos valores de seguro, de frete e de outros encargos cobrados ou transferíveis aos adquirentes ou tomadores de serviço;

c) a margem de valor agregado, inclusive lucro, relativa às operações ou prestações subseqüentes.

§1º Na hipótese de responsabilidade tributária em relação às operações ou prestações antecedentes, o imposto devido pelas referidas operações ou prestações será pago pelo responsável, quando:

I — da entrada ou recebimento da mercadoria ou do serviço;

II — da saída subseqüente por ele promovida, ainda que isenta ou não tributada;

III — ocorrer qualquer saída ou evento que impossibilite a ocorrência do fato determinante do pagamento do imposto.

§2º Tratando-se de mercadoria ou serviço cujo preço final a consumidor, único ou máximo, seja fixado por órgão público competente, a base de cálculo do imposto, para fins de substituição tributária, é o referido preço por ele estabelecido.

§3º Existindo preço final a consumidor sugerido pelo fabricante ou importador, poderá a lei estabelecer como base de cálculo este preço.

§4º A margem a que se refere a alínea *c* do inciso II do *caput* será estabelecida com base em preços usualmente praticados no mercado considerado, obtidos por levantamento, ainda que por amostragem ou através de informações e outros elementos fornecidos por entidades representativas dos respectivos setores, adotando-se a média ponderada dos preços coletados, devendo os critérios para sua fixação ser previstos em lei.

§5º O imposto a ser pago por substituição tributária, na hipótese do inciso II do *caput*, corresponderá à diferença entre o valor resultante da aplicação da alíquota prevista para as operações ou prestações internas do estado de destino sobre a respectiva base de cálculo e o valor do imposto devido pela operação ou prestação própria do substituto.

Art. 9º A adoção do regime de substituição tributária em operações interestaduais dependerá de acordo específico celebrado pelos estados interessados.

§1º A responsabilidade a que se refere o art. 6º poderá ser atribuída:

I — ao contribuinte que realizar operação interestadual com petróleo, inclusive lubrificantes, combustíveis líquidos e gasosos dele derivados, em relação às operações subseqüentes;

II — às empresas geradoras ou distribuidoras de energia elétrica, nas operações internas e interestaduais, na condição de contribuinte ou de substituto tributário, pelo pagamento do imposto, desde a produção ou importação até a última operação, sendo seu cálculo efetuado sobre o preço praticado na operação final, assegurado seu recolhimento ao estado onde deva ocorrer essa operação.

§2º Nas operações interestaduais com as mercadorias de que tratam os incisos I e II do parágrafo anterior, que tenham como destinatário consumidor final, o imposto incidente na operação será devido ao estado onde estiver localizado o adquirente e será pago pelo remetente.

Art. 10 É assegurado ao contribuinte substituído o direito à restituição do valor do imposto pago por força da substituição tributária, correspondente ao fato gerador presumido que não se realizar.

§1º Formulado o pedido de restituição e não havendo deliberação no prazo de 90 dias, o contribuinte substituído poderá se creditar, em sua escrita fiscal, do valor objeto do pedido, devidamente atualizado segundo os mesmos critérios aplicáveis ao tributo.

§2º Na hipótese do parágrafo anterior, sobrevindo decisão contrária irrecorrível, o contribuinte substituído, no prazo de 15 dias da respectiva notificação, procederá ao estorno dos créditos lançados, também devidamente atualizados, com o pagamento dos acréscimos legais cabíveis.

Art. 11 O local da operação ou da prestação, para os efeitos da cobrança do imposto e definição do estabelecimento responsável é:

I — tratando-se de mercadoria ou bem:

a) o do estabelecimento onde se encontre, no momento da ocorrência do fato gerador;

b) onde se encontre, quando em situação irregular pela falta de documentação fiscal ou quando acompanhado de documentação inidônea, como dispuser a legislação tributária;

c) o do estabelecimento que transfira a propriedade, ou o título que a represente, de mercadoria por ele adquirida no país e que por ele não tenha transitado;

d) importado do exterior, o do estabelecimento onde ocorrer a entrada física;

e) importado do exterior, o do domicílio do adquirente, quando não estabelecido;

f) aquele onde seja realizada a licitação, no caso de arrematação de mercadoria importada do exterior e apreendida;

g) o do estado onde estiver localizado o adquirente, inclusive consumidor final, nas operações interestaduais com energia elétrica e petróleo, lubrificantes e combustíveis dele derivados, quando não destinados à industrialização ou à comercialização;

h) o do estado de onde o ouro tenha sido extraído, quando não considerado como ativo financeiro ou instrumento cambial;

i) o de desembarque do produto, na hipótese de captura de peixes, crustáceos e moluscos;

II — tratando-se de prestação de serviço de transporte:

a) onde tenha início a prestação;

b) onde se encontre o transportador, quando em situação irregular pela falta de documentação fiscal ou quando acompanhada de documentação inidônea, como dispuser a legislação tributária;

c) o do estabelecimento destinatário do serviço, na hipótese do inciso XIII do art. 12 e para os efeitos do §3º do art. 13;

III — tratando-se de prestação onerosa de serviço de comunicação:

a) o da prestação do serviço de radiodifusão sonora e de som e imagem, assim entendido o da geração, emissão, transmissão e retransmissão, repetição, ampliação e recepção;

b) o do estabelecimento da concessionária ou da permissionária que forneça ficha, cartão ou assemelhados com que o serviço é pago;

c) o do estabelecimento destinatário do serviço, na hipótese e para os efeitos do inciso XIII do art. 12;

d) onde seja cobrado o serviço, nos demais casos;

IV — tratando-se de serviços prestados ou iniciados no exterior, o do estabelecimento ou do domicílio do destinatário.

§1º O disposto na alínea *c* do inciso I não se aplica às mercadorias recebidas em regime de depósito de contribuinte de estado que não o do depositário.

§2º Para os efeitos da alínea *h* do inciso I, o ouro, quando definido como ativo financeiro ou instrumento cambial, deve ter sua origem identificada.

§3º Para efeito desta Lei Complementar, estabelecimento é o local, privado ou público, edificado ou não, próprio ou de terceiro, onde pessoas físicas ou jurídicas exerçam suas atividades em caráter temporário ou permanente, bem como onde se encontrem armazenadas mercadorias, observado, ainda, o seguinte:

I — na impossibilidade de determinação do estabelecimento, considera-se como tal o local em que tenha sido efetuada a operação ou prestação, encontrada a mercadoria ou constatada a prestação;

II — é autônomo cada estabelecimento do mesmo titular;

III — considera-se também estabelecimento autônomo o veículo usado no comércio ambulante e na captura de pescado;

IV — respondem pelo crédito tributário todos os estabelecimentos do mesmo titular.

§4º (VETADO).

§5º Quando a mercadoria for remetida para armazém geral ou para depósito fechado do próprio contribuinte, no mesmo estado, a posterior saída considerar-se-á ocorrida no estabelecimento do depositante, salvo se para retornar ao estabelecimento remetente.

Art. 12 Considera-se ocorrido o fato gerador do imposto no momento:

I — da saída de mercadoria de estabelecimento de contribuinte, ainda que para outro estabelecimento do mesmo titular;

II — do fornecimento de alimentação, bebidas e outras mercadorias por qualquer estabelecimento;

III — da transmissão a terceiro de mercadoria depositada em armazém geral ou em depósito fechado, no estado do transmitente;

IV — da transmissão de propriedade de mercadoria, ou de título que a represente, quando a mercadoria não tiver transitado pelo estabelecimento transmitente;

V — do início da prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal, de qualquer natureza;

VI — do ato final do transporte iniciado no exterior;

VII — das prestações onerosas de serviços de comunicação, feitas por qualquer meio, inclusive a geração, a emissão, a recepção, a transmissão, a retransmissão, a repetição e a ampliação de comunicação de qualquer natureza;

VIII — do fornecimento de mercadoria com prestação de serviços:

a) não compreendidos na competência tributária dos municípios;

b) compreendidos na competência tributária dos municípios e com indicação expressa de incidência do imposto de competência estadual, como definido na lei complementar aplicável;

IX — do desembaraço aduaneiro das mercadorias importadas do exterior;

X — do recebimento, pelo destinatário, de serviço prestado no exterior;

XI — da aquisição em licitação pública de mercadorias importadas do exterior apreendidas ou abandonadas;

XII — da entrada no território do estado de lubrificantes e combustíveis líquidos e gasosos derivados de petróleo oriundos de outro estado, quando não destinados à comercialização;

XIII — da utilização, por contribuinte, de serviço cuja prestação se tenha iniciado em outro estado e não esteja vinculada a operação ou prestação subseqüente.

§1º Na hipótese do inciso VII, quando o serviço for prestado mediante pagamento em ficha, cartão ou assemelhados considera-se ocorrido o fato gerador do imposto quando do fornecimento desses instrumentos ao usuário.

§2º Na hipótese do inciso IX, após o desembaraço aduaneiro, a entrega, pelo depositário, de mercadoria ou bem importados do exterior deverá ser autorizada pelo órgão responsável pelo seu desembaraço, que somente se fará mediante a exibição do comprovante de pagamento do imposto incidente no ato do despacho aduaneiro, salvo disposição em contrário.

Art. 13 A base de cálculo do imposto é:

I — na saída de mercadoria prevista nos incisos I, III e IV do art. 12, o valor da operação;

II — na hipótese do inciso II do art. 12, o valor da operação, compreendendo mercadoria e serviço;

III — na prestação de serviço de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, o preço do serviço;

IV — no fornecimento de que trata o inciso VIII do art. 12:

a) o valor da operação, na hipótese da alínea *a*;

b) o preço corrente da mercadoria fornecida ou empregada, na hipótese da alínea *b*;

V — na hipótese do inciso IX do art. 12, a soma das seguintes parcelas:

a) o valor da mercadoria ou bem constante dos documentos de importação, observado o disposto no art. 14;

b) imposto de importação;

c) imposto sobre produtos industrializados;

d) imposto sobre operações de câmbio;

e) quaisquer despesas aduaneiras;

VI — na hipótese do inciso X do art. 12, o valor da prestação do serviço, acrescido, se for o caso, de todos os encargos relacionados com a sua utilização;

VII — no caso do inciso XI do art. 12, o valor da operação acrescido do valor dos impostos de importação e sobre produtos industrializados e de todas as despesas cobradas ou debitadas ao adquirente;

VIII — na hipótese do inciso XII do art. 12, o valor da operação de que decorrer a entrada;

IX — na hipótese do inciso XIII do art. 12, o valor da prestação no estado de origem.

§1º Integram a base de cálculo do imposto:

I — o montante do próprio imposto, constituindo o respectivo destaque mera indicação para fins de controle;

II — o valor correspondente a:

a) seguros, juros e demais importâncias pagas, recebidas ou debitadas, bem como descontos concedidos sob condição;

b) frete, caso o transporte seja efetuado pelo próprio remetente ou por sua conta e ordem e seja cobrado em separado.

§2º Não integra a base de cálculo do imposto o montante do imposto sobre produtos industrializados, quando a operação, realizada entre contribuintes e relativa a produto destinado à industrialização ou à comercialização, configurar fato gerador de ambos os impostos.

§3º No caso do inciso IX, o imposto a pagar será o valor resultante da aplicação do percentual equivalente à diferença entre a alíquota interna e a interestadual, sobre o valor ali previsto.

§4º Na saída de mercadoria para estabelecimento localizado em outro estado, pertencente ao mesmo titular, a base de cálculo do imposto é:

I — o valor correspondente à entrada mais recente da mercadoria;

II — o custo da mercadoria produzida, assim entendida a soma do custo da matéria-prima, material secundário, mão-de-obra e acondicionamento;

III — tratando-se de mercadorias não industrializadas, o seu preço corrente no mercado atacadista do estabelecimento remetente.

§5º Nas operações e prestações interestaduais entre estabelecimentos de contribuintes diferentes, caso haja reajuste do valor depois da remessa ou da prestação, a diferença fica sujeita ao imposto no estabelecimento do remetente ou do prestador.

Art. 14 O preço de importação expresso em moeda estrangeira será convertido em moeda nacional pela mesma taxa de câmbio utilizada no cálculo do imposto de importação, sem qualquer acréscimo ou devolução posterior se houver variação da taxa de câmbio até o pagamento efetivo do preço.

Parágrafo único. O valor fixado pela autoridade aduaneira para base de cálculo do imposto de importação, nos termos da lei aplicável, substituirá o preço declarado.

Art. 15 Na falta do valor a que se referem os incisos I e VIII do art. 13, a base de cálculo do imposto é:

I — o preço corrente da mercadoria, ou de seu similar, no mercado atacadista do local da operação ou, na sua falta, no mercado atacadista regional, caso o remetente seja produtor, extrator ou gerador, inclusive de energia;

II — o preço FOB estabelecimento industrial à vista, caso o remetente seja industrial;

III — o preço FOB estabelecimento comercial à vista, na venda a outros comerciantes ou industriais, caso o remetente seja comerciante.

§1º Para aplicação dos incisos II e III do *caput*, adotar-se-á sucessivamente:

I — o preço efetivamente cobrado pelo estabelecimento remetente na operação mais recente;

II — caso o remetente não tenha efetuado venda de mercadoria, o preço corrente da mercadoria ou de seu

similar no mercado atacadista do local da operação ou, na falta deste, no mercado atacadista regional.

§2º Na hipótese do inciso III do *caput*, se o estabelecimento remetente não efetuar vendas a outros comerciantes ou industriais ou, em qualquer caso, se não houver mercadoria similar, a base de cálculo será equivalente a 75% do preço de venda corrente no varejo.

Art. 16 Nas prestações sem preço determinado, a base de cálculo do imposto é o valor corrente do serviço, no local da prestação.

Art. 17 Quando o valor do frete, cobrado por estabelecimento pertencente ao mesmo titular da mercadoria ou por outro estabelecimento de empresa que com aquele mantenha relação de interdependência, exceder os níveis normais de preços em vigor, no mercado local, para serviço semelhante, constantes de tabelas elaboradas pelos órgãos competentes, o valor excedente será havido como parte do preço da mercadoria.

Parágrafo único. Considerar-se-ão interdependentes duas empresas quando:

I — uma delas, por si, seus sócios ou acionistas e respectivos cônjuges ou filhos menores, for titular de mais de 50% do capital da outra;

II — uma mesma pessoa fizer parte de ambas, na qualidade de diretor ou sócio com funções de gerência, ainda que exercida sob outra denominação;

III — uma delas locar ou transferir à outra, a qualquer título, veículo destinado ao transporte de mercadoria.

Art. 18 Quando o cálculo do tributo tenha por base, ou tome em consideração, o valor ou o preço de mercadorias, bens, serviços ou direitos, a autoridade lançadora, mediante processo regular, arbitrará aquele valor ou preço, sempre que sejam omissos ou não mereçam declarações ou os esclarecimentos prestados, ou os documentos expedidos pelo sujeito passivo ou pelo terceiro legalmente obrigado, ressalvada, em caso de contestação, avaliação contraditória, administrativa ou judicial.

Art. 19 O imposto é cumulativo, compensando-se o que for devido em cada operação relativa à circulação de mercadorias ou prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação com o montante cobrado nas anteriores pelo mesmo ou por outro estado.

Art. 20 Para a compensação a que se refere o artigo anterior, é assegurado ao sujeito passivo o direito de creditar-se do imposto anteriormente cobrado em operações de que tenha resultado a entrada de mercadoria, real ou simbolicamente, no estabelecimento, inclusive a destinada ao seu uso ou consumo ou ao ativo permanente, ou o recebimento de serviço de transporte interestadual e intermunicipal ou de comunicação.

§1º Não dão direito a crédito as entradas de mercadorias ou utilização de serviços resultantes de operações ou prestações isentas ou não tributadas, ou que se refiram a mercadorias ou serviços alheios à atividade do estabelecimento.

§2º Salvo prova em contrário, presumem-se alheios à atividade do estabelecimento os veículos de transporte pessoal.

§3º É vedado o crédito relativo à mercadoria entrada no estabelecimento ou a prestação de serviços a ele feita:

I — para integração ou consumo em processo de industrialização ou produção rural, quando a saída do produto resultante não for tributada ou estiver isenta do imposto, exceto se tratar-se de saída para o exterior;

II — para comercialização ou prestação de serviço, quando a saída ou a prestação subseqüente não forem tributadas ou estiverem isentas do imposto, exceto as destinadas ao exterior.

§4º Deliberação dos estados, na forma do art. 28, poderá dispor que não se aplique, no todo ou em parte, a vedação prevista no parágrafo anterior.

§5º Além do lançamento em conjunto com os demais créditos, para efeito da compensação prevista neste artigo e no anterior, os créditos resultantes de operações de que decorra entrada de mercadorias destinadas ao ativo permanente serão objeto de outro lançamento, em livro próprio ou de outra forma que a legislação determinar, para aplicação do disposto no art. 21, §§ 5º, 6º e 7º.

§6º Operações tributadas, posteriores a saídas de que trata o §3º, dão ao estabelecimento que as praticar direito a creditar-se do imposto cobrado nas operações anteriores às isentas ou não tributadas sempre que a saída isenta ou não tributada seja relativa a:

I — produtos agropecuários;

II — quando autorizado em lei estadual, outras mercadorias.

Art. 21 O sujeito passivo deverá efetuar o estorno do imposto de que se tiver creditado sempre que o serviço tomado ou a mercadoria entrada no estabelecimento:

I — for objeto de saída ou prestação de serviço não tributada ou isenta, sendo esta circunstância imprevisível na data da entrada da mercadoria ou da utilização do serviço;

II — for integrada ou consumida em processo de industrialização, quando a saída do produto resultante não for tributada ou estiver isenta do imposto;

III — vier a ser utilizada em fim alheio à atividade do estabelecimento;

IV — vier a perecer, deteriorar-se ou extraviar-se.

§1º Devem ser também estornados os créditos referentes a bens do ativo permanente alienados antes de decorrido o prazo de cinco anos contado da data da sua aquisição, hipótese em que o estorno será de 20% por ano ou fração que faltar para completar o qüinqüênio.

§2º Não se estornam créditos referentes a mercadorias e serviços que venham a ser objeto de operações ou prestações destinadas ao exterior.

§3º O não creditamento ou o estorno a que se referem o § 3º do art. 20 e o *caput* deste artigo não impedem a utilização dos mesmos créditos em operações posteriores, sujeitas ao imposto, com a mesma mercadoria.

§4º Em qualquer período de apuração do imposto, se bens do ativo permanente forem utilizados para produção de mercadorias cuja saída resulte de operações isentas ou não tributadas ou para prestação de serviços isentos ou não tributados, haverá estorno dos créditos escriturados conforme o §5º do art. 20.

§5º Em cada período, o montante do estorno previsto no parágrafo anterior será o que se obtiver multiplicando-se o respectivo crédito pelo fator igual a 1/60 da relação entre a soma das saídas e prestações isentas e não tributadas e o total das saídas e prestações no mesmo período. Para este efeito, as saídas e prestações com destino ao exterior equiparam-se às tributadas.

§6º O quociente de 1/60 será proporcionalmente aumentado ou diminuído, *pro rata die*, caso o período de apuração seja superior ou inferior a um mês.

§7º O montante que resultar da aplicação dos §§ 4º, 5º e 6º deste artigo será lançado no livro próprio como estorno do crédito.

§8º Ao fim do quinto ano contado da data do lançamento a que se refere o §5º do art. 20, o saldo remanescente do crédito será cancelado de modo a não mais ocasionar estornos.

Art. 22 (VETADO).

Art. 23 O direito de crédito, para efeito de compensação com débito do imposto, reconhecido ao estabelecimento que tenha recebido as mercadorias ou para o qual tenham sido prestados os serviços, está condicionado à idoneidade da documentação e, se for o caso, à escrituração nos prazos e condições estabelecidos na legislação.

Parágrafo único. O direito de utilizar o crédito extingue-se depois de decorridos cinco anos contados da data de emissão do documento.

Art. 24 A legislação tributária estadual disporá sobre o período de apuração do imposto. As obrigações consideram-se vencidas na data em que termina o período de apuração e são liquidadas por compensação ou mediante pagamento em dinheiro como disposto neste artigo:

I — as obrigações consideram-se liquidadas por compensação até o montante dos créditos escriturados no mesmo período mais o saldo credor de período ou períodos anteriores, se for o caso;

II — se o montante dos débitos do período superar o dos créditos, a diferença será liquidada dentro do prazo fixado pelo estado;

III — se o montante dos créditos superar os dos débitos, a diferença será transportada para o período seguinte.

Art. 25 Para efeito de aplicação do art. 24, os débitos e créditos devem ser apurados em cada estabelecimento do sujeito passivo. Para este mesmo efeito, a lei estadual poderá determinar que se leve em conta o conjunto dos débitos e créditos de todos os estabelecimentos do sujeito passivo no estado.

§1º Saldos credores acumulados a partir da data de publicação desta Lei Complementar por estabelecimentos que realizem operações e prestações de que tratam o inciso II do art. 3º e seu parágrafo único podem ser, na proporção que estas saídas representem do total das saídas realizadas pelo estabelecimento:

I — imputados pelo sujeito passivo a qualquer estabelecimento seu no estado;

II — havendo saldo remanescente, transferidos pelo sujeito passivo a outros contribuintes do mesmo estado, mediante a emissão pela autoridade competente de documento que reconheça o crédito.

§2º Lei estadual poderá, nos demais casos de saldos credores acumulados a partir da vigência desta Lei Complementar, permitir que:

I — sejam imputados pelo sujeito passivo a qualquer estabelecimento seu no estado;

II — sejam transferidos, nas condições que definir, a outros contribuintes do mesmo estado.

Art. 26 Em substituição ao regime de apuração mencionado nos arts. 24 e 25, a lei estadual poderá estabelecer:

I — que o cotejo entre créditos e débitos se faça por mercadoria ou serviço dentro de determinado período;

II — que o cotejo entre créditos e débitos se faça por mercadoria ou serviços em cada operação;

III — que em função do porte ou da atividade do estabelecimento, o imposto seja pago em parcelas periódicas e calculado por estimativa, para um determinado período, assegurado ao sujeito passivo o direito de impugná-la e instaurar processo contraditório.

§1º Na hipótese do inciso III, ao fim do período, será feito o ajuste com base na escrituração regular do contribuinte, que pagará a diferença apurada, se positiva; caso contrário, a diferença será compensada com o pagamento referente ao período ou períodos imediatamente seguintes.

§2º A inclusão de estabelecimento no regime de que trata o inciso III não dispensa o sujeito passivo do cumprimento de obrigações acessórias.

Art. 27 (VETADO).

Art. 28 (VETADO).

Art. 29 (VETADO).

Art. 30 (VETADO).

Art. 31 Até o exercício financeiro de 2002, inclusive, a União entregará mensalmente recursos aos estados e seus municípios, obedecidos os limites, os critérios, os prazos e as demais condições fixados no anexo desta Lei Complementar, com base no produto da arrecadação estadual efetivamente realizada do imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação no período julho de 1995 a junho de 1996, inclusive.

§1º Do montante de recursos que couber a cada estado, a União entregará, diretamente:

I — 75% ao próprio estado; e

II — 25% aos respectivos municípios, de acordo com os critérios previstos no parágrafo único do art. 158 da Constituição Federal.

§2º Para atender ao disposto no *caput*, os recursos do Tesouro Nacional serão provenientes:

I — da emissão de títulos de sua responsabilidade, ficando autorizada, desde já, a inclusão nas leis orçamentárias anuais de estimativa de receita decorrente dessas emissões, bem como de dotação até os montantes anuais previstos no anexo, não se aplicando neste caso, desde que atendidas as condições e os limites globais fixados pelo Senado Federal, quaisquer restrições ao acréscimo que acarretará o endividamento da União;

II — de outras fontes de recursos.

§3º A entrega dos recursos a cada unidade federada, na forma e condições detalhadas no anexo, especialmente no seu item 9, será satisfeita, primeiro, para efeito de pagamento ou compensação da dívida da respectiva unidade, inclusive de sua administração indireta, vencida e não paga ou vincenda no mês seguinte àquele em que for efetivada a entrega, junto ao Tesouro Nacional e aos demais entes da administração federal. O saldo remanescente, se houver, será creditado em moeda corrente.

§4º O prazo definido no *caput* poderá ser estendido até o exercício financeiro de 2006, inclusive, nas situações excepcionais previstas no subitem 2.1. do anexo.

§5º Para efeito da apuração de que trata o art. 4º da Lei Complementar nº 65, de 15 de abril de 1991, será considerado o valor das respectivas exportações de produtos industrializados, inclusive de semi-elaborados, não submetidas a incidência do imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação em 31 de julho de 1996.

Art. 32 A partir da data de publicação desta Lei Complementar:

I — o imposto não incidirá sobre operações que destinem ao exterior mercadorias, inclusive produtos primários e produtos industrializados semi-elaborados, bem como sobre prestações de serviços para o exterior;

II — darão direito de crédito, que não será objeto de estorno, as mercadorias entradas no estabelecimento para integração ou consumo em processo de produção de mercadorias industrializadas, inclusive semi-elaboradas, destinadas ao exterior;

III — entra em vigor o disposto no anexo integrante desta Lei Complementar.

Art. 33 Na aplicação do art. 20 observar-se-á o seguinte:

I — somente darão direito de crédito as mercadorias destinadas ao uso ou consumo do estabelecimento, nele entradas a partir de 1º de janeiro de 1998;

II — a energia elétrica usada ou consumida no estabelecimento dará direito de crédito a partir da data da entrada desta Lei Complementar em vigor;

III — somente darão direito de crédito as mercadorias destinadas ao ativo permanente do estabelecimento, nele entradas a partir da data da entrada desta Lei Complementar em vigor.

Art. 34 (VETADO).

Art. 35 As referências feitas aos estados nesta Lei Complementar entendem-se feitas também ao Distrito Federal.

Art. 36 Esta Lei Complementar entra em vigor no primeiro dia do segundo mês seguinte ao da sua publicação, observado o disposto nos arts. 32 e 33 e no anexo integrante desta Lei Complementar.

Brasília, 13 de setembro de 1996, 175º da Independência e 108º da República.

Resolução nº 2.314, de 17-9-1996, do Banco Central do Brasil: Estabelece condições especiais de financiamento para aquisição de implementos agrícolas e para manutenção/recuperação de máquinas, tratores e equipamentos agrícolas. (DOU: 18-9-1996.)

Portaria nº 218, de 25-9-1996, do Ministério da Fazenda: Autoriza o pagamento de equalização de encargos financeiros sobre os saldos médios mensais dos financiamentos rurais concedidos pelo BNB com recursos do FAT. (DOU: 26-9-1996.)

Medida Provisória nº 1.476-15, de 26-9-1996. (DOU: 27-9-1996.)

Resolução nº 2.317, de 26-9-1996, do Banco Central do Brasil: Dispõe sobre o desconto de duplicata rural e de nota promissória rural, representativas de comercialização de trigo ao amparo dos recursos obrigatórios (MCR-6-2). (DOU: 27-9-1996.)

Decreto nº 2.018, de 1-10-1996: Regulamenta a Lei nº 9.294, de 15-7-1996, que dispõe sobre restrições ao uso e à propaganda de produtos fumígenos, bebidas alcoólicas, medicamentos, terapias e defensivos agrícolas, nos termos do §4º do art. 200 da Constituição Federal. (DOU: 2-10-1996.)

Resolução nº 2.320, de 1-10-1996, do Banco Central do Brasil: Estende ao estado do Paraná disposições da Resolução nº 2.294, de 28-6-1996, para a lavoura de algodão (Proagro-Zoneamento Agrícola. (DOU: 2-10-1996.)

Ordem de serviço nº 146, de 6-9-1996, de INSS/MPAS: Dispõe sobre as contribuições incidentes sobre a produção rural, comercializada ou industrializada. (DOU: 2-10-1996.)

Medida Provisória nº 1.521, de 9-10-1996: Dispensa a comprovação de regularidade do recolhimento imposto sobre a propriedade territorial rural (ITR) para fins de financiamento ao amparo do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). (DOU: 10-10-1996.)

Resolução nº 2.321, de 9-10-1996, do Banco Central do Brasil: Dispõe sobre condições e procedimentos especiais a serem observados na concessão de financiamentos rurais e de enquadramento no Proagro de operações ao amparo do Pronaf — Assistência Financeira (MCR 8-10). (DOU: 10-10-1996.)

Carta Circular nº 2.677, de 23-8-1996, do Banco Central do Brasil: Divulga relação de municípios de Goiás, Minas Gerais e Tocantins, para os efeitos da Resolução nº 2.294, de 28-6-1996 (zoneamento agrícola). (DOU: 10-10-1996.)

Carta Circular nº 2.688, de 10-10-1996, do Banco Central do Brasil: Divulga relação de municípios de Goiás (feijão), Paraná (algodão herbáceo) e Tocantins (feijão), para os efeitos da Resolução nº 2.294, de 28-6-1996 e 2.320, de 1-10-1996 (zoneamento agrícola). (DOU: 14-10-1996.)

Resolução nº 2.322, de 15-10-1996, do Banco Central do Brasil: Dispõe sobre concessão de prazo para operações de crédito rural, com vencimento até dezembro de 1996, e renegociação de valor excedente a R$200 mil, de que trata o art. 1º, inciso IX, da Resolução nº 2.238, de 31-1-1996. (DOU: 16-10-1996.)

Portaria nº 231, de 16-10-1996, do Ministério da Fazenda: Trata da equalização de encargos financeiros ao BNDES-Finame, sobre saldos médios diários de financiamentos concedidos com base em recursos do FAT. (DOU: 16-10-1996.)

Instrução Normativa nº 58, de 14-10-1996, do Ministério da Fazenda/SRF: Fixa, para o exercício de 1996, o valor da terra nua mínimo (VTNm) por hectare. (DOU: 18-10-1996.)

Portaria nº 634, de 18-10-1996, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento: Aprova regulamento para oferta de prêmio para o escoamento de produto — PEP nº 001/1996, que permite à Conab operacionalizar um programa de compra e venda simultânea de trigo através da PGPM e suspende os efeitos do §5º, do art. 1º, da Portaria nº 061. (DOU: 21-10-1996.)

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Janela aberta

Contrato FGV/MICT



ITAZIL FONSECA BENÍCIO DOS SANTOS

Objetivando atualizar a base de cálculo de apropriação dos custos médios de produção agrícola e industrial do setor sucroalcooleiro e cumprindo cláusula contratual com o MICT, a FGV realizou levantamento de campo da safra 1995/96, através da aplicação de questionários agrícola e industrial, em usinas de açúcar (cana própria, açúcar cristal *standard* e álcool de destilarias anexas), destilarias autônomas de álcool e fornecedores de cana-de-açúcar.

A pesquisa obedeceu a um plano de amostragem com base no universo de produção da safra a ser pesquisada. Para dimensionar e estratificar a amostra de usinas, destilarias e fornecedores, tomou-se como variável principal o volume de canas moídas, aplicando-se em cada estrato o critério de repartição de Neymann.

Setor agrícola

Na região Centro-Sul foram pesquisados os estados de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro. São Paulo foi dividido em seis sub-regiões, visando a cobrir a totalidade da área cultivada com cana-de-açúcar, a saber: Ribeirão Preto, Piracicaba, Arenito, Jaú, Vale do Paranapanema e Oeste Paulista, obtendo-se dados de 15 unidades industriais e 24 fornecedores.

Utilizando igual critério no estado de Minas Gerais, a amostra foi também alocada em regiões distintas, onde foram aplicados questionários apenas em unidades industriais. As sub-regiões definidas foram: Triângulo Mineiro, três unidades; Zona da Mata, duas unidades e sul de Minas, três unidades. Para o Rio de Janeiro, dada a concentração da cultura na região norte-fluminense, não foi necessária a divisão em sub-regiões, sendo pesquisadas quatro unidades.

No Norte-Nordeste, foram considerados os estados de Alagoas, Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Norte. Como no Centro-Sul, em Alagoas e Pernambuco a região canavieira foi dividida em sub-regiões. Em Pernambuco consideraram-se o litoral norte, o interior norte, o litoral sul e o interior sul, onde foram visitadas 10 unidades industriais, sendo nove plantas de açúcar e álcool e uma destilaria de álcool autônoma, além de 14 fornecedores de cana, com maior concentração da pesquisa na sub-região interior sul — 50% de questionários industriais e 42% agrícolas. Para Alagoas, foram pesquisadas 14 usinas de açúcar e álcool e 11 fornecedores, alocados em sub-regiões definidas como: Zona da Mata, zona do litoral, tabuleiro central e tabuleiro sul. No Rio Grande do Norte e Paraíba, a pesquisa concentrou-se nas destilarias autônomas de álcool, com uma amostra de quatro unidades.

Na fase inicial de crítica — já que os dados ainda se encontram em processo de apuração e tabulação — o levantamento revela alguns detalhes significativos, quando confrontados com dados da última pesquisa de campo realizada sobre a safra 1992/93.

Em São Paulo, a pesquisa mostra uma perigosa concentração de terras nas mãos das unidades industriais e/ou de grandes produtores. Na safra 1995/96, foram detectados cerca de 76% de áreas arrendadas cultivadas com cana-de-açúcar, nas quais o fornecedor, além de arrendar parte de suas terras, aluga máquinas, mão-de-obra e administração junto às usinas e destilarias, visando ao manejo da cultura. Tal situação torna cada vez maior a dependência do segmento com relação às indústrias, justamente quando está prevista a liberação de preços no setor.

Quanto ao nível tecnológico da cultura, o panorama mostra-se bastante promissor, em que pese a um leve decréscimo no rendimento agrícola, relativamente aos dados da safra 1992/93, devido a: fortes geadas de 1994, que prejudicaram a brotação da socaria; estiagem prolongada dentro do ano-safra; incidência de amarelinho, ferrugem, carvão e broca; busca de melhoria da qualidade final da cana, em detrimento do peso. Para a safra 1996/97, a previsão é otimista quanto à recuperação da produtividade agrícola, que já cresceu aproximadamente 4% no total de canas esmagadas até setembro passado.

Incentivado por usinas e entidades governamentais, o plantador de cana respondeu alterando o cultivo de variedades, antes altamente positivas (t/ha), para outras um pouco menos pesadas mas com bom rendimento industrial (sacarose/ha) e com boa resistência a enfermidades. Aumentou também o cultivo de variedades como RB72-454 e RB78-5148 em detrimento de SP71-6163, SP71-1406 e SP70-1143 (suscetíveis ao amarelinho e à ferrugem).

Os fornecedores estão preocupados em renovar seus canaviais, reduzindo o número de cortes da socaria de sete para cinco e até quatro cortes, revelando os dados um percentual de renovação em torno de 13% da área cultivada. Tanto nas usinas/destilarias como entre os fornecedores, formam-se canaviais visando à colheita mecanizada, principalmente na sub-região de Ribeirão Preto onde, do univer-

so das usinas pesquisadas, cerca de 32% da cana moída foi colhida mecanicamente. Outras práticas agrícolas, antes adotadas apenas por unidades industriais, como fertirrigação, aplicação de torta de filtro e maturação da cana, passaram a ser utilizadas por fornecedores.

Nos outros estados da amostra na região Centro-Sul, tanto em Minas Gerais como no Rio de Janeiro, existe também a preocupação com a melhoria tecnológica das práticas aplicadas ao cultivo da cana-de-açúcar, seja utilizando variedades com bom potencial de campo e industrial, quer adotando práticas como aplicação de maturadores e fertirrigação na lavoura. Causou boa impressão o avanço da tecnologia aplicada na região canavieira do Rio de Janeiro, em Campos, principalmente na troca do cultivo de variedades já em processo degenerativo, como CB45-03, por outras mais produtivas, como RB72-454, SP70-1143 e RB-9735, além do uso da vinhaça e torta de filtro na recuperação das condições físico-químicas do solo.

Na observação dos resultados iniciais da pesquisa na região Norte-Nordeste, o panorama quanto à questão fundiária é bem diferente daquele do Centro-Sul, sobretudo em São Paulo. Nos dois principais produtores da região, Alagoas e Pernambuco, o contingente de áreas próprias cultivadas com a cana foi de, respectivamente, 76 e 81%. Cultivando a própria terra em vez de arrendá-la à usina/destilaria, o fornecedor ainda exerce papel preponderante no cultivo da cana-de-açúcar nordestina, devendo este segmento ser tratado com cuidado ao se colocar em vigor a pretendida liberação dos preços para o setor.

Como seus pares do Centro-Sul, o produtor de cana nesses dois centros, usineiro ou fornecedor, progrediu na questão da tecnologia aplicada ao cultivo. Já nos anos 80, a transferência da cultura da cana de áreas acidentadas para áreas mais planas e acessíveis às máquinas, mesmo que menos férteis, se fazia importante e crescente, consolidando-se na década de 90. Reduziram-se assim os custos de produção e elevou-se a lucratividade da lavoura. Durante a safra 1995/96, o alto índice da adoção de técnicas como irrigação e fertirrigação, não só nos tabuleiros e chãs, mas principalmente em áreas com declive acentuado, evitou que a falta de precipitação pluviométrica causasse decréscimo do rendimento no campo.

Em relação às variedades utilizadas, as tradicionais como CB45-3 e CO997 — que na safra 1992/93 respondiam por mais de 50% da área colhida — são cerca de 30% no ano agrícola em estudo. A preferência nas intenções de plantio recai sobre as variedades SP e RB, desenvolvidas pelo Centro Tecnológico da Copersucar e pelas universidades rurais que passaram a administrar os acervos do extinto Planalsucar.

O setor produtor de cana em Alagoas e Pernambuco conseguiu, no decorrer do ano agrícola 1995/96, superar eficientemente os problemas de clima e a incidência de pragas (broca, cigarrinha etc.) e doenças (ferrugem), mantendo o rendimento em níveis preliminares da ordem de 55t/ha para Pernambuco e 62t/ha em Alagoas.

Setor industrial

No tocante ao setor industrial, tanto no Centro-Sul como no Norte-Nordeste, a elevação da eficiência da extração do caldo, quer para a produção de açúcar como de álcool, é resultado da racionalização gerencial/administrativa e da zelosa atenção dispensada às informações obtidas no campo e no parque industrial. O produtor de açúcar e mais ainda o de álcool colocam-se na dianteira tecnológica mundial. A safra 1996/97 já vem apresentando índices bastante satisfatórios, com crescimento estimado em 4% no que diz respeito ao ART (açúcares redutores totais), refletido em acréscimos nos rendimentos industriais.

Atendendo a determinações das autoridades sanitárias, melhoram as condições de trabalho nas plantas industriais, como por exemplo na substituição do benzol pelo cicloexano na fabricação do álcool anidro. Outro fato louvável é o cuidado cada vez maior com o meio ambiente, utilizando-se maciçamente a vinhaça e a torta de filtro na cultura, evitando agressões ao meio ambiente e contribuindo para o crescimento da produtividade no campo, além da redução de custos com a substituição de fertilizantes químicos.

A geração de energia própria já é uma realidade. As unidades pesquisadas utilizam integralmente o bagaço de cana como energético. Em alguns estados, principalmente São Paulo, o setor já participa positivamente do programa de co-geração de energia elétrica, cobrindo necessidades locais de consumo energético. Houve redução substancial na utilização de energia comprada, com reflexo no custo final de produção. Algumas unidades, além da geração de energia, fazem uso do bagaço, após processo de hidrolização, na alimentação animal e como matéria-prima (celulose) na fabricação de embalagens cartonadas (Projeto da Destilaria Japungu no estado da Paraíba).

O setor sucroalcooleiro demonstra eficiência. Importa estar atento à apuração de custos, quaisquer que sejam as atividades, principalmente para a cana-de-açúcar, com o advento da liberação dos preços e as novas condições da relação governo/produtor.

A equipe de levantamento de campo é composta dos economistas Joaquim André Villanova, Ronaldo de Andrade Pimentel e Francisco de Assis Medeiros e dos engenheiros agrônomos Horácio Fernando Neves da Rocha, Romeu de Souza e do autor do texto.

A sua equipe faz o negócio. A nossa faz a cobrança.

Libere a sua equipe das preocupações com prazos e contas a receber: a Cobrança Bradesco oferece qualidade e assessoria permanente, com pessoas especializadas em ajudar a sua equipe a obter cobranças mais rápidas e eficientes, através de atendimento personalizado. Para cada necessidade específica existe uma modalidade diferente, desde a Cobrança Simples até a Cobrança Escritural. Com a Cobrança Bradesco você tem a garantia de cobertura em todo o País e ainda conta com o suporte da tecnologia mais avançada no mercado, inclusive via satélite. Assim, você pode ter mais tempo para se dedicar às vendas e a outras decisões mais importantes. Utilize a Cobrança Bradesco.



Cobrança Bradesco. A tecnologia faz a diferença.

O DIA-A-DIA DO BRASIL TEM BRADESCO.

BRADESCO



O futuro já foi plantado aqui

O mundo inteiro está apostando na biomassa como a fonte de energia limpa e renovável do futuro. Mas esse futuro já foi plantado no Brasil. Na safra de 1996/1997, São Paulo dá ao país 165 milhões de toneladas de cana; 8,2 milhões de toneladas de açúcar; 8,9 bilhões de litros de álcool; 42 milhões de toneladas de bagaço. É energia que não acaba mais: alimenta as pessoas; move os veículos e indústrias; gera milhares de empregos no campo; produz eletricidade; despolui o ar das grandes cidades; ajuda na redução do efeito estufa; melhora a qualidade de vida. Energia que impulsiona o desenvolvimento econômico e social.Como se diz no interior: "enquanto o mundo está indo atrás do milho, nós já estamos voltando com o fubá".

ASSOCIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE AÇÚCAR E DE ÁLCOOL DO ESTADO DE SÃO PAULO - AIAA