INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA – CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL. 16 – Nº 12 – 15 DE DEZEMBRO DE 1996 – R$ 6,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



Mercado de produtos orgânicos

Renda agrícola de 1996

Sondagem da agricultura

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
IBRE

ISSN 0010-4298
12
9 770010 429962

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

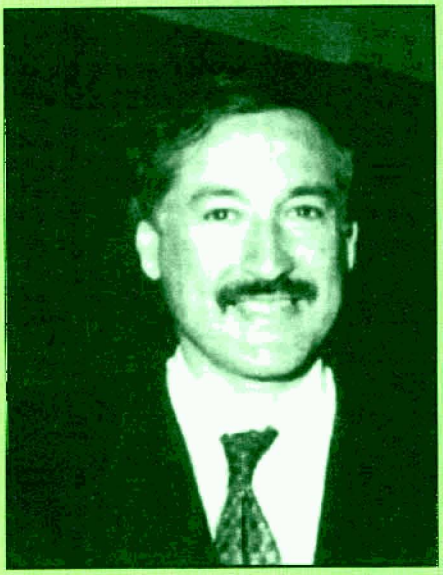
ABIC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ

REALIZAÇÃO

InterNews

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

Novas perspectivas para o comércio



Heraldo Muñoz

A criação da zona de livre comércio entre o Chile e o Mercosul repercutiu positivamente em todo o mundo e, para comentá-la, Agroanalysis *recorreu ao embaixador chileno em Brasília, senhor Heraldo Muñoz. O embaixador tem sólida formação acadêmica na área de Relações Internacionais. É PhD pela Universidade de Denver, Colorado, e doutor* honoris causa *da State University of New York.*

Além da área universitária, em que atuou nos EUA, Europa e América Latina, com mais de 20 livros publicados, o embaixador participa ativamente da política de seu país, militando atualmente no Partido pela Democracia, um dos partidos da coligação do governo, após ter-se dedicado vários anos ao Partido Socialista. Foi o vice-presidente da comissão que preparou o programa da política exterior do presidente do Chile, Patricio Aylwin, e criou o Compromisso de Santiago para a Democracia, instrumento que, a partir de 1991, permitiu aos países da OEA atuar multilateralmente para defender os governos democráticos nas Américas.

O embaixador confirma as grandes dificuldades que o setor agrícola apresentou para o aprofundamento dos trabalhos visando à inserção chilena no Mercosul, mas destaca que o processo, uma vez iniciado, trará grandes benefícios para as populações envolvidas, embora haja necessidade de algum protecionismo para os ramos tradicionais da agropecuária do Chile.

■ *A partir de 1º de outubro, o Chile passou a integrar a zona de livre comércio com o Mercosul. Que pontos de discussão tornaram lentas as negociações com o Brasil e a Argentina?*

— Primeiro, a dificuldade que o Chile tinha para se integrar plenamente ao Acordo fez com que apresentássemos a proposta mais complexa, até criativa, de uma zona de livre comércio num prazo máximo de 10 anos. Além disso, há um compromisso de avançar em direção a uma etapa próxima à livre circulação dos serviços e também adicionar ao Acordo algumas cláusulas sobre investimentos conjuntos, infra-estrutura e maior participação do Chile na institucionalização do Mercosul. A proposta era complexa, porque não tínhamos condições de aceitar a tarifa externa comum, componente muito importante da atual etapa de união aduaneira em que está o Mercosul. A TEC está entre 0 e 20%, 14% em média, mas tem exceções, acima de 20%, para bens de capital e outros. O Chile tem uma tarifa alfandegária uniforme de 11% para todos os produtos. Essa complicação tornou as negociações muito lentas. Tinha que ser encontrado um estatuto especial que atendesse a essa situação em particular.

A segunda complicação foi que o Chile tem um leque bastante amplo de produtos trocados com os países do Mercosul — ao contrário, por exemplo, da Bolívia, que tem um conjunto pequeno de produtos — e por esse leque de produtos houve ampla negociação de listas de desgravação geral, em primeiro lugar. Levando em conta as sensibilidades dos cinco países envolvidos, logo se definiram os produtos sensíveis e os produtos na lista de exceção, que serão liberalizados num prazo maior. Em todas as negociações, houve consultas ao setor privado, tentando recolher suas preocupações e expectativas.

A terceira complicação consistiu em que tanto o Chile como os países do Mercosul têm capital humano limitado em termos de negociadores. Os mesmos negociadores brasileiros e chilenos negociam o Acordo com a União Européia e entre os próprios países do Mercosul. Houve também uma limitação em termos das equipes negociadoras. Era preciso adiar datas, porque a equipe estava um pouco ultrapassada em termos de trabalho, de análise dos diversos temas da política econômica exterior dos nossos países.

CORTESIA DA EDITORA DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

■ *Como as empresas chilenas estão vendo a possibilidade de acesso ao mercado brasileiro?*

— De modo positivo. Desde que começaram o Plano Real e o processo de abertura da economia brasileira, a expectativa das empresas chilenas tem melhorado muito a respeito do mercado brasileiro e, entre 1994 e 1995, houve um incremento substantivo das exportações chilenas para o Brasil. Houve também um incremento das importações brasileiras no mercado chileno. O comércio bilateral conjunto em 1994 foi de US$1,6 bilhão e no ano passado cresceu para US$2,3 bilhões. O que mais cresceu foram as exportações chilenas para o mercado brasileiro, ainda que em termos de equilíbrio do balanço o Brasil tenha sido favorecido. A expectativa é de que há um processo sério de estabilização da economia, com um processo bastante claro de privatização. Ainda existem alguns problemas em áreas específicas, em termos de algumas salvaguardas, mas há uma atitude de abertura que vai favorecer tanto os exportadores chilenos como os importadores brasileiros, o consumidor brasileiro e o controle da inflação.

■ *Recentemente, noticiou-se que os empresários chilenos do setor de fruticultura estavam interessados em adquirir terras no estado da Bahia para o plantio de frutas. Este interesse persiste? De que maneira pretendem atuar no Brasil?*

— O interesse persiste, sem dúvida. Essa foi a primeira reunião importante entre empresários da agroindústria do Nordeste e do Chile. Nós trabalhamos em duas etapas: primeiro, planejando um segundo encontro no Chile, o mais concreto possível, para estimular projetos conjuntos; a segunda etapa seria a aproximação que está sendo feita pelos próprios empresários privados. Creio que há empresários chilenos constituindo uma corporação para os investimentos conjuntos Chile/Nordeste do Brasil.

O vice-presidente Marco Maciel tomou a iniciativa original; num diálogo que tivemos há muito tempo, mostrou-se interessado em atrair investimentos chilenos, dada a compatibilidade que existe entre a agroindústria do Nordeste, suas condições climáticas, geográficas etc. e as condições de desenvolvimento da fruticultura chilena. Então, existe a possibilidade de que o vice-presidente esteja no segundo encontro, talvez em março de 1997. Espero que, depois de conhecer o vale do São Francisco, de explorar Petrolina, Juazeiro, primeira etapa da viagem dos empresários chilenos, com um encontro na Bahia, em Salvador, cheguemos à concretização desses interesses.

Desde que começaram o Plano Real e o processo de abertura da economia brasileira, a expectativa das empresas chilenas tem melhorado muito a respeito do mercado brasileiro.

■ *As terras agricultáveis do Chile estão totalmente ocupadas ou é possível ganhar mais espaço com a irrigação?*

— Acho que ainda haveria possibilidade de ampliar o espaço da agricultura, embora as terras mais produtivas do vale Central estejam sendo utilizadas de modo eficiente. No passado, o denominado Norte *chico* do Chile, o Norte mais perto de Santiago, não tinha o desenvolvimento agrícola que tem hoje. Portanto, há possibilidade de ampliar as fronteiras de exploração, dependendo da qualidade da terra. Não conheço bem os limites e as possibilidades em termos de irrigação e cultivo mais intenso. O Chile preocupa-se muito com a produtividade, tanto quanto com a disponibilidade de terras.

■ *Um dos principais problemas da agricultura brasileira é o endividamento que piorou devido aos juros altos vigentes no país. Como a agricultura chilena se financia?*

— A agricultura chilena se financia através de uma economia de mercado bastante desregulamentada, com condições normais em termos de juros, crédito etc. Prevêem-se algumas condições especiais de crédito, de ajuda, como conseqüência da negociação Chile/Mercosul, que afetou alguns setores agrícolas, especialmente na agricultura tradicional chilena. Há um pacote de medidas de estímulo do governo para ajudar principalmente os médios e pequenos agricultores com condições especiais de crédito e outros itens, visando a minimizar a deterioração que o setor poderia vir a sofrer. Em termos gerais, no entanto, o agricultor chileno, como qualquer outro empresário, não conta com condições especiais.

■ *De que maneira o governo chileno trata a produção de alimentos em termos de tributação, tanto no mercado interno quanto para exportação?*

— Não conheço bem o tema, mas os impostos são mais ou menos similares para todos os setores chilenos. O sistema é bastante simples; há o imposto sobre valor agregado e também sobre o ganho das empresas, além do imposto sobre propriedade da terra. Não conheço o tema profundamente.

■ *O sistema é mais simples do que a complicação que existe no Brasil?*

— Certamente, em comparação ao Brasil é muito mais simples, pois há menos impostos. São impostos mais objetivos e simplificados.

■ *As zonas francas chilenas de Antofagasta e Iquique poderão servir para facilitar o acesso aos produtos brasileiros ao Pacífico?*

— Sem dúvida, acho que esse é um dos grandes desafios que temos pela frente. Evidentemente, hoje não estamos em condições de exportar

através dos portos chilenos grandes quantidades de soja, por exemplo, ou outros produtos, mas há um compromisso do governo chileno de modernizar e ampliar a capacidade dos portos, de envolver o setor privado a médio e longo prazos para que tenhamos uma porta efetiva de acesso do Mercosul, do Brasil em particular, para as economias da área do Pacífico. O Chile tem uma orientação muito clara nesse sentido.

O primeiro mercado para o Chile é o asiático, com mais de 32% do nosso comércio exterior; o segundo é a União Européia; depois vêm a América Latina e os Estados Unidos, mais ou menos com 20% em termos percentuais de comércio. Achamos que há um interesse comum entre o Norte do Chile e o Centro-Oeste brasileiro, onde há uma produção agrícola importante. Poderíamos mesmo pensar em exportações desses mercados do Norte do Chile. Há condições rodoviárias de conexão. Temos o compromisso de melhorar essas conexões, e encaramos a conexão de corredores terrestres do Brasil com o Pacífico como um desafio imediato e uma de nossas maiores prioridades. O Brasil pode ter outras alternativas além da saída para o Atlântico, especialmente para os estados do Centro-Oeste e do Sul, com condições especiais de acesso ao Pacífico.

■ *Em um congresso realizado há alguns meses em Fortaleza, um empresário paraguaio mostrou-se preocupado com a entrada de produtos asiáticos no Mercosul pelas zonas francas chilenas. Há motivo para tal preocupação?*

— Acho que não. Há outras zonas francas em outros países do Mercosul, e não vejo por que as do Chile poderiam ser consideradas uma ameaça especial, principalmente porque o Acordo Mercosul/Chile fala do limite de produtos extra-região, e aqueles que ultrapassarem o limite não terão acesso.

■ *O diretor-presidente do Instituto Brasileiro de Frutas, Jean-Paul Gayet, em entrevista à* Agroanalysis, *disse que o Chile soube aproveitar bem a formação de* joint ventures *com as empresas européias para o desenvolvimento da fruticultura no país, mas que hoje essas empresas estão se retirando da parceria. Como se desenvolveu aquela experiência e como está se dando a saída dos europeus?*

— Não conheço bem a situação, mas houve, sem dúvida, investimentos importantes europeus e americanos para desenvolver a agroindústria chilena de fruticultura. Ao contrário de saída, o que observo é entrada. Por exemplo, no caso dos vinhos, há novos capitais europeus e americanos. Recentemente li num jornal chileno a respeito de um investimento importante no Chile, em *joint venture*, para desenvolver um produto de alta qualidade e alto preço. Como esse, há outros investimentos externos chegando ao Chile. Portanto, ainda que não conheça com profundidade o tema, não tenho notícias de qualquer saída, e creio que se houvesse uma sorte de fuga, nós todos saberíamos disso. Pelo contrário, existe um crescente investimento no Chile e um investimento produtivo em vários setores, não só agrícola, mas também de mineração e outros. Se é uma questão de que simplesmente são produtores locais os que estão crescendo e tomando conta das empresas, então acho que é até bom.

■ *Sabemos que o Chile é muito eficiente na promoção de suas exportações de produtos alimentares. Como funciona o esquema promocional chileno?*

— Há uma agência de promoção de exportações do Ministério das Relações Exteriores, a Pró-Chile, que atua sempre conjuntamente com o setor privado — explorando novos mercados, ajudando a promoção dos produtos, a difusão da marca Chile, a entrada em mercados não-tradicionais —, e com a Fundação Chile, de estrutura muito particular, que não é pública, não pertence à estrutura do governo, mas tem o apoio público. Essa fundação promove o melhoramento da qualidade dos produtos chilenos e o desenvolvimento de produtos novos e novas tecnologias. Mais precisamente, a promoção das exportações é feita pelas empresas privadas com o apoio do Pró-Chile, uma agência tão bem-sucedida que tem ajudado outros países como o Paraguai, o Panamá e outros com sua orientação e conselhos.

O governo chileno assumiu o compromisso de modernizar e ampliar a capacidade dos portos, para que tenhamos uma porta efetiva de acesso do Mercosul, do Brasil em particular, para as economias da área do Pacífico.

■ *O Chile foi o primeiro país latino-americano a se aproximar de alguns dos chamados Tigres Asiáticos. O que isso tem propiciado, na prática, para os produtores do país?*

— Isso tem significado um importante incremento da colocação dos produtos chilenos nesses mercados. O Japão é o nosso principal mercado de nível mundial, em termos de exportações. Além do Japão, outros países da Ásia estão adquirindo crescente importância: Coréia, China, Malásia, Cingapura, Indonésia, além da Austrália e Nova Zelândia. Na área agrícola, diria que foi um grande sucesso a possibilidade de exportar frutas frescas para o exigente mercado japonês. Por muitos anos, a fruta chilena foi impedida de entrar lá. Hoje, numa demonstração de qualidade, superamos os impedimentos fitossanitários do passado.

Nossa intenção é exportar não somente matérias-primas mas tam-

bém produtos manufaturados para o mercado asiático, onde temos conseguido ganhos concretos. Mudamos mesmo de atitude em relação ao mercado asiático, desde o fortalecimento de nossas embaixadas com pessoal mais numeroso e bem-qualificado, até a capacitação de nossos diplomatas em idiomas, na cultura dos diversos países da Ásia. De fato, hoje um dos organismos importantes da Ásia é o PECC (Pacific Economic Corporation Council), presidido por um chileno, que reúne empresários, autoridades do governo atuantes em âmbito individual, universidades e órgãos não-governamentais da bacia do Pacífico. A reunião do Conselho da PECC será no próximo ano no Chile, além do fato de o Chile ser membro da Apec (Associação Econômica do Pacífico), sendo o único país da América do Sul membro dessa associação de países. Temos obtido êxitos muito importantes e esperamos continuar assim no futuro. A abertura para a Ásia é uma das áreas principais da nossa política externa.

■ *Cogita-se da criação de uma marca comercial do Mercosul, que substituiria as denominações do* made in Brazil *ou* made in Argentina *por* made in Mercosul. *Que lhe parece a iniciativa?*

— Parece-me uma iniciativa interessante, mas talvez tenhamos que refletir um pouco sobre quando isso será possível. O entrosamento cada vez maior das economias do Mercosul ainda não inclui o Chile. É preciso ver como evolui o processo. Estamos desenvolvendo uma estratégia para identificar nossos produtos com a marca *made in Chile*. Talvez seja difícil a curto prazo, mas é uma questão a explorar. As vantagens concretas disso irão definir tanto as atitudes dos próprios países do Mercosul como a eventual adesão do Chile.

■ *A vitivinicultura chilena é conhecida por sua qualidade e, por seu isolamento geográfico, conseguiu escapar de pragas de alta destrutividade. Como se organiza esta atividade em seu país? Como vêem a concorrência da Argentina?*

— De fato, há uma defesa fitossanitária muito rigorosa no Chile, e que tem significado êxitos muito importantes na área da agricultura, na eliminação da mosca-das-frutas e outros problemas. Nesse sentido, temos uma política e normas muito claras que se compatibilizam com as de outros países através de negociações, sempre mantendo o rigor e a seriedade. Em segundo lugar, na área do vinho temos maiores preocupações em termos de concorrência, porque o vinho chileno é reconhecido mundialmente. O único problema é que às vezes é tão barato que algumas pessoas que não conhecem vinho o suficiente acreditam que, pelo fato de ser mais barato do que o vinho francês, por exemplo, não é bom. Conheço muitos brasileiros que consideram o vinho chileno o melhor que já provaram. A concorrência é bem-vinda e sempre ajuda. Ao final, o consumidor vai ser beneficiado, porque se o vinho argentino ganha em quantidade, haverá um maior esforço das vinhas chilenas para melhorar ainda mais a qualidade.

Pretendemos exportar não só matérias-primas mas também produtos manufaturados para o mercado asiático, onde temos conseguido ganhos concretos.

■ *O vinho do Brasil não tem fama de bom vinho. Então, o produto argentino e de outras origens, mais barato, chega aqui e o consumidor brasileiro dá preferência a ele por ser importado e barato.*

— Durante as negociações Chile/Mercosul, as tarifas ficaram muito altas para o vinho chileno por conta da sensibilidade dos produtores de vinho gaúchos. Ouvi dizer que a ameaça maior, de fato, foi um famoso vinho de garrafinha azul, supostamente alemão, que o embaixador da Alemanha me assegura que não é alemão, que talvez seja de um país do Norte da África ou de algum outro país. Muitas pessoas que não conhecem bem o vinho compram pelo atrativo da garrafa e pelo preço, afetando os legítimos interesses de vinhas que estão fazendo um esforço para desenvolver um bom produto. É uma lástima que tenha tocado um imposto alto ao vinho chileno nessas negociações, porque o acesso ao produto chileno se limita um pouco ao consumidor brasileiro, ainda que tenhamos confiança de que podemos continuar com nossas posições e até ampliá-las no mercado brasileiro.

■ *A agricultura chilena considera-se bem representada em nível parlamentar no Chile?*

— Algumas regiões têm parlamentares muito sensíveis aos temas agrícolas e, de fato, isso tem tido reflexos positivos durante a negociação e durante o processo de aprovação. Os senadores pouco favoráveis ao Acordo representam as regiões mais eminentemente tradicionais da agricultura, como as de cultivo de milho, trigo, arroz, açúcar etc.

■ *Que tipo de reivindicação os agricultores do seu país apresentam hoje ao governo? Ainda existe movimento reivindicatório?*

— Acho que não. As críticas de alguns setores agrícolas visam à negociação Chile/Mercosul, devido à impressão de que a agricultura de alguns países do Mercosul é subsidiada, que recebe apoios indevidos dos governos e isso leva a crer que a entrada desses produtos terá um efeito muito negativo. O governo incluiu tais produtos nas listas de desgravação de mais longo prazo, de 15, 17 anos. Reivindicava-se uma exceção permanente, que não houvesse liberação nenhuma des-

ses produtos. O governo não concordou e então houve uma manifestação de crítica desses setores. Da perspectiva do governo, julgou-se que de fato havia motivos de preocupação quanto a esses produtos e era cabível incluí-los entre as exceções.

■ *Em que pé se encontra a iniciativa chilena de se associar ao Acordo de Livre Comércio da América do Norte?*

— Não interessa ao Chile renovar as negociações com esses país para o acesso ao Nafta, até que o Executivo norte-americano conte com o instrumento do *fast track*, negociação rápida que permite ao Congresso, tão logo seja concluída a negociação entre os governos, aprová-la ou rejeitá-la sem mudar seu conteúdo. No entanto, o governo americano não conta com esse artifício. No quadro da concorrência política americana, seria claramente impossível avançar. Esperamos tranqüilamente o novo governo, com disposição positiva por parte do Chile para renovar as negociações. Entretanto, mantemos bons termos de negociação com o Canadá, que quer avançar mais rápido, independentemente dos EUA. Já existe também um acordo de livre comércio entre o Chile e o México.

■ *O que lhe parece a ampliação do Mercosul a outros países sul-americanos como a Bolívia, Peru e a Venezuela? O Pacto Andino poderá continuar, com a adesão de seus membros ao Mercosul?*

— Sobre a última questão não me pronuncio, mas sobre a primeira, sim. Acho positiva uma ampliação do Mercosul a países como a Bolívia e outros e até com o Pacto Andino em geral. Acho que estamos chegando ao ponto em que há um grande desafio de integração, com um guarda-chuva maior do que o Acordo de Miami, que pretende chegar ao ano 2005 com avanços concretos na livre negociação do comércio no hemisfério. Acho que a associação do Chile e outros ao Mercosul vai adicionar dinamismo ao processo de livre negociação continental. É positivo tudo que elimine barreiras e abra o comércio a maior concorrência. Significa vantagens definitivas para os nossos povos em termos de preços, criação de empregos e dinamização de economias que têm que se unir para concorrer em nível global.

■ *Que imagem tem hoje o Brasil entre os chilenos?*

— Muito boa. O Chile sempre teve um grande carinho pelo Brasil e os brasileiros sempre tiveram uma imagem positiva. É uma das amizades mais antigas que há na América. Essa imagem agora é ainda melhor, porque há democracia no Brasil e no Chile. Há estabilidade econômica, o que antes não acontecia. Antes do processo do Real, muitos empresários chilenos não tinham interesse no Brasil por causa da inflação e da economia mais fechada. A imagem do Brasil mudou em termos de estabilidade econômica, potencial de crescimento, de modernização, e o Brasil pode desempenhar o seu papel como um grande país da América e do mundo. Além disso, o líder brasileiro é muito chegado ao Chile. O presidente Fernando Henrique fala do Chile como de sua segunda pátria e há um grande interesse do Chile por esse presidente que fala espanhol e que se considera meio chileno. Além do fato de que muitos ministros moraram muitos anos no Chile e são casados com chilenas. Tudo isso constitui um laço adicional de amizade e de boa presença do Chile no Brasil.

■ *Temos lido que a pesca chilena enfrenta problemas com o esgotamento de bancos de peixes no Pacífico. Tem-se pensado em algum tipo de moratória na pesca?*

— Tem havido queixas apresentadas pelos pescadores artesanais do Chile quanto àqueles que pescam em águas chilenas e àqueles que pescam muito perto do limite, às vezes incursionando em zonas econômicas. Há um período de esgotamento e tem havido restrições para a extração de moluscos, incluindo o denominado *loco*, similar ao *albalone*. A exploração deste fruto do mar foi autorizada de novo, depois de vetada por muitos anos. A lei de pesca representa uma permanente preocupação para os setores ambientais e o governo, e bem poderia ser revisada.

■ *O Mercosul é enfim um bom negócio para os empresários chilenos?*

— Sem dúvida, embora muitos acreditem que para o setor agrícola não é tão bom. Acho muito positivo para os setores mais avançados da agricultura chilena, principalmente para o frutícola, e importante para o setor manufatureiro. De fato, há um estudo feito pela Associação de Industriais do Chile que demonstra que, cinco anos depois da vigência do acordo com o Mercosul, serão criados 150 mil novos postos de trabalho só na área das manufaturas. Primeiro, 60% da corrente de intercâmbio comercial entre o Chile e os países do Mercosul vão se beneficiar com 40% de redução a partir de 1º de outubro. Logo, em 1º de janeiro do próximo ano, aumenta 7% a redução e assim por diante, benefício para as empresas chilenas mas também para as brasileiras. No final da negociação, em especial consideração ao Brasil, houve um aumento da desgravação da cota de ônibus e caminhões que estava sofrendo forte concorrência do México, no contexto do Acordo de Livre Comércio entre o México e o Chile. Certamente o acordo vai ajudar esses exportadores de ônibus e caminhões brasileiros. Em muitas outras áreas haverá uma explosão de exportações similar à que aconteceu entre os países do Mercosul num prazo de poucos anos.

Entrevista de Fernando Roberto de Freitas Almeida

CARTAS

Dados para pesquisas

Gostaria de registrar a presteza e a inteligência com as quais fui atendido neste Centro, na busca de informações para o projeto em que estou trabalhando. A autora dos trabalhos sobre indústria do tomate e tendências do setor de alimentação no ano 2000 certamente terá contribuído para que esse projeto se concretize em mais uma empresa de sucesso.

Carlos Valmer Pereira
ABCBA Consultoria
Rio de Janeiro, RJ

Tapioca flakes e manioc puffs

Gostaria de parabenizar a revista *Agroanalysis* pela matéria *Tapioca flakes* e *manioc puffs*, por Eliana Conde Barroso Leite Viglio, no mês de agosto de 1996. Infelizmente, temos uma cultura que não valoriza o que é nosso, até nossos hábitos alimentares são dependentes de culturas de fora. Concordo com a opinião da analista, quando diz que um mercado atuante de derivados de produtos nativos, como por exemplo a mandioca, seria uma forma de alavancar nossa agroindústria e nossa economia.

Sem dúvida, há algo para se pensar: já que temos variadas espécies de vegetais, leguminosas, raízes, ervas e outros, dos quais nem sabemos seus verdadeiros valores medicinais, proteínicos, industriais, econômicos etc., por que esperar que outras culturas venham a nosso país para descobri-las e usá-las?

Inez Valente de Almeida
Estudante
Rio de Janeiro, RJ

Sugestões

Ao confirmar o recebimento da *Agroanalysis* nº 8, de 1996, aproveitamos para parabenizá-los pelo excelente trabalho, agradecer o recebimento de material tão útil ao trabalho extensionista e, também, para sugerir matéria cujo conteúdo aborde a reconversão produtiva, isto é, o impacto, as adaptações e até a previsão de novo perfil da empresa rural brasileira, notadamente as pequenas explorações, que eventualmente sobreviverão às mudanças.

Raul H. Brianese
Assis Chateaubriand, Paraná

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, 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, Luciana de Sousa Martins, 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 Grëllo, 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 Ressseguros 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

Incertezas no horizonte

Não é apenas a expectativa das festas que ocupa a imaginação de quantos integram o agribusiness, à medida que se aproxima o fim do ano.

As expectativas quanto à próxima safra estão no centro das atenções. As decisões de plantio são repartidas entre um sem-número de produtores espalhados por vastos espaços geográficos. As possibilidades de substituição de um produto por outro na "linha de produção" aumentam as incertezas. Como se isso não bastasse, o mercado mundial pode mudar os parâmetros que virão a determinar o resultado final da atividade: a receita auferida pelo agricultor quando da venda da produção colhida. E há ainda a levar em conta o clima e suas imprevisibilidades.

Enfim, para quem pensa nas atividades ligadas ao agro, o fim do ano é um tempo de balanços e de expectativas.

Concretamente, os primeiros números da intenção de plantio relativa à safra de verão 1996/97 indicam uma recuperação relativamente à safra que se encerra, mas estão ainda longe de indicar resultados iguais aos de 1995.

Vários fatores influenciam as expectativas reinantes. A conjuntura de mercado, as alterações da política agrícola, que tenta retirar a atividade das amarras tradicionais do binômio crédito-preços mínimos, e os imponderáveis que cercam o desenvolvimento da safra e que quase permitem dizer que a única certeza que se tem em relação ao futuro é que ele é incerto.

Por outro lado, há coisas novas que poderão traçar um novo horizonte para o mercado de produtos agrícolas, como um revigoramento dos mercados futuros, com o lançamento de novos contratos na BM&F, e uma nova legislação para regulamentar o ITR.

No caso dos contratos futuros de produtos agrícolas, sua consolidação pode ser um mecanismo indispensável no contexto de incerteza e imprevisibilidade de preços esperado para os próximos meses. Oferecem uma proteção necessária contra o risco dos preços, além de trazer maior transparência ao processo de formação das expectativas quanto ao comportamento futuro do mercado.

Agroanalysis trata destes temas e espera ajudar a entender as mudanças que estão vindo.

No mais, é dezembro.

Desejamos a nossos leitores tudo o que de bom a vida possa trazer. São tempos difíceis. As mudanças, não só da economia como de toda a vida em sociedade, impõem um esforço de adaptação que poucas vezes a história terá vivenciado num prazo tão exíguo. Mas, como toda crise é oportunidade de crescimento, acreditamos que também em tempo curto possamos vivenciar os novos horizontes. Para a equipe que faz esta revista, a confiança dos leitores que nos acompanham tem sido um estímulo para tentar ser cada vez melhores.

Errata

Na edição de novembro último, seção Opinião, à página 7 — texto de David Zylbersztajn, secretário de Energia de São Paulo —, em vez da palavra "externalidades", apareceu duas vezes a palavra "extremidades" na coluna central da página citada: na segunda e na 14ª linha do segundo parágrafo.

Nesta edição

1 **Entrevista com Heraldo Muñoz**

6 **Cartas**

8 **Especial: Produtos orgânicos: uma tendência para o futuro?**
Eliana Conde Barroso Leite Viglio

12 **Especial: China — para onde vai a agricultura? — III**
Maria José Cyhlar Monteiro (trad.)

14 **Pesquisa: Retrato falado das micro e pequenas empresas agrícolas**
Araguacy Affonso Rego et alii

18 **Especial: Economia de mercado, empresas e desenvolvimento sustentável — uma articulação necessária**
Tito Ryff

20 **Especial: A questão agrária hoje**
Renato Santos de Souza

23 **Conjuntura do agribusiness:**

23 **Fumo — preços e custos em pauta**
Irene Raguenet Troccoli

25 **Frutas — FAO vê potencial para as frutas tropicais**
Fernando Roberto de Freitas Almeida (trad.)

26 **Safra de verão — a nova safra: primeiras intenções**
Maria José Cyhlar Monteiro

28 **Indicador do milho — CGV-BM&F — preços caem dia a dia**
Irene Raguenet Troccoli, Edgar Costa Filho, Rogério Ferreira de Souza

30 **Índice FGV/ABAG**

31 **Legislação agrícola**

36 **Oferta e demanda**

40 **Estatísticas agropecuárias**

46 **Panorama agropecuário**

50 **Panorama internacional**

52 **Janela aberta**

Produtos orgânicos: uma tendência para o futuro?

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

O mercado de alimentos na União Européia movimenta cerca de US$40 bilhões anuais. Destes, 7%, ou seja, US$2,8 bilhões, referem-se a produtos diferenciados, que possuam atributos especiais ou qualidade superior. No Brasil, o mercado para produtos orgânicos vem crescendo 10% a.a., desde 1990.

"O mercado existe. Tudo o que se oferece é vendido", afirma um engenheiro agrônomo, descrevendo o que se passa na gôndola de produtos orgânicos em um supermercado uruguaio.

Mas o que é um produto orgânico? O estabelecimento de critérios rigorosos na determinação de um sistema cultural orgânico se faz necessário na medida em que a demanda desse tipo de produto cresce a taxas elevadas, com promissoras perspectivas comerciais. Certamente isso exigirá normas de produção biológica interna parecidas com aquelas vigentes na União Européia e nos EUA, potenciais importadores de mercado orgânico fortemente consolidado, bem como um sistema próprio de certificação com critérios de produção claramente estabelecidos.

O recrudescimento do debate sobre a questão ambiental nos últimos anos estimulou os cientistas a pesquisarem os métodos orgânicos empíricos de produção com o objetivo de desfazer mitos e discussões, muito acaloradas na década de 80, quando contrapunham quase passionalmente os defensores da chamada agricultura convencional aos apologistas da agricultura orgânica.

Em 1984, o respeitado Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), lançou um relatório intitulado *Report and Recomendations on Organic Farming*, reconhecendo as bases científicas da agricultura orgânica e fazendo esfriar as discussões entre os grupos envolvidos.

Atualmente, o mercado para produtos orgânicos é uma realidade nos países europeus e nos EUA, onde uma sólida estrutura de certificação é capaz de garantir aos consumidores a qualidade e a idoneidade dos produtos.

O que é um produto orgânico e por que produzi-lo

A exemplo do que ocorreu com o movimento ambientalista como um todo, o fortalecimento da agricultura orgânica se deu a partir de organizações não-governamentais responsáveis muitas vezes pelo estabelecimento de normas técnicas de produção, sobretudo no Brasil. Em março deste ano, no entanto, o governo brasileiro reconheceu a necessidade de criar um certificado oficial para produtos cultivados sem agroquímicos, cada vez mais valorizados no exterior. Tal preocupação foi anunciada recentemente por ocasião do lançamento do Programa de Qualidade Total pelo Ministério da Agricultura, em parceria com o Sebrae, que prevê a formação de uma comissão para criar um selo de certificação como forma de incentivo à agricultura orgânica.

A Argentina já foi oficialmente reconhecida pela Comunidade Econômica Européia como exportadora de produtos orgânicos para esta região. Juntamente com outros cinco países, está habilitada a exportar produtos cujas normas oficiais de produção orgânica são compatíveis com as da União Européia. Os principais destinos da produção argentina são Alemanha, Holanda e Inglaterra, além dos EUA. Desde 1992 a Argentina adota uma regulamentação para a produção orgânica baseada nas normas internacionais da International Federation of Organic Agriculture Movements (Ifoam), organismo mundial desse movimento. Além disso, empresários e governo argentinos, atentos às possibilidades que o mercado orgânico oferece, formaram um organismo oficial, o Promex (Promoción de Exportaciones no Tradicionales), que colabora ativamente nesse setor, levando produtores e comercializadores a distintos eventos e feiras internacionais e pagando parte dos gastos.

Em *The Economics of Organic Farming*, N. H. Lampkin estabeleceu critérios básicos para uma produção ser considerada orgânica:

1. Proteger a fertilidade natural dos solos a longo prazo, através da manutenção dos níveis de matéria orgânica, estimulando a atividade biológica no solo.

2. Intervenções mecanizadas cautelosas.

3. Fornecimento de nutrientes às lavouras relativamente insolúveis (não obtidos por processos químicos), que se disponibilizem às plantas pela ação de microorganismos.

4. Buscar a auto-suficiência em nitrogênio pelo uso de leguminosas e inoculações com bactérias fixadoras de nitrogênio, bem como a efetiva reciclagem de materiais orgânicos a partir da incorporação de resíduos culturais e estercos animais.

5. Controle de pragas, doenças e ervas prioritariamente pela rotação de culturas, inimigos naturais, diversidade genética, adubações orgânicas, uso de variedades resistentes e uso limitado (de preferência mínimo) de intervenções térmicas, biológicas e químicas.

6. Buscar modos extensivos de criação animal, visando, dentro do possível, ao bem-estar das espécies exploradas.

7. Atenção especial ao impacto do sistema produtivo sobre o meio ambiente como um todo protegendo a vida selvagem existente.

Bom negócio para o pequeno produtor

Produzir alimentos orgânicos, no entanto, pode ser difícil, sobretudo em escalas maiores, que exijam insumos orgânicos muitas vezes não disponíveis (como converter a orizicultura gaúcha, por exemplo?). Por outro lado, pode representar para o pequeno produtor rural uma saída para a atual crise agrícola decorrente das condições desfavoráveis do mercado no Brasil, exposto à competição internacional sem o essencial ajuste nos fatores internos.

O mercado para o produto orgânico atinge cotações muito atraentes, compensando com boa margem um eventual aumento de custos em função de possíveis gastos com a certificação e de uma produtividade menor. Entretanto, ao contrário do que se acredita correntemente, o rendimento físico de uma lavoura orgânica pode ser, em muitos casos, até maior do que o de uma lavoura onde se utilizem insumos químicos. Alguns supermercados brasileiros citam um diferencial de até 30% sobre os produtos convencionais. Esta não poderia ser, por exemplo, a saída para os pequenos produtores sulistas de feijão, diferenciando o seu produto? O baixo grau de utilização de insumos químicos nessas lavouras facilitaria sua conversão.

Muitos não aceitam a idéia de um mercado de comportamento francamente elitista e portanto excludente, como o de produtos orgânicos, uma vez que só as classes de renda mais elevada teriam acesso a ele. Entretanto, trata-se de um produto diferenciado, ao qual está se concedendo um prêmio pela meticulosidade de produção. O próprio mecanismo natural do mercado lhe é favorável, uma vez que sua oferta é geralmente muito inferior à procura.

Auto-regulamentação mundial

As estatísticas com relação à produção orgânica mundial são bastante escassas. De acordo com o gráfico, em 1993 havia 600 mil hectares destinados a esse tipo de cultivo na Europa. Segundo Lampkins (1994), há cerca de 15 mil estabelecimentos orgânicos na Europa, em um universo total de estabelecimentos agrícolas em torno de 9 milhões.

Entretanto, os governos na Europa interessam-se em estimular esse tipo de produção. Na Bavária, por exemplo, a meta do governo é converter 25% de toda a agricultura ao sistema orgânico até o ano 2000. Na Grã-Bretanha, para esse mesmo ano, a meta é de 20%.

O mercado de alimentos na União Européia movimenta cerca de US$40 bilhões anuais. Os produtos com características particulares, tradicionais ou de qualidade superior participam com cerca de 7%, de acordo com dados do Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural da França (1992).

Garantias ecológicas influenciam bastante

França — incitação na compra de produtos — em %

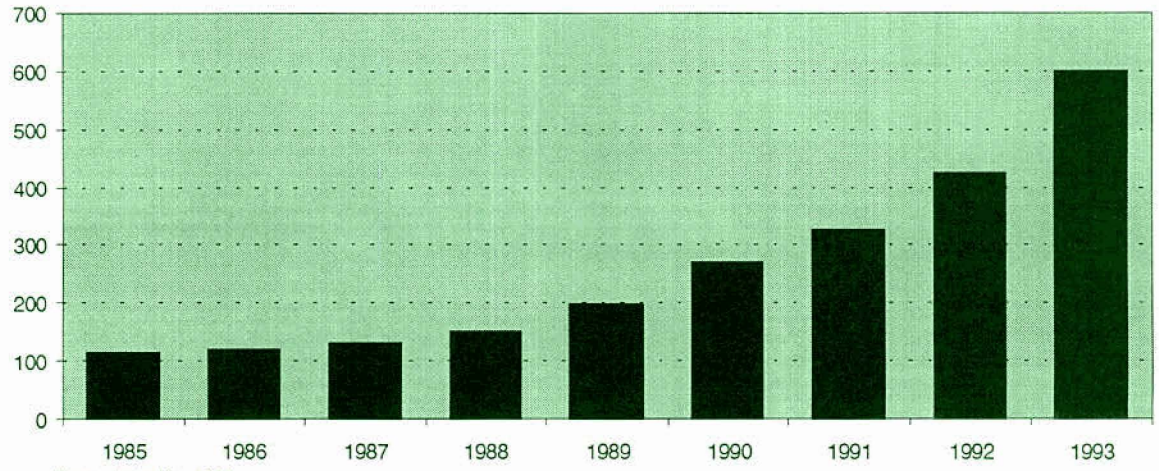
Característica	Percentual
O produto tem garantias de higiene e segurança	84
O preço é competitivo	81
O produto é fabricado na França	74
O produto porta um sinal de qualidade	71
A marca inspira confiança	68
O produto tem garantias ecológicas	64
O produto é fabricado na minha região	59
O fabricante do produto defende causas humanitárias	51
O produto é fabricado na Europa	49

Fonte: Igia. *O Agribusiness Europeu.*

Os cinco países do Sul, de cultura mediterrânea, têm predominância marcante nesse mercado, e a razão é cultural: os produtos alimentares são ligados a processos artesanais de fabricação e sua qualidade está ligada a atributos gustativos de ordem subjetiva.

Área mundial já atinge 600 mil hectares

Europa — evolução da área plantada no sistema orgânico — 1985-93



Fonte: Lampkin, 1994.

O preço é o de menos

Europa — os principais atributos dos produtos alimentícios — em %

Atributos	Países do Norte	Países do Sul
Natural	46,6	73,1
Saudável	73,1	48,6
Nutritivo	26,7	35.0
Barato	9,1	4,7
Sem substâncias tóxicas	64,8	57,6
Vitaminas e sais minerais	38,9	28,1

Fonte: Wageningen Agricultural University.

Os países do Norte europeu são caracterizados por uma grande concentração da indústria agroalimentar, e a concepção de qualidade está voltada para critérios objetivos tecnicamente mensuráveis. Como conseqüência, nos países setentrionais proliferam as marcas coletivas e o mercado de alimentos é mais padronizado, enquanto no Sul as denominações de origem, as indicações de procedência e uma grande variedade de certificados de qualidade são utilizados pelos agentes do agribusiness para valorizar seus produtos.

Franceses atentos às etiquetas

França — leitura de etiquetas sobre a composição de produtos alimentares

Ação	Percentual
Não, jamais	0,6
Não, raramente	16,0
Sim, de tempos em tempos	37,0
Sim, freqüentemente	30,0
Sistematicamente	11,0
Total dos que lêem	78,0

Fonte: Igia.

Um movimento mundial para a auto-regulamentação da produção orgânica foi iniciado pela Ifoam. Também a FAO respondeu ao crescimento do setor, propondo padrões internacionais comuns através do Codex Alimentarius, processo ainda em andamento.

Nos EUA, duas importantes políticas de governo recentemente tiveram um grande impacto na economia da agricultura orgânica no país. Em primeiro lugar, em 1988 o USDA estabeleceu um programa de pesquisa e educação nos chamados sistemas *low-input* de produção. Esses programas receberam fundos contínuos a cada ano, desde então. A importância dessa política se fez sentir por duas vias: o incremento do apoio federal ajudou a legitimar a agricultura orgânica naquele país, colocando-a na linha principal da pesquisa agrícola. Até recentemente, a agricultura orgânica era encarada pela comunidade científica como um sistema indigno de estudos sérios; hoje ela é um objeto principal de estudos acadêmicos em muitas regiões. Em 1990, foi introduzida a legislação definindo o alimento orgânico e estabelecido um programa federal de certificação, o National Organic Standards Board (Nosb), que propõe padrões para o cultivo orgânico no país. Apenas para se ter uma idéia do dinamismo desse movimento, na Califórnia, o total de vendas no atacado cresceu de US$1 milhão em 1977 para aproximadamente US$50 milhões em 1987. O maior distribuidor de alimentos orgânicos na costa Leste movimentou cerca de US$22 milhões em vendas, em 1988, segundo o Economics Research Service (ERS), do USDA. Ainda segundo esse departamento, estima-se que os EUA movimentam cerca de US$1 bilhão anuais com alimentos orgânicos, menos que 1% das vendas totais de alimentos no país.

Recentemente, grupos de ambientalistas europeus articularam uma campanha contra a utilização de dois novos produtos obtidos a partir da engenharia genética: a soja modificada pela Monsanto Co. para ser resistente ao herbicida *glyphosate*, produzido pela própria Monsanto, e o milho lançado pela Ciba-Geigy projetado para ser resistente à broca do milho. Supondo que o consumidor final não aceite de fato esses novos produtos, toda uma estrutura de pesquisa poderá no futuro ser impiedosamente desmontada.

No caso específico dos produtos orgânicos, os principais certificados na Europa são:

• Na França, o certificado de Agriculture Biologique (AB). A França foi o primeiro país europeu a introduzir um certificado oficial para a agricultura biológica. A denominação é atribuída a produtos agrícolas transformados ou não, fabricados sem produtos químicos e que seguem modos particulares de produção. Cerca de 90 mil hectares, ou 0,2% das terras agricultáveis na França, são cultivados com princípios da agricultura biológica. A atividade reúne 3.700 produtores rurais sob controle oficial, 380 empresas de transformação e 400 distribuidores, gerando um faturamento anual da ordem de US$400 milhões. A referência à agricultura biológica é materializada pela utilização do logotipo oficial, concedido pelo Ministério da Agricultura. Segundo pesquisa de mercado realizada pela Cerqua, 16% dos franceses consomem regularmente produtos livres de agrotóxicos: frutas, legumes, carnes, produtos lácteos etc.

• A Grã-Bretanha sucedeu a França na certificação oficial orgânica, que se denomina United Kingdom Register of Organic Food Standards (Ufrofs).

• A Alemanha é um dos principais países do mundo em número de produtores orgânicos, com mais de 5% da área agrícola manejada organicamente em alguns de seus estados. É também um dos mais importantes mercados para produtos orgânicos, incluindo importações. Entretanto, o estabelecimento de um sistema de certificação foi prejudicado pela grande competição entre sete grandes *trade-marks* de produtos orgânicos no país.

Desde 1º de janeiro de 1993 há uma regulamentação na União Européia para a produção orgânica no nível do mercado comum, mas produtos de origem animal não estão incluídos, já que exigem um período mínimo de conversão de dois anos. Cada país europeu instituiu o Designated Inspection Authority (DIA), que irá implementar padrões de produção sozinho ou em conjunto com os organismos certificadores nacionais.

Tudo isso parece evidenciar uma tendência inexorável do consumo em todo o mundo para os produtos considerados saudáveis. Cada vez mais as noções de alimento e saúde estão sendo associadas, numa relação do tipo causa e efeito. É mesmo possível prever uma tendência a que os alimentos venham a ser classificados como *bons* e *maus*. Cada vez mais é o consumidor quem dá as cartas no jogo das relações intersetoriais do agribusiness.

A experiência brasileira: supermercados se animam com a diferenciação

O *marketing* diferenciado já é uma realidade nas políticas mercadológicas das empresas agroalimentares no Brasil. Embora a agricultura orgânica no país esteja ainda bastante restrita a determinados nichos regionais — segundo o Instituto Biodinâmico de Botucatu, existem cerca de 500 produtores brasileiros certificáveis —, nos últimos anos ela vem tomando impulso e atraindo o interesse de grandes redes de supermercados, notadamente em São Paulo. Estes querem justamente fornecer a seus clientes um produto diferenciado e saudável, conquistando clientes em pontos nobres do varejo. O empresariado está atento ao que chega a considerar um *filão*. No início de 1996, chegou-se a noticiar um *boom* do mercado orgânico, repetindo o que vem ocorrendo no mundo todo.

As experiências dos supermercados têm-se concentrado em São Paulo. Pão de Açúcar, Paes Mendonça, Carrefour, Sé, Eldorado e Madri, entre outros, entraram nesse segmento. Em alguns, as experiências não lograram êxito, segundo gerentes de *marketing* daqueles estabelecimentos, por três fatores cruciais: baixa durabilidade, aspecto ruim (produtos menores, manchados, com insetos) e preços sobrevalorizados em relação aos dos produtos convencionais. A alegação de que os produtos hortigranjeiros, que já são extremamente perecíveis, ficam ainda menos duráveis sem os agrotóxicos deve ser considerada com cuidado. O argumento só seria verdadeiro para os agrotóxicos usados na fase pós-colheita, o que não é muito comum nas vendas para o mercado interno.

Uma outra fonte informou que, além destes entraves, é fundamental entrar com um *marketing* pesado nesse tipo de iniciativa. As experiências mais promissoras no momento são conduzidas pelos supermercados Pão de Açúcar e Paes Mendonça.

De acordo com o grupo Paes Mendonça, este é um bom negócio para o supermercado. Os produtos são cerca de 30% mais caros do que os convencionais, o que não inibe as vendas. O público não está tão preocupado com o preço, exige qualidade. A banca batizada horta sem agrotóxicos já está vazia no início da tarde. Esses produtos são responsáveis por cerca de 8% do total comercializado semanalmente (35t), representando 5% do faturamento. A expectativa é tão positiva que esse supermercado poderia absorver mais 50% do que é vendido atualmente ali.

Leite verde e dendê ecológico

Em matéria de produtos orgânicos, há inúmeras outras experiências interessantes no Brasil:

• Dendê ecológico — óleo de palma orgânico, cultivado sem adubo químico, que alcança cotações 30% maiores no mercado internacional. Projeto do Banco Real, que cultiva 12 mil hectares de dendê no município de Tailândia, Pará. Destes, cerca de 3 mil hectares são reservados para o plantio de dendê sem agrotóxicos ou inseticidas. No mercado internacional, o produto é diferenciado e alcança preços 30 a 40% acima do produto convencional. A produção orgânica é certificada pelo selo verde, concedido pelo Instituto Biodinâmico de Desenvolvimento Rural de Botucatu. Segundo a empresa, o selo permite a atuação em mercados fechados e exigentes como Alemanha, Suíça e Holanda.

• Produção leiteira — Projeto Leite Verde, em Minas Gerais e no Distrito Federal, levado a efeito em fazendas que adotam a homeopatia e a fitoterapia para controlar as moléstias do gado. A alimentação animal é obtida por agricultura orgânica (a vacinação é normal). Os laticínios entram nessa cadeia produzindo derivados orgânicos.

• Projeto Cana Verde — projeto audacioso, em São Paulo, que tenta converter plantações de cana-de-açúcar ao método orgânico de produção. Note-se que a lavoura da cana é duramente atacada pelos ecologistas, devido aos danos ao meio ambiente.

• Café orgânico — em Minas Gerais, um grupo de produtores busca reconstituir a complexidade natural destruída pela monocultura, através de incoporação de matéria orgânica e outras práticas culturais afins. O pioneiro na produção orgânica de café no Brasil decidiu optar por esse sistema, ao constatar que na Europa os consumidores estariam rejeitando o produto brasileiro devido ao uso abusivo de produtos químicos na lavoura. Por sua vez, a indústria européia fazia questão de expor na embalagem a origem colombiana do café, diferenciando o produto em função da maior segurança quanto ao uso de pesticidas.

As principais instituições envolvidas na produção orgânica no Brasil são, entre outras: em São Paulo, a Associação de Agricultura Orgânica (AAO); em Porto Alegre, a Cooperativa Colméia; em Curitiba, o Instituto Verde Vida, da Associação de Produtores Orgânicos; no Rio de Janeiro, a Associação dos Produtores Biológicos do Rio de Janeiro (Abio).

Com relação à certificação, o Instituto Biodinâmico de Botucatu é o único que dá uma certificação geral válida em todo o Brasil, para os produtores que assim o solicitarem. A AAO também tem um selo de certificação, usado entretanto exclusivamente para os produtores vinculados à organização e que entregam seus produtos na Feira do Parque da Água Branca, em São Paulo. Segundo o Instituto Biodinâmico, as feiras orgânicas movimentam no Brasil cerca de R$1 milhão/ano.

China — para onde vai a agricultura? — III

TRADUÇÃO DE MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

(continuação do número de outubro)

Dando prosseguimento à transcrição do relatório do USDA sobre o panorama da agricultura chinesa e suas perspectivas futuras, passaremos às análises relativas a mercado de produtos individuais, a começar pelo açúcar. Dois terços das importações chinesas de açúcar são originários de Cuba e da Tailândia. O restante se distribui, sobretudo, entre a Austrália, a Guatemala e o Brasil.

Entre 1993 e 1995, as importações chinesas de açúcar passaram de 0,9 milhão para 3,5 milhões de toneladas. Contudo, apesar do aumento no consumo total de açúcar refinado, altos estoques iniciais e crescimento de cerca de 1 milhão de toneladas na produção de 1995/96 (mais 6%) provocaram o declínio dos preços do açúcar refinado em nível de atacado.

Os altos estoques iniciais refletem o elevado contrabando[1] ocorrido em 1994/95 e forçaram algumas refinarias a reduzir o preço do açúcar para fazer caixa e poder pagar à vista aos produtores de cana e de beterraba.

A produção de cana-de-açúcar (em torno de 64 milhões de toneladas) responde por cerca de 80% da produção chinesa de açúcar, cabendo os 20% restantes à beterraba (13,5 milhões de toneladas).

Em conseqüência, os preços no atacado do açúcar refinado devem reduzir-se em 15% ao longo da temporada 1995/96 e as importações serão menores. Já as exportações deverão aumentar para cerca de 700 mil toneladas.

A produção de cana-de-açúcar (em torno de 64 milhões de toneladas) responde por cerca de 80% da produção chinesa de açúcar, cabendo os 20% restantes à beterraba (13,5 milhões de toneladas).

A produção de cana-de-açúcar proporciona retornos menores do que os cereais, oleaginosas, frutas e legumes. Embora na província de Xianging a área destinada à beterraba tenha aumentado em função dos estímulos (aumento dos preços mínimos e subsídios aos insumos) concedidos pelo governo local nos últimos anos, a área da cana-de-açúcar e a de beterraba deverão declinar no longo prazo, dada a competição de lavouras mais rentáveis como legumes e frutas, no Sul, e milho e soja, no Norte e no Nordeste do país.

Em 1995/96, a Comissão Estatal de Planejamento lançou diretrizes relativas aos preços da cana-de-açúcar, beterraba e açúcar refinado. Contudo, os preços praticados que tomaram como base as condições de mercado foram mais altos que os preços propostos pela comissão. Por outro lado, os preços dos fertilizantes (pagos pelos agricultores) ficaram, na média, 2/3 abaixo dos preços de mercado, sendo o terço restante coberto pelas usinas. O mesmo se verificou em relação à beterraba.

Uma conjuntura em que os preços da matéria-prima foram superiores aos propostos pelas autoridades mas os preços do açúcar refinado ficaram abaixo do sinalizado levou várias usinas a enfrentar sérios problemas de fluxo de caixa. Algumas das usinas hesitavam em vender o açúcar, acumulando elevados estoques e tendo que recorrer a vales para pagar a matéria-prima. Essa conjuntura levou o governo a propor medidas paliativas, como interceder junto aos bancos para o financiamento das usinas, e a aumentar as aquisições para a formação de estoques governamentais. Os preços finais do açúcar, contudo, permaneceram estagnados.

O consumo *per capita* de açúcar refinado, na China, foi de 6,2kg, na média, bem abaixo de outros países como Japão (18,4kg), República da Coréia (21,6kg), Tailândia (24,9kg) e EUA (29,7kg).

O baixo consumo *per capita* de açúcar chinês tem muito a ver com hábitos alimentares tradicionais. De modo geral, é mais baixo no Sul do que no Norte e nas áreas rurais (apenas 1,34kg) do que nas urbanas. Outro fator explicativo do baixo consumo *per capita* de açúcar na China é a renda *per capita*. Enquanto na China esta se situa em torno de US$476 (a preços de 1990), no Japão fica em torno de US$25.149, na Coréia do Sul em US$7.491, na Tailândia em US$1.981 e nos EUA em US$23.213. Assim, na medida em que o produto interno bruto

[1] Esse contrabando se originou da possibilidade de importar açúcar não-refinado em regime de *drawback* sem pagamento de imposto de importação. Em 1995, de 1,5 milhão de toneladas importadas, cerca de 2/3 ficaram ilegalmente na China. Em dezembro de 1995, o governo chinês suspendeu a isenção do imposto para as importações em regime de *drawback*.

chinês continuar registrando elevadas taxas de crescimento, o consumo de açúcar deverá expandir-se.

Há ainda outro dado que contribui para explicar os baixos níveis do consumo de açúcar: o uso da sacarina, adoçante 300 vezes mais doce que o açúcar. Os chineses consumiram nos últimos anos algo em torno de 2 mil a 4 mil toneladas/ano de sacarina, o que representa um consumo a menos de 600 mil a 1.200 t/ano de açúcar.

Perspectivas

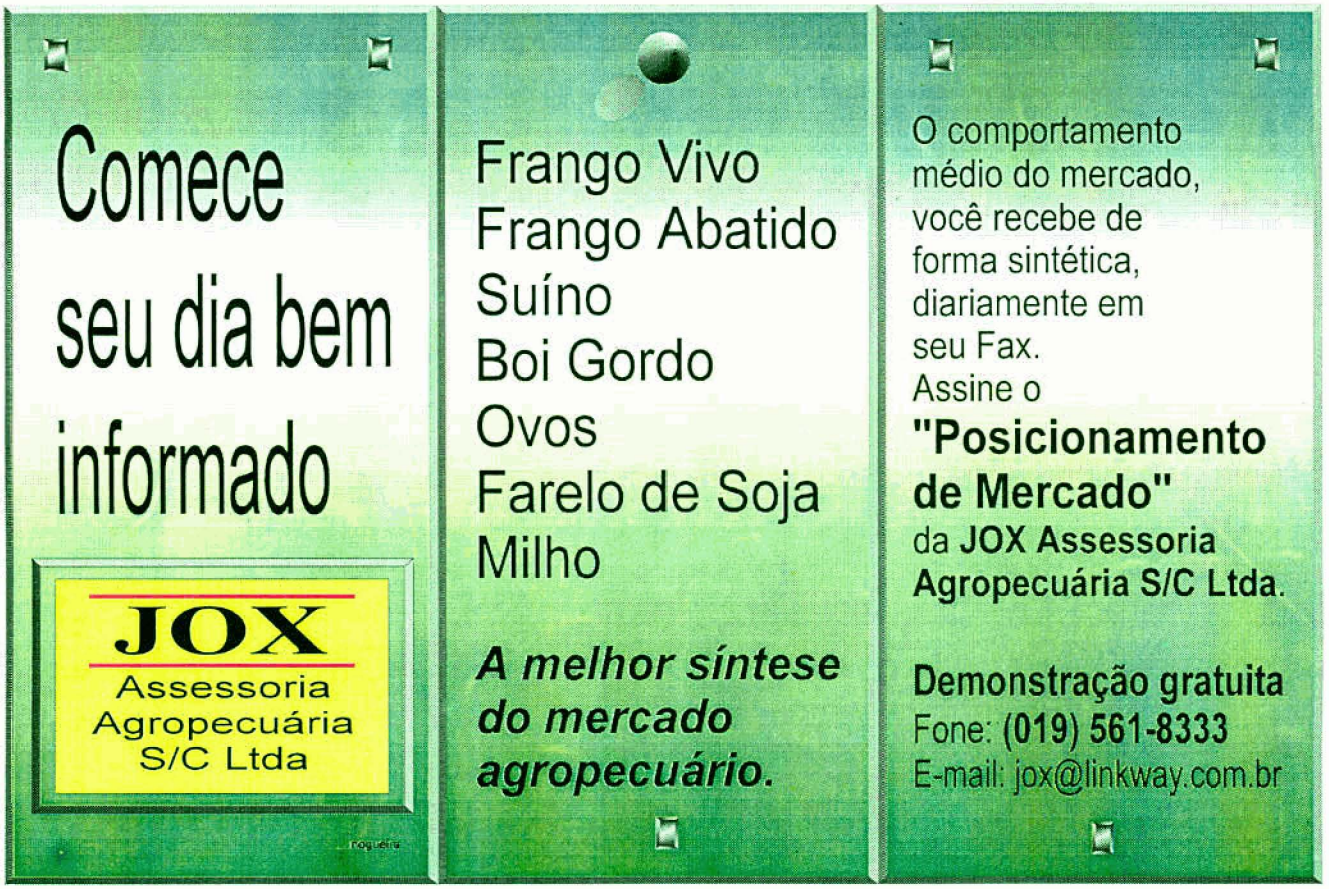
Projetando tendências para os próximos anos, tudo indica que a China será um importador líquido de açúcar e que as aquisições de açúcar não-refinado deverão aumentar para atender o déficit de consumo.

Nas áreas tradicionais de plantio de cana e de beterraba, a crescente competição de lavouras mais rentáveis se fará sentir. Nos últimos três anos, a área destinada à cana-de-açúcar na região de Guangdong reduziu-se em cerca de 30%, enquanto a produtividade física caía de 321,7 mil hectares em 1992 para 230,2 mil em 1995. No lugar da cana entraram os legumes, as frutas e os cereais. Em Heilogjiang, a área com beterraba diminuiu de 331,8 mil para 328,5 mil hectares, dando lugar ao milho, cujo retorno líquido foi de cerca de 30RMB/ha, praticamente o dobro dos 13RMB/ha da beterraba açucareira. Embora existam metas oficiais de preço para as culturas açucareiras (que deveriam ser cobertas pelas usinas), os produtores rurais preferem plantar cereais cujos preços são garantidos pelo governo central.

O fato de que as lavouras açucareiras proporcionam retornos por área menores do que outras culturas contribui para que a expansão da área plantada em regiões em expansão seja limitada, de forma que, mesmo com aumento na produtividade física, a oferta terá dificuldades em acompanhar a evolução da demanda.

O consumo de açúcar nos últimos anos registrou um crescimento médio de 2,5% ao ano, o que pode, em parte, ser atribuído ao crescimento demográfico de 1,4% ao ano. Entretanto, vários analistas acreditam que o consumo de açúcar possa aumentar daqui até o ano 2000 a taxas de até 8%. Com a melhoria dos níveis de renda, os consumidores devem aumentar sua demanda de produtos doces como sobremesas, biscoitos e bebidas.

Mesmo que o governo central implemente medidas de apoio à produção interna, a China ainda terá um grande potencial de aumento das importações de açúcar não-refinado.



Retrato falado das micro e pequenas empresas agrícolas

Qual o panorama do setor agropecuário na área das micro e pequenas empresas? A resposta está na sondagem realizada pelo Centro de Estudos Tendenciais (IBRE-FGV) juntamente com o Sebrae, em um completo levantamento da infra-estrutura da produção em 1.407 empresas nos estados de Minas Gerais, Pernambuco, Rio de Janeiro e São Paulo.

A pesquisa mostra que o número total de indivíduos permanentemente ocupados nas micro e pequenas empresas do setor agropecuário alcançava, em outubro de 1996, uma média de três pessoas por estabelecimento, além de 2,3 trabalhadores temporários. Já na área da criação animal, a média por estabelecimento baixava para 2,4 trabalhadores permanentes e 1,5 temporário.

A pesquisa também procurou saber como era a utilização da energia elétrica nos estabelecimentos agropecuários. Verificou-se que esse insumo era utilizado por 66,8% das unidades produtoras, sendo originário, no agregado estadual, de companhias estruturadas ou, em sua maioria, de cooperativas (64,9%). Também tinham espaço as quedas d'água e geradores próprios (0,8%), os geradores a diesel locais (0,5%), cabendo às outras fontes uma participação de 0,7%.

Participação social

Outra preocupação dos pesquisadores consistiu em saber qual era a participação dos titulares dos estabelecimentos agropecuários em entidades associativas da classe. A pesquisa revelou que 36,5% desses titulares pertencem a sindicatos rurais; 27% estão nas cooperativas, enquanto 19,6% pertencem a associações de produtores. Dos titulares entrevistados, 37% não estavam associados a nenhuma das entidades mencionadas.

A maior participação em sindicatos rurais está em Pernambuco (50,7%), seguindo-se Minas Gerais (39,8%). Já as cooperativas parecem ser mais populares em São Paulo (44%) e no estado do Rio (41,9%). Por sua vez, as associações de produtores têm mais importância em Pernambuco (28,2%) e São Paulo (22,4%). No pólo oposto, o maior contingente de titulares de MPE que não registram nenhuma associação se encontra em São Paulo (41%) e em Minas Gerais (38,7%)

As condições da produção

O exame das condições de produção entre as micro e pequenas empresas revela que 79,9% delas operam com o plantio manual. As que empregam tração mecânica representam 28% e as que utilizam plantio com tração animal apenas 26,7%.

No que diz respeito ao trato cultural, quase todos os estabelecimentos (91,8%) o fazem manualmente. Apenas 20,7% empregam o trato mecânico. Já o percentual das empresas que utilizam a colheita manual é quase absoluto: 93,5%. O trabalho de investigação também revela que apenas 11% empregam a colheita mecânica. Outro elemento importante apurado pela sondagem diz respeito à utilização de sementes. As entrevistas mostraram que 43,2% das MPE agropecuárias utilizam sementes comuns. Mas as sementes melhoradas são empregadas pela maioria: 60,5%.

Agropecuária — micro e pequenas empresas — entidades associativas (%)

Unidades da Federação	Sindicatos rurais	Cooperativas	Associação de produtores	A nenhuma delas
Minas Gerais	39,8	19,3	14,9	38,7
Pernambuco	50,7	18,2	28,2	27,3
Rio de Janeiro	31,7	41,9	19,4	33,5
São Paulo	21,9	44,0	22,4	41,0
Agregado estadual	36,5	27,0	19,6	37,0

Fonte: FGV/IBRE/CET — Sebrae.

A tabela 2 revela que estão em Pernambuco as MPE que mais empregam o plantio manual (90,5%). Inversamente, em São Paulo estão localizadas as empresas que menos empregam esse tipo de plantio. Ainda assim, o número é bastante expressivo: 72,4%. A maior colheita mecanizada se desenvolve em São Paulo (31%), enquanto a maior colheita manual acontece no Rio de Janeiro (98,7%). O maior emprego de sementes melhoradas se verifica entre os paulistas e o menor emprego entre os pernambucanos.

Nas lavouras permanentes, 76,7% das MPE empregam mudas selecionadas. Quem mais as utilizam são os paulistas, seguidos pelos pernambucanos, mineiros e fluminenses.

Insumos

A sondagem procurou verificar como são utilizados os insumos para a produção agrícola. O resultado apurado demonstra que 62,3% das empresas agropecuárias utilizam fertilizantes químicos; 56,5%, adubos orgânicos; 44%, inseticidas; 31,9%, fungicidas; 24,8%, herbicidas; e 8,4%, outros insumos.

A sondagem também procurou saber por que muitas empresas ainda não se utilizam de insumos. Apurou-se que 12,5% delas exibem os seguintes motivos: escassez de recursos para a compra, falta de conhecimento técnico, volume reduzido e baixo preço da produção, o que não compensaria o gasto. Mas não faltou quem alegasse que a fertilidade do solo dispensaria tal utilização. Entre as lavouras permanentes, 95,3% delas utilizam os insumos na produção agrícola. Entre as lavouras temporárias seu emprego chega a 84,9%.

Quem emprega a irrigação?

A segunda pesquisa de infra-estrutura (outubro de 1996) revela que a irrigação é empregada por 16,2% das MPE agropecuárias, numa área média de 3ha por estabelecimento. Entre as razões apontadas por 83,8% de empresários que não utilizam a irrigação, podem ser mencionadas: custo elevado, topografia inadequada, indisponibilidade de fonte de água, falta de energia elétrica, desconhecimento da tecnologia, pequena área plantada, o que não compensaria o investimento. Finalmente, alegou-se que o bom índice pluviométrico local dispensaria a irrigação. Nos estabelecimentos agrícolas, especificamente, a irrigação é usada por 19,1% dos titulares. Já nas lavouras permanentes, ela é empregada por 15,8% deles. Finalmente, nas lavouras temporárias utiliza-se a irrigação em 21,4% das propriedades.

Dentre as culturas principais, a irrigação é mais utilizada, em Minas Gerais, na produção de arroz, feijão, milho, batata-inglesa e cana-de-açúcar. Em Pernambuco, na produção de inhame, tomate, pimentão, cana-de-açúcar, arroz, feijão, banana e cenoura. No Rio de Janeiro, na produção de tomate, arroz, quiabo, pimentão, jiló, abobrinha verde, feijão (de vagem), alface, brócolis, chicória, couve-flor e couve-manteiga. Em São Paulo, na produção de batata-inglesa, feijão (grão), uva, cebola e tomate. Alto custo do sistema de irrigação (53,6% do total dos informantes), alto custo da energia elétrica ou diesel (40%) e manutenção e assistência técnica aos equipamentos (18,6%) são os mais importantes problemas enfrentados pelas MPE da agropecuária com a irrigação.

Como se faz a criação animal

A sondagem também envolveu os criadores e seus meios e modos de trabalho. Uma das conclusões é a de que o grau de utilização dos pastos na bovinocultura é cerca de 11 vezes maior do que no regime de confinamento. Uma das reclamações mais persistentes ouvidas durante o inquérito veio da parte dos pecuaristas que investiram em gado confinado. Em geral, reclamaram bastante dos altos custos da produção em 1996, principalmente em virtude dos elevados preços do farelo de soja e do milho. Os estados que mais empregam o confinamento são Pernambuco e São Paulo.

Agropecuária — micro e pequenas empresas — condições de produção do estabelecimento — culturas principais (%)

Unidades da Federação	Plantio			Trato cultural		Colheita		Sementes	
	Manual	Tração animal	Tração mecânica	Manual	Mecânico	Manual	Mecanizada	Comuns	Melhoradas
Minas Gerais	79,2	32,3	24,6	94,9	9,4	94,7	4,1	45,0	57,5
Pernambuco	90,5	32,5	5,7	98,0	3,0	97,7	1,1	78,0	31,3
Rio de Janeiro	86,7	19,8	23,5	98,7	8,2	98,7	8,7	47,2	60,7
São Paulo	72,4	13,9	50,5	80,3	56,7	87,2	31,0	15,3	85,7
Agregado estadual	79,9	26,7	28,0	91,8	20,7	93,5	11,0	43,2	60,5

Fonte: FGV/IBRE/CET — Sebrae.

Outro elemento predominante é a ordenha manual, 32 vezes mais freqüente do que a mecânica. Já o total das empresas que não utilizam técnicas modernas na suinocultura é 14 vezes maior do que o número das que as empregam. Na avicultura, a proporção é três vezes superior.

Entre as micro e pequenas empresas dedicadas, prioritariamente, à criação, 97,2% utilizam insumos para a produção animal. Entre estas, 94,5% empregam medicamentos e vacinas. Outras 75,4% usam sal mineral; 42,9%, rações, e 17,1% concentrados. Para 2,8% dos criadores, a falta de recursos é a justificativa para a não-utilização desses insumos.

Na bovinocultura, 72,5% dos informantes destinam as atividades à produção de leite, e 42,7% ao corte. A grande maioria dos pecuaristas (96,3%) não utiliza inseminação artificial na bovinocultura, em virtude basicamente de falta de conhecimento técnico, escassez de recursos, desnecessidade (por contar com reprodutores) e contingente pequeno ou de baixa qualidade no rebanho. Quase todos os empresários (97,3%) procura exercer controle sobre a febre aftosa. A falta de recursos e a não-incidência da doença são as principais razões alegadas para a falta de cuidados nesse sentido. De um modo geral, todos procuram manter sob controle outras doenças animais, como raiva, brucelose, manqueira, carbúnculo sintomático (mal-de-ano), botulismo, verminose e parasitose.

Assistência técnica

Quase a metade das unidades produtivas da agropecuária pesquisadas (49,7%) utiliza a assistência técnica. Já a assistência veterinária é menor: existe em 34,6% das propriedades. No campo da agricultura propriamente dita, 61,4% dos empresários contratam assistência técnica, 22,7% assistência veterinária e 34,5% de outros tipos. Por sua vez, nos estabelecimentos em que prepondera a criação animal, 51,2% deles recorrem à assistência veterinária, 23,6% à agrícola e 41,6% a outros tipos.

Quem fica com a produção?

A produção das MPE agropecuárias é destinada, predominantemente: à venda a intermediários (59,3%), ao consumo no estabelecimento (48,3%), à venda direta aos consumidores (21,5%), à venda a indústrias (13,7%) ou entregue a cooperativas (12,9%).

Nas agrícolas: intermediários (64%), consumo no estabelecimento (52,4%), consumidores (20,2%), indústrias (13,5%) e cooperativas (10,8%).

Nas de criação animal: intermediários (52,3%), consumo no estabelecimento (44,7%), venda direta aos consumidores (30,8%), cooperativas (16,1%) e indústrias (12,3%).

No que tange às dificuldades à expansão da produção das empresas agropecuárias, cabe destacar: obtenção de crédito (64,2% dos respondentes), comercialização (40,6%), maquinário insuficiente (28,4%), apoio técnico (26,2%), transporte de produtos (14%), local para armazenamento da produção (5,9%) e outros entraves (31,7%), dentre eles, falta d'água, de recursos, de energia, de espaço físico e de boas estradas, preços de venda desestimuladores, juros bancários elevados, alto custo dos insumos, escassez de mão-de-obra e topografia inadequada.

As MPE cuja atividade principal é a agrícola discriminaram como mais importantes entraves: obtenção de crédito (62,2% do total de empresas), comercialização (41,8%), maquinário insuficiente (31,2%), apoio técnico (23,3%), transporte de produtos (15,2%), local para armazenamento da produção (5,9%) e outras dificuldades (33,5%).

Quanto às empresas voltadas basicamente para criação animal, as maiores restrições ao incremento das vendas são as seguintes: obtenção de crédito (60,7% dos estabelecimentos), comercialização (35,3%), apoio técnico (29,9%), maquinário insuficiente (27,5%), transporte de produtos (9%), local para armazenamento da produção (5,4%) e outros entraves (31,5%).

Como são as condições do solo

A sondagem das micro e pequenas empresas, que envolveu a infra-estrutura da produção, pode concluir que 80,9% dos empresários consideram adequado o solo para fins de mecanização. A parcela

Agropecuária — micro e pequenas empresas — condições gerais — destino da produção (%)

Unidades da Federação	Consumo no estabelecimento	Cooperativas	Indústrias	Intermediários	Diretamente aos consumidores
Minas Gerais	63,7	11,7	8,6	50,1	25,8
Pernambuco	59,3	0,9	7,1	81,7	19,3
Rio de Janeiro	25,2	36,2	9,3	66,4	21,6
São Paulo	17,9	18,0	28,6	59,4	15,0
Agregado estadual	48,3	12,9	13,7	59,3	21,5

Fonte: FGV/IBRE/CET — Sebrae.

Agropecuária — micro e pequenas empresas — condições gerais — fontes de financiamento da propriedade (%)

Unidades da Federação	Bancos oficiais	Sindicatos rurais	Bancos privados	Cooperativas produtores rurais	Particulares	Nenhuma
Minas Gerais	8,4	0,0	0,8	0,8	15,6	74,9
Pernambuco	27,3	0,3	0,0	1,9	2,4	70,2
Rio de Janeiro	11,8	0,0	0,0	1,0	4,1	83,7
São Paulo	16,3	0,0	4,2	3,6	5,1	71,8
Agregado estadual	14,1	0,1	1,5	1,8	9,7	73,8

Fonte: FGV/IBRE/CET — Sebrae.

restante alega que tal emprego é contra-indicado em virtude dos solos pedregosos, ondulados ou das áreas de acentuada declividade.

Nas lavouras permanentes o solo é considerado adequado por 78,7% dos entrevistados. Entre os estados, o maior contingente dos que acham o solo de suas empresas adequado se encontra em São Paulo (87,9%). O menor número de respostas veio do estado do Rio de Janeiro (44,1%). Já Pernambuco (82,7%) e Minas Gerais (75,1%) estão muito acima.

Do total das lavouras temporárias, 82,7% acham o solo adequado; em São Paulo, 93,6%; em Minas Gerais, 83%; em Pernambuco, 74,4%; e no Rio de Janeiro, 67%.

As práticas de conservação do solo levadas a efeito por 40,2% dos estabelecimentos agrícolas devido a algum tipo de desgaste (desmatamento, erosão, desertificação ou esgotamento) são as seguintes: pousio, ou seja, descanso (20,8%) rotação de culturas (13,3%), curvas de nível/terraceamento (10%) e outras técnicas (7,7%), como reflorestamento, plantio em nível, de gramas, escoramento com pedras e canais de drenagem.

Fontes de financiamento

Quais são as fontes que abastecem de recursos as micro e pequenas empresas agropecuárias? A sondagem revelou que o total de informantes que não recorre a nenhuma delas é elevado: 73,8%. Entre os que apanham dinheiro nos bancos, 14,1% o fazem nos estabelecimentos oficiais; seguindo-se as fontes particulares, 9,7%. As cooperativas participam com 1,8%, os bancos privados com 1,5% e os sindicatos com menos ainda, 0,1%.

Nos estabelecimentos propriamente agrícolas a participação dos bancos oficiais no financiamento alcança 14,2% deles; as fontes particulares financiam 9,5%; as cooperativas 2,2% e os bancos privados apenas emprestam a 1,6% dos entrevistados. A maioria esmagadora (73,5%) não recorre a nenhuma fonte de financiamento.

Percentual semelhante (73,3%) dos empresários da criação animal também não recorre a nenhum banco ou qualquer outra fonte, 13,3% recorrem a fontes particulares e 12,7% aos bancos oficiais.

Colaboraram na Sondagem Agropecuária junto a micro e pequenas empresas: Araguacy Affonso Rego — Sebrae; Eden Gonçalves de Oliveira — IBRE/CET; Gláucia Maria Vasconcellos Vale — Sebrae; Maria Célia Tavares — IBRE/CET; Léa Maria Lagares — Sebrae; e Paulo Cesar Stilpen — IBRE/CET.

Nota metodológica

A quinta Sondagem Agropecuária junto a micro e pequenos estabelecimentos, objetivando o levantamento de dados sobre a infra-estrutura de produção (segunda pesquisa nesse sentido), foi realizada pelo Sebrae e a FGV em outubro de 1996.

Com base no Censo Agropecuário de 1985 do IBGE, procedeu-se à extração de uma amostra de estabelecimentos (com áreas compreendidas entre 5 e 50ha), aqui denominadas micro e pequenas empresas (MPE), nos estados de Minas Gerais, Pernambuco, Rio de Janeiro e São Paulo, cujo conjunto é aqui denominado agregado estadual, e segmentou-se aquele estrato para as microempresas (5 a 19ha).

De forma geral, as questões "sim" ou "não" apenas admitem uma resposta, enquanto os subitens da resposta "sim" e as demais questões admitem respostas múltiplas (portanto, não totalizando necessariamente 100%). Os percentuais concernem, em cada item, ao total das empresas informantes do item na unidade territorial considerada, sendo os percentuais referentes ao agregado estadual uma média ponderada dos resultados das unidades estaduais consideradas.

O universo de interesse da pesquisa são os micro e pequenos estabelecimentos agropecuários, que representam cerca de 43% das empresas existentes no setor e 12% da área total dos estabelecimentos agropecuários. Assinale-se que 82,5% desses têm menos do que 50ha, segundo o Censo Agropecuário de 1985.

Participaram desta pesquisa, realizada com o apoio do Sebrae-MG, da Emater-PE, da Emater-RJ e da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral/Secretaria de Agricultura e Abastecimento-SP, 1.407 empresas das quatro unidades da Federação em pauta.

Em termos da atividade predominante ou de maior importância, o número de estabelecimentos agropecuários na amostra assim se distribui: agrícola (867) e de criação animal (540).

Economia de mercado, empresas e desenvolvimento sustentável — uma articulação necessária

TITO RYFF

Nos próximos anos, as empresas serão chamadas a participar, cada vez mais ativamente, do processo social da busca de um desenvolvimento sustentável. No entanto, para que isso ocorra de forma economicamente eficiente, são necessárias mudanças de caráter político-institucional e, sobretudo, que os mercados passem a refletir com exatidão os custos ambientais envolvidos nos processos de produção e consumo de bens e serviços. Os primeiros sinais alvissareiros nesse sentido começam a surgir, a partir da lógica implacável dos mercados.

Há, hoje em dia, uma consciência praticamente generalizada de que é preciso encontrar os meios político-institucionais, econômicos, financeiros e técnicos de promover o desenvolvimento sustentável da humanidade. A redução da camada de ozônio, o fenômeno do aquecimento global, as perdas impostas à biodiversidade, os prejuízos aos ecossistemas, a poluição das águas, do ar e dos solos, a diminuição da fertilidade de vastas extensões de terras agrícolas e o avanço da desertificação em áreas importantes do planeta são problemas que se tornaram amplamente conhecidos, graças à preocupação permanente dos especialistas e ao destaque que lhes é conferido pela mídia. Não há dúvida, tampouco, quanto ao fato de que boa parte das agressões ao meio ambiente decorre de atividades — sobretudo de caráter econômico — desenvolvidas pelo homem.

Políticas de comando e controle, incentivos econômicos e mecanismos de auto-regulação das empresas são os instrumentos de que dispõe a sociedade para promover o desenvolvimento sustentável.

Estima-se que, por volta do ano 2000, a população do planeta terá alcançado o montante de 6,2 bilhões de habitantes. Em 2025 atingirá 8,3 bilhões, antes de se estabilizar em cerca de 10 bilhões de pessoas no fim do século XXI. Esse considerável aumento demográfico, associado à elevação do poder aquisitivo de grandes contingentes populacionais, exigirá uma expansão acentuada da oferta de bens e serviços, ampliando de forma significativa a influência do homem sobre o meio ambiente.

Demanda de alimentos triplicará nos próximos 50 anos

A demanda de alimentos e outros produtos agrícolas, por exemplo, deve triplicar nos próximos 50 anos, acarretando uma demanda adicional dos recursos naturais (água e solo), maiores impactos ambientais relacionados com a produção agrícola (eutroficação[1] de lagoas e estuários, perda de microorganismos no solo, aceleração da erosão de terras agrícolas, destruição de florestas, contaminação de águas subterrâneas, assoreamento de mangues etc.) e prejuízos crescentes para a biodiversidade.

Para enfrentar o desafio de produzir mais sem prejuízo do meio ambiente, preservando ao mesmo tempo a disponibilidade de recursos naturais para as gerações futuras, as sociedades humanas dispõem de três tipos de iniciativas importantes: as políticas de comando e controle, os incentivos econômicos e os mecanismos de auto-regulação das empresas. Qualquer dessas iniciativas, contudo, terá como objeto a empresa, seja ela pequena, média ou grande; agrícola ou industrial; multinacional ou de caráter familiar. Ocorre, contudo, que o horizonte econômico e financeiro das empresas, e o dos indivíduos que tomam decisões por elas, é muito mais curto do que aquele que deve ser considerado para efeito de obtenção de um desenvolvimento sustentável. Em geral, o proprietário de um estoque de recursos naturais, sejam eles renováveis ou não, tende a encará-lo como qualquer outro tipo de capital que deve render, por isso mesmo, os dividendos normalmente oferecidos pelo mercado.

Um dos obstáculos ao investimento do setor privado em projetos florestais, por exemplo, é a ênfase dos mercados de capitais modernos nos lucros a curto prazo. E o plantio de árvores pode ter, no curto prazo, um impacto negativo sobre as receitas, mesmo em empreendimentos que se revelarão altamente lu-

[1] N.R.: Estagnação das águas e redução da quantidade de oxigênio nelas existente em decorrência do crescimento desordenado das algas.

crativos num horizonte de tempo mais amplo. Para que essa situação mude, é necessário assegurar financiamentos de longo prazo e introduzir métodos apropriados de avaliação e contabilização de custos e benefícios, pois só assim um número crescente de empresas se motivará a empreender o desenvolvimento de grandes plantios para obter madeira industrial.

Lucros a curto prazo: entrave aos investimentos florestais sustentáveis

Algo ainda mais grave pode ocorrer com a exploração de recursos considerados livres, como aqueles, por exemplo, que são objeto da atividade pesqueira. A pesca excessiva sabidamente compromete o resultado da pesca futura. Isto, no entanto, não é suficiente para moderar o atual esforço de pesca. A razão é simples: nenhum dos indivíduos envolvidos na atividade tem qualquer garantia de que os demais pescadores agirão no sentido de preservar as espécies marinhas ameaçadas. Por isso mesmo, estoques de diversas espécies marinhas são explorados a taxas que superam seu ritmo de reposição.

Por outro lado, a globalização dos mercados, a desregulamentação da economia, a maior liberdade de circulação dos capitais e a redução do tamanho do Estado vêm limitando consideravelmente a capacidade dos governos de exercer controle sobre a atividade das empresas. Este fenômeno tende a reduzir a importância relativa das iniciativas do tipo comando e controle e, em contrapartida, a aumentar a responsabilidade das empresas no tocante à busca de alternativas econômicas compatíveis com uma trajetória de desenvolvimento sustentável.

É evidente, contudo, que qualquer forma de desenvolvimento — sustentável ou não — terá necessariamente que ser financiada em grande parte pelo mercado financeiro privado. Para que isso ocorra, no entanto, é preciso superar um obstáculo considerável, que é o fato de que o desenvolvimento sustentável requer, geralmente, investimentos de longo prazo de maturação, enquanto os mercados financeiros buscam sobretudo retornos a curto prazo. Como decorrência disso, os financiadores privados preferem empresas que podem oferecer taxas elevadas de lucro no presente àquelas que apresentam perspectivas de ganhos maiores apenas no futuro.

Por outro lado, deve-se considerar que os mercados financeiros são apenas um reflexo das condições que imperam na economia. Suas preferências baseiam-se num conjunto de variáveis — econômicas ou de outra espécie —, dentre as quais desempenham papel preponderante a estrutura dos preços relativos e a maior ou menor preferência da sociedade pelo presente. Portanto, para que os agentes financeiros possam desempenhar um papel positivo na construção de uma alternativa econômica sustentável, é indispensável que os mercados passem a lhes enviar informações de preços que contemplem os custos ambientais envolvidos na produção e no consumo dos diferentes bens e serviços. Para que isso aconteça, são necessárias algumas mudanças na maneira como os governos e suas autoridades econômicas administram atualmente a sua relação com o mercado. A primeira delas diz respeito à introdução do princípio do *poluidor pagador*, que obrigará as empresas a internalizarem os custos ambientais relacionados com suas atividades e fazer, portanto, com que eles se reflitam nos preços de seus produtos e serviços. A segunda é a utilização mais sistemática de incentivos econômicos em substituição às intervenções do tipo comando e controle (ver, a propósito, *Agroanalysis, 16* (5), maio 1996). A terceira mudança diz respeito à estrutura tributária, que deveria penalizar adequadamente o uso intensivo de recursos naturais escassos. E, por último, seria importante introduzir na contabilidade nacional (tanto quanto na contabilidade das empresas) os elementos de custo (ou benefício) de caráter ambiental.

Novas mudanças à vista

Mudanças nessa direção são, por enquanto, muito incipientes. Os governos ainda usam os instrumentos econômicos de forma parcial e localizada; as estruturas tributárias dos países continuam, de uma forma geral, a estimular o uso perdulário dos recursos naturais e as autoridades econômicas resistem em introduzir, nas contas nacionais, os elementos de cálculo ambiental que permitiriam avaliar de maneira fidedigna a maior ou menor aderência de cada nação à sua trajetória de desenvolvimento sustentável.

Surgem, no entanto, os primeiros sinais alvissareiros no tocante a esse tema. Como era de se esperar, eles não têm origem nos gabinetes governamentais, mas na lógica implacável dos mercados. As companhias de seguros têm sido as primeiras a se preocupar com os efeitos econômicos e financeiros das questões ambientais. Isto porque já sofreram perdas financeiras consideráveis por conta de danos ambientais cobertos por cláusulas contratuais de conteúdo genérico. Estima-se que, nos EUA, as indenizações por prejuízos decorrentes de acidentes com asbestos ou com a disposição final inadequada de resíduos tóxicos já alcance a cifra de US$2 trilhões! Por essa razão, pode-se dizer que as companhias de seguros começam a adotar uma atitude mais precavida no tocante aos riscos de caráter ambiental envolvidos em suas operações financeiras e, possivelmente, num futuro próximo, passarão a atuar de forma positiva como agentes de um processo global de aproximação gradativa da trajetória de desenvolvimento sustentável.

Da mesma forma, a avaliação dos passivos ambientais é hoje um elemento obrigatório de qualquer processo que envolva aquisição, fusão, incorporação ou associação de empresas. Por isso mesmo, já há países em que os entes reguladores do mercado de ações exigem a plena transparência (*full disclosure*) das informações ambientais (custos e passivo) das empresas, pois essas informações são consideradas de importância fundamental para orientar a decisão dos investidores.

A questão agrária hoje

RENATO SANTOS DE SOUZA

Os anos 90, sem dúvida, têm sido marcados pela constante quebra de paradigmas nas mais diversas áreas, sejam eles de cunho científico, tecnológico, econômico ou social. Se por um lado isso abre novas perspectivas e oportunidades, por outro causa perplexidade, pela superação de verdades até então consideradas quase canônicas.

Não se pode discutir a questão agrária sem levar em conta as profundas mudanças estruturais e comportamentais que permeiam todas as dimensões da vida econômica e social nesta virada de século. Ou seja, não se pode discutir a questão agrária pensando no papel que a agricultura desempenhava para o desenvolvimento no período fordista de produção (massificação da produção e consumo de produtos padronizados), ignorando a atual flexibilização da produção e do consumo. Da mesma forma, não se pode pensar a questão agrária retendo-se o foco apenas no modelo tecnológico atual (altamente mecanizado e insumista), onde os módulos econômicos são propriedades médias, desconsiderando a emergência de novas formas de produzir (sustentavelmente) na agricultura, que além de romper com o modelo tradicional, vêm ao encontro das novas preferências dos consumidores. Também não se pode mais pensar a questão agrária como se o setor agrícola fosse independente, não levando em conta que o mesmo é apenas parte do grande complexo agroindustrial e agroalimentar, e em grande medida por este determinado. Não se pode também analisar a questão agrária imaginando que o mercado, cada vez mais globalizado, pode oferecer abrigo seguro para todos (desde que eficientes), quando as tendências apontam para o enxugamento da mão-de-obra no setor industrial e também na agricultura. Por fim, não se pode pensar a questão agrária sem levar em conta que o sucesso no *grande mercado* é pautado por uma lógica onde os atores cada vez mais devem dominar o conhecimento e a informação. Embora estes pontos pareçam óbvios, muitos equívocos têm sido cometidos (intencionalmente ou não), na discussão da questão agrária, pela sua não-observância.

No Brasil, na década de 80, enquanto a produção agrícola aumentava a taxas superiores ao crescimento do PIB e da população e os preços agrícolas tendiam a cair, o custo da alimentação elevava-se em termos reais em capitais brasileiras.

Renato Santos de Souza é engenheiro agrônomo, mestre em economia rural pelo Iepe/UFRGS, diretor da Faculdade de Ciências Políticas e Econômicas da Universidade de Cruz Alta (Unicruz).

Uma análise crítica

Antes de propor uma interpretação da importância da questão agrária na atualidade, analisemos criticamente algumas interpretações atuais (a favor e contra a reforma agrária), que se mostram excessivamente paradigmáticas.

São freqüentes, por exemplo, as posições de defesa da reforma agrária com base no argumento de que a produção familiar é mais funcional para o desenvolvimento econômico, por possibilitar uma redução crescente no custo da alimentação e, portanto, reduzir o percentual de gastos do orçamento do trabalhador urbano com este item. Isso liberaria uma parcela maior da renda para a compra de produtos industriais, dinamizando a demanda da indústria e o crescimento econômico. Este processo, por sua vez, só seria possível porque a agricultura familiar submete-se a produzir com taxas de retorno inferiores às de qualquer investimento urbano (o que não ocorreria se esta fosse patronal), bem como pelo fato de que permite uma grande pulverização da oferta agrícola, importante para que os preços praticados não permitam lucros econômicos advindos de estruturas de mercado concentradas. Estes argumentos sempre se pautam na evidência empírica histórica de que a maioria dos países desenvolvidos promoveu algum tipo de reforma agrária e de afirmação da produção familiar como estratégia para o desenvolvimento com segurança alimentar.

Um dos problemas deste argumento é provar que nos anos 90 — período para o qual se pretende transplantar a discussão para o Brasil — a agricultura nos países desenvolvidos ainda permaneça predominantemente familiar.

O outro consiste em separar o setor agrícola do setor industrial (o que, se era possível no período histórico citado nos países desenvolvidos, não o é mais). Ora, como se sabe, hoje o setor agrícola é pautado pelo próprio setor industrial, bem como as estratégias das indústrias agroalimentares (IAA) têm sido implementadas no sentido de intensificar a integração com os produtores rurais (em economias de rede), com

agregação crescente de valor na cadeia produtiva e diversificação dos itens alimentares finais,[1] o que tem distanciado o produtor rural do consumidor final. Na Europa, por exemplo, de um total de 100 mil itens com que um supermercado trabalha, 40 mil são itens alimentares, o que mostra que a diversificação de produtos finais e a crescente agregação de valor no complexo agroalimentar (que vem a satisfazer as necessidades de diversidade de opções e praticidade do consumidor moderno) têm sido uma vigorosa estratégia de competitividade industrial. Por outro lado, a produção de alimentos não tem mais o caráter de simples reprodução da força de trabalho e satisfação das necessidades alimentares humanas, mas o próprio consumo de alimentos representa atualmente demanda efetiva de um importante e dinâmico setor industrial. Outro fator que demonstra a tendência de que a produção de alimentos é cada vez menos um negócio agrícola é a crescente participação da função logística nas estruturas de custos dos alimentos finais, que na Europa já ultrapassa os 30%. No Brasil, por exemplo, na década de 80, enquanto a produção agrícola aumentava a taxas superiores ao crescimento do PIB e da população e os preços agrícolas tendiam a cair, o custo da alimentação elevava-se em termos reais em importantes capitais brasileiras.[2] Dentro do contexto aqui desenvolvido, este aparente paradoxo torna-se plausível. O setor agrícola, portanto, não é mais um setor isolado na determinação do custo da alimentação, nem a produção de alimentos possui, atualmente, uma função isolada da indústria (na verdade o setor agrícola tem sido cada vez mais determinado pelas estratégias da IAA que são determinadas, por sua vez, pelos sinais gerados pelos grandes varejistas e cadeias de supermercados). Portanto, a produção de alimentos faz parte, hoje, de um importante setor da indústria. Desta forma, a funcionalidade econômica da produção familiar para o desenvolvimento atual é, no mínimo, discutível.

Por outro lado, contra a reforma agrária, são freqüentes os argumentos que se baseiam na lógica de que, ante os atuais padrões tecnológicos na agricultura, a pequena propriedade torna-se inviável do ponto de vista econômico. Assim, a estrutura fundiária na agricultura estaria evoluindo (em todo o mundo) para a concentração em torno de unidades médias de produção, que representariam módulos eficientes economicamente do ponto de vista do padrão tecnológico atual na agricultura.

Em primeiro lugar, esta abordagem parte do pressuposto da imutabilidade do atual padrão tecnológico e da sua perpetuação e intensificação. Ignora, por um lado, as grandes tendências por parte dos consumidores (no mundo inteiro) a preferirem produtos naturais e sadios e, por outro, a emergência de novos padrões de produção agrícola sustentável, que rompe os atuais modelos. Esta tendência tem sido evidenciada nos países desenvolvidos e em inúmeras experiências no Brasil, com demanda crescente, sobretudo na área de hortifrutigranjeiros, inclusive por parte de grandes cadeias supermercadistas e de franquias do tipo *fast-food*. Os maiores desafios, no entanto, encontram-se na disponibilidade de tecnologia,[3] que ainda é limitada, e na garantia de oferta suficiente para atender às demandas crescentes. Trata-se, contudo, da emergência de um novo paradigma (em nível comportamental e produtivo), ainda sem um delineamento concreto e seguro, mas que sem dúvida reaproxima viavelmente a pequena propriedade de sistemas de produção agrícolas de ponta. Não se pode, desta forma, atestar pela inviabilidade da pequena propriedade familiar com base em modelos tecnológicos do passado, já questionados no presente (do ponto de vista econômico, social e ecológico), e que serão certamente superados no futuro.

Por outro lado, esta idéia também ignora as experiências associativas que possibilitam o aumento das escalas de produção e a utilização competitiva de tecnologias (sobretudo da mecanização) que necessitam de escalas de produção maiores.

Outro argumento freqüentemente utilizado é o de que a reforma agrária estaria na contramão da história, visto que a tendência inexorável do desenvolvimento de qualquer país é reduzir a população do campo. Os exemplos dos EUA e da Europa, com apenas 2 ou 3% da população no meio rural, são seguidamente lembrados como modelos a serem seguidos. Isto poderia levar à conclusão de que a população rural no Brasil (aproximadamente 24% do total) ainda seria relativamente alta. Na verdade, porém, o processo que resultou na atual estrutura agrária nos países desenvolvidos baseava-se em um crescimento intenso da economia (sobretudo no pós-guerra) com ampliação, a remunerações crescentes, das oportunidades de emprego nas cidades, atraindo a mão-de-obra rural que era absorvida no setor industrial e de serviços, com rendimentos historicamente superiores aos auferidos no setor agrícola. Este processo, portanto, deu-se por atração e não por expulsão da população rural, num período em que o intenso crescimento da economia garantia uma melhora contínua da qualidade do emprego urbano. Na atualidade, a geração de emprego não tem dado conta nem mesmo das populações jovens que

[1] A Perdigão S.A., por exemplo, tem 70 diferentes tipos de cortes de frango. Esta tem sido uma estratégia competitiva do setor de aves desde 1984, oferecendo ao consumidor produtos diferenciados e com maior valor agregado, pelo qual ele paga até 50% a mais.

[2] Esta análise é aprofundada em artigo de minha autoria (Desenvolvimento do complexo agroalimentar e o custo da alimentação no Brasil: evidências, tendências e implicações), já enviado para publicação.

[3] Essa limitação se deve principalmente ao pouco envolvimento, até então, dos órgãos oficiais de pesquisa e extensão na geração e difusão dessas tecnologias. O sistema Embrapa, contrariando sua trajetória de geração de tecnologia no Brasil, tem aberto linhas de pesquisa na área de agricultura sustentável e sistemas de produção para agricultura familiar. Este é um importante passo para o domínio de novas tecnologias de agricultura sustentável e para a massificação dessas alternativas.

ingressam no mercado de trabalho, bem como o aprofundamento da globalização dos mercados e da reestruturação (com automatização) dos setores industriais e de serviços não permitem uma visão futura positiva em relação à geração de empregos no Brasil, sobretudo para pessoas com baixa qualificação. Ao contrário, o que se tem observado é o fechamento de vagas na indústria, a crescente deterioração da qualidade do emprego, o aumento da informalidade e a exigência de cada vez maior qualificação da mão-de-obra. Usar este argumento hoje, portanto, é uma negligência inconcebível para com o contexto histórico em que os fenômenos ocorrem.

Visão atual da questão agrária

O momento atual exige que a questão agrária seja inserida na discussão das questões maiores do desenvolvimento neste final de século: a questão da sustentabilidade (econômica, social e ecológica) e a questão do emprego. Estas questões concentram, sem dúvida, as grandes contradições do capitalismo contemporâneo e constituem os dois grandes temas que devem nortear a atual discussão agrária no Brasil.

O setor agrícola não é mais um setor isolado na determinação do custo da alimentação, nem a produção de alimentos possui uma função isolada da indústria. A produção de alimentos faz parte de um importante setor da indústria.

A questão do emprego diz respeito ao fato de que o aumento da competição internacional, a necessidade de rápida reestruturação das empresas no sentido de reduzir seus custos com qualidade crescente e as novas tecnologias de automação — a qual, ao mesmo tempo em que reduz postos de trabalho, exerce uma barreira à entrada no mercado de trabalhadores sem a qualificação adequada — não indicam um horizonte promissor para grandes contingentes populacionais.

Por outro lado, os reflexos dessas transformações no setor rural têm sido o aumento da competição nos mercados agrícolas, a redução dos preços dos produtos e a necessidade de crescente profissionalização com uma tendência à ampliação do uso das tecnologias da informação na agricultura. Este é, portanto, um processo seletivo, que irá apontar quem realmente continuará produzindo para o grande mercado agrícola. Analistas agrícolas de renome, como o professor Schuh,[4] têm ponderado que os países desenvolvidos irão acumular vantagens comparativas na produção de alimentos, enquanto os países em desenvolvimento se especializarão em produtos manufaturados, o que deve promover uma seleção ainda maior no setor produtivo rural do Brasil. O desenvolvimento da agricultura, portanto, tende a restringir a oportunidade de acesso de grande parte dos produtores ao mercado dos produtos tradicionais.

Por outro lado, é de se pensar que, mesmo com 2 ou 3% da população dedicando-se à produção agrícola nos países desenvolvidos, a rentabilidade dos investimentos rurais tem sido historicamente inferior à dos demais setores, assim como a renda do meio rural tem sido inferior à do meio urbano. Isto faz com que esses países dediquem pesados recursos a subsídios, com vistas a garantir e estabilizar uma renda mínima na agricultura. Como poderá ser possível, portanto, que no atual ambiente econômico a via da produção para o mercado possa garantir uma renda satisfatória a quase 25% da população brasileira que vive no meio rural e a futuros assentados? Existe, portanto, uma falácia de que a profissionalização dos produtores rurais e a adoção de tecnologias (produtivas e gerenciais) podem garantir a todos o sucesso nas atuais condições de competição nos mercados agrícolas. Ao contrário, mesmo que todos se modernizassem e profissionalizassem, uma severa seleção privilegiaria sempre os mais inovadores.

Parte do imenso lumpesinato brasileiro, no entanto, não almeja um emprego viável fora da agricultura. A atividade dessa parcela da população rural, atualmente de baixa renda, deve ser orientada para que o produtor tenha um nível de vida digno, mesmo que as condições de mercado lhe sejam desfavoráveis. Assim, algumas linhas podem ser mais bem desenvolvidas, como: explorar os novos paradigmas de produção sustentável de produtos ecológicos e naturais e outros nichos de mercado; viabilizar formas de produção de serviços no meio rural (como turismo, por exemplo); buscar agregação de valor aos produtos agrícolas quando estes puderem alcançar alguma diferenciação no mercado; e buscar qualidade e produtividade na produção de autoconsumo, reduzindo a atual dependência do produtor em relação à produção mercantil.

Fica a questão colocada pelo professor Ignácio Sachs, após afirmar que os refugiados do campo foram desruralizados mas ainda não urbanizados, e que vivem numa espécie de purgatório, numa précidade: "o que é mais fácil, urbanizar toda esta gente, dando-lhes emprego decente, moradia e condições efetivas de exercício da cidadania; ou frear o êxodo rural, gerando empregos e ao mesmo tempo urbanizando o campo, ou seja, levando os serviços sociais e culturais ao campo?"[5] Creio que a segunda alternativa não só é mais fácil como a única possível no momento. Desta forma, portanto, a reforma agrária deve ser discutida mais como uma questão social que econômica, uma política de emprego e garantia de cidadania para aqueles que já não têm lugar na sociedade de consumo moderna.

[4] Schuh, J. H. Produção esbarra na tecnologia. *Agroanalysis*. Rio de Janeiro, IBRE/CEA/FGV, *16* (1), jan. 1996 (entrevista).

[5] Sachs, I. Desordem mundial. *Isto É*, ago. 1996 (entrevista).

Fumo — preços e custos em pauta

O plantio da safra 1996/97 no Brasil foi basicamente influenciado pelo perfil da oferta e demanda internacionais do fumo em folha. A presença do Brasil nesse cenário é muito forte; o país oferta produto de alta qualidade, é o maior exportador isolado e responde por cerca de 14% do movimento mundial anual da commodity. A julgar pelos investimentos que vêm sendo realizados no segmento fumageiro do país, a expectativa é de expansão para o mercado de seus produtos.

A partir de janeiro próximo, terá início a colheita do fumo em folha na região Sul, referente ao ano-safra 1996/97. De acordo com a avaliação do mês de setembro realizada pelo IBGE, ela deverá chegar a 433,3 mil toneladas, ou 5,3% acima da produção anterior, resultante do crescimento de 6% na área cultivada. Vale observar que estes números diferem da avaliação realizada pela Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra), segundo a qual, em área de 255 mil hectares (14% superior à precedente), o rendimento físico de 1.804kg/ha deverá propiciar colheita de 460 mil toneladas, 18,4% a mais do que o obtido em 1995/96.

De acordo com dados do USDA, os estoques mundiais finais da folha em 1996 não deverão ultrapassar 4,9 milhões de toneladas, quase 9% a menos do que em 1995.

As negociações sobre o preço do produto entre plantadores e empresas adquirentes encontram-se atrasadas em relação ao que se verifica tradicionalmente. Até aqui ambas as partes se reuniam durante o plantio e, com base no custo de produção da lavoura, firmavam o compromisso de os compradores remunerarem os agricultores em um percentual acima de seus gastos. A partir daí, indexava-se o valor acordado a um índice de atualização monetária que garantisse a revisão periódica do preço consoante com o avanço inflacionário.

A justificativa para alterar esse cronograma foi a modificação do ambiente econômico com o fim da inflação. Assim, em agosto último ficou determinado que, no início de novembro, nova atualização dos custos seria realizada em reunião de produtores e indústria. A grata surpresa ficou por conta da diferença ínfima — menos de 5% — entre os dois cálculos, convergência que poderia sinalizar ausência de confrontos quando da efetiva negociação de preços.

Para o final de novembro, agendou-se uma nova revisão dos custos de produção, a partir da qual se partirá para a efetiva negociação do preço do fumo a ser colhido, provavelmente a ocorrer em meados de dezembro próximo.

De acordo com a Cepa-SC, o custo de produção do fumo em folha no estado é da ordem de US$1,87/kg, valor praticamente igual ao patamar registrado pela Federação dos Trabalhadores da Agricultura (Fetag), para o Rio Grande do Sul. A expectativa natural é de que os produtores que dispuserem de mão-de-obra e lenha próprias (insumos que representam perto de 70% do custo de produção do fumo) levem alguma vantagem sobre os demais no que tange à lucratividade da lavoura.

Presença do Brasil no mercado internacional

Independentemente desses arranjos, o plantio da safra 1996/97 foi basicamente influenciado pelo perfil da oferta e demanda internacionais do fumo em folha. A presença do Brasil nesse cenário é muito forte; o país oferta produto de alta qualidade, é o maior exportador isolado e responde por cerca de 14% do movimento mundial anual da commodity.

De acordo com dados do USDA, os estoques mundiais finais da folha em 1996 não deverão ultrapassar 4,9 milhões de toneladas, o que significa perto de 9% a menos do que o volume registrado em 1995. O suprimento deste produto vem-se reduzindo ininterruptamente desde 1994, ano em que a frustração de 23% na produção mundial desestabilizou a oferta, com conseqüências que perduram até hoje. Entre aquele ano e 1996, enquanto a produção mundial do fumo em folha deve ter decrescido 13% em termos acumulados, o consumo teria permanecido o mesmo.

Já no ano passado o comércio brasileiro sentiu as conseqüências do aperto na disponibilidade mundial, pois o preço da folha exportada pelo país chegou a US$3.000/t FOB, ou 12% acima da cotação média do biênio 1993/94. O reflexo sobre a remuneração dos fumicultores brasileiros não se fez tardar. De acordo com a Afubra, a média da remuneração para o fumo Virgínia na região Sul do país referente à temporada 1995/96 ficou em US$2,02/kg, 15% acima do valor registrado na safra anterior e 46% acima do valor médio das temporadas 1991/92 a 1993/94.

Além do mais, o resultado das vendas da folha brasileira ao exterior, já ao longo do período imediatamente anterior ao plantio de 1996/97, gerou renovado otimismo em todo o setor fumageiro, influenciando positivamente a semeadura. De acordo com dados da Associa-

Fumo Virgínia — Rio Grande do Sul
Custo operacional de produção — safra1996/97*

Discriminação	R$/ha	%
Custos variáveis		
Mão-de-obra	2.326,98	62,20
Operações com animais	32,72	0,90
Operações com máquinas	39,10	1,00
Operações com benfeitorias	30,64	0,80
Suprimentos agrícolas	493,71	13,20
Lenha	409,88	10,90
Seguro da produção	89,63	2,40
Funrural	85,26	2,30
Despesas financeiras	57,73	1,50
Subtotal	3.565,65	95,30
Custos fixos		
Depreciação de animais e máquinas	19,60	0,50
Depreciação de implementos	73,45	2,00
Depreciação de benfeitorias	63,04	1,70
Correção do solo	21,58	0,60
Subtotal	177,67	4,70
Total	3.743,32	100,00
Custo operacional (R$/kg)	1,84	

Fonte: Fetag.
* Cálculo em 30-9-1996; produtividade de 2.030kg/ha.

ção Brasileira das Indústrias de Fumo (Abifumo), nos nove primeiros meses deste ano a tonelagem exportada foi 16% superior à do mesmo período de 1995, enquanto o preço médio foi de inéditos US$3.639/t FOB. Muito embora a entidade entenda que, para o ano como um todo, a quantidade poderá não superar os 256,3 milhões de toneladas vendidas em 1995, por outro lado ela afirma que a arrecadação deverá ser recorde.

De fato, a julgar pelos investimentos que vêm sendo realizados no segmento fumageiro do país, a expectativa é de que o mercado de seus produtos se mantenha em expansão por vários anos. A título de exemplo, no primeiro semestre do ano, foi aprovado financiamento do BNDES de quase R$100 milhões, para os fumicultores do Sul realizarem investimentos na estrutura de beneficiamento da folha.

No caso da Universal Leaf — empresa líder mundial no processamento e comércio da commodity —, em meados do ano ela anunciou a intenção de investir na região Sul, até o ano 2000, um total de US$130 milhões, visando ao aumento do número de produtores, à melhoria da qualidade da folha e ao aumento do número tanto de estufas quanto de armazéns. No caso específico de sua fábrica situada na cidade gaúcha de Santa Cruz do Sul, a empresa objetiva capacitá-la para a transformação do elevado volume horário de 42t da folha.

A notícia de maior impacto ficou por conta da Souza Cruz, ao se anunciarem os números relativos à sua mais nova unidade de processamento. Localizada também na cidade de Santa Cruz do Sul e a ser inaugurada no próximo mês de dezembro, sua capacidade inicial deverá ser da ordem de 90 mil t/ano, evoluindo para 120 mil t/ano ao final da década. Sua construção exigiu R$81 milhões, enquanto o investimento realizado pela empresa para garantir o abastecimento de matéria-prima (através do aumento tanto da área semeada quanto do rendimento físico da lavoura) chegou a R$14 milhões.

Brasil — exportação de fumo em folha
1985 a 1996*

	Exportação		
Ano	Quantidade (t)	Valor (US$ mil FOB)	Preço médio (US$/t FOB)
1985	198.662	449.696	2.263
1986	175.658	404.309	2.301
1987	173.684	415.496	2.392
1988	206.951	553.252	2.673
1989	193.656	524.542	2.709
1990	188.144	565.516	3.005
1991	187.694	671.093	3.574
1992	241.012	803.600	3.334
1993	245.537	697.001	2.838
1994	275.500	693.777	2.517
1995	256.270	768.571	2.999
1996*	223.300	812.570	3.639

Fonte: Abifumo.
* Janeiro a setembro.

Apesar deste cenário otimista, há dois temores, por parte dos produtores. Um é o de que as empresas venham a se aproveitar do grande volume da safra 1996/97 do fumo em folha como instrumento de desvalorização do seu preço, a exemplo do ocorrido em outros anos. Além disso, apesar da excelente qualidade do produto novo, os fumicultores sabem que o processo classificatório pode ser regulado pelas firmas adquirentes e eventualmente utilizado como instrumento para discriminação de preços que melhor atendam aos interesses da indústria.

O outro temor é de que os recentes grandes investimentos das empresas em novas unidades de transformação da folha visem, em última instância, a garantir a queda de seus custos de produção via maior automação industrial. Ou seja, à custa de desemprego da mão-de-obra ora alocada com este fim.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

FAO vê potencial para as frutas tropicais

A fruticultura mundial continuará crescendo até o ano 2000, mantendo-se a União Européia na liderança entre os importadores. Tanto as frutas in natura *quanto as processadas registrarão incrementos na produção.*

As principais frutas tropicais — abacate, abacaxi, manga e papaia — deverão ter crescimento significativo em suas produções, tanto de frutas frescas, quanto de processadas, à medida que os cuidados com a saúde e o nível da renda aumentam no mundo industrializado e nos mercados emergentes.

A FAO de Roma vem de divulgar um estudo em que analisa o desempenho desses mercados. A taxa de crescimento da produção daquelas quatro frutas está projetada entre 3 e 5% ao ano, até o ano 2000. A demanda de importações subirá cerca de 30%, alcançando até 1,6 milhão de toneladas nos próximos quatro anos.

Em termos de oferta, o abacaxi continuará sendo a fruta mais importante, seguido pela manga, abacate e papaia. A expansão na demanda global deverá exercer alguma pressão altista sobre os preços mundiais.

Pelo lado da demanda, a União Européia continuará como o maior mercado importador, comprando 39% da quantidade total, ocorrendo a maior parte da expansão na França, seguida por Reino Unido, Alemanha e Holanda.

No ano 2000, o Japão somará 11% do comércio mundial e outras áreas de crescimento foram identificadas na Austrália, Nova Zelândia e nos "mercados dinâmicos" de Hong Kong, Cingapura e Coréia do Sul.

Simultaneamente, os EUA estão testemunhando uma tendência de declínio nas suas importações, devido a aumento na produção interna. Contudo, uma quantidade maior de importações está nas expectativas do setor, uma vez que a produção interna não alcançará o máximo antes de 2000. Até lá, parcialmente devido ao Nafta, os EUA deverão tornar-se o segundo maior importador e o mais importante destino para as frutas da América Latina.

O panorama do mercado das principais frutas tropicais é o seguinte:

- abacaxi: importações com aumento projetado em 23%, atingindo 854 mil toneladas no ano 2000, com 96% da ampliação ocorrendo nos países desenvolvidos, notadamente na União Européia (45% do total), seguida pelos EUA (19%) e Japão (18%); espera-se

Mundo — principais frutas tropicais de países/regiões selecionados

Importações — 1990-93 e projeção para 2000 — mil t

Local	Abacaxi		Abacate		Manga		Papaia		
	1990-93	2000	1990-93	2000	1990-93	2000	1990-93	2000	2000 (%)
Mundo	695	854	174	238	271	364	78	101	100,0
Mundo em desenvolvimento	90	103	22	22	87	119	40	50	18,9
África	12	12	2	2	2	3	1	1	1,1
América Latina	39	43	12	12	9	12	1	1	4,4
Oriente Médio	1	1	4	4	25	34	0	0	2,5
Extremo Oriente	36	43	3	3	48	66	36	45	10,1
Outros[1]	2	4	1	1	3	4	2	2	0,7
Mundo desenvolvido	605	751	152	215	184	245	38	52	81,1
América do Norte	147	187	24	32	111	150	17	23	25,2
Canadá	18	22	8	9	1	1	3	4	2,3
EUA	129	165	16	23	110	149	14	19	22,9
Europa	328	411	120	173	63	82	15	21	44,1
União Européia	306	383	111	141	57	79	15	16	39,8
França	108	122	73	91	14	22	1	2	15,2
Alemanha	45	58	8	11	7	9	2	3	5,2
Holanda	23	29	9	9	18	22	3	4	4,2
Reino Unido	20	26	14	21	12	15	2	3	4,2
Espanha	20	20	0	0	1	1	1	1	1,4
Japão	129	152	5	6	9	12	5	6	11,3
Outros[2]	1	1	3	4	1	1	1	2	0,5

Fonte: FAO.
[1] Outros países em desenvolvimento.
[2] Outros países desenvolvidos.

incremento de 14% nas importações dos países em desenvolvimento, principalmente no Extremo Oriente e na América Latina;

- abacate: o total das importações aumentará 37%, alcançando 238 mil toneladas, com os embarques para a União Européia somando 59%, para os EUA, 10% e para o Canadá, 4%;
- manga: as importações mundiais crescerão 34%, totalizando 364 mil toneladas, tendo os EUA a principal participação no mercado, vindo a seguir a União Européia (22%); os embarques para o Japão deverão expandir-se 4,28%, alcançando 12 mil toneladas, em 2000;
- papaia: espera-se aumento de 29% nas importações, que chegariam, então, a 101 mil toneladas; o mercado norte-americano continuará detendo a maior parcela das compras (19%) entre os países industrializados; o Extremo Oriente deverá permanecer como o maior mercado global, representando 45% das importações mundiais, à frente dos EUA (16%) e do Japão (6%).

O trabalho da FAO também nota que o impacto da Rodada Uruguai sobre a demanda de frutas tropicais será limitado, uma vez que as tarifas de importação da União Européia, Japão e EUA — conjuntamente equivalentes a 70% das importações globais — já eram baixas antes da Rodada (a maior parte menos de 10%).

Mercado dos processados

Da mesma forma que para as frutas tropicais processadas, o mercado europeu para o abacaxi em conserva oscilará em torno dos números de hoje e apresentará crescimento como resultado da maior demanda nos países da Europa Central e do Leste europeu, enquanto novos mercados em outros lugares poderão oferecer oportunidades de expansão.

Segundo a FAO, há crescente demanda européia de saladas com frutas tropicais, devido ao interesse geral por produtos tropicais, enquanto tanto o papaia quanto a manga estão cada vez mais sendo introduzidos nos maiores mercados, com a possibilidade de ampliação nas vendas globais de frutas tropicais em conserva.

O comércio de frutas tropicais secas e desidratadas pode permanecer estagnado. Seu alto teor de açúcar é considerado uma barreira ao crescimento, mas novos mercados e produtos inovadores poderão conduzir a maiores negócios.

O valor das importações globais de frutas tropicais em conserva foi de US$667 milhões em 1994, com o abacaxi detendo a parte do leão e os EUA disparados à frente como o maior mercado, importando US$207 milhões. Outros grandes mercados são Alemanha, Japão, Reino Unido e Holanda. A Tailândia é o principal fornecedor, seguida por Filipinas, Indonésia, Quênia, Malásia e África do Sul, enquanto Holanda, Alemanha e Bélgica são conhecidas como reexportadoras.

Tradução de FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA, autorizada para *Agroanalysis* por Agra Europe (London) Ltd., do artigo FAO study sees potential for tropical fruits, publicado em *Fruit and Vegetable Markets* (71), ago. 1996.

SAFRA DE VERÃO

A nova safra: primeiras intenções

Este levantamento, realizado em outubro, não pode ser considerado definitivo em suas informações, pois ainda antes de dezembro deverá haver mudanças. Ainda assim, vale a pena examinar as informações disponíveis.

As primeiras estimativas para a safra de verão 1996/97 são relativamente auspiciosas. Embora a hipótese mais otimista indique que a área plantada seja apenas 1,8% maior do que a de igual período do ano anterior (na hipótese pessimista haveria uma redução de área de 2%), a produção de algodão herbáceo, arroz, feijão (primeira safra), milho (primeira safra) e soja somaria 61,257 milhões de toneladas (ou 58,975 milhões), superando a do ano anterior em 8,8% (ou 4,8%), em função de uma recuperação nos níveis de rendimento físico das lavouras.

O levantamento foi feito em outubro e sabe-se, pela experiência de anos anteriores, que antes de dezembro há possibilidade de grande variação nas informações. O plantio se desenvolve em um sem-número de estabelecimentos, dificultando a aferição das intenções do conjunto dos agricultores. À medida que o crédito rural foi se tornando uma variável de menor importância na tomada de decisões dos agricultores, perdeu-se um referencial dado pelo número de financiamentos solicitados junto ao sistema de crédito rural.

É também verdade que há vários outros indicadores importantes, como o desempenho das vendas de fertilizantes e sementes e o movimento das cooperativas. Ainda assim restam grandes incertezas. O fertilizante pode ser aplicado em lavouras alternativas, o agricultor muitas vezes usa semente própria. Ainda assim, vale a pena examinar as informações disponíveis.

Os dados da Conab mostram que o aumento esperado na produção dos chamados grãos se concentra no milho e na soja, lavouras para as quais o mercado se mostrou bastante favorável em 1996 e que apresentam um panorama encorajador no futuro próximo. Apesar dos aumentos registrados na produção mundial no último ano, os estoques não foram reconstituídos e a demanda parece bastante forte. A soja, aliás, é a única lavoura cuja área plantada cresce mesmo na projeção mais pessimista da Conab. No caso do milho, a recuperação da safra decorre do rendimento agrícola que foi bastante prejudicado na safra anterior por problemas climáticos. O feijão é outro produto cuja produção deverá aumentar em função de melhoria da produtividade, de vez que a área plantada registra redução que varia entre -0,3 e -3%.

O algodão e o arroz, por seu lado, deverão ter sua produção reduzida significativamente. Ambas as lavouras atravessam uma grave crise que em boa medida foi provocada pela repentina redução das alíquotas de importação. Os orizicultores gaúchos foram também bastante afetados pelo endividamento. Como em boa parte são grandes produtores, ficaram de fora da renegociação da dívida rural. Alguns deles contudo migraram para o Uruguai, onde a terra é mais barata, e hoje se tornaram fornecedores do mercado interno brasileiro.

Já os plantadores de algodão vêm enfrentando dificuldades há mais tempo. Primeiro foi o bicudo, praga que arrasou os algodoais e cujo combate exigiu pesadas despesas. Depois foram as importações. O mais grave é que, mesmo quando o algodão brasileiro registrou, nos anos mais recentes, preços inferiores aos do mercado internacional, a indústria continuou preferindo recorrer ao mercado externo, onde é possível encontrar prazos de pagamento bem mais longos e taxas de juros bastante inferiores às vigentes no mercado interno. Estima-se que a área plantada com algodão em 1996/97 seja a mais baixa dos últimos 20 anos.

Informações atualizadas sobre uso de sementes são difíceis de obter. Já com relação ao uso de fertilizantes, há informações bastante tempestivas. Até setembro de 1996, as entregas de fertilizantes ao consumidor final, segundo a Anda, somavam 2.706 mil toneladas de nutrientes, 6% acima do registrado em igual período do ano anterior. Este resultado, contudo, foi bastante influenciado pela adubação feita nas lavouras de cana-de-açúcar e de trigo. Note-se que o aumento nas entregas se concentrou nos meses de abril a julho. Quanto à distribuição regional das entregas de fertilizantes, a maior expansão (6,7%) ocorreu na área que abrange os estados do Sudeste, Centro-Oeste e Paraná. Nos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, foi registrada uma modesta expansão de 3,2%, próxima à verificada na região Nordeste (2,7%). É interessante ainda observar que, com exceção do Nordeste no mês de agos-

A renda agrícola em 1996

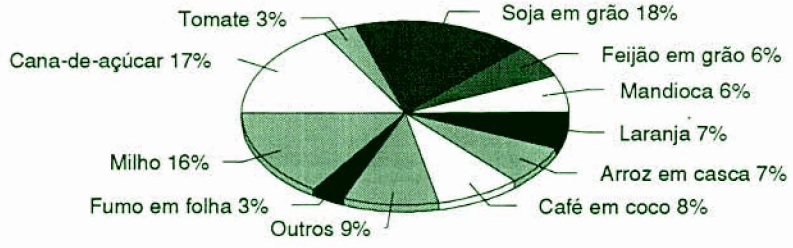
A capacidade de autofinanciamento do produtor rural é a resultante direta da renda líquida auferida na safra anterior e esta é determinada pela produção e pelos preços vigentes, bem como pelos custos de produção incorridos. Dada a dificuldade de se poder avaliar empiricamente as despesas do agricultor, pode-se recorrer à renda bruta como uma aproximação da capacidade de autofinanciamento dos agricultores.

Em fins de 1995, as perspectivas eram de que os preços do ano seguinte seriam extremamente favoráveis, impulsionados por preços mundiais em expansão e uma safra interna reduzida. Os resultados do período janeiro-setembro, que do ponto de vista do produtor podem ser considerados como bastante representativos para o ano, pois a maior parte da colheita já foi encerrada, mostram que de fato houve uma melhora na renda agrícola bruta do segmento de lavouras (1,4%), mas distribuída de forma bastante irregular entre as diversas atividades.

A renda bruta dos triticultores deve crescer mais de 100%, a dos fumicultores, 16% e a dos sojicultores em torno de 12%. Já os produtores de algodão terão perdas de 10%, os orizicultores de 8% e os produtores de batata-inglesa de 21%.

O gráfico mostra a participação das principais lavouras na renda agrícola estimada para 1996.

Brasil — renda bruta da agricultura segundo as principais lavouras — 1996



to, as entregas de fertilizantes efetuadas nos meses de agosto e setembro foram menores que um ano antes.

A aquisição de máquinas agrícolas não exerce influência direta sobre as perspectivas da safra. Entretanto trata-se de um indicador representativo da situação dos produtores rurais. Quando os resultados de uma safra são satisfatórios, os agricultores procuram comprar novas máquinas ou substituir as que já estão desgastadas. Em 1996, as vendas de máquinas automotrizes para a agricultura registraram um dos piores resultados dos últimos anos, pelo segundo ano consecutivo caíram, no período janeiro-outubro, mais de 40%.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

INDICADOR DO MILHO — CGV-BM&F

Preços caem dia a dia

A Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F) lançou, em novembro, um contrato futuro de milho, cujo preço indicativo está sendo calculado diariamente pela FGV desde outubro passado. Conforme a regulamentação do contrato, as posições que permanecerem em aberto após o vencimento serão liquidadas tendo como parâmetro o preço indicativo FGV-BM&F.

O objeto da negociação do contrato futuro é o milho em grão a granel, do tipo 2 para melhor, com até 14% de umidade, 1% de impurezas (considerado a peneira 5) e até 6% de avariados ou ardidos, posto na região de Campinas e livre de ICMS.

Naturalmente, é esse o milho cujas cotações o indicativo FGV-BM&F procura captar. As informações relativas ao mercado de lotes são coletadas diariamente junto a compradores da região de Campinas e a fornecedores situados nas regiões tradicionalmente supridoras de Campinas. As informações são analisadas e processadas conforme metodologia especificamente desenvolvida pela FGV e o resultado diário é repassado à BM&F.

A escolha de Campinas como região de referência do contrato deveu-se a dois fatos principais: Campinas concentra um grande número de consumidores de milho dos mais diversos portes e importa de outros estados quantidade expressiva, conforme um fluxo razoavelmente regular ao longo do ano.

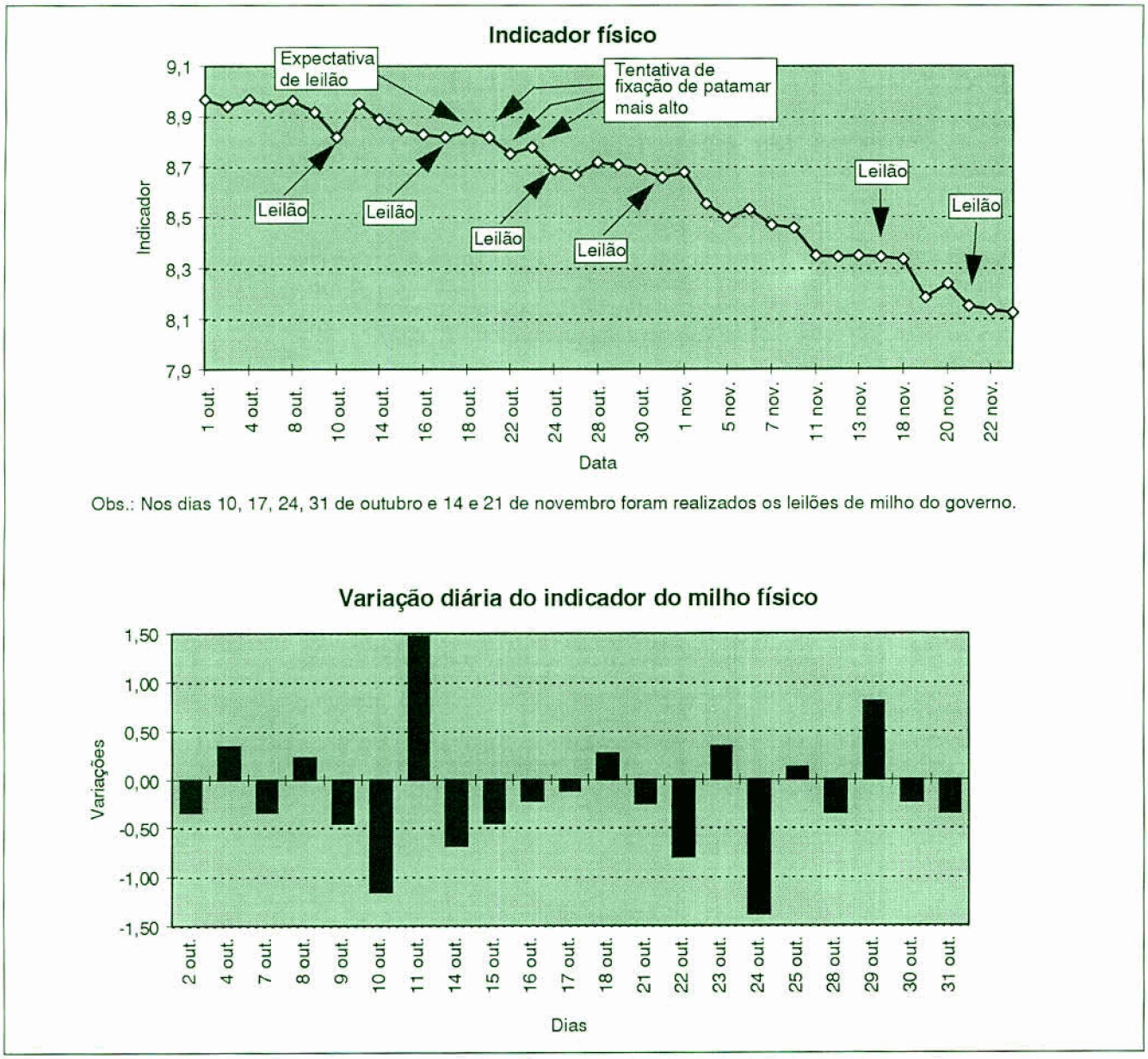
O contrato futuro de milho poderá contribuir positivamente para uma mudança no perfil tradicional do mercado físico do cereal no país. Apesar da dimensão considerável do mercado, o cultivo do milho ainda se caracteriza pela adoção de padrões tecnológicos muito heterogêneos e pela pouca transparência na comercialização.

A produção brasileira de milho destina-se primordialmente à alimentação de rebanhos (cerca de 80%). Por isso o cereal é cultivado em praticamente todas as propriedades rurais onde se criam animais de pequeno e médio portes. Em outras palavras, o cereal tem presença quase obrigatória em qualquer perfil de propriedade rural. Pode ser encontrado de norte a sul do país e é cultivado sob as mais diversas condições tecnológicas de plantio e tratos culturais.

Já a comercialização, pouco transparente, tende a concentrar grandes quantidades nas semanas seguintes à colheita. Contribuem para isso a reduzida capacidade de armazenamento e a liquidez apertada, fatores típicos do setor agrícola brasileiro. Em conseqüência, o comportamento dos preços é fortemente sazonal, a despeito do crescimento da safrinha, a qual efetivamente tem contribuído para uma distribuição temporal mais estável da oferta.

A implantação do mercado futuro de milho no Brasil poderá trazer importante contribuição ao mercado físico de cereal. Além de permitir a eliminação do risco de preços a quem opera comercialmente com o milho, o mercado futuro trará maior transparência ao processo de formação dos preços no mercado físico. A acentuada sazonalidade das cotações também poderá ser atenuada, na medida em que, diariamente, o mercado estará negociando posições para liquidação no futuro, indicando as expectativas dominantes de mercado quanto à evolução das cotações.

Aliás, o próprio comportamento do mercado de milho no ano-safra 1995/96 indica o quanto pode ser relevante a implantação do mercado futuro. Com a quebra da safra gaúcha (em maior grau) e catarinense (em menor grau) na temporada 1995/96, as expectativas se acirraram antes do término da colheita. Os detentores de estoques venderam apenas o necessário para fazer frente aos compromissos de curto prazo, a despeito das elevadas taxas de juros. De seu lado, algumas empresas consumidoras procuraram antecipar suas compras e formar estoques. Assim, os dois lados nada mais fizeram do que apostar que, apesar da colheita da safrinha,



Obs.: Nos dias 10, 17, 24, 31 de outubro e 14 e 21 de novembro foram realizados os leilões de milho do governo.

durante o segundo semestre os preços internos poderiam apresentar alta, dado que as disponibilidades domésticas pareciam insuficientes. Além do mais, os agentes duvidavam tanto da real disponibilidade quanto da qualidade do milho dos estoques governamentais, além de haver um certo ceticismo quanto à possibilidade de as autoridades eventualmente conseguirem leiloar seu produto dentro de um *timing* eficiente.

O mercado não contava, porém, com a violência com que a brusca contração da demanda por parte da avicultura e da suinocultura viria a influenciar a demanda de milho em 1996. De fato, após o crescimento de 20% da avicultura de corte e de 16% na suinocultura registrados em 1995, ambos os segmentos preferiram moderar seu ímpeto para garantir a manutenção da renda dos criadores e para escapar de uma eventual falta do grão.

O que se viu a partir de agosto, portanto, foi que não apenas o governo conseguiu agir de forma extremamente eficiente na distribuição do seu produto, como também a procura de milho para a alimentação animal passou a declinar. Resultou daí que, em plena safra e também na safrinha, o milho posto Campinas foi cotado em torno de R$9,00/60kg; e em outubro/novembro — ou seja, no pico da entressafra —, os preços se aproximaram de cima para baixo, da linha dos R$8/saca.

Se o mercado futuro de milho estivesse em vigor, impediria esse comportamento dos preços? Claro que não. Mas teria posto em xeque, todos os dias, as expectativas de comportamento futuro dos preços, e por certo contribuído para que a convergência dos preços ocorresse mais rapidamente.

IRENE RAGUENET TROCCOLI
EDGAR COSTA FILHO
ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

Preços ao consumidor ainda aquecidos

Em outubro, o IGP-DI registrou variação de 0,22% em relação ao mês anterior, ao passo que o índice FGV/Abag registrou variação de 0,18%. Decompondo o índice em termos de preços no atacado e no nível do consumidor, observa-se que os itens derivados do IPA-DI tiveram variação de 0,32%, enquanto no nível do consumidor a variação foi de -0,12%.

Em termos de produtos individuais, matérias-primas brutas e alimentos registram variações opostas. Os preços das matérias-primas brutas aumentaram 1,46% e o dos alimentos caíram -1,45%.

Ainda em termos de produtos individuais, destacam-se os aumentos dos preços das aves (5,57%) e do arroz (3,85%) e a queda das cotações do trigo (-11,11%). O aumento dos preços do frango pode ser atribuído a um aumento das exportações (fim do ICMS) e a uma redução do alojamento de aves.

A redução dos preços do trigo, que decorre de estarmos em plena colheita do cereal, causa preocupação por representar descapitalização do produtor que plantou incentivado pela recuperação dos preços internacionais e um desestímulo à lavoura.

Como estes aumentos ainda não foram totalmente absorvidos no nível do consumidor, pode-se prever que até a entrada de uma nova safra os preços dos alimentos no nível do consumidor se mantenham aquecidos.

Estrutura

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

Índice FGV/Abag — últimos resultados

	Índice FGV/Abag total	Itens do IPA-DI	Alimentação	Matéria-prima bruta	Itens do IPC-BR	Alimentação	Gêneros alimentícios	Bebidas alcoólicas e fumo
Maio 1996	2,75	3,33	0,48	5,26	7,55	1,12	1,19	6,43
Jun.	1,33	1,92	4,92	-0,04	0,14	0,09	0,17	0,55
Jul.	0,00	0,00	-0,89	-0,88	2,89	0,00	-0,91	-5,49
Ago.	-0,89	-0,88	-1,67	-0,36	-0,91	-0,96	-1,31	-0,41
Set.	-0,12	0,62	-2,23	2,48	-1,67	-1,81	-2,19	-0,17
Out.	0,18	0,32	-1,45	1,46	-0,12	-0,15	-0,16	0,18
Acum. 1995	0,56	-3,87	-7,26	-0,03	10,21	8,40	6,39	33,86
Acum. 1996	9,77	13,42	13,30	13,12	2,56	2,07	1,59	7,68
Out. 1995	2,92	3,73	4,29	3,12	1,29	1,23	1,62	1,88

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO
RAKEL LIMA DOS SANTOS

Nova medida provisória altera ITR

Uma nova medida provisória modifica as regras do imposto territorial rural visando a penalizar a manutenção de terras improdutivas e, em conseqüência, a facilitar a reforma agrária. As alíquotas do tributo são alteradas, a declaração será feita pelo próprio proprietário e o valor por ele usado como base para o cálculo do imposto será a base para o pagamento de indenização por eventual desapropriação. A medida autoriza, também , o pagamento das dívidas de TDA emitidas até 23 de junho de 1992.

O assunto é polêmico e nos próximos meses deverão se desenvolver substanciais discussões.

Medida Provisória nº 1.528, de 19 de novembro de 1996

Dispõe sobre o imposto sobre a propriedade territorial rural (ITR), sobre o pagamento da dívida representada por títulos da dívida agrária, e dá outras providências.

O presidente da República, no uso da atribuição que lhe confere o art. 62 da Constituição, adota a seguinte medida provisória, com força de lei:

Capítulo I — Do imposto sobre a propriedade territorial rural (ITR)

Seção I — Do fato gerador do ITR

Definição

Art. 1º O imposto sobre a propriedade territorial rural (ITR), de apuração anual, tem como fato gerador a propriedade, o domínio útil ou a posse de imóvel por natureza, localizado fora da zona urbana do município, em 1º de janeiro de cada ano.

§1º O ITR incide inclusive sobre o imóvel declarado de interesse social para fins de reforma agrária, enquanto não transferida a propriedade, exceto se houver imissão prévia na posse.

§2º Para os efeitos desta medida provisória, considera-se imóvel rural a área contínua, formada de uma ou mais parcelas de terras, localizada na zona rural do município.

§3º O imóvel que pertencer a mais de um município deverá ser enquadrado no município onde fique a sede do imóvel e, se esta não existir, será enquadrado no município onde se localize a maior parte do imóvel.

Imunidade

Art. 2º Em conformidade com o disposto no art. 153, §4º, *in fine*, da Constituição, é imune do ITR o imóvel rural que preencha os seguintes requisitos:

I — o proprietário o explore só ou com sua família e não possua outro imóvel;

II — tenha área igual ou inferior a:

a) 80ha, se localizado em município compreendido na Amazônia ocidental ou no Pantanal mato-grossense e sul-mato-grossense;

b) 40ha, se localizado em município compreendido no Polígono das Secas ou na Amazônia oriental;

c) 25ha, se localizado em qualquer outro município.

Seção II — Da isenção

Art. 3º São isentos do ITR:

I — o imóvel rural compreendido em programa oficial de reforma agrária, caracterizado pelas autoridades competentes como assentamento, que, cumulativamente, atenda aos seguintes requisitos:

a) seja explorado por associação ou cooperativa de produção;

b) a fração ideal por família assentada não ultrapasse os limites estabelecidos no art. 2º;

c) o assentado não possua outro imóvel;

II — o conjunto de imóveis rurais de um mesmo proprietário, cuja área total observe os limites fixados no inciso II do artigo anterior, desde que, cumulativamente, o proprietário:

a) o explore só ou com sua família, admitida ajuda eventual de terceiros;

b) não possua imóvel urbano.

Seção III — Do contribuinte e do responsável

Contribuinte:

Art. 4º Contribuinte do ITR é o proprietário de imóvel rural, o titular de seu domínio útil ou o seu possuidor a qualquer título.

Parágrafo único. O domicílio tributário do contribuinte é o município de localização do imóvel, vedada a eleição de qualquer outro.

Responsável:

Art. 5º É responsável pelo crédito tributário o sucessor, a qualquer título, nos termos dos arts. 128 a 133 da Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966 (Código Tributário Nacional).

Seção IV — Das informações cadastrais

Entrega do Diac

Art. 6º O contribuinte ou o seu sucessor comunicará ao órgão local da Secretaria da Receita Federal, por meio do Documento de Informação e Atualização Cadastral do ITR (Diac), as informações cadastrais correspondentes a cada imóvel, bem assim qualquer alteração ocorrida, na forma estabelecida pela Secretaria da Receita Federal.

§1º É obrigatória, no prazo de 60 dias, contado de sua ocorrência, a comunicação das seguintes alterações:

a) desmembramento;

b) anexação;

c) transmissão, por alienação da propriedade ou dos direitos a ela inerentes, a qualquer título;

d) sucessão *causa mortis*;

e) cessão de direitos;

f) constituição de reservas ou usufruto.

§2º As informações cadastrais integrarão o Cadastro de Imóveis Rurais (Cafir), administrado pela Secretaria da Receita Federal, que poderá, a qualquer tempo, solicitar informações visando à sua atualização.

§3º Sem prejuízo do disposto no parágrafo único do art. 4º, o contribuinte poderá indicar no Diac, somente para fins de intimação, endereço diferente daquele constante do domicílio tributário, que valerá para esses efeitos até ulterior alteração.

Entrega do Diac fora do prazo

Art. 7º No caso de apresentação espontânea do Diac fora do prazo estabelecido pela Secretaria da Receita Federal, será cobrada a multa de 1% ao mês ou fração sobre o imposto devido não inferior a R$50,00 (cinqüenta reais), sem prejuízo da multa e dos juros de mora pela falta ou insuficiência de recolhimento do imposto ou quota.

Seção V — Da declaração anual

Art. 8º O contribuinte do ITR entregará, obrigatoriamente, em cada ano, o documento de informação e apuração do ITR-Diat, correspondente a cada imóvel, observadas data e condições fixadas pela Secretaria da Receita Federal.

§1º O contribuinte declarará, no Diat, o Valor da Terra Nua (VTN) correspondente ao imóvel.

§2º O VTN refletirá o preço de mercado de terras, apurado em 1º de janeiro do ano a que se referir o Diat, e será considerado auto-avaliação da terra nua a preço de mercado.

§3º O contribuinte cujo imóvel se enquadre nas hipóteses estabelecidas nos arts. 2º e 3º fica dispensado da apresentação do Diat.

Entrega do Diat fora do prazo

Art. 9º A entrega do Diat fora do prazo estabelecido sujeitará o contribuinte à multa de que trata o art. 7º, sem prejuízo da multa e dos juros de mora pela falta ou insuficiência de recolhimento do imposto ou quota.

Seção VI — Da apuração e do pagamento

Subseção I — Da apuração

Apuração pelo contribuinte

Art. 10. A apuração e o pagamento do ITR serão efetuados pelo contribuinte, independentemente de prévio procedimento da administração tributária, nos prazos e condições estabelecidos pela Secretaria da Receita Federal, sujeitando-se a homologação posterior.

§1º Para os efeitos de apuração do ITR, considerar-se-á:

a) VTN, o valor do imóvel, excluídos os valores relativos a:

1. construções, instalações e benfeitorias;

2. culturas permanentes e temporárias;

3. pastagens cultivadas e melhoradas;

4. florestas plantadas;

b) área tributável, a área total do imóvel, menos as áreas:

1. de preservação permanente e de reserva legal, previstas na Lei nº 4.771, de 15 de setembro de 1965, com a redação dada pela Lei nº 7.803, de 18 de julho de 1989;

2. de interesse ecológico para a proteção dos ecossistemas, assim declaradas mediante ato do órgão competente, federal ou estadual, e que ampliem as restrições de uso previstas no número anterior;

c) VTNt, o valor da terra nua tributável, obtido pela multiplicação do VTN pelo quociente entre a área tributável e a área total;

d) área aproveitável, a que for passível de exploração agrícola, pecuária, granjeira, aqüícola ou florestal, excluídas as áreas:

1. ocupadas por benfeitorias úteis e necessárias;

2. de que tratam os números 1 e 2 da alínea "b";

3. comprovadamente imprestáveis para qualquer exploração agrícola, pecuária, granjeira, aqüícola ou florestal;

e) área efetivamente utilizada, a porção do imóvel que no ano anterior tenha:

1. sido plantada com produtos vegetais;

2. servido de pastagem, nativa ou plantada, observados índices de lotação por zona de pecuária;

3. sido objeto de exploração extrativa, observados os índices de rendimento por produto e a legislação ambiental;

4. servido para exploração de atividade granjeira e aqüícola;

f) grau de utilização (GU), a relação percentual entre a área efetivamente utilizada e a área aproveitável.

§2º As informações que permitam determinar o GU deverão constar do Diat.

§3º Os índices a que se referem os números 2 e 3 da alínea "e" do §1º serão fixados em decreto, podendo a Secretaria da Receita Federal dispensar da sua aplicação os imóveis com área inferior a:

a) 1.000ha, se localizados em municípios compreendidos na Amazônia ocidental ou no Pantanal mato-grossense e sul-mato-grossense;

b) 500ha, se localizados em municípios compreendidos no polígono das secas ou na Amazônia oriental;

c) 200ha, se localizados em qualquer outro município.

§4º Para os fins da alínea "e" do §1º, o contribuinte poderá valer-se dos dados sobre a área utilizada e respectiva produção, fornecidos pelo arrendatário ou parceiro, quando o imóvel, ou parte dele, estiver sendo explorado em regime de arrendamento ou parceria.

§5º Na hipótese de que trata o número 3 da alínea "e" do §1º, será considerada a área total objeto de plano de manejo sustentado, desde que aprovado pelo órgão competente, e cujo cronograma esteja sendo cumprido pelo contribuinte.

Valor do imposto

Art. 11 O valor do imposto será apurado aplicando-se sobre o valor da terra nua tributável (VTNt) à alíquota correspondente, prevista no anexo desta medida provisória, considerados a área total do imóvel e o grau de utilização (GU).

§1º Na hipótese de inexistir área aproveitável após efetuadas as exclusões previstas no art. 10, §1º, alínea "d", serão aplicadas as alíquotas correspondentes aos imóveis com grau de utilização superior a 80%, observada a área total do imóvel.

§2º Em nenhuma hipótese o valor do imposto devido será inferior a R$10,00 (dez reais).

Subseção II — Do pagamento

Prazo

Art. 12 O imposto deverá ser pago até o último dia útil do mês fixado para a entrega do Diat.

Parágrafo único. À opção do contribuinte, o imposto a pagar poderá ser parcelado em até três quotas iguais, mensais e consecutivas, observado o seguinte:

a) nenhuma quota será inferior a R$50,00 (cinqüenta reais), e o imposto de valor inferior a R$100,00 (cem reais) será pago de uma só vez;

b) a primeira quota, ou quota única, deverá ser paga até a data fixada no *caput*;

c) as demais quotas, acrescidas de juros equivalentes à taxa referencial do sistema de liquidação e de custódia (Selic) para títulos federais, acumulada mensalmente, calculados a partir do primeiro dia do mês subseqüente à data fixada no *caput* até o último dia do mês anterior ao do pagamento, e de 1% no mês do pagamento, vencerão no último dia útil de cada mês;

d) é facultado ao contribuinte antecipar, total ou parcialmente, o pagamento do imposto ou das quotas.

Pagamento fora do prazo

Art. 13 O pagamento do ITDR fora dos prazos previstos nesta medida provisória será acrescido de:

I — multa de mora calculada à taxa de 0,33%, por dia de atraso:

a) a multa de que trata este inciso será calculada a partir do primeiro dia subseqüente ao do vencimento do prazo previsto para o pagamento do imposto até o dia em que ocorrer o seu pagamento;

b) o percentual de multa a ser aplicado fica limitado a 20%;

II — juros de mora calculados à taxa a que se refere o art. 12, parágrafo único, alínea "c", a partir do primeiro dia do mês subseqüente ao vencimento do prazo até o mês anterior ao do pagamento, e de 1% no mês do pagamento.

Seção VII — Dos procedimentos de ofício

Art. 14 No caso de falta de entrega do Diac ou do Diat, bem assim de subavaliação ou prestação de informações inexatas, incorretas ou fraudulentas, a Secretaria da Receita Federal procederá à determinação e ao lançamento de ofício do ITR, considerando informações sobre preços de terras, constantes de sistema a ser por ela instituído, e os dados de área total, área tributável e grau de utilização do imóvel, apurados em procedimentos de fiscalização.

Parágrafo único. Na hipótese prevista neste artigo, será cobrada multa calculada em consonância com os arts. 4º, 5º e 6º da Lei nº 8.218, de 29 de agosto de 1991.

Seção VIII — Da administração do imposto

Competência da Secretaria da Receita Federal

Art. 15 Compete à Secretaria da Receita Federal a administração do ITR, incluídas as atividades de arrecadação, tributação e fiscalização.

Parágrafo único. No processo administrativo fiscal, compreendendo os procedimentos destinados à determinação e exigência do imposto, imposição de penalidades, repetição de indébito e solução de consultas, bem assim na compensação do imposto, observar-se-á a legislação prevista para os demais tributos federais.

Convênios de cooperação

Art. 16 A Secretaria da Receita Federal poderá celebrar convênio com o Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra), com a finalidade de delegar as atividades de fiscalização das informações sobre os imóveis rurais, contidas no Diac e no Diat.

§1º No exercício da delegação a que se refere este artigo, o Incra poderá celebrar convênios de cooperação com o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama), Fundação Nacional do Índio (Funai) e secretarias estaduais de Agricultura.

§2º No uso de suas atribuições, os agentes do Incra terão acesso ao imóvel de propriedade particular, para levantamento de dados e informações.

§3º A Secretaria da Receita Federal, na forma do convênio a que se refere este artigo, colocará à disposição do Incra as informações contidas no Cafir, para fins de levantamentos, pesquisas e proposição de ações administrativas e judiciais de política fundiária.

§4º Às informações enviadas ao Incra na forma do parágrafo anterior, aplica-se o disposto no art. 198 da Lei nº 5.172, de 1966.

Art. 17 A Secretaria da Receita Federal poderá, também, celebrar convênio com:

I — órgãos da administração tributária das unidades federadas, visando a delegar competência para a cobrança e o lançamento do ITR;

II — a Confederação Nacional da Agricultura (CNA) e a Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura (Contag), com a finalidade de fornecer dados cadastrais de imóveis rurais que possibilitem a cobrança das contribuições sindicais devidas àquelas entidades.

Seção IX — Das disposições gerais

Dívida ativa — penhora ou arresto

Art 18 Na execução da dívida ativa, decorrente de crédito tributário do ITR, na hipótese de penhora ou arresto de bens, previstos no art. 11 da Lei nº 6.830, de 22 de setembro de 1980, será penhorado ou arrestado, preferencialmente, imóvel rural, não tendo recaído a penhora ou o arresto sobre dinheiro.

§1º No caso de imóvel rural penhorado ou arrestado, na lavratura do termo ou auto de penhora, deverá ser observado, para efeito de avaliação, o VTN declarado e o disposto no art. 14.

§2º A Fazenda Pública poderá, ouvido o Incra, adjudicar, para fins fundiários, o imóvel rural penhorado, se a execução não for embargada ou se rejeitados os embargos.

§3º O depósito da diferença de que trata o parágrafo único do art. 24 da Lei nº 6.830, de 1980, poderá ser feito em títulos da dívida agrária.

§4º Na hipótese do §2º, o imóvel passará a integrar o patrimônio do Incra, e a carta de adjudicação e o registro imobiliário serão expedidos em seu nome.

Valores para apuração de ganho de capital

Art. 19 A partir do dia 1º de janeiro de 1997, para fins de apuração de ganho de capital, nos termos da legislação do Imposto de Renda, considera-se custo de aquisição e valor da venda do imóvel rural o VTN declarado, na forma do art. 8º, observado o disposto no art. 14, respectivamente, nos anos da ocorrência de sua aquisição e de sua alienação.

Parágrafo único. Na apuração de ganho de capital correspondente a imóvel rural adquirido anteriormente à data a que se refere o *caput*, será considerado custo de aquisição o valor constante da escritura pública, observado o disposto no art. 17 da Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995.

Incentivos fiscais e crédito rural

Art. 20 A concessão de incentivos fiscais e de crédito rural, em todas as suas modalidades, bem assim a constituição das respectivas contrapartidas ou garantias, ficam condicionadas à comprovação do recolhimento do ITR, relativo ao imóvel rural objeto do incentivo ou financiamento e referente aos últimos cinco exercícios, ressalvados os casos em que a exigibilidade do imposto esteja suspensa, ou em curso de cobrança executiva em que tenha sido efetivada a penhora.

Parágrafo único. Fica dispensada a comprovação de regularidade do recolhimento do imposto relativo ao imóvel rural, para efeito de concessão de financiamento ao amparo do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf).

Registro público

Art. 21 É obrigatória a comprovação do pagamento do ITR, referente aos cinco últimos exercícios, para serem praticados quaisquer dos atos previstos nos arts. 167 e 168 da Lei nº 6.015, de 31 de dezembro de 1973 (Lei dos Registros Públicos).

Parágrafo único. São solidariamente responsáveis pelo imposto e pelos acréscimos legais, nos termos do art. 134 da Lei nº 5.172, de 1966, os serventuários do registro de imóveis que descumprirem o disposto neste artigo, sem prejuízo de outras sanções legais.

Depósito judicial na desapropriação

Art. 22 O valor da terra nua para fins do depósito judicial, a que se refere o inciso I do art. 6º da Lei complementar nº 76, de 6 de julho de 1993, a hipótese de desapropriação do imóvel rural de que trata o art. 184 da Constituição não poderá ser superior ao VTN declarado, observado o disposto no art. 14.

Parágrafo único. A desapropriação por valor inferior ao declarado não autorizará a redução de imposto a ser pago, nem a restituição de quaisquer importâncias já recolhidas.

Capítulo II — Do pagamento da dívida vencida e vincenda representada por TDA

Art. 23 Fica a União, por intermédio da Secretaria do Tesouro Nacional, do Ministério da Fazenda, autorizada a pagar, na forma prevista nesta medida provisória, a dívida vencida e vincenda representada por títulos da dívida agrária (TDA), emitidos pelo Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra), até 23 de junho de 1992, que tenham sido ou venham a ser registrados, sob forma escritural, junto ao Sistema Securitizar, da Central de Custódia e de Liquidação Financeira de Títulos (Cetip).

Parágrafo único. Para serem pagos na forma prevista nesta medida provisória, os TDA ainda em circulação sob a forma cartular deverão ser previamente registrados, sob forma escritural, junto ao Sistema Securitizar, da Cetip.

Art. 24 O pagamento a que se refere o artigo anterior obedecerá aos seguintes critérios e condições:

I — para os TDA vencidos:

a) atualização do valor da dívida, mediante a multiplicação do número de TDA vencidos pelo respectivo preço unitário, acrescida de juros remuneratórios de 6% ao ano, incluindo as frações *pro rata* mês, calculados do vencimento até o pagamento;

b) pagamento, em espécie, de 10% do saldo devedor atualizado na forma da alínea anterior;

c) pagamento do restante em TDA, série "E" — TDA-E, conforme estabelecido em regulamento;

II — para os TDA vincendos:

a) pagamento, em espécie, no mês imediatamente posterior ao do vencimento original, de 10% do saldo devedor;

b) pagamento do restante em TDA-E;

III — quitação plena, rasa e irrestrita de qualquer direito relativo aos TDA então pagos, ou deles decorrentes.

Art. 25 Os TDA-E serão lançados sob a forma escritural, no Sistema Securitizar da Cetip, no primeiro dia útil de cada mês, em cinco séries autônomas.

§1º O prazo de vencimento dos TDA-E será de seis anos.

§2º O lançamento de cada série autônoma será composto de quantidades anuais, iguais e sucessivas, de títulos, com data de resgate inicial a partir do segundo ano.

§3º Os TDA-E serão:

a) nominativos, e terão valor nominal divulgado mediante portaria do Secretário do Tesouro Nacional, atualizados mensalmente por índice calculado com base na taxa referencial (TR) referente ao mês anterior;

b) remunerados com juros de 6% ao ano, ou fração *pro rata*, calculados sobre o valor nominal atualizado, pagos anualmente.

Art. 26 Ficam assegurados aos titulares de TDA-E os direitos e vantagens relativos aos títulos da dívida agrária previstos no art. 105, §1º, da Lei nº 4.504, de 30 de novembro de 1964.

Art. 27. Esta medida provisória não se aplica aos TDA utilizados na aquisição de bens e direitos alienados no âmbito do Programa Nacional de Desestatização (PND).

Capítulo III — Das disposições finais

Art. 28 Esta medida provisória entra em vigor na data de sua publicação, produzindo efeitos, quanto aos arts. 1º a 22, a partir de 1º de janeiro de 1997.

Art. 29 Revogam-se os arts. 1º a 22 e 25 da Lei nº 8.847, de 28 de janeiro de 1994.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Mundo — milho

Embora a produção mundial de milho em 1996/97 deva ser 11% maior do que a precedente, o estoque final ainda deverá ficar aquém do patamar observado em 1994/95.

1994/95 a 1996/97 — em milhões de t

Item	1994/95	1995/96[e]	1996/97[p]
Estoque inicial	72,57	92,87	63,26
Produção	559,58	513,08	571,17
Importação	75,25	69,97	67,03
Consumo para rações	374,91	367,76	383,35
Consumo interno total	539,28	542,69	555,15
Exportação	72,42	75,68	68,05
Estoque final	92,87	63,26	79,28

Argentina — milho

Após dois anos de colheitas inferiores a 11 milhões de toneladas, a Argentina deverá obter em 1996/97 produção suficiente para elevar sua capacidade exportadora a 15% do total mundial.

1994/95 a 1996/97 — em milhões de t

Item	1994/95	1995/96[e]	1996/97[p]
Estoque inicial	0,90	0,50	0,56
Produção	10,90	10,66	13,50
Importação	0,00	0,00	0,00
Consumo para rações	3,70	3,70	4,20
Consumo interno total	5,20	5,20	5,70
Exportação	6,10	5,40	7,25
Estoque final	0,50	0,56	1,11

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

China — milho

A perspectiva para a temporada 1996/97 é de firmeza no consumo interno chinês de carnes, devido ao avanço no arraçoamento animal, que deverá elevar-se 22% sobre o observado dois anos antes.

1994/95 a 1996/97 — em milhões de t

Item	1994/95	1995/96[e]	1996/97[p]
Estoque inicial	25,00	27,50	30,85
Produção	99,28	112,00	117,00
Importação	4,29	1,60	0,50
Consumo para rações	74,00	83,00	90,00
Consumo interno total	99,65	110,00	117,00
Exportação	1,41	0,25	0,50
Estoque final	27,50	30,85	30,85

EUA — milho

A recuperação dos níveis do estoque final norte-americano de 1996/97 vem justificando a reversão da tendência das cotações internacionais, após as fortes altas ditadas pelo aperto nos números referentes à temporada anterior.

1994/95 a 1996/97 — em milhões de t

Item	1994/95	1995/96[e]	1996/97[p]
Estoque inicial	21,60	39,57	10,83
Produção	256,62	187,3	235,35
Importação	0,24	0,42	0,25
Consumo para rações	140,64	119,67	126,37
Consumo interno total	183,58	159,88	168,79
Exportação	55,31	56,59	49,53
Estoque final	39,57	10,83	28,11

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

União Européia — pêra

O crescimento de quase 8% na produção européia na temporada 1996/97 deve-se em grande parte à boa safra prevista para a Itália, país responsável por cerca de 40% da colheita da fruta na região.

1994/95 a 1996/97 — em t

Item	1994/95	1995/96	1996/97[p]
Produção total	2.772.431	2.627.931	2.828.970
Produção comercial	2.245.791	2.102.731	2.289.670
Importação	700.394	679.013	643.425
Oferta total	3.472.825	3.306.944	3.472.395
Exportação	584.947	602.620	568.695
Consumo interno *in natura*	2.340.798	2.157.485	2.337.101
Industrialização	484.333	511.317	512.326
Perdas	62.747	35.522	54.273

EUA — pêra

A produção norte-americana da temporada 1996/97 deverá ressentir-se das temperaturas anormalmente baixas que atingiram os pomares tanto nos estados de Washington e Oregon no último mês de fevereiro, quanto nas outras áreas produtoras durante a primavera.

1994/95 a 1996/97 — em t

Item	1994/95	1995/96	1996/97[p]
Produção total	949.100	860.200	710.700
Produção comercial	949.100	860.200	710.700
Importação	48.038	57.341	90.000
Oferta total	997.138	917.541	800.700
Exportação	134.774	143.313	135.000
Consumo interno *in natura*	413.680	408.596	410.700
Industrialização	448.684	365.632	255.000
Perdas	0	0	0

Fonte: USDA (novembro 1996).
[p] Previsão.

Argentina — pêra

Como as previsões para a safra 1996/97 no hemisfério sul só estarão disponíveis no início de 1997, os últimos dados existentes dizem respeito à temporada 1995/96, quando a retração de 9% na colheita argentina levou a uma disponibilidade menor para exportações que a da safra anterior.

1994/95 a 1996/97 — em t

Item	1994/95	1995/96	1996/97[P]
Produção total	491.000	447.000	ND
Produção comercial	491.000	447.000	ND
Importação	2.557	3.000	ND
Oferta total	493.557	450.000	ND
Exportação	222.402	210.000	ND
Consumo interno *in natura*	119.500	120.000	ND
Industrialização	151.655	120.000	ND
Perdas	0	0	ND

Chile — pêra

Consumindo internamente menos de 50% de sua produção, o Chile perdeu para a Argentina a posição de maior exportador do hemisfério sul a partir da temporada 1994/95.

1994/95 a 1996/97 — em t

Item	1994/95	1995/96	1996/97[P]
Produção total	236.000	252.000	ND
Produção comercial	234.000	250.000	ND
Importação	0	0	ND
Oferta total	236.000	252.000	ND
Exportação	146.800	160.000	ND
Consumo interno *in natura*	56.000	57.000	ND
Industrialização	33.200	35.000	ND
Perdas	0	0	ND

Fonte: USDA (novembro 1996).
[P] Previsão.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

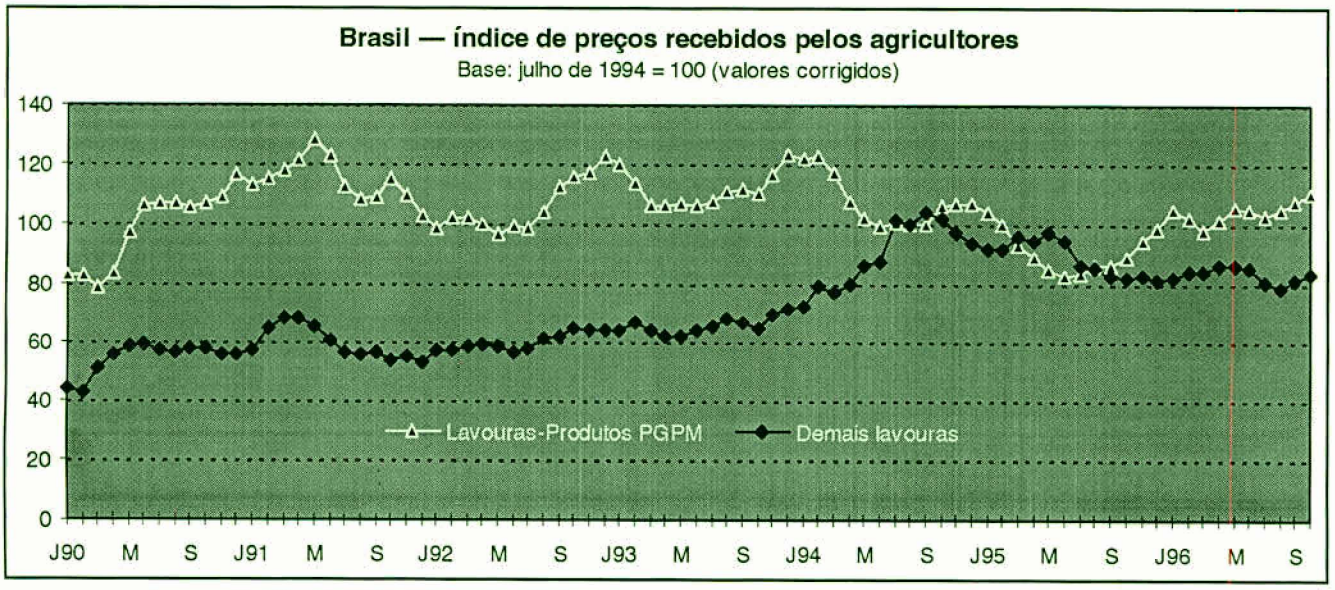
Brasil — índices de preços recebidos pelos agricultores — valores nominais (base: agosto de 1994 = 100)

Anos/Produtos	Lavoura	Produtos - PGPM[1]	Demais lavouras	Produto animal	IPR
1990	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
1991	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010
1992	0,110	0,140	0,080	0,120	0,110
1993	2,600	3,210	1,900	2,830	2,670
1994	70,490	73,190	66,860	70,140	70,350
1995	106,130	106,890	104,210	102,880	105,060
1996	125,274	135,852	108,571	101,652	116,761
Out. 94	109,070	110,510	106,610	108,410	108,850
Nov.	110,430	114,420	104,110	115,870	112,340
Dez.	109,180	114,840	100,500	115,510	111,390
Jan. 95	107,850	113,180	99,640	112,680	109,560
Fev.	106,900	110,410	101,210	107,540	107,190
Mar.	106,080	104,650	107,550	103,850	105,380
Abr.	104,520	101,610	108,370	102,420	103,870
Maio	103,290	97,680	111,640	100,990	102,560
Jun.	103,290	97,940	111,180	99,680	102,100
Jul.	102,830	101,050	104,420	101,290	102,380
Ago.	105,650	105,750	104,170	104,270	105,260
Set.	103,390	104,690	100,090	102,090	103,030
Out.	105,390	108,150	99,880	99,750	103,500
Nov.	111,030	116,160	102,020	101,120	107,600
Dez.	113,370	121,440	100,310	98,860	108,250
Jan. 96	120,380	131,540	103,150	97,590	112,130
Fev.	120,190	128,810	106,130	96,640	111,640
Mar.	117,800	124,310	106,540	97,030	110,340
Abr.	122,420	129,680	110,040	98,410	113,710
Maio	127,240	136,530	112,060	98,500	116,660
Jun.	127,610	137,390	111,790	100,920	117,880
Jul.*	125,080	136,560	107,160	103,330	117,330
Ago.	125,470	139,540	104,390	106,070	118,660
Set.	129,090	143,050	107,990	106,330	120,990
Out.	132,570	146,800	111,040	107,640	123,640

[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.

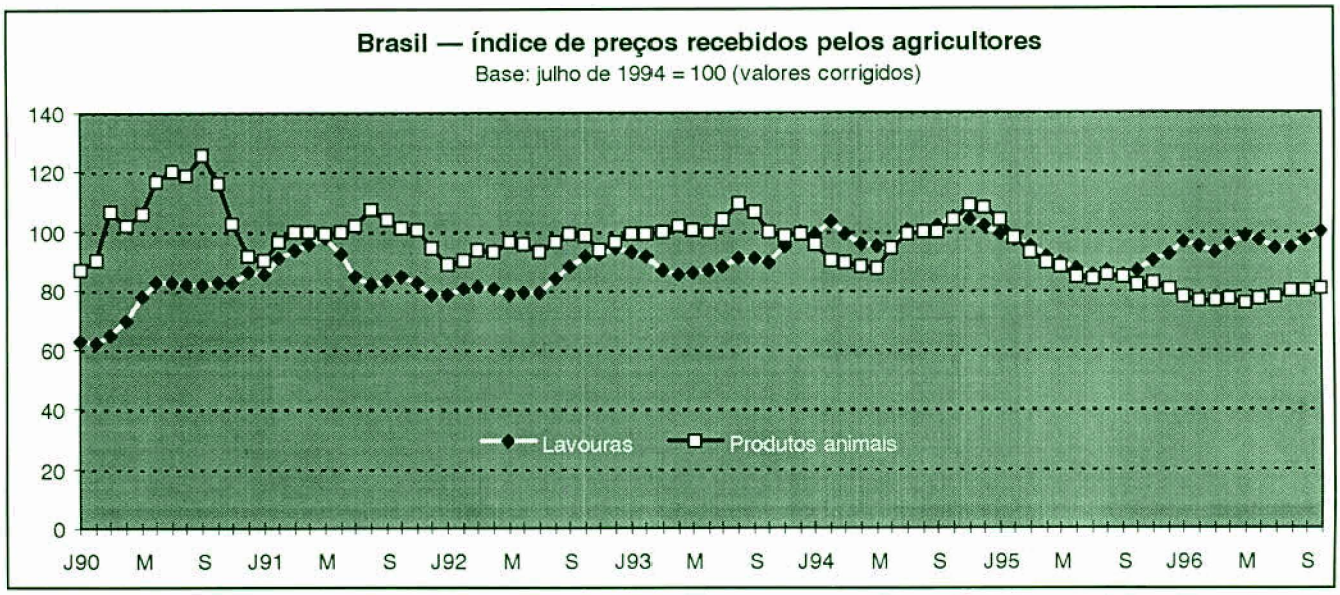
Enquanto o grupo de lavouras que compõem a pauta de preços mínimos se recupera influenciado pelo desempenho do mercado de produtos como milho e soja, as demais lavouras se mantêm estagnadas.



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	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
1991	0,010	0,020	0,010	0,010	0,010	0,020	0,010
1992	0,140	0,170	0,160	0,180	0,150	0,150	0,160
1993	2,910	3,060	3,180	3,380	3,260	3,010	3,110
1994	70,360	69,590	69,560	70,490	69,380	78,290	71,440
1995	107,530	111,210	105,200	118,390	101,830	193,850	125,840
1996	117,533	129,693	113,108	126,548	110,511	238,089	143,030
Out. 94	102,530	100,780	99,950	105,580	100,000	122,930	105,700
Nov.	104,790	103,060	100,300	108,170	100,000	134,780	109,200
Dez.	106,710	102,540	100,300	106,990	100,000	149,650	112,030
Jan. 95	106,310	103,890	100,810	108,950	100,000	164,470	115,410
Fev.	105,950	104,450	102,150	110,670	100,000	169,460	116,800
Mar.	106,470	106,420	102,640	114,140	100,000	181,420	120,150
Abr.	106,140	108,580	104,110	115,120	100,000	186,270	121,850
Maio	105,840	108,300	104,060	118,550	100,000	199,200	124,700
Jun.	106,080	108,850	104,210	119,210	100,000	206,690	126,300
Jul.	107,750	108,730	105,510	121,690	100,000	208,650	127,350
Ago.	108,080	110,110	105,740	121,740	100,000	208,020	127,670
Set.	108,690	113,450	106,740	122,310	100,000	209,280	129,070
Out.	109,070	118,040	107,880	121,910	107,340	211,620	131,990
Nov.	109,610	120,980	108,740	122,750	107,340	215,830	133,840
Dez.	110,330	122,680	109,840	123,620	107,340	217,780	134,990
Jan. 96	111,230	124,800	110,550	124,580	107,340	222,210	136,720
Fev.	111,980	125,910	111,490	125,150	107,340	227,800	138,360
Mar.	113,230	127,160	111,590	126,210	107,340	230,690	139,580
Abr.	114,580	128,130	111,980	126,240	111,430	234,580	141,470
Maio	116,710	129,050	112,670	126,840	111,420	236,510	142,570
Jun.	118,450	130,230	113,350	126,740	111,640	239,980	143,900
Jul.	119,430	130,750	113,970	126,600	111,640	243,030	144,820
Ago.	121,080	132,180	114,530	127,040	111,640	244,950	145,930
Set.	124,800	134,130	115,280	127,560	111,640	247,170	147,610

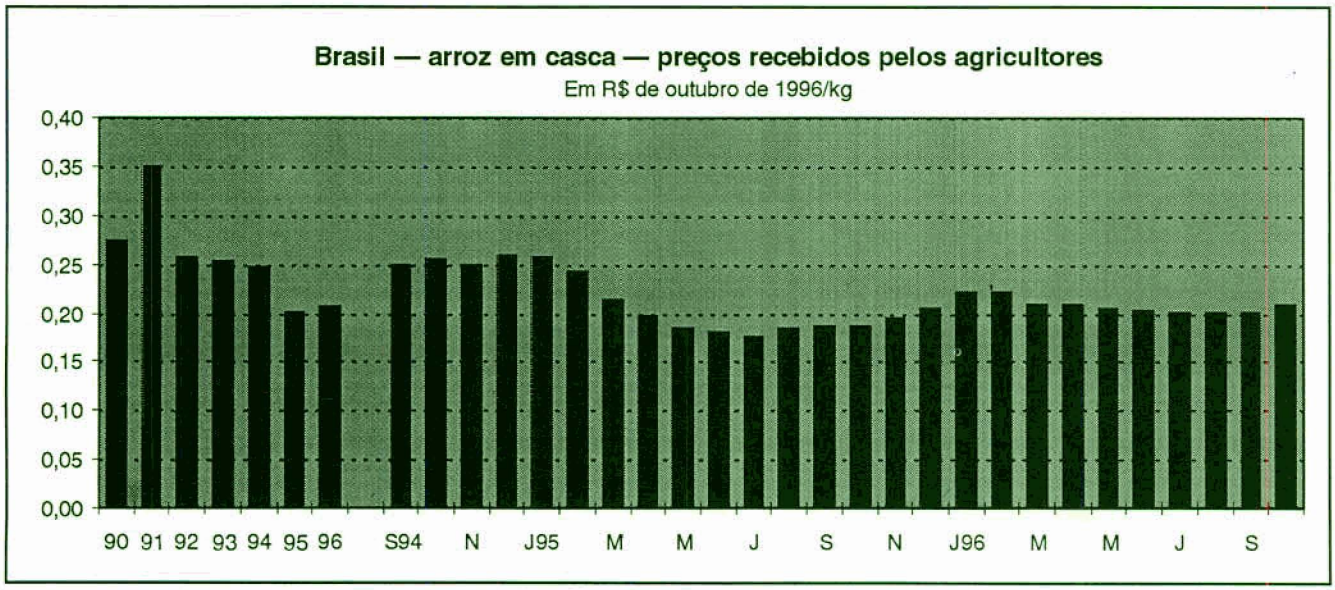
As cotações das lavouras conseguiram voltar aos níveis de julho de 1994 e os preços dos produtos de origem animal registram recuperação muito mais lenta.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de outubro 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	0,28	0,36	0,42	17,74	0,71	15,41
1991	0,55	0,54	0,35	0,36	0,45	20,09	0,67	16,47
1992	0,48	0,38	0,26	0,27	0,29	19,90	0,58	17,10
1993	0,54	0,48	0,25	0,28	0,32	17,58	0,73	15,27
1994	0,55	0,43	0,25	0,36	0,49	18,48	1,30	15,75
1995	0,48	0,39	0,20	0,54	0,36	17,10	1,18	14,16
1996	0,50	0,38	0,21	0,43	0,28	15,80	0,98	15,39
Out. 94	0,52	0,54	0,26	0,43	0,61	15,84	1,66	15,15
Nov.	0,52	0,55	0,25	0,45	0,56	15,87	1,48	14,60
Dez.	0,52	0,53	0,26	0,46	0,48	15,56	1,30	14,68
Jan. 95	0,53	0,50	0,26	0,49	0,49	16,51	1,22	14,26
Fev.	0,52	0,46	0,24	0,47	0,46	17,06	1,26	14,16
Mar.	0,52	0,36	0,21	0,51	0,43	19,37	1,35	13,90
Abr.	0,52	0,39	0,20	0,58	0,38	19,19	1,31	13,48
Maio	0,49	0,38	0,19	0,59	0,50	19,89	1,33	13,81
Jun.	0,45	0,38	0,18	0,62	0,61	18,31	1,21	13,75
Jul.	0,43	0,37	0,18	0,62	0,43	15,20	1,09	13,69
Ago.	0,42	0,34	0,19	0,60	0,27	15,56	1,13	14,00
Set.	0,43	0,34	0,19	0,51	0,23	15,39	1,10	14,06
Out.	0,46	0,36	0,19	0,49	0,20	15,43	1,07	14,81
Nov.	0,48	0,38	0,20	0,49	0,18	16,94	1,06	14,93
Dez.	0,50	0,38	0,21	0,46	0,17	16,33	1,01	15,06
Jan. 96	0,50	0,36	0,22	0,45	0,20	15,52	1,03	14,90
Fev.	0,50	0,35	0,22	0,45	0,18	15,17	1,14	14,86
Mar.	0,49	0,32	0,21	0,39	0,22	14,93	1,14	14,70
Abr.	0,48	0,33	0,21	0,42	0,27	15,38	1,09	15,45
Maio	0,48	0,35	0,21	0,40	0,32	16,65	1,08	15,57
Jun.	0,49	0,38	0,20	0,42	0,37	16,09	0,99	15,58
Jul.	0,49	0,39	0,20	0,48	0,35	15,42	0,83	15,62
Ago.	0,50	0,44	0,20	0,43	0,32	15,12	0,79	15,66
Set.	0,51	0,47	0,20	0,42	0,32	15,46	0,86	15,73
Out.	0,51	0,45	0,21	0,41	0,30	18,23	0,86	15,80

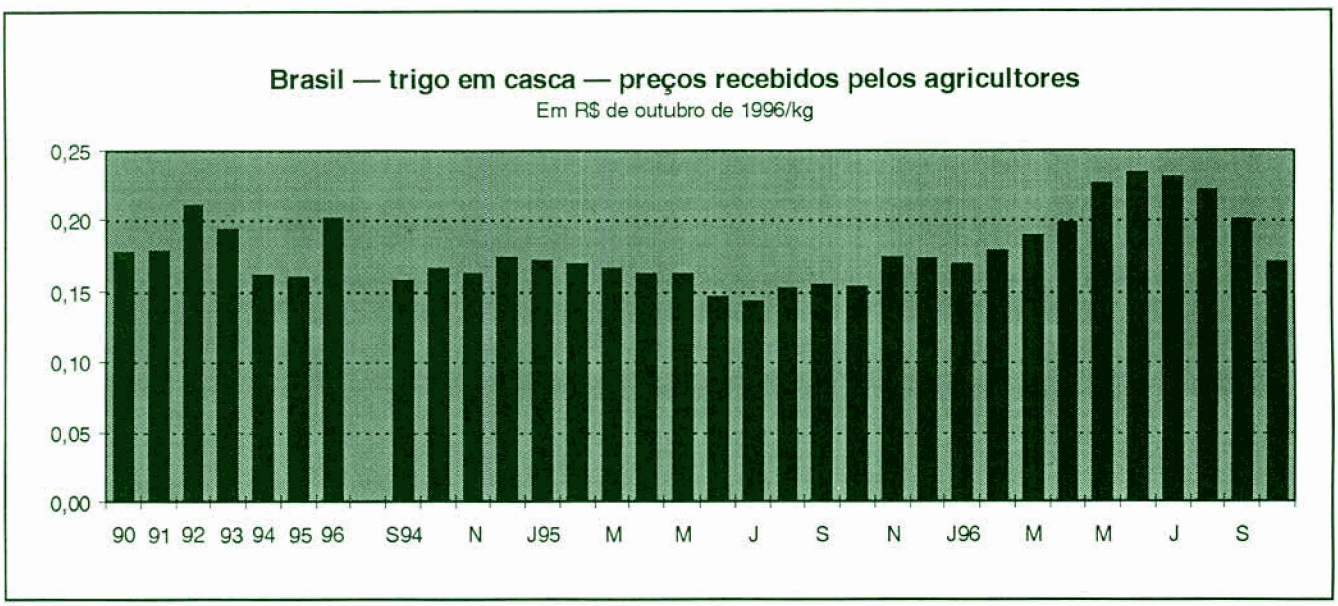
Apesar de uma redução significativa da safra, os preços se mantêm deprimidos e justificam a perspectiva de nova redução na área plantada para a safra 1996/97.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de outubro 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	1,82	3,78	0,18	54,80	0,22	0,50	0,18
1991	0,81	1,88	2,91	0,20	65,63	0,27	0,42	0,18
1992	0,63	2,61	2,86	0,17	74,18	0,28	0,40	0,21
1993	0,79	2,34	2,27	0,18	73,61	0,28	0,37	0,19
1994	0,95	2,01	3,06	0,15	52,87	0,24	0,47	0,16
1995	0,57	1,86	2,92	0,13	74,58	0,18	0,44	0,16
1996	0,62	2,07	1,86	0,15	78,17	0,23	0,37	0,20
Out. 94	0,88	1,89	3,17	0,15	50,24	0,22	0,78	0,17
Nov.	0,85	1,91	3,48	0,16	59,30	0,21	0,60	0,16
Dez.	0,76	1,90	3,83	0,16	62,60	0,21	0,48	0,17
Jan. 95	0,69	1,95	4,15	0,15	70,86	0,21	0,33	0,17
Fev.	0,68	1,94	3,48	0,13	73,43	0,21	0,44	0,17
Mar.	0,68	1,90	3,87	0,12	75,84	0,18	0,57	0,17
Abr.	0,64	1,87	3,85	0,12	73,35	0,16	0,67	0,16
Maio	0,59	1,87	3,46	0,12	76,76	0,15	0,68	0,16
Jun.	0,52	1,86	2,84	0,12	77,47	0,15	0,68	0,15
Jul.	0,50	1,82	2,48	0,12	75,45	0,17	0,35	0,14
Ago.	0,49	1,80	2,21	0,12	75,04	0,19	0,32	0,15
Set.	0,48	1,83	2,21	0,12	70,17	0,19	0,28	0,15
Out.	0,49	1,81	2,30	0,13	74,00	0,19	0,23	0,15
Nov.	0,51	1,80	2,23	0,14	73,48	0,21	0,30	0,17
Dez.	0,55	1,92	2,01	0,14	79,11	0,22	0,40	0,17
Jan. 96	0,62	2,08	1,86	0,15	80,09	0,23	0,45	0,17
Fev.	0,60	2,16	1,75	0,15	72,29	0,22	0,40	0,18
Mar.	0,59	2,09	1,72	0,14	71,89	0,21	0,45	0,19
Abr.	0,61	2,07	1,97	0,15	74,55	0,22	0,37	0,20
Maio	0,60	2,09	1,86	0,15	77,11	0,24	0,33	0,23
Jun.	0,62	2,07	1,83	0,15	80,21	0,22	0,38	0,23
Jul.	0,62	2,04	1,81	0,14	81,90	0,22	0,36	0,23
Ago.	0,61	2,03	1,83	0,15	81,04	0,23	0,35	0,22
Set.	0,64	2,05	1,97	0,15	80,88	0,25	0,34	0,20
Out.	0,66	2,06	2,00	0,15	81,79	0,27	0,30	0,17

Os preços começaram a cair desde o início da colheita, frustrando as expectativas dos triticultores.



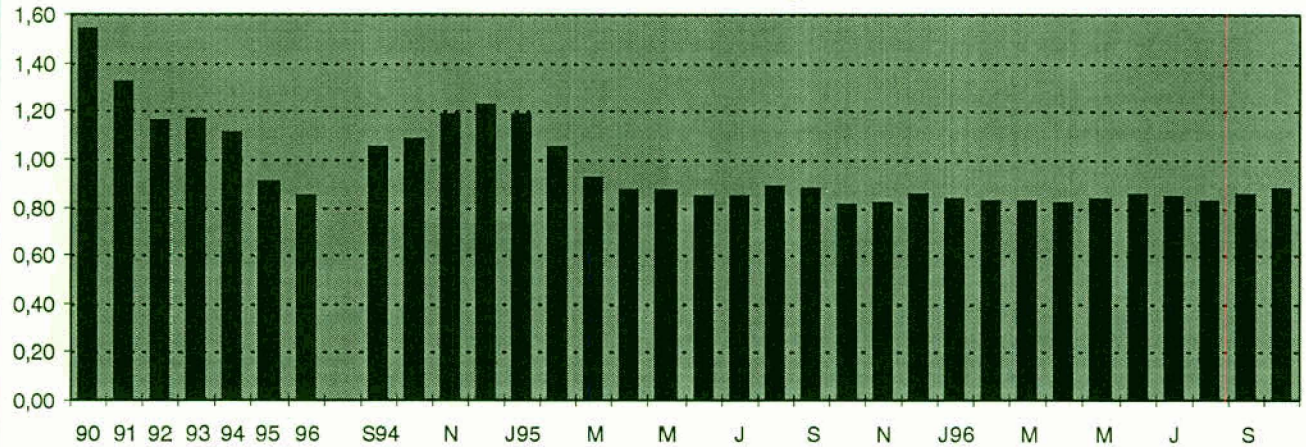
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de outubro de 1996/unidade)

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	0,72	0,26	1,27	0,19	0,34	174,88	35,63	857,96
1991	0,42	0,22	1,05	0,19	0,30	154,91	32,84	691,82
1992	0,45	0,23	0,86	0,17	0,25	141,18	31,33	592,10
1993	0,45	0,26	0,93	0,18	0,52	152,17	33,21	631,96
1994	0,36	0,27	1,50	0,22	0,34	175,45	32,24	790,79
1995	0,49	0,27	1,77	0,27	0,46	155,20	26,22	871,12
1996	0,23	0,26	1,55	0,25	0,52	119,41	22,25	710,35
Out. 94	0,45	0,26	1,90	0,24		200,63	35,55	961,24
Nov.	0,42	0,25	1,93	0,26		199,86	37,41	1.005,72
Dez.	0,45	0,26	1,85	0,26		196,63	35,01	1.052,65
Jan. 95	0,44	0,27	1,71	0,26	0,64	186,31	30,87	995,54
Fev.	0,50	0,27	1,77	0,28	0,46	185,17	29,90	983,56
Mar.	0,48	0,27	1,84	0,30	0,53	177,63	28,52	952,34
Abr.	0,50	0,28	1,97	0,29	0,00	168,02	26,75	902,66
Maio	0,53	0,27	1,86	0,27	0,65	159,89	25,34	880,47
Jun.	0,77	0,27	1,85	0,26		148,18	24,00	847,33
Jul.	0,85	0,26	1,75	0,25		141,78	24,66	839,65
Ago.	0,61	0,25	1,71	0,25		141,96	25,49	827,44
Set.	0,51	0,25	1,76	0,26		141,53	24,87	819,89
Out.	0,34	0,26	1,72	0,29		140,32	25,00	820,14
Nov.	0,23	0,26	1,70	0,27		138,05	25,28	797,35
Dez.	0,19	0,27	1,63	0,26		133,49	23,93	787,06
Jan. 96	0,24	0,28	1,60	0,24	0,62	126,82	22,56	753,18
Fev.	0,28	0,28	1,62	0,23	0,44	123,25	22,39	741,69
Mar.	0,32	0,26	1,57	0,24	0,44	123,77	22,16	734,82
Abr.	0,32	0,27	1,55	0,26	0,57	121,30	21,99	720,78
Maio	0,22	0,28	1,51	0,26	0,00	117,80	21,32	693,53
Jun.	0,20	0,25	1,49	0,26	0,00	117,01	20,98	686,09
Jul.	0,16	0,26	1,45	0,26	0,00	115,72	21,83	687,58
Ago.	0,14	0,26	1,45	0,27	0,00	116,69	22,80	697,91
Set.	0,13	0,25	1,62	0,26	0,00	115,56	22,93	696,50
Out.	0,25	0,25	1,62	0,25	0,00	116,17	23,54	691,41

Apesar da recuperação dos últimos meses, os preços da ave continuam baixos. Bom para os consumidores... por enquanto.

Brasil — frango para corte — preços recebidos pelos criadores

Em R$ de outubro de 1996/kg



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

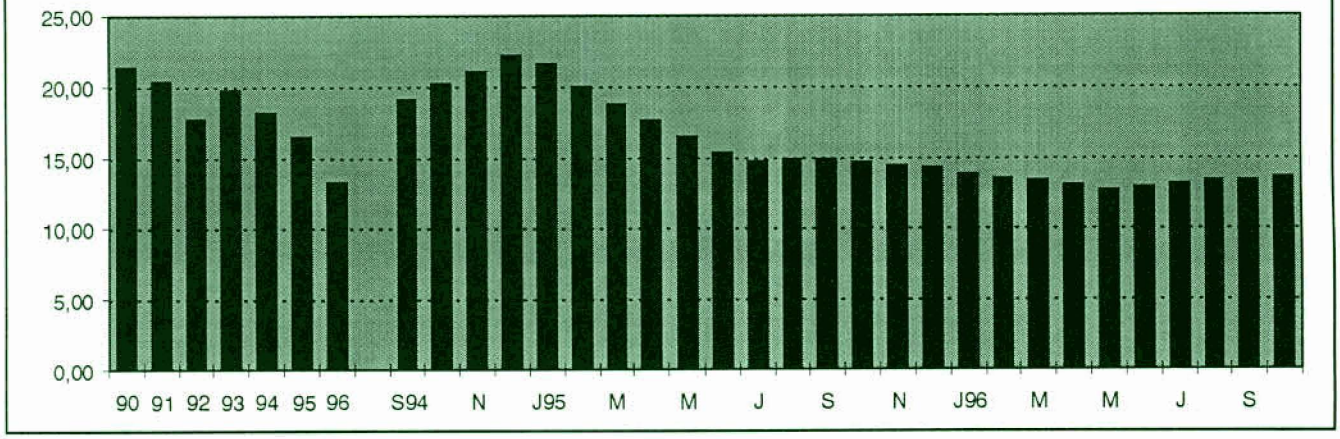
Anos/Produtos	Vaca leiteira comum (cab.)	Suíno para corte (15kg)	Frango/galinha corte (kg)	Leite (l)	Lã (15kg)	Ovos (dúzia)	Mel de abelha (l)	Boi magro (cab.)
1990	526,45	21,30	1,54	0,36	31,87	0,96	3,58	327,53
1991	432,56	20,38	1,32	0,34	18,81	0,84	4,20	283,15
1992	369,24	17,65	1,16	0,32	29,79	0,81	2,71	263,65
1993	393,12	19,73	1,17	0,33	24,75	0,91	2,81	276,42
1994	480,62	18,15	1,11	0,30	29,36	0,85	3,27	309,15
1995	488,01	16,45	0,91	0,31	36,37	0,69	5,55	272,85
1996	383,93	13,26	0,84	0,27	27,24	0,77	5,48	222,12
Out. 94	570,99	20,25	1,09	0,32	36,17	0,78	3,86	344,67
Nov.	587,81	20,97	1,19	0,32	34,93	0,81	3,95	356,89
Dez.	608,42	22,11	1,23	0,32	36,21	0,82	4,24	351,77
Jan. 95	569,10	21,55	1,19	0,33	38,27	0,83	4,86	323,87
Fev.	554,53	19,98	1,05	0,31	36,43	0,79	5,06	323,45
Mar.	533,42	18,76	0,93	0,31	37,40	0,74	5,19	308,33
Abr.	549,70	17,62	0,87	0,31	36,94	0,71	5,30	288,92
Maio	500,37	16,46	0,87	0,32	37,66	0,69	5,59	274,93
Jun.	464,93	15,27	0,85	0,32	36,20	0,70	5,85	257,69
Jul.	459,73	14,71	0,85	0,31	36,61	0,66	5,86	252,23
Ago.	454,82	14,82	0,89	0,30	37,19	0,66	5,80	251,48
Set.	450,65	14,87	0,88	0,31	38,39	0,63	5,91	249,03
Out.	447,11	14,63	0,81	0,30	39,53	0,61	5,88	251,07
Nov.	439,28	14,44	0,82	0,29	32,45	0,63	5,80	248,76
Dez.	432,48	14,26	0,85	0,28	29,35	0,64	5,47	244,49
Jan. 96	417,33	13,76	0,84	0,28	28,19	0,65	5,53	230,36
Fev.	403,68	13,45	0,83	0,26	28,28	0,67	5,44	227,61
Mar.	396,96	13,34	0,83	0,26	28,45	0,74	5,49	226,69
Abr.	383,42	13,04	0,82	0,27	28,57	0,77	5,58	225,48
Maio	372,75	12,63	0,84	0,27	26,56	0,78	5,40	218,76
Jun.	370,08	12,84	0,85	0,27	27,45	0,83	5,32	216,41
Jul.	373,91	13,14	0,84	0,27	26,17	0,85	5,39	218,22
Ago.	374,43	13,39	0,83	0,28	26,45	0,85	5,50	220,12
Set.	375,68	13,39	0,85	0,28	26,07	0,81	5,66	217,89
Out.	371,01	13,60	0,88	0,28	26,20	0,76	5,52	219,68

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.

A aproximação das festas de fim de ano e a redução dos plantéis dão certo alento aos preços que, ainda assim, se mantêm os mais baixos da década.

Brasil — suíno para corte — preços recebidos pelos criadores

Em R$ de outubro de 1996/kg



MARIA JOSÉ C. MONTEIRO

Mercado externo

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

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Novembro 1995	Outubro 1996	1 a 19 novembro 1996	13 a 19 novembro 1996	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O		
Açúcar raw US¢/lb-peso	10,80	10,70	10,68	10,46					10,68		10,70		10,63			10,64	↘	A Organização Internacional do Açúcar estima que a produção mundial superará o consumo em 2,5 milhões de toneladas.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	85,87	74,19	71,69	71,91		71,69			73,68		74,91		75,67			76,01	↘	Embora menor que o do ano passado, deverá haver um novo superávit na oferta da próxima temporada, o que inibe a evolução dos preços. A previsão da próxima safra mundial é bem otimista e os estoques estão elevados.
Cacau Bahia US$/tonelada	1.342,10	1.374,59	1.326,00	1.325,00		1.326,00			1.371,00		1.391,00		1.407,00		1.423,00		↘	A Organização Internacional do Cacau reviu para cima as já otimistas previsões da safra mundial 1995/96, com excelentes perspectivas para as safras da Costa do Marfim, Gana, Brasil, Equador e Camarões, principais produtores mundiais da amêndoa.
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	120,95	113,98	121,00	120,71		121,00			110,91		107,53		106,33		105,21		↗	No curtíssimo prazo, o mercado poderá realizar lucros obtidos com altas das últimas semanas. Estoques nos EUA permanecem baixos. Relatório da Green Coffee Association registra existência de 1,26 milhão de sacas em armazéns norte-americanos em outubro último, ou 22% a menos do que em setembro.

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

Mercado externo

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Novembro 1995	Outubro 1996	1 a 19 novembro 1996	13 a 19 novembro 1996	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O		
Milho two yellow US¢/ bushel	328,00	283,39	265,69	268,50		265,69			269,33		274,52		277,73		272,62		↘	Em meados de novembro o USDA previu que o estoque final mundial de milho da temporada 1996/97 deverá ser de 79,3 milhões de toneladas, ou seja 25% maior do que o precedente.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	683,43	705,45	685,96	702,13	685,96		663,04		681,15		690,31		692,27	689,90			↘	O mercado permanece bem abastecido. Ocorre reação das cotações no físico, em razão de demanda forte pelas indústrias.
Soja-farelo US$/ tonelada	209,14	232,69	228,99	236,42		228,99	221,45		216,49		212,91		212,68	211,98			↘	A forte demanda do farelo verificada recentemente não compensa os fundamentos baixistas.
Suco de laranja US¢/lb-peso	123,91	100,24	99,08	98,88			99,08		101,90		104,48		106,65		108,47		→	Na ausência de novos fatores, o mercado encontra-se calmo, sabedor de que a produção de 352 milhões de caixas de laranja brasileira da temporada 1996/97 deverá implicar disponibilidade de suco para exportação pouco diferente da quantidade de 1 milhão de toneladas vendidas em 1995/96.
Trigo soft red U$¢/ bushel	493,21	408,03	386,50	400,60		386,50			378,88		358,98		345,21		348,62		↘	As safras argentina, australiana e canadense continuam pressionando o mercado.

Mercado interno

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

Produtos / Preços	Novembro 1995	Outubro 1996	1 a 19 novembro 1996	13 a 19 novembro 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	30,38	28,49	28,90	29,00	→	Embora estejamos em plena entressafra, que vai de novembro a fevereiro, os preços internos evoluem dentro de limites estreitados pela concorrência com o produto estrangeiro.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	31,62	34,00	34,00	34,00	→	A Conab regula e acalma o mercado nesta entressafra. Segundo atacadistas de São Paulo, é o varejo quem está dando as cartas, e no mês de dezembro o consumo costuma declinar em função das festas de fim de ano.
Boi gordo R$/arroba	27,54	25,65	23,38	23,18	↘	A tendência de queda persiste devido a entrada da safra, consumo estabilizado, boa oferta de carnes substitutas e queda das exportações.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	150,05	124,60	129,77	131,68	↗	Há indicações de que o consumo interno cresce aceleradamente; o comércio exportador registrou embarque expressivo. Para o final do ano, se os leilões do estoque oficial vierem a ofertar quantidades mais expressivas, esse quadro de oferta apertada será alterado.

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

Mercado interno

Produtos / Preços	Novembro 1995	Outubro 1996	1 a 19 novembro 1996	13 a 19 novembro 1996	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	32,22	57,93	58,00	58,00	→	Em dezembro se intensificarão as remessas da safra das águas 1996/97, e as expectativas se voltam para o Paraná, principal produtor. A safra paranaense, embora menor que a inicialmente esperada, é normal.
Frango vivo R$/kg	0,67	0,75	0,75	0,75	↗	Os criadores prosseguem em sua busca de maiores preços, através do controle da quantidade produzida, que foi, de janeiro a outubro, idêntica à de um ano antes.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	9,19	9,33	9,15	9,10	↘	O mercado segue muito frouxo, com o consumo desacelerado devido à retração do segmento da demanda sazonal durante o final do ano.
Soja-grão industrial R$/60kg	14,78	18,01	17,85	17,85	→	A menor atividade da avicultura afeta o mercado, em que ainda não influi a reposição para as últimas semanas do ano-safra.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

A agricultura chilena e o Mercosul

A agricultura foi um dos setores que mais dificultaram as negociações para a criação de uma zona de livre comércio entre o Chile e o Mercosul, em uma nova forma de acordo 4 + 1, e os agricultores chilenos conseguiram que várias de suas reivindicações fossem atendidas por seu governo.

A publicação chilena *El Pulso de la Agricultura*, editada pela Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, do Ministério da Agricultura do Chile, analisou, em seu nº 12 deste ano, as relações entre o setor rural daquele país e sua recente incorporação a uma zona de livre comércio com o Mercosul.

Segundo ela, foram necessários dois anos de negociações para que o presidente Frei firmasse o acordo de associação ao conglomerado que agrupa mais de 200 milhões de habitantes, com um produto interno bruto de cerca de US$800 bilhões. Estima-se que na vigência do acordo as exportações chilenas aumentem pelo menos US$600 milhões, gerando 150 mil novos postos de trabalho naquele país, nos próximos oito anos.

Em 1995, o Chile importou dos países do Mercosul cerca de US$2,7 bilhões e exportou algo em torno dos US$1,8 bilhão. Apesar dessas exportações representarem 11% do total das exportações chilenas, são o resultado de um comportamento muito dinâmico e se concentram em produtos que incorporam maior valor adicionado.

Os cálculos do Ministério da Economia de Santiago indicam que 68,4% das exportações para o Mercosul estão incluídos na lista de desgravação geral e por isso tiveram uma desgravação de 40% ao entrar em vigor o acordo, devendo chegar à alíquota zero em oito anos. No caso dos produtos sensíveis, que concentram 19,1% das exportações chilenas para os vizinhos mercosulinos, contempla-se um primeiro rebaixamento de 30% das alíquotas e um processo de desgravação em 10 anos. Os produtos *sensíveis* em especial representam apenas 2,3% das compras que o Mercosul realiza no novo sócio. As exceções, que serão desgravadas entre o 10º e o 15º ano, representam 10,2% das vendas ao bloco. Em resumo, as principais exportações chilenas estarão sujeitas a uma taxa alfandegária média de 3,2%. Adicionalmente, os menores custos que terão as empresas que utilizarem matérias-primas ou bens intermediários procedentes do Mercosul se traduzirão em melhor posição competitiva. A alíquota média que as principais importações chilenas feitas aos vizinhos pagarão será de 5,7%.

Analisando-se com maior detalhamento as desgravações tarifárias negociadas no caso do setor agrícola, conclui-se que 40% das exportações agrícolas chilenas serão desgravados em oito anos, ficando 37% como *sensíveis* e 21% na lista de exceções. A maquinaria agrícola e os insumos, como uréia e fosfato monoamônico, deixaram de pagar tarifas a partir de 1º de outubro último.

Para muitos produtos, a situação será mais favorável do que a proveniente de sua colocação nas listas de desgravação contempladas na negociação. Isso acontece em razão da aplicação do processo denominado de multilateralização do patrimônio histórico (para os bens de baixa sensibilidade) e da manutenção da preferência tarifária regional, no caso de produtos em lista de exceção e sensíveis especiais, em grande quantidade de casos importantes.

O governo chileno decidiu submeter o acordo à ratificação do Congresso, trâmite que não é legalmente obrigatório, mas que dá maior legitimidade ao processo negociador e permite uma discussão nacional, bem como a socialização da informação quanto às características do acordo e as conseqüências previsíveis da existência do tratado. Alguns parlamentares pediram que, antes de aprovar a associação, se estabelecessem medidas de apoio aos setores que serão menos beneficiados, entre os quais a agricultura.

Entre as medidas que solicitaram para capitalizar o setor agropecuário e permitir-lhe enfrentar a competição do Mercosul em igualdade de condições estão: bonificação de 50% para a compra de fertilizantes, subsídio para investimento em obras menores de irrigação e drenagem, prolongamento da vigência e ampliação do Decreto-lei nº 701 sobre fomento florestal, desgravação tarifária dos insumos agrícolas, crédito em dólares com taxa de juros baixa e a longo prazo e ampliação do subsídio dado pela Corfo. Além disso, pediram-se modificações na estrutura e na competência da Comisión de Distorciones e o estabelecimento de mecanismos de

financiamento especial para aquisição de propriedades, de maneira a possibilitar as economias de escala, além de fundos especiais para capacitação.

O governo Frei não se limitou a somente responder a estas demandas, que são coincidentes com as medidas já postas em prática pelas autoridades, e apresentou ao Conselho Nacional para o Desenvolvimento do Agro o documento intitulado Acuerdo para el Fortalecimiento del Desarrollo Agro-Rural. A partir desse texto, pretende-se acertar com o setor privado um acordo que assente as bases de uma política agrária. Segundo o ministro da Agricultura, ao apresentar o documento, que esboça uma política agrícola mais coerente do que um conjunto de medidas paliativas, também será contemplado o câmbio. O ministério considera positivo o acordo com o Mercosul, mas não desconhece que sua assinatura gera a necessidade de um esforço de readequação produtiva e reorientação comercial.

Estudo publicado recentemente no Chile afirma que, dos US$320 milhões em que aumentará a renda nacional como conseqüência da associação do setor agropecuário ao Mercosul, a maior parte, US$198 milhões, corresponderá a ganhos originados do fato de ter sido evitada a tarifa externa comum. Se o Congresso rechaçasse a associação, significaria que vigorariam as condições de comércio que o bloco estabelece para os países de fora e o Chile estaria ligado à TEC, cuja média é de 14%, mas é escalonada, discriminando aqueles produtos que incorporam maior valor adicionado e geram mais empregos. Adicionalmente, a Argentina não eliminaria a cobrança da taxa de estatística de 3% sobre o valor das importações, cuja extinção se estima representar uma diminuição de 21% de encargos alfandegários. Nesse contexto, conclui o Ministério da Agricultura, "não parece razoável automarginalizar-se das vantagens da associação ao bloco regional".

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA



Plantio direto no cerrado



DIONARA
BORGES
ANDREANI

A introdução do plantio direto no Brasil ocorreu na década de 70, na região Sul. Hoje a área sob plantio direto compreende 4,5 milhões de hectares, sendo 1/3 dessa área localizado no cerrado.

O plantio direto é um sistema de manejo conservacionista do solo e consiste basicamente no plantio sem revolvimento, ou seja, sem preparo prévio do solo, prática usual do plantio convencional que utiliza aração e gradeação. Tais processos desestruturam o solo, deixando suas partículas livres e sujeitas ao processo erosivo. O objetivo principal e imediato do plantio direto é a conservação do solo, que fica coberto por restos de culturas anteriores. Estudos verificaram que, em 60% do solo coberto por restos de cultura, ocorre uma redução do processo erosivo de 80% com as perdas desse solo e de 20% com as perdas de água. Ao longo do tempo surgem outras vantagens, como o aumento no teor de matéria orgânica, reciclagem de nutrientes, aumento na fertilidade do solo, aumento na intensidade do giro de capital, melhoria na distribuição e uso de mão-de-obra, o que permite uma redução de custos de 30% após cinco anos de instalação do plantio direto.

Para a introdução de uma nova tecnologia como o plantio direto, recomenda-se o uso de pequenas áreas e uma expansão gradual, para que haja familiarização com as exigências e limitações próprias do sistema.

Uma questão relevante quanto à utilização de novas técnicas é a resistência dos produtores, fortemente ligados ao passado, insistindo em manter suas tradições agrícolas (uso de arado e grade). Sob esse aspecto, a divulgação e a existência de líderes locais inovadores constituem importante elo de ligação para a difusão de tecnologia. A adaptação ao contexto local e um trabalho de extensão junto aos produtores também são formas de possibilitar essa aceitação.

É com base nessa ideologia que o plantio direto no cerrado vem tomando forma e crescendo significativamente. As características edafoclimáticas predominantes nos cerrados possibilitam aos produtores a condução de dois cultivos anuais, um de verão (safra) e outro de inverno (safrinha ou culturas de inverno).

Sob a ótica econômica, a safra de inverno promoveria o aumento da produção, tanto para grãos como alimento, com reflexos diretos no incremento da renda.

As culturas de inverno têm sido beneficiadas pelo plantio direto, em que a cobertura morta mantida sobre a superfície do terreno contribui para reduzir a evaporação da água. Segundo a literatura, a retenção de umidade favorece a germinação e o desenvolvimento das culturas, proporcionando muitas vezes uma economia de até 15% nos gastos com sementes.

Como a implantação do sistema se dá sobre qualquer tipo de lavoura, é bom lembrar que a rotação de culturas é essencial para o sucesso da produção e deve ser levada em consideração na escolha das culturas a serem cultivadas durante o inverno. Em avaliações de algumas culturas forrageiras, utilizadas na alimentação de bovinos, observamos que no caso do Triângulo Mineiro (região do cerrado) o sorgo, o milheto e o nabo forrageiro obtiveram ao final do segundo ano uma produção média de massa seca de 6,44; 5,83 e 5,06t/ha^{-1} respectivamente, constituindo alternativas viáveis de utilização. Com relação à cobertura vegetativa, o sorgo forrageiro apresentou-se em torno de 60%.

Hoje a utilização de forrageiras de inverno abre espaço ao plantio de culturas voltadas à produção de grãos como milho, feijão, trigo e outros.

O plantio direto já é considerado um sistema de produção em consolidação e certamente será a agricultura do terceiro milênio.

Dionara Borges Andreani é engenheira agrônoma, vencedora do Prêmio Jovem Cientista 96, cujo tema foi Qualidade e produtividade na agricultura com o assunto plantio direto no cerrado.

Assine a Revista Indústria de Laticínios.



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

HCA

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

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

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

Nome: _____

Endereço: _____

CEP _____ *Cidade* _____ *UF* _____

Fone _____ *Fax* _____

Empresa _____

Cargo _____

Ramo de Atividade _____

Fone _____ *Fax* _____

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



Revista Indústria de Laticínios.
Qualidade em informação.

BANCO DE DADOS
DATABANK

O Banco de Dados é um núcleo de prestação de serviços de informação econômica.

Serviços

ARIES ON-LINE
Acesso a séries históricas através da Internet (http://www.fgvrj.br/aries.htm).

CONJUNTURA ELETRÔNICA
Fornecimento em disquete de séries históricas com sistema de recuperação.

ARIES AVULSO
Atendimento via fax ou e-mail a solicitações que vão de um único dado até pesquisas sobre temas específicos.

ARIES ALERTA
Disseminação automática de dados escolhidos pelo cliente.

CÁLCULOS FINANCEIROS
Atualização de valores segundo diferentes índices, taxas, prazos e cláusulas contratuais.

The Databank is a provider of different kinds of information services.

Services

ARIES ON-LINE
Access to time series through the Internet (http://www.fgvrj.br/aries.htm).

CONJUNTURA ELETRÔNICA
Time series on diskette including retrieval system.

ARIES HARD COPY
Fax or e-mail answers to data requests ranging from a single information to specific searches.

ARIES ALERT
Automatic update of time series previously chosen by the client.

FINANCIAL CALCULATIONS
Time value of money according to different indexes, interest rates, periods and contractual clauses.

CLIENTES / *CLIENTS*



FGV/IBRE/BANCO DE DADOS
Praia de Botafogo 190 sala 830 CEP 22253-900 Rio de Janeiro RJ
Tels (021) 551-9099 / 536-9346 Fax (021) 536-9486 E-mail: bdados.fgvrj.br

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS