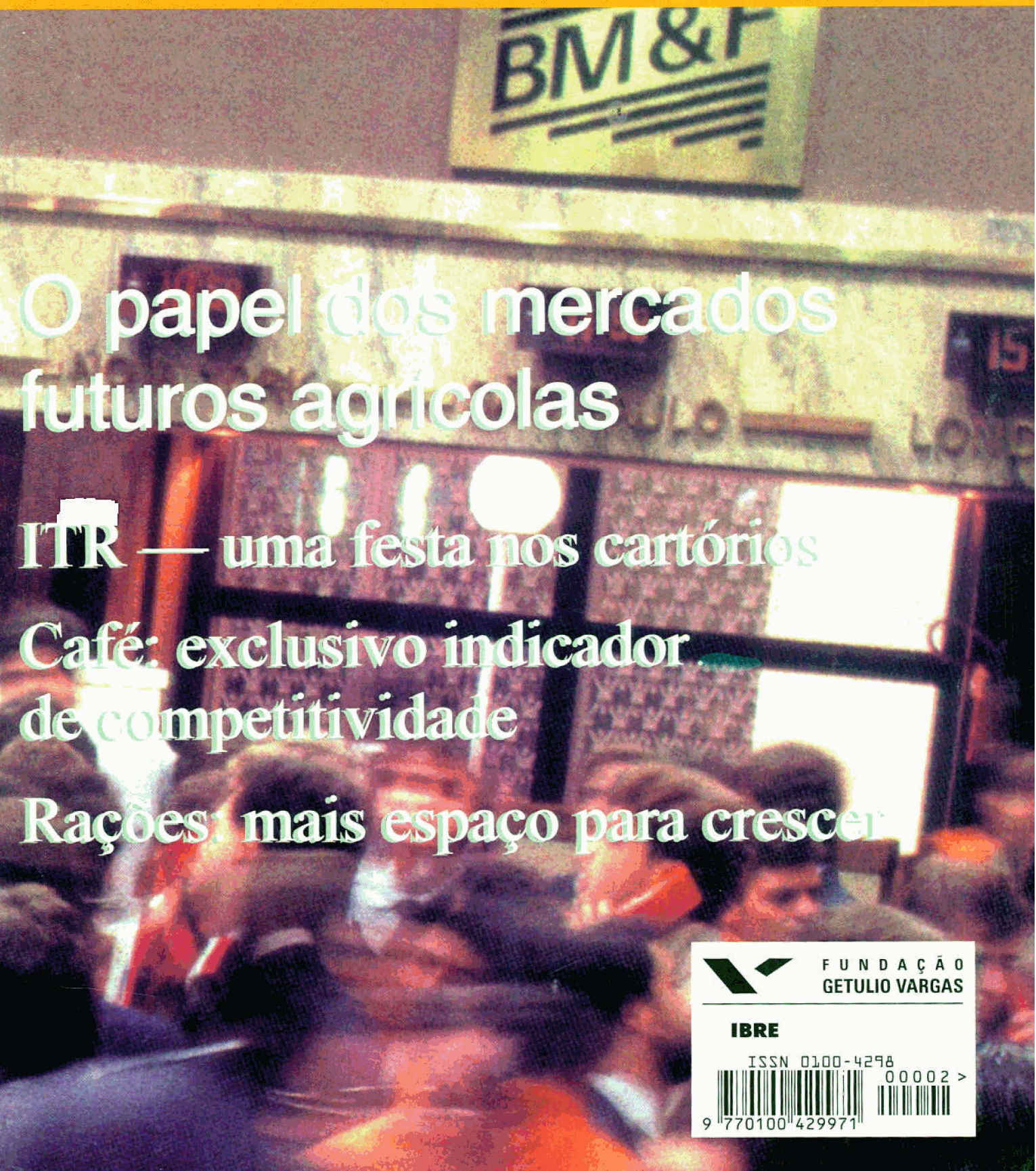
INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA – CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL. 17 – Nº 2 – 15 DE FEVEREIRO DE 1997 – R$ 6,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



O papel dos mercados futuros agrícolas

ITR — uma festa nos cartórios

Café: exclusivo indicador de competitividade

Rações: mais espaço para crescer

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

IBRE

ISSN 0100-4298

00002 >

9 770100 429971

EDIÇÃO EXTRA

80.000 AGRICULTORES VÃO NVADIR AS TERRAS DA AGRISHOW



AGRISHOW 97 Maior e Melhor

A Agrishow 97 será marcada como a melhor e maior de toda sua história. Com números crescentes ano a ano, a Agrishow 97 vai superar-se em todos os aspectos, seja em público, área ocupada, expositores ou demonstrações de dinâmica. Isto significa que o público visitante, estimado em mais de 80.000, proporcionará um volume de negócio muito maior que os anteriores. Os principais expositores já marcaram sua presença. Sua empresa não pode ficar de fora. Fique entre os melhores e seja um deles.

Dinâmica e Área de Exposição: A prática demonstrando a teoria.

Numa área total de 200 hectares, 130 deles reservados para a Dinâmica, acontecerão as demonstrações das mais recentes novidades no segmento de tratores, equipamentos de preparo do solo, plantio direto, pulverizadores, colheitadeiras e outras máquinas. Ao longo da feira serão 900 apresentações com transporte e horário marcado. Os estandes ocupam cerca de 70 hectares. Lá estarão expostos máquinas, implementos, insumos e serviços de suporte ao produtor rural com uma confortável infra-estrutura.

Veja porque a Agrishow é sinônimo de Agribusiness.

A Agrishow é a principal plataforma de oportunidades comerciais das indústrias e prestadores de serviços para a agricultura. Direcionada para atingir milhares de produtores rurais do Brasil, Mercosul e de outros países da América Latina, a Agrishow 97 vai gerar um imenso volume de vendas. Todas as oportunidades estarão em um mesmo espaço. Aproveite. Fique bem próximo delas.

Estação Experimental "Ney Bittencourt de Araújo" do Inst. Agronômico - IAC
28 de abril a 03 de maio de 1.997 - Ribeirão Preto - SP

Promoção e Organização:
ABIMAQ
Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos

ENTRE EM CONTATO PELO FAX:
(011) 5582-6429
5582-6379

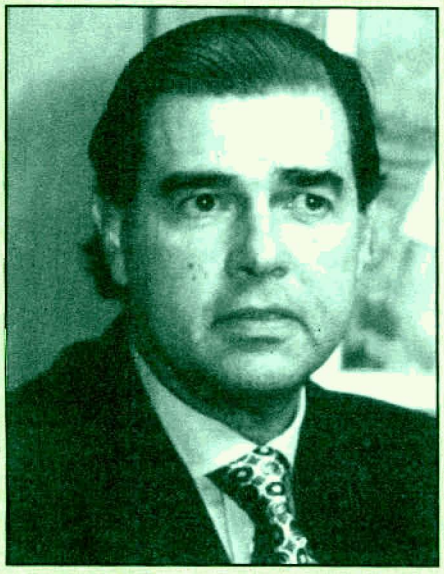
Patrocínio:
Ministério da Agricultura e do Abastecimento - SDR - DENACOOP

Realização: ABAG • ABIMAQ • ABRASEM • AEASP • ANDA • ANDEF • CNA • FAESP • OCB • SAA • SIMERS • SRB

Para maiores informações, consulte a AGRISHOW - Av. Jabaquara, 2925 - 04045-902 - SP / SP

CORTESIA DA EDITORA DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

BM&F — crescem os prazos de transação



Manoel Felix Cintra Neto

O atual presidente da Bolsa de Mercadorias & Futuros, Manoel Cintra, tem em seu currículo 25 anos de experiência no mercado financeiro. Gerente de operações na corretora Mellão Duarte, de câmbio e valores mobiliários, em 1972, no ano seguinte começaria no Banco de Investimento Bozano, Simonsen uma trajetória que ao fim de 11 anos, em 1984, o levaria à diretoria geral regional da instituição. Em 1996 tornou-se diretor presidente das Empresas Financeiras Multiplic. E em janeiro deste ano deixou a vice-presidência da BM&F, que ocupava desde 1994, para ascender à presidência.

Alguns dos pontos de vista e dos planos traçados por ele para essa que é, atualmente, uma das principais bolsas de futuros do mundo foram registrados nesta entrevista de Agroanalysis *para sua edição de fevereiro. Entre outras informações, ficamos sabendo qual o incremento do volume financeiro das transações da BM&F em 1996, em relação ao do ano anterior, e a importância do Plano Real no desempenho desse instrumento de mercado.*

■ *O senhor foi eleito presidente da BM&F no início de 1997. O que mudará na Bolsa durante a sua administração?*

— Na verdade, não se trata de mudar mas de dar continuidade a um projeto que vem sendo realizado há alguns anos, com base nas diretrizes traçadas pelo Conselho de Administração da BM&F, do qual fui vice-presidente nos últimos três anos. O programa de trabalho para 1997, aprovado pela Assembléia Geral Ordinária em dezembro último, estabelece algumas metas e objetivos que buscaremos alcançar, incluindo a continuidade do programa de incentivo e o fortalecimento das corretoras BM&F, programa que abrange: aprimoramento tecnológico das corretoras, no qual a Bolsa arca com custos de vários serviços; recompra de títulos patrimoniais; financiamento dos custos para desenvolvimento de novos clientes; financiamento do custo de estagiários para as corretoras; treinamento com o oferecimento de vagas gratuitas nos cursos oferecidos pela Bolsa e desenvolvimento dos mercados agropecuários, incluindo o programa de terceirização das aplicações da Carteira da BM&F nesses mercados. Estamos também realizando investimentos, dando continuidade às obras relativas ao novo prédio da BM&F e ao projeto de implantação da rede BM&F, interligando a Bolsa com todos os seus usuários e outros. Estão ainda previstos o desenvolvimento de novos contratos; o programa educacional e de treinamento, além das atividades que vêm sendo desenvolvidas, como a realização de vários cursos e seminários; devemos concluir a instalação da biblioteca da Bolsa, criar um centro de pesquisa e dar continuidade à edição em português de livros sobre o mercado.

■ *O movimento da BM&F é sabidamente expressivo. Em grandes números, quais são as comparações com as principais bolsas nacionais e estrangeiras?*

— Há alguns anos a BM&F vem se posicionando entre as principais bolsas de futuros do mundo, fato ratificado pelo *ranking* da Futures Industry Association. Em 1995, encerramos o ano em terceiro lugar, pelo critério de número de contratos negociados. Em 1996, a BM&F procedeu a uma elevação substancial no valor do contrato de seus principais mercados — no mercado de dólar futuro, por exemplo, o valor de cada contrato negociado mudou de

US$20.000,00 para US$50.000,00 e já programamos a alteração para US$100.000,00 a partir do vencimento de novembro de 1997. Isso fez com que nossa posição final caísse para o quarto lugar por esse critério. Contudo, analisando nossa *performance* pelo volume financeiro transacionado, percebe-se uma evolução em relação ao ano anterior de quase 60%.

■ *Como foi possível alcançar esse resultado em poucos anos? Quais os fatores que ajudaram?*

— Vários aspectos colaboraram para esse resultado. Em minha opinião, o principal foi a capacidade da instituição como um todo de dar respostas rápidas às necessidades do mercado. A economia brasileira sempre foi extremamente volátil e volatilidade é o que se negocia em mercados futuros. Com o advento do Plano Real, em que pese à queda da inflação, a volatilidade dos preços dos ativos continuou extremamente elevada. Hoje, percebe-se uma queda substancial da incerteza de curto prazo, mas resta a volatilidade de médio e longo prazos que carece de instrumentos de proteção. Isso se reflete no perfil de negociação na BM&F, que hoje registra transações de prazos mais longos. Por outro lado, o lançamento de contratos adequados às necessidades dos participantes foi extremamente importante no atingimento de volumes tão expressivos. A BM&F é a única bolsa do mundo que oferece contratos de *swaps* para negociação com garantia de liquidação.

■ *A despeito do ótimo movimento global da BM&F, os contratos agrícolas ainda são pouco expressivos. Isso é verdade? Quais são os números? Como podem ser comparados aos das bolsas estrangeiras? O Brasil já registrou resultados melhores no passado? Em que contratos?*

— Realmente, os contratos agropecuários ainda representam pequeno percentual relativamente a seu potencial de crescimento. Atualmente, respondem por menos de 1% do volume total negociado na BM&F. Nas bolsas estrangeiras, os volumes são superiores — a CBOT (Chicago Board of Trade) movimenta cerca de 25% com esses mercados e a CME (Chicago Mercantile Exchange), 4%. No Brasil, os contratos de café e boi gordo já tiveram melhor liquidez, na época da Bolsa de Mercadorias de São Paulo, com a qual a BM&F se fundiu em 1991. Embora ainda com participação reduzida, não deixa de ser animador ver que os futuros agropecuários negociados na BM&F (café, boi gordo, algodão, soja, milho e açúcar) tiveram seu volume de negociação dobrado em 1996, comparativamente ao ano anterior.

Pelo critério de número de contratos negociados, em 1995 a BM&F encerrou o ano no terceiro lugar mundial do ranking das bolsas de futuros.

■ *Os contratos agrícolas são lucrativos para a Bolsa?*

— Não. De um lado, a Bolsa é uma instituição sem fins lucrativos. De outro, no caso específico dos mercados agropecuários, há um objetivo maior de desenvolvimento desse setor, com um trabalho dirigido à disseminação junto ao segmento rural da cultura de gerenciamento de riscos de preços através do uso de derivativos.

■ *Como funcionam os contratos agrícolas que podem ser liquidados contra preços indicativos calculados por instituições de pesquisas?*

— A BM&F assinou convênios com a Fipe (Fundação Instituto de Pesquisas da USP), Esalq (Escola Superior de Agronomia Luís de Queiroz) e FGV (Fundação Getulio Vargas) para, através de seus departamentos de economia, realizarem a coleta e o cálculo de indicadores de preços praticados no mercado físico. A Fipe é responsável pelo indicador de soja; a FGV, pelo de milho; e a Esalq pelos indicadores de açúcar, algodão e boi gordo. No vencimento dos contratos futuros, aqueles que permanecem — contratos em aberto — são liquidados financeiramente (por diferença) com base nesses indicadores. A entrega física do produto só é feita caso as duas partes — vendedores e compradores — decidam de comum acordo por ela.

■ *Na sua opinião, essa modalidade de contrato contribuiu para um melhor desempenho dos futuros agrícolas?*

— A entrega física de commodities negociadas no mercado futuro pressupõe uma infra-estrutura de armazenagem adequada, uma legislação atualizada e produtos na área de seguros voltados especificamente para esses mercados. No Brasil, não dispomos desses itens de forma geral, o que torna a entrega física, portanto, não recomendável. Por outro lado, por termos no Brasil um tratamento tributário diferenciado de acordo com cada região, a entrega do produto acaba por sofrer com essas diferenças. Outro ponto que favorece a liquidação financeira com base nos indicadores é a possibilidade de agentes do mercado financeiro em geral — administradores de fundos de *hedge*, de fundos de commodities e especuladores — poderem atuar nos mercados futuros agropecuários sem o receio de uma entrega indesejada. Por fim, vale lembrar que os mercados futuros não objetivam a troca efetiva dos produtos negociados, mas a fixação de preços de modo a permitir as operações de proteção, arbitragem ou especulação.

■ *O contrato futuro de milho, recém-lançado, está alcançando os resultados esperados?*

— O contrato futuro de milho vem alcançando boa liquidez. Alguns fatores tendem a favorecer o desenvolvimento desse produto, como a falta de concorrência no mercado internacional, já que a demanda é interna, e o fato de que a maioria dos produtores de soja, por conta da necessidade de rotatividade de culturas, também são produtores de milho. Espera-se, portanto, que o mercado futuro de milho propicie possibilidades de arbitragem entre esses produtos.

■ *A BM&F pretende lançar novos contratos em 1997? Quais?*

— Sem dúvida. Na área agropecuária, já está previsto o lançamento dos contratos de álcool e *spot* de café. Pretendemos, também, introduzir as negociações de opções de C-Bond e de um contrato futuro de taxas de juro de longo prazo. No sistema eletrônico, deveremos desenvolver os *swaps* de cestas de ações e Brady Bonds. Outros contratos poderão ser lançados, de acordo com a demanda do mercado.

■ *Os contratos agrícolas no Brasil são, há vários anos, os mercados do futuro, sem trocadilho. Por que o futuro não chegou ainda? Os juros altos são uma parte da explicação? Que outros fatores poderiam ser listados?*

— Na área de commodities agropecuárias, a noção de *hedge* era deturpada. O *hedge* sempre foi feito contra o Tesouro Nacional. Preços mínimos, compras compulsórias do governo, a existência dos institutos de café e açúcar e álcool, cotas, confiscos, impostos colaboraram para que os futuros agrícolas não tivessem, até aqui, o desenvolvimento adequado. Mais do que juros altos, a inflação alta que vivíamos até pouco tempo, o rompimento compulsório de contratos imposto pelos planos econômicos adotados anteriormente ao Real, a falta de financiamento para cobertura de margens e o pequeno papel representado pelos bancos privados nesta área foram fatores decisivos para que o mercado não decolasse. Acrescentem-se à lista os obstáculos à participação de investidores estrangeiros nos mercados futuros.

Hoje, percebe-se uma queda substancial da incerteza de curto prazo, mas resta a volatilidade de médio e longo prazos, que carece de instrumentos de proteção.

■ *Por que alguns contratos emplacam e outros patinam?*

— Os principais contratos negociados em qualquer país são os de taxas de juros e índice de ações. A partir daí é mais difícil desenvolver a liquidez de novos contratos, seja por falta de familiaridade dos potenciais *hedgers*, seja por falta de estrutura para sua negociação. Às vezes, limitações à participação nos mercados futuros, impostas pela legislação, também prejudicam o funcionamento do mercado futuro. Mesmo nos Estados Unidos, é pequena a percentagem de contratos que dão certo em relação ao número total de produtos lançados pelas bolsas.

■ *O que o senhor planeja para alavancar os contratos agrícolas?*

— Estímulo à criação de fundos de commodities agrícolas, financiamento de margens de garantia, aumento das parcerias que já são mantidas com universidades em cursos voltados para o agribusiness, programas de treinamento de pessoal especificamente voltado para esses mercados, cursos, seminários e palestras dirigidos aos agentes de mercado (pecuaristas, cooperativas, produtores, exportadores, industriais). E, claro, continuar mantendo na lista de prioridades a internacionalização dos mercados da BM&F.

■ *De que forma, até que ponto e articulado com que outros mecanismos os mercados futuros podem substituir os instrumentos clássicos da política agrícola, do ponto de vista dos operadores dos mercados físicos?*

— Os mercados futuros agropecuários são uma excelente alternativa à atuação governamental para a proteção contra flutuações de preços. Essas flutuações são motivadas por diversos fatores, como expectativa de clima, quebras de safra, aumento inesperado da demanda, entre outros. A existência de uma política agrícola, no entanto, é imprescindível. É ela que vai se preocupar com o zoneamento, impostos, incentivos, custeios, seguro de produção, armazenagem, transportes, classificação, financiamento de máquinas e equipamentos...

■ *Os futuros agrícolas oferecem alternativas reais à ação gerencial do governo nos mercados físicos?*

— A ingerência governamental na formação de preços das commodities em que se baseia o agribusiness não é desejável, é preciso enfatizar. A formação de preços futuros, em mercados organizados, pode sem dúvida orientar a determinação de diretrizes para o estabelecimento de políticas agrícolas.

■ *A aplicação compulsória de recursos dos fundos de commodities seria benéfica aos contratos futuros agrícolas? A BM&F trabalha nesse sentido?*

— Acredito que não. No passado, essa medida foi adotada e até se justificava, pois as instituições financeiras não tinham ainda a liberdade de administrar carteiras tão diversifica-

das como os fundos de commodities. Com a regulamentação desse instrumento dando ampla liberdade de constituição de portfólios diversificados e exigindo uma pequena posição nos mercados agropecuários, o intuito foi transferir a experiência dos mercados financeiros para os agropecuários, sem prejudicar a rentabilidade do fundo. Hoje, com a nova regulamentação dos fundos e o processo de desregulamentação do mercado financeiro brasileiro, ainda que lento, acredito que não se justifique qualquer medida de caráter compulsório quanto à destinação dos recursos dos cotistas.

■ *A recente eliminação do ICMS nas exportações de produtos agrícolas e semiprocessados ajuda?*

— Iniciativas na direção da internacionalização de mercados, o que pressupõe o fim de obstáculos, e da capitalização do setor rural certamente prenunciam expansão dos negócios nos mercados agropecuários em geral. Nesse sentido, a eliminação do ICMS na exportação de produtos agrícolas ajuda a desenvolver esses mercados.

■ *Alguns analistas afirmam que a desorganização dos mercados físicos impede a decolagem dos futuros. Isso faz sentido?*

— Não concordo com a premissa de que os mercados físicos sejam desorganizados. Ao contrário, funcionam muito bem, evidentemente dentro de suas peculiaridades. Os obstáculos ao desenvolvimento mais acelerado dos futuros agropecuários são outros. Vão desde a existência de tributação heterogênea entre os estados, o que complica a liquidação dos contratos futuros, até a falta de cultura na negociação desses instrumentos.

■ *Até que ponto os grandes operadores do mercado físico têm interesse na transparência que o mercado futuro pode proporcionar?*

— A reserva quanto à transparência de preços, quesito básico para a existência dos mercados futuros, é bastante restrita. Os benefícios que essa transparência possibilita são reconhecidos pela imensa maioria dos agentes, e essa é uma tendência irreversível, já que se busca uma economia de mercado.

Os contratos agropecuários ainda representam pequeno percentual relativamente a seu potencial de crescimento: atualmente, respondem por menos de 1% do volume total negociado.

■ *Como está a legislação brasileira em relação às operações de brasileiros no exterior e de estrangeiros nas bolsas brasileiras? Eventuais alterações da legislação ajudariam as bolsas brasileiras? De que forma? Por que essas medidas não são adotadas?*

— Continua na mesma, ou seja, não só não há liberdade de atuação direta na Bolsa pelos investidores estrangeiros, como a participação nos mercados futuros pelos investidores do anexo IV está suspensa. Por outro lado, a atuação de brasileiros no exterior parece não enfrentar grandes problemas. Entendemos as razões da equipe econômica, mas acredito que algumas operações específicas, se analisadas com mais acuidade, poderiam ser autorizadas, por não se chocarem com os objetivos pretendidos pelas autoridades monetárias.

■ *Por que as pequenas bolsas estaduais continuam pequenas?*

— Acho que há uma confusão natural quando se compara uma bolsa de mercadorias, de fato, com uma bolsa de futuros. As primeiras atuam mais buscando desenvolver mercados à vista de produtos agropecuários, que parecem funcionar melhor no mercado de balcão. A maioria dessas entidades se desenvolveu através da realização de leilões de estoques governamentais de produtos agrícolas, que hoje são bem menos freqüentes que no passado. No caso da BM&F, caracterizamo-nos mais como um centro de negociação de derivativos, referenciados nesses e em outros produtos, como é o caso das principais bolsas de futuros dos EUA, Europa e Ásia.

■ *Alguém já disse que boa parte dos exportadores brasileiros de commodities agrícolas são "embarcadores" de mercadorias. Falta maturidade ao comércio exportador agrícola brasileiro?*

— Esta questão é interessante. Gostaria de fazer uma analogia com a falta de cultura no uso de derivativos agropecuários. Por que isso existe? Porque somos menos competentes que o setor agrícola de outros países? Evidentemente que não. Por várias décadas, o governo sempre chamou para si a responsabilidade de, sozinho, eliminar o risco de variação de preços. Logo, não havia motivação do setor para desenvolver instrumentos de mercado com essa função. No caso das exportações, temos setores altamente competitivos e outros menos. Credito isso ao fechamento de nossa economia durante tanto tempo. Tenho certeza de que, com a maior abertura econômica e a concorrência que se está estabelecendo, os setores menos desenvolvidos da economia brasileira passarão a adotar um comportamento diferente, passarão a ser mais eficientes.

CARTAS

Congresso Brasileiro de Fruticultura

No período de 20 a 25 de outubro passado, realizamos a 14ª versão do Congresso Brasileiro de Fruticultura, o mais importante evento da fruticultura brasileira. Nesse evento, reunimos em torno de 1.100 pessoas, entre produtores, técnicos, empresários e expositores interessados no setor. Durante e após sua realização, recebemos diversos cumprimentos, parabenizando-nos pela qualidade do congresso e principalmente pelo alto nível das palestras proferidas.

Gostaríamos de repassar esses cumprimentos a V. S.as e agradecer sua participação, a qual contribuiu de forma muito significativa para o sucesso do evento, e também de parabenizá-los pela apresentação.

Esta Comissão Executiva coloca-se à disposição para receber qualquer comentário que se julgar necessário, para troca de informações e para manter contato.

Luiz Damaso Gusi
Presidente da Comissão Executiva do XIV Congresso Brasileiro de Fruticultura, Curitiba, PR

Repensando o campo

(...) Repensar o campo significa investir maciçamente na engenharia genética (...), investir nas cidades de pequeno e médio porte no interior (...), viabilizar uma política agrícola nacional séria e de longo prazo (...), dar início à descentralização da indústria nacional (...), viabilizar corredores de exportação transversais de Leste a Oeste (...).

Cornélio de Piero
e mais nove assinaturas
Barreiras, BA

Separatas Agroanalysis

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

As cartas dos leitores devem ser dirigidas a *Agroanalysis* — Praia de Botafogo, 190, sala 813 — Rio de Janeiro — CEP 22253-900 — Fax: (021) 536-9207.

É permitida a reprodução total ou parcial dos índices e matérias desde que seja citada a fonte.

AGROANALYSIS

Revista mensal de economia agrícola da Fundação Getulio Vargas editada pelo Centro de Estudos Agrícolas do Instituto Brasileiro de Economia

Fundador:
Julian M. Chacel

EXPEDIENTE

Chefe do CEA/IBRE:
Ignez Vidigal Lopes

Redator-chefe:
Regis Alimandro

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

Redação:
Tels.: 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:
Luciana de Sousa Martins, Rakel Lima dos Santos, Rogério Ferreira de Souza, Victor Cezar Santos Teixeira.

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

Gerente comercial:
Carlos Henrique Tibiriçá Miranda — Tel.: (021)536-9269 — Fax: (021)536-9207 — e-mail: caique@fgvrj.br

Publicidade:
Brasília — DF: Tel. e fax: (061) 577-4883; 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, Jayr Ferreira Vaz, Marilza Azevedo Barboza, Osvaldo da Silva, Simone Ranna.
Revisão: Aleidis de Beltran, Fatima Caroni.
Produção gráfica: Helio Lourenço Netto.
Gerente comercial: Carlos Hamilton Rocha.
Assinaturas: José Milton Gondim
Livrarias — Rio de Janeiro: Livraria J. Carneiro Felipe — Praia de Botafogo, 188 — Tel.: (021) 536-9105
São Paulo: Livraria Faria Lima — Av. Nove de Julho, 2.029 — Tel.: (011) 281-7875.
Editora Fundação Getulio Vargas — Serviço de Vendas: Praia de Botafogo, 190 s/607 — CEP 22253-900 — ou Caixa Postal: 62.591 — CEP 22252-970 — Rio de Janeiro, RJ — Tels.: (021) 551-0698 e 536-9196.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

Instituição de caráter técnico-científico, educativo e filantrópico, criada em 20 de dezembro de 1944 como pessoa jurídica de direito privado, tem por finalidade atuar no âmbito das Ciências Sociais, particularmente Economia e Administração, bem como contribuir para a proteção ambiental e o desenvolvimento sustentável.

Presidente fundador: Luiz Simões Lopes
Presidente: Jorge Oscar de Mello Flôres
Vice-presidente: Mario Henrique Simonsen
Diretora-geral: Celina Vargas do Amaral Peixoto

CONSELHO DIRETOR

Presidente: Jorge Oscar de Mello Flôres
Vice-presidente: Mario Henrique Simonsen
Vogais: Celina Vargas do Amaral Peixoto, Francisco Oswaldo Neves Dornelles, José Luiz Miranda, Luiz Fernando da Silva Pinto, Manoel Fernando Thompson Motta, Manoel Pio Corrêa Jr., Marcílio Marques Moreira, Roberto de Oliveira Campos, Roberto Paulo Cezar de Andrade.
Suplentes: Alfredo Américo de Souza Rangel, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque, Daniel Dantas, Eugenio Emílio Staub, Gilberto Dupas, Oswaldo Antunes Maciel, Pedro Leitão da Cunha.

CONSELHO CURADOR

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

CONSELHO CONSULTIVO

Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Eliezer Baptista, Gilberto Duarte Prado, Roberto Borges Martins (Estado de Minas Gerais).
Instituto Brasileiro de Economia
Diretor: Antônio Salazar P. Brandão
Banco de Dados-IBRE
Salomão L. Quadros da Silva
Centro de Estudos Agrícolas
Ignez Vidigal Lopes
Centro de Estudos das Empresas
Sergio Gustavo S. da Costa
Centro de Estudos de Economia e Governo
Lia Valls Pereira
Centro de Estudos de Preços
Paulo Sidney de Melo Cota
Centro de Estudos Tendenciais
Eden Gonçalves de Oliveira
Revista Conjuntura Econômica
Lauro Vieira de Faria

Nesta edição

1 **Entrevista com Manoel Felix Cintra Neto**

5 **Cartas**

6 **Carta verde**

7 **Especial: Festa nos cartórios, fogo na floresta**
Fernando S. Jank

11 **Especial: EUA — Lei Agrícola e política conservacionista**
Tim Osborn
(Traduzido por Maria José Cyhlar Monteiro)

16 **Conjuntura do agribusiness:**

16 **Feijão — notícias da primeira safra**
Eliana Conde Barroso Leite Viglio

17 **Rações — espaço para crescer**
Irene Raguenet Troccoli

20 **Soja — boas perspectivas de comercialização**
Fernando Roberto de Freitas Almeida

22 **Frango — avicultura de corte na China**
Irene Raguenet Troccoli

24 **Indicador do milho — FGV-BM&F — expectativas de desaquecimento**
Irene Raguenet Troccoli, Edgar Costa Filho e Rogério Ferreira de Souza

25 **Café — um indicador de competitividade para o café arábica**
Luiz O. Araripe e Manoel A. C. Lago

30 **Índice FGV/ABAG**

32 **IBGE — síntese estatística**

35 **Estatísticas agropecuárias**

42 **Oferta e demanda**

44 **Panorama agropecuário**

48 **Janela aberta**

Alca — oportunidade de aprendizado

Uma parcela importante do empresariado brasileiro está envolvida em um movimento infelizmente ainda pouco freqüente em nosso país. Trata-se do III Fórum Empresarial das Américas, a realizar-se em maio, em Belo Horizonte, antecedendo a Reunião Hemisférica dos Ministros Responsáveis pelo Comércio dos 34 países americanos envolvidos nas negociações com vistas à formação da Área de Livre Comércio das América (Alca).

A proposta de criação da Alca aconteceu em Miami, em 1994, quando os presidentes dos países americanos, reunidos na Cúpula das Américas, firmaram o compromisso de formar uma área de livre comércio abrangendo todo o território compreendido entre o Alasca e a Terra do Fogo. Os entendimentos nesse sentido foram aprofundados em dois encontros de ministros de comércio, em Denver, em junho de 1995, e em Cartagena, em março do ano passado.

A reunião de Cartagena reconheceu formalmente a importância da participação empresarial no processo de criação da Alca, recomendando, inclusive, que a reunião ministerial de 1997 fosse precedida de consultas ao setor privado. E esse é o objetivo do Fórum Empresarial: reunir condições para influenciar o posicionamento dos governos conforme os interesses empresariais.

A Confederação Nacional da Indústria (CNI) tem desempenhado papel muito importante nesse processo: organizar a ação empresarial facilitando o entendimento através do suprimento das informações necessárias às articulações e à busca do consenso.

Encarregada da coordenação temática do fórum, a CNI criou 10 grupos de discussão, sete deles coincidentes com a temática dos grupos governamentais (acesso a mercados; padrões e barreiras não-tarifárias ao comércio; procedimentos alfandegários e regras de origem; subsídios, *antidumping* e direitos compensatórios; tecnologia e propriedade intelectual; investimentos e serviços; defesa da concorrência e compras governamentais) e três do interesse específico do empresariado (papel do setor privado; infra-estrutura; desenvolvimento econômico sustentável).

De outro lado, o Centro de Estudos Agrícolas da FGV foi contratado pelo MICT para assessorar o governo brasileiro nesse processo.

A implantação da Alca será um processo necessariamente longo e exigirá árduas negociações, pois pressupõe a harmonização dos interesses, muitas vezes conflitantes, de 34 países com características econômicas e sociais extremamente distintas. As divergências começam logo de início, em relação ao cronograma. Os EUA entendem que, em 2005, a Alca estará em vigor. Já o Brasil e os países do Mercosul entendem que 2005 é a data do início das negociações.

De qualquer forma, a Alca será uma ótima oportunidade para a agricultura brasileira discutir talvez os seus dois principais problemas: no campo específico das negociações externas, questionar os subsídios à produção interna norte-americana e as tarifas e barreiras diversas ao comércio com os EUA; no campo interno, pressionar o governo brasileiro com vista a eliminar os gravames de várias ordens que inibem a produção brasileira.

A Alca será um processo que não se esgotará tão cedo e exigirá uma participação efetiva e competente do empresariado de todos os países envolvidos. Esse é o objetivo maior do movimento capitaneado pela CNI: capacitar o empresariado brasileiro a, de fato, influenciar o posicionamento do governo brasileiro. É uma ótima oportunidade para o aprendizado.

Festa nos cartórios, fogo na floresta

FERNANDO S. JANK

Com a recente mudança do ITR, finalmente o governo resolveu abordar a questão agrária de forma eficaz. Lembremos de início que a questão agrária, neste momento, refere-se fundamentalmente ao drama vivido por enormes contingentes de desempregados urbanos e rurais, bem como de desassentados (ex-produtores que não conseguiram sobreviver na atividade), que são antes de tudo pessoas sem trabalho, embora se considerem sem-terra (daí o lado agrário da questão). Não sabemos se as coisas vão correr como o governo espera: latifundiários especuladores colocarão suas terras à venda, seu preço despencará, a arrecadação aumentará estrondosamente e autofinanciará a aquisição de terras — agora baratas — pelo governo e os próprios assentamentos; tudo isso enquanto aumentam a produção e o emprego rurais, baixando os preços dos alimentos e melhorando a balança comercial... Será?

Um dos caminhos para resolver o problema do campo é a reforma agrária, fazendo com que terras improdutivas sejam desapropriadas para nelas ser realizado o assentamento dos sem-terra, bancando o governo os recursos necessários à sua disponibilização para produção (infra-estrutura, crédito de custeio e assistência). Caminho caro, consumidor dos escassos fundos públicos, problemático (pelo risco de corrupção na desapropriação, por exemplo), demorado e com grandes chances de fracassar (afinal, muitos dos que já eram produtores — hoje desassentados — não conseguiram sobreviver).

Ora, efeito semelhante — de maneira mais segura e barata — pode ser conseguido com uma tributação eficaz. Taxando-se pesadamente as terras improdutivas, estas praticamente se *autodesapropriariam* pela inviabilidade de manutenção, tendo seu valor significativamente depreciado ao serem ofertadas em massa para venda. Por outro lado, as que não fossem vendidas contribuiriam para aumento expressivo da arrecadação, gerando *funding* para que o governo realizasse assentamentos. De quebra, estimular-se-iam os proprietários remanescentes a se tornarem mais produtivos, resultando num aumento do nível de emprego no campo e diminuindo a população dos sem-terra. Eis o porquê da via tributária.

Na verdade, o antigo ITR já tinha esse objetivo. O que a nova lei modificou foi apenas a forma de sua aplicação. O ITR antigo provavelmente foi um dos impostos com menor índice de arrecadação do país. Como a Receita Federal lançava o imposto anualmente baseando-se em valores muitas vezes diferentes daqueles declarados pelos proprietários, era fácil para estes contestá-lo através de recursos administrativos, paralisando a arrecadação e tornando nulos os esperados efeitos de direcionamento da ocupação da terra.

O que faz a nova lei? Torna o imposto declaratório, não permitindo que o contribuinte o conteste (já que é ele mesmo quem o calcula e lança), e ainda coloca uma espada sobre sua cabeça com a possibilidade de desapropriação a valores não superiores ao declarado, complicando a situação do proprietário que pretenda declarar baixo valor da terra nua para reduzir o valor do imposto. Ou seja, a nova lei apenas modificou ligeira e inteligentemente o velho imposto, tornando-o *aparentemente* muito mais eficaz.

A nova lei apenas modificou ligeira e inteligentemente o velho imposto, tornando-o "aparentemente" muito mais eficaz.

Aparentemente porque não sabemos se as coisas vão correr como o governo espera: latifundiários especuladores colocarão suas terras à venda, seu preço despencará, a arrecadação aumentará estrondosamente e autofinanciará a aquisição de terras — agora baratas — pelo governo, e os próprios assentamentos; tudo isso enquanto aumentam a produção e o emprego rurais, baixando os preços dos alimentos e melhorando a balança comercial... Será? Infelizmente a realidade na certa não será tão cor-de-rosa.

Reações dos proprietários

Podemos imaginar quais seriam as prováveis reações dos proprietários rurais à nova lei, já que são agentes econômicos supostamente racionais. Há grandes chances de que eles declarem baixo valor da terra nua, seja porque acreditam que suas terras são produtivas e sabem que estão constitucional-

mente garantidos contra a desapropriação, seja porque interpretarão o conceito de "benfeitorias" de forma muito mais ampla do que a Receita, reduzindo o VTN, ou ainda porque entendem que poderão futuramente argumentar não serem obrigados a saber o preço da terra. Um comportamento, enfim, que tornará baixo o imposto calculado e ensejará a Receita a lançá-lo por notificação. A partir desta, entra a possibilidade do questionamento, e "tudo fica como dantes no quartel de Abrantes", ou seja, recursos a granel e paralisação da arrecadação.

Outra possibilidade é a pulverização da propriedade: o desmembramento em massa de glebas rurais com transferência dos pedaços a parentes, testas-de-ferro e empresas criadas para este único fim, visando, racional e legalmente, a fazer com que as alíquotas incidam sobre módulos menores e se reduzam significativamente, dada a forte progressividade da tabela de alíquotas. Resultado: além de inviabilizar as pretensões da nova lei, o país se tornará o paraíso dos topógrafos e dos advogados. Festa nos cartórios! Escrituras a rodo! E o atual governo ainda poderá declarar, com orgulho, dentro de alguns anos: na nossa gestão, triplicamos o número de proprietários rurais! Economistas do além-mar citarão a reforma agrária brasileira via tributação como exemplo de sucesso, mostrando que no governo FHC a curva de redução do número de proprietários rurais inverteu sua histórica e mundial tendência de queda. Fantástico! Poucos se lembrarão que terá sido apenas a maior farsa fundiária que já existiu.

O proprietário de terras em fase de abertura — pioneiro da fronteira agrícola, talvez o melhor representante do espírito empreendedor no campo — foi de todo ignorado pela nova lei.

A efetivação das idéias acima, decorrente do comportamento racional dos agentes econômicos afetados, significaria o fracasso da nova lei. Com a agravante de que traria irracional aumento dos custos de transação: a curto prazo, pelos elevados gastos com advogados, contadores e cartórios, nos recursos aos lançamentos pela Receita e nos processos fictícios de desmembramento; a médio e longo prazos, pelas conseqüências desses desmembramentos, com dissidências de sócios não interessados na manutenção das atividades agropecuárias (agora com voz ativa) e todas as demais mazelas dos negócios familiares não centralizados sob o comando efetivo do fundador ou líder competente.

Fronteira agrícola

Mas, se os proprietários acatassem a lei tal como o governo gostaria, o que se poderia prever? Os proprietários das áreas produtivas pagariam o imposto da maneira correta. Os especuladores proprietários de terras improdutivas tentariam colocá-las à venda e assim sair do mercado, ainda que à custa de realizar grandes prejuízos. E os proprietários de terras em fase de abertura — os pioneiros da fronteira agrícola? Aí está o problema. O governo, em seu maniqueísmo, olha para o campo e só vê dois grupos: produtores bem-intencionados e tubarões especuladores. A realidade não é tão simples. O Centro-Oeste só chegou onde está devido a essa mistura de produtor-aventureiro-especulador que é o pioneiro: cidadão que quer expandir a produção, não tem medo do desconhecido e das condições difíceis e espera, legitimamente, ganhar com a valorização da região que ele próprio está ajudando a desenvolver.

Só que esse agente econômico, talvez o melhor representante do espírito empreendedor no campo, foi completamente ignorado pela nova lei. Ou pior, foi equiparado ao especulador puro e simples, mostrando o desconhecimento que o governo tem da realidade agropecuária nacional. Que comportamento o governo espera desse agente econômico a partir da nova lei? Que desmate imediatamente toda a área aproveitável que possui? Esta é a única possibilidade que a lei lhe deixou. Caso contrário, deverá entregar ao governo até 20% ao ano de seu patrimônio na forma de imposto. Aliás, não apenas desmate imediatamente, mas prepare o terreno e plante, ou forme pasto, cerque e coloque animais. Imediatamente. Danem-se os ciclos naturais, o fato de que na agricultura existem épocas certas para fazer as coisas e elas têm seu tempo natural de desenvolvimento.

Não resolve dizer que os proprietários já tiveram todo o tempo do mundo (até agora) para tornar suas terras produtivas. E os que adquiriram terras e depois se descapitalizaram? E os que contavam com financiamentos para investimentos que desapareceram? E os que adquiriram terras recentemente com o intuito de ocupá-las paulatinamente com recursos próprios oriundos de outra atividade? Ou o governo supõe que toda a gritaria dos agricultores é jogo de cena, que as securitizações não eram necessárias e que na verdade a classe está altamente capitalizada? Mas suponhamos que os proprietários tenham os recursos necessários para esse investimento, quem sabe aplicados no mercado financeiro a 18% ao ano (líquidos), com uma rentabilidade 10 vezes maior do que proporcionariam se investidos na atividade agropecuária. Suponhamos que os proprietários resolvam aplicá-los na disponibilização imediata das terras para produção. Deveríamos acreditar que há recursos físicos que tornem factível a idéia de desmatar e plantar milhões de hectares do Acre ao Piauí em poucos meses?

E mais. Supondo que os proprietários estivessem capitalizados e o país repentinamente tivesse milhares de máquinas e operadores disponíveis para o desmate e plantio do século, o órgão ambiental do governo permitiria a abertura imediata de tão enor-

me área? Mesmo sabendo-se que atualmente o Ibama costuma demorar alguns meses para aprovar o pedido de desmate de áreas correspondentes a pequenas frações de propriedades com cobertura natural, não permitindo o desmate de frações maiores de uma só vez? Suponhamos que passe a permitir. A sociedade brasileira e a comunidade internacional vão assistir caladas ao incêndio do século da mata amazônica? Sim, pois na maior parte dos casos a única maneira de derrubar a cobertura florestal rapidamente (para não pagar ITR) e disponibilizar as áreas para produção agropecuária é através da queimada. Fogo nas florestas!

Talvez se consiga assim perceber o absurdo que a nova lei significa para os proprietários pioneiros e toda a região de fronteira agrícola. Como, é óbvio, eles não estão capitalizados, não existem condições físicas suficientes para a realização da empreitada, e o Ibama não permitirá a devastação do ambiente, a acatação da nova lei necessariamente levará a que os pioneiros vistam a carapuça dos especuladores e se desfaçam de suas propriedades o mais rápido possível, frustrando não só suas esperanças de desenvolvimento como as de dezenas de cidades erguidas nas últimas décadas nessas regiões de expansão interior do país. É incrível que os governos dos estados que serão afetados estejam assistindo calados à abertura dessa tragédia.

Mas, cabe perguntar: quem vai comprar as terras que serão colocadas à venda na grande liquidação fundiária que se prenuncia? Só quem tiver cacife suficiente para abri-las e colocá-las para produzir imediatamente. E só há dois tipos de agentes econômicos capazes de fazer isso: grandes grupos, altamente capitalizados, provavelmente compostos por investidores internacionais (a exemplo de George Soros, que nos últimos anos adquiriu 330 mil hectares de terras na Argentina) — o que ironicamente acabaria por concentrar ainda mais a posse da terra; ou então o próprio governo, através das legiões de autodenominados sem-terra, montados em Pronaf, Proger e Procera, que não precisarão pagar o imposto por terem o privilégio da isenção, e que tentarão conduzir o país ao século XXI praticando uma agricultura do século XIX.

Aumento da arrecadação

Apesar de tudo, pode-se ainda acreditar que o imposto ao menos passaria a arrecadar valores significativos, em contraste com a supostamente ridícula arrecadação atual. Assim os proprietários rurais pelo menos contribuiriam mais para a sociedade dessa forma pecuniária. Mas será que os proprietários rurais estão assim tão bem a ponto de poderem assumir facilmente a conta pretendida pelo governo, da ordem de RS$1 bilhão adicionais por ano? Será que seus lucros comportam tal montante? Será que esses supostos lucros existem mesmo e as recentes crises do setor são encenações?

Peguemos o exemplo da pecuária de corte extensiva, capaz de produzir um dos produtos agropecuários brasileiros de maior competitividade intencional: a carne bovina. Verifica-se que um produtor-proprietário desse ramo, operando com razoável eficiência, obtém rentabilidade inferior a 2% anuais sobre o capital investido na atividade.[1] Então, por que taxar adicionalmente o proprietário desse tipo de negócio? Aliás, caberia uma pergunta ainda mais básica: por que taxá-lo com qualquer imposto? Ele já está sendo taxado em algo como 4% ao ano de seu patrimônio pela simples decisão de produzir, ao abrir mão de uma rentabilidade mínima de 6% anuais, que poderia facilmente obter na caderneta de poupança, para o que não precisaria sequer sair de casa para trabalhar. Só não se diga que é bom mesmo que a pecuária de corte extensiva seja abolida: no mais das vezes, ela é a única maneira de se produzir carne bovina de forma economicamente viável; noutras, é a única maneira de ocupar também com viabilidade econômica regiões sem infra-estrutura de escoamento e armazenagem, de solos e topografia desprivilegiados.

Pode parecer incrível, mas essa rentabilidade medíocre não é uma característica apenas da pecuária de corte extensiva nacional, e sim da produção agropecuária em geral e no mundo inteiro. Há sem dúvida atividades agropecuárias de melhor retorno, mas de riscos bem maiores e que de forma geral não são compensados pela maior rentabilidade. Tudo isso porque o agricultor é um agente econômico *sui generis*: ao contrário do seu semelhante urbano, não faz questão de obter retorno suficiente para cobrir os riscos de seu negócio. Em parte por ignorância, já que poucos são os que sabem quantos reais lucram anualmente (se é que o fazem), e menos ainda são os que conhecem a taxa de retorno de seus patrimônios; mas também em parte por paixão pela produção, pela beleza do trabalho que resulta da parceria entre o homem e a natureza. Esse agente econômico já paga para produzir. Não faz sentido taxá-lo. O que o país ganha se esse agente econômico for ainda mais desestimulado?

No entanto, a sociedade brasileira não vê os produtores rurais dessa forma. Aqui fazem parte de uma das classes empresariais mais malvistas. Enquanto nos outros países os agricultores são vistos como pessoas responsáveis pela segurança alimentar da nação, portadores dos valores e tradições mais genuínos da sociedade e de qualquer forma grupo a ser preservado e protegido, aqui são vistos como jecas-tatus ou milionários truculentos, ostentadores e desocupados, sempre *reis* de algum produto. Seus líderes são vistos como o que há de mais retrógrado

[1] Parâmetros utilizados: 1.250ha, terra a R$500/ha, 20% de área como reserva, lotação de 1hab/ha, cria/recria/engorda, desfrute de 16% ao ano, vendas anuais de R$50 mil, margem de lucro de 30%.

no cenário político: o termo "bancada ruralista" é pronunciado num esgar de nojo.

É difícil entender como o grupo de empresários mais mal remunerado do país consegue se colocar numa posição tão odiada, mas certamente grande parte da culpa deve-se a eles mesmos e a seus líderes, pelo seu péssimo *marketing* institucional e incapacidade de se apresentar de maneira positiva para a sociedade.

Fraqueza conceitual

Além de todos os problemas práticos da sua aplicação, o imposto em sua nova roupagem apresenta ainda as seguintes fraquezas conceituais, que o tornam extremamente questionável:

Injustiça territorial — Considere dois grandes produtores no país, ambos com 5 mil hectares de terras produtivas, com uma única diferença: o primeiro os possui numa única gleba, o segundo em 10 glebas de 500ha, em 10 municípios diferentes. Resultado: o primeiro pagará imposto seis vezes maior (à alíquota de 1,20%, contra 0,20% do segundo)! Por ter cometido o pecado de buscar maior eficiência, concentrando todas as suas atividades num só local!

Na maioria dos casos o único modo de derrubar a cobertura florestal rapidamente (para não pagar ITR) e disponibilizar as áreas para produção agropecuária é a queimada.

Estímulo à ineficiência — Em todo o mundo, a concentração de terras e a produção agropecuária são processos inexoráveis, com exceção dos países europeus que injetam enorme volume de subsídios para fixar pessoas no meio rural, um objetivo cada vez mais difícil de ser cumprido. Isso porque os benefícios da concentração, associados às economias de escala, mais do que inquestionáveis, são muitas vezes a única maneira de responder à queda dos preços dos produtos.

Mas o que faz o novo imposto? Como vimos, penaliza a grande propriedade e promove a divisão artificial de propriedades. Ou seja, penaliza o uso legítimo e racional das economias de escala e promove uma irracional destruição do espírito empresarial no campo. O que o país ganha com essa tentativa de retorno ao século XIX?

Falta de isonomia — Considere uma fazenda de gado de corte no norte do Mato Grosso com 5 mil hectares. Considere agora uma fazenda produtora de leite tipo B no estado de São Paulo, com 30ha, mantendo gado em regime de confinamento e produzindo todas as forragens necessárias para tanto. Tocadas com eficiência razoável, terão o mesmo volume de faturamento anual (da ordem de R$120 mil)! Só que a possibilidade de produzir leite tipo B no Mato Grosso inexiste. Lá, em muitas situações, a pecuária de corte extensiva é a única alternativa economicamente viável.

Como, então, pretender que as alíquotas de acordo com o tamanho das propriedades não variem regionalmente? Por que não utilizar o conceito de módulo rural, criação governamental da década de 60, e montar tabela de alíquotas por quantidade de módulos rurais? Por que o retrocesso? A isonomia exigiria que as alíquotas fossem diferentes — afinal, é necessário "tratar desigualmente os desiguais".

Falsidade — Apesar do esquema inteligente de cobrança do imposto, que não permite contestação pelo seu caráter autodeterminado, temos aqui um engodo. Na verdade a autodeterminação é ilusória, como se depreende do próprio artigo da lei, segundo o qual a subavaliação (no julgamento da Receita) levará a lançamento por notificação pela Receita Federal, indicando que a auto-avaliação é uma farsa potencial, ilusória e vingativa, pois outro artigo mostra que na desapropriação poderá a União utilizar valor menor que o declarado (quando, também no julgamento da Receita, houver superavaliação), sem contrapartida de devolução de impostos que teriam portanto sido pagos a maior.

Sintetizando, poderíamos dizer que o governo acertou no diagnóstico ao optar pela via tributária, mas errou no tratamento, por não perceber que o doente é bem mais complexo do que imagina. O que poderia ter feito? Em primeiro lugar, criado uma forma de cobrança *efetivamente não-contestável*, quem sabe através da fixação em nível municipal de imposto por hectare, permitindo o abatimento de valores recolhidos na forma de outros impostos, de forma que o *nível de arrecadação* dos não-sonegadores *não aumentasse*. Em segundo lugar, previsto a progressividade da ocupação através da definição de um marco zero (um momento a partir do qual o imposto seria cobrado), ou a cobrança segundo o não-cumprimento de etapas de *projetos de desenvolvimento* acordados entre o produtor e o órgão governamental competente. Em terceiro lugar, estabelecido mecanismos para que o *emprego de mão-de-obra de baixa qualificação fosse facilitado* (a exemplo das cooperativas de trabalho), pois este é de longe o principal problema a resolver.

Esperamos contudo que a nova lei seja reformada a tempo para que a sociedade não tenha mais uma vez que pagar as conseqüências do nosso jeito sofrível de governar, onde os erros precisam ser vividos intensamente até que aceitemos a necessidade de mudar. Assim foi com a inflação, com o déficit público e com o protecionismo. Assim perdemos décadas. Rezemos para que não tenhamos que passar pelo mesmo penoso processo de aprendizagem com a questão agrária.

Fernando S. Jank é administrador de empresas pela EAESP/FGV e diretor da Agrindus S.A.

EUA — Lei Agrícola e política conservacionista

TIM OSBORN

A Lei Agrícola de 1996 alterou substancialmente a condução da política agrícola norte-americana, sobretudo ao desligar o auxílio governamental ao agricultor dos preços agrícolas, de forma a permitir que as decisões relativas à produção agrícola tomadas pelos agricultores refletissem as forças do mercado. Agroanalysis *publicou em maio de 1996 um artigo que descrevia boa parte de tais mudanças. O artigo que publicamos agora, divulgado originariamente em* Agricultural Outlook, *trata com maior profundidade das medidas ambientais incluídas na nova legislação agrícola dos EUA. Essas medidas não apenas deverão ter impacto na qualidade da atividade, mas poderão alterar a quantidade de terra disponível para a produção agrícola.*

A Lei Agrícola de 1966 não só introduziu profundas transformações nos programas de sustentação da renda agrícola e de administração da oferta como incorporou importantes medidas relativas à conservação dos recursos naturais. A lei ampliou os programas de reservas conservacionistas e proteção de terras inundadas (CRP e WRP) e criou o Programa de Incentivos à Qualidade Ambiental (Eqip), que consolidou e expandiu os incentivos financeiros para a adoção de práticas conservacionistas, além de aumentar a flexibilidade dos requisitos ambientais dos programas de política agrícola. Foram ainda instituídos programas voltados para o hábitat de espécies selvagens, áreas agricultáveis sujeitas a enchentes e pastagens.

O capítulo da Lei Agrícola que trata da conservação manteve duas linhas mestras já visíveis em leis agrícolas anteriores. A primeira é o enfoque ambiental dos programas conservacionistas. A Lei Agrícola de 1985 destacou a redução da erosão do solo e da transformação de manguezais em áreas agricultáveis. A esses objetivos, a lei de 1990 acrescentou os de proteger a qualidade da água e restaurar as terras inundadas. A legislação de 1996 completou tais objetivos ao incorporar o hábitat de espécies selvagens como centro das medidas conservacionistas da Lei Agrícola. O novo Programa de Incentivos ao Hábitat de Espécies Selvagens (WHIP) é o primeiro programa conservacionista, no contexto agrícola, voltado para a proteção e a restauração do hábitat de espécies selvagens no meio rural dos EUA.

A segunda linha mestra é o empenho em melhorar a eficiência de custos dos programas adotados. Na Lei Agrícola de 1985, foram dados passos significativos para reduzir as contradições entre incentivos à produção agrícola e incentivos ao conservacionismo ambiental. Para tanto foram usadas cláusulas de adesão. A lei de 1990 avançou no propósito de melhorar a eficiência de custos do USDA, passando a aprovar os incentivos de acordo com uma classificação baseada nos custos e em um índice de benefícios ambientais. A legislação de 1996 prevê a formulação de metas prioritárias para o CRP, o WPR e determina que o Eqip deverá "maximizar os benefícios ambientais por dólar aplicado".

A lei de 1996 também estipulou que a Commodity Credit Corporation deverá ter, entre suas várias missões, a de financiar programas conservacionistas e ambientais através de recursos específicos. Isso coloca, pela primeira vez, os programas ambientais em pé de igualdade com outros programas agrícolas, do ponto de vista financeiro, e reduz a incerteza da dotação orçamentária desses programas.

Como ocorreu com a legislação anterior, a Lei Agrícola de 1996 dá ao secretário de Agricultura poderes discricionários bastante amplos para a fixação das normas que a regulamentam. Com a finalidade de fundamentar esses regulamentos, o USDA reuniu vários grupos de trabalho com representantes de diversas organizações ambientais e econômicas que resultaram em estudos específicos. Em todos eles foram levados em conta os comentários feitos em diversas audiências públicas realizadas em todo o país.

A seguir serão descritas as mudanças esperadas nos programas a partir da nova legislação. Em boa parte essas alterações ainda estão sujeitas a revisão ou regulamentação.

O Programa de Reservas Conservacionistas

Os produtores rurais que aderirem aos contratos de CRP se comprometem a destinar terras de lavoura altamente sujeitas à erosão ou ambientalmente sensíveis para usos aprovados durante um período de 10 a 15 anos, e em troca recebem pagamentos equivalentes ao arrendamento anual da área e participação do USDA no custeio da conversão e manutenção do novo uso do solo. A lei reautorizou o financiamento do CRP até um máximo de 36,4 milhões de acres. O financiamento será feito através da CCC.

Do ponto de vista de produção, preços e renda agrícola, o aspecto mais significativo da nova legislação é sua perspectiva de longo prazo. Eliminando o Programa Anual de Redução de Área, o CRP é o principal instrumento de restrição da área disponível para as lavouras. Contudo, o USDA já afirmou que não pretende utilizar o programa como instrumento de restrição da oferta, mas sim concentrar-se em seus aspectos de conservação e melhoria dos recursos naturais.

Há no entanto os que advogam um uso parcimonioso do CRP para aumentar a produção e exportação dos EUA num momento em que a demanda mundial está aquecida, ao passo que outros prefeririam que o programa atingisse o máximo permitido de modo a maximizar os benefícios ambientais. Embora o orçamento do USDA considere que até 2002 o programa atingirá um total de 28 milhões de acres, não há metas preestabelecidas para novas adesões nem se espera uma redução dramática do programa.

Pela nova legislação, os contratos expirados não poderão, normalmente, ser renovados de forma automática, devendo concorrer com novos candidatos. Em agosto de 1997, o USDA determinou que áreas sensíveis fossem excluídas da possibilidade de abandonar o contrato antes do prazo final. Mais tarde, em setembro do mesmo ano, o USDA anunciou as diretrizes de sua política de longo prazo. Estas abrangem normas relativas a condições de admissão ao programa, seleção de áreas passíveis de proteção e montante de pagamentos. Na ocasião o USDA ampliou as categorias de áreas que não poderiam renunciar ao contrato antes do seu prazo final: estas incluem várzeas, áreas sujeitas a inundação, cabeceiras de mananciais e o entorno de várzeas se este for necessário para a conservação das mesmas. Por outro lado colocou em discussão algumas outras questões como: a) coordenação das áreas prioritárias atingidas pelos programas CRP, WRP e Eqip; b) reestruturação de áreas já consideradas prioritárias por legislações anteriores como as de Chesapeake Bay, Grandes Lagos e Long Island Sound; c) permissão para fenação e pastoreio em áreas atendidas pelo CRP a fim de melhorar a conservação de espécies selvagens; d) uso de áreas atendidas pelo CRP para produção de biomassa.

Também em setembro de 1996, o USDA iniciou um programa contínuo de contratação de CRP para práticas conservacionistas específicas, segundo diretrizes formuladas pela EPA. Os produtores rurais que desejarem aderir a essas práticas não precisam esperar a abertura de novos prazos de adesão ao CRP. Em casos envolvendo pequenas áreas que ofereçam benefícios ambientais mais que proporcionais, e desde que o agricultor aceite o valor estipulado pela Agência de Serviço Agrícola — FAS/USDA, a inclusão no programa é imediata. Prevê-se também o pagamento de bônus especiais para incentivar práticas altamente prioritárias.

Os produtores que desejarem adotar práticas conservacionistas não contempladas no programa continuado terão uma oportunidade de aderir ao CRP antes do plantio da primavera. Nesse caso, os produtores cujos contratos de CRP expirarem em 1997 e aqueles que desejarem aderir pela primeira vez ao CRP deverão participar de um leilão de contratos desse programa.

Este deve atender: a) solos com índice de erodibilidade de 8 ou mais; b) solos situados em áreas nacionais prioritárias de conservação; c) ameaçados por lixiviação; d) terras inundadas usadas para lavoura e seu entorno; e) margens de rio; f) terras salinizadas; g) situadas em áreas estaduais prioritárias de conservação; h) destinadas a hábitat permanente de espécies silvestres, a proteção de pastagens, quebra-ventos, santuários ecológicos, proteção de mananciais, cercas vivas e certos tipos de várzea atendidos pelo Programa do Banco de Água — que está expirando — e que deveriam ser preservadas mesmo não havendo risco de erosão.

Embora a recuperação das várzeas já plantadas e submetidas ao CRP seja opcional, sua inclusão será avaliada com base na restauração que o produtor se dispuser a efetuar; para estimular tais práticas, se propõe ainda o oferecimento de um bônus de até 25% do custo da recuperação.

As regras do subsídio àqueles que aderirem ao CRP terão como base valores de arrendamento médios, em plano municipal, ajustados segundo fatores de produtividade do solo registrados no passado. Os produtores terão conhecimento antecipado do pagamento máximo para os solos que estão dispostos a incorporar ao programa e poderão oferecer lances até aquele montante. Mas quanto menor o lance, maior a probabilidade de ser aceito. Contudo, estão previstos incentivos de 10 a 20% do valor proposto

pelo agricultor, de modo a estimular a inclusão no programa de certos tipos de área de maior fragilidade.

O USDA afirma que a inclusão no programa terá como objetivo a maior eficiência de custos. Todos os lances serão classificados de acordo com um índice de benefícios ambientais que leva em conta o custo do contrato para o governo. A regra proposta identifica erosão do solo, qualidade da água e custo como componentes do índice. Outros fatores poderão ser incluídos por recomendação de comitês técnicos estaduais.

Programa de Reserva de Terras Alagadas

Este programa prevê pagamento do equivalente ao arrendamento da terra e parceria nos custos para agricultores que garantirem a devolução de terras originariamente alagadas e no presente cultivadas a seu estado natural, permanentemente ou por longo prazo (30 anos). A legislação de 1996 prorrogou o WRP até o ano 2002, permitindo que até 975 mil acres sejam amparados no período, e determinou que o CCC seria responsável pelo financiamento. No momento, apenas 1/3 daquele total está sendo implementado.

A lei determinou que 1/3 dos novos contratos se referisse à preservação permanente, outro terço a contratos de 30 anos e outro terço a contratos com parceria de custos. Também está determinado que contratos temporários abrangendo pelo menos 75 mil acres sejam feitos antes da aceitação de novos contratos permanentes. Também se estipulou, na nova legislação, que os contratos de WRP priorizem benefícios para a vida selvagem, além de outras funções das terras alagadas.

O orçamento de 1997 aumentou a extensão a ser contratada nos anos fiscais de 1997 e 1998 para 130 mil acres, ao mesmo tempo em que reduziu para 43,33 mil acres a parcela de contratos temporários necessários antes da efetivação de novos contratos permanentes.

Programa de Incentivos à Qualidade Ambiental

A função do Programa de Incentivos à Qualidade Ambiental (Eqip) é a de coordenar os programas de conservação agrícola, de conservação das grandes planícies, de incentivo à qualidade da água e de controle da salinidade da bacia do rio Colorado. Seu objetivo, como o dos programas que o precederam, é estimular agricultores e pecuaristas a adotarem práticas destinadas à redução de problemas ambientais e relativos aos recursos naturais através de contratos de 5 a 10 anos para educação, assistência técnica e financeira.

O Congresso aprovou uma dotação anual de US$200 milhões a partir do ano fiscal de 1997 com essa finalidade, e a Lei Agrícola estipula que metade dos mesmos seja destinada a práticas conservacionistas ligadas às atividades pecuárias, devendo maximizar-se os benefícios ambientais por dólar gasto. Para tanto, o USDA se propõe a proceder em dois estágios. Num primeiro momento, serão solicitadas propostas de prioridade a serem formuladas pelas entidades conservacionistas de nível estadual que serão consolidadas em todo o país, de forma a que sejam aprovados os projetos que proporcionarem o maior benefício ambiental por dólar despendido. Depois, grupos locais de trabalho determinarão os produtores e as práticas que receberão assistência financeira nas áreas prioritárias definidas. Para 1997, já foram encaminhadas 600 propostas de projeto.

Como nem todos os problemas ambientais significativos de origem agrícola ocorrerão nas áreas prioritárias aprovadas, provê-se a concessão de assistência a produtores rurais fora de tais áreas, desde que isso permita maximizar os benefícios ambientais. O USDA propõe que 25% dos fundos do Eqip se destinem a atender problemas localizados fora das áreas prioritárias.

Uma vez que a legislação vigente exclui as grandes operações de confinamento de animais da possibilidade de receber auxílio financeiro para a construção de instalações destinadas ao manejo de resíduos animais, o Congresso determinou que a definição do que sejam "grandes operações" ficasse a cargo do secretário (isto é, ministro) da Agricultura. Nas normas do Eqip prevê-se que a implementação da definição seja efetuada em nível estadual, dadas as grandes diferenças entre situações concretas.

Conservação de terras altamente sujeitas à erosão (cláusulas de adesão)

Os agricultores cujas terras são altamente passíveis de erosão devem se comprometer a implementar planos de conservação para participar dos programas do USDA. A legislação de 1996 deu aos agricultores mais flexibilidade para a implementação de tais planos.

Os produtores que violarem os planos ou deixarem de pô-los em prática se arriscam a perder o direito a subsídios governamentais, seja do WRP ou do Eqip, seja dos novos contratos de flexibilização da produção. Entretanto, o não-cumprimento das cláusulas de adesão relativas a solos sujeitos à erosão não impede mais o recebimento do seguro de safras.

Segundo as novas normas (ainda de caráter provisório), os agricultores podem declarar terem cumprido as cláusulas de adesão quando requererem os benefí-

cios de algum plano governamental. Também é dada ao agricultor maior flexibilidade quanto às situações em que se admite que a quebra eventual do compromisso não foi decorrente de má-fé, e se dá ao produtor rural prazo de até um ano para implementar as medidas necessárias à correção de tal situação.

Ainda mais, admite-se que as autoridades locais permitam ao agricultor não cumprir o plano de conservação, se ficar comprovado que seu cumprimento lhe imporia uma dificuldade econômica excessiva.

Conservação de terras alagadas (Swampbuster)

A Lei Agrícola de 1996 alterou a cláusula relativa a Swampbuster, com o objetivo de tornar mais flexível a atividade dos agricultores e simultaneamente reforçar os aspectos relativos à proteção das terras alagadas. Segundo a norma provisória adotada pelo USDA, os agricultores ou pecuaristas que produzem em terras alagadas que tenham sido drenadas e adaptadas antes de 23 de dezembro de 1985 (ou que o fizeram após 28 de novembro de 1990, com a finalidade de usar essas terras para produção agropecuária) estão sujeitos a perder o direito de receber alguns dos subsídios relativos a esse estabelecimento. Entretanto, o recebimento dos seguros de safra não será afetado pela violação das cláusulas de Swampbuster. O secretário de Agricultura definirá oportunamente quais os subsídios, e em que montante, serão negados, de acordo com a gravidade da falta.

A norma provisória descreve os procedimentos necessários para atestar o cumprimento das determinações da cláusula de Swampbuster. Presentemente, 2,6 milhões de tratos de solo foram inventariados e aprovados, o que deixa cerca de 1,4 milhão de tratos a serem inventariados; esses tratos serão auditados pelo NRCS a pedido do proprietário ou responsável. A auditoria será válida tanto para o atendimento da Swampbuster quanto para o da seção 404 da Lei da Água Pura, administrada pelo batalhão de engenharia do Exército dos EUA. As áreas aprovadas anteriormente serão revistas para garantir a adequação às normas vigentes, mas não se espera que isso venha a alterar muito a extensão de terras alagadas protegida pela cláusula de Swampbuster.

Sob a legislação anterior, uma área alagada drenada e adaptada ao uso agrícola deveria ser cultivada pelo menos uma vez a cada cinco anos e o sistema de drenagem mantido, para evitar que essa área voltasse a ser considerada alagada. Isso daria margem a que os produtores rurais provocassem distúrbios periódicos nas áreas alagadas, simplesmente para evitar que fossem retiradas do uso agropecuário pelas normas oficiais. De acordo com as novas normas, o produtor poderá permitir a reversão das terras drenadas a sua condição de área alagada sem que isso implique qualquer sanção se no futuro resolver destiná-las novamente ao uso agropecuário.

Outro aspecto da norma provisória emitida pelo USDA sob a nova legislação refere-se às cláusulas de mitigação, segundo as quais as atividades de conversão do solo serão permitidas se o seu uso não afetar significativamente o meio ambiente. A Lei Agrícola também autoriza o secretário a estabelecer um programa piloto para implantação de um banco de solos alagados, novos ou recuperados. Assim, quando o produtor rural reduzir a área alagada de seu estabelecimento, ele poderá mitigar sua ação adquirindo uma extensão equivalente de terras alagadas através do banco.

Os produtores também poderão melhorar seus sistemas de drenagem sempre que mudarem as condições que afetam seu estabelecimento, como, por exemplo, se a construção de uma nova estrada aumentar a quantidade de água que atinge o sistema de drenagem implantado pelo agricultor. O USDA deverá trabalhar junto ao agricultor para encontrar a solução mais adequada.

Outros programas

Programa de Incentivo ao Hábitat da Vida Selvagem (WHIP) — Através deste programa, a legislação agrícola de 1996 presta assistência financeira aos proprietários rurais que desejarem desenvolver condições para a preservação de espécies selvagens ou ameaçadas de extinção. Para tanto foi destinada uma parcela de US$50 milhões dos fundos da CRP a ser utilizada nos anos fiscais de 1996 a 2002. Os participantes se comprometem a manter o programa em prática por um período mínimo de 10 anos a partir da aprovação do projeto.

Projeto piloto de conservação de estabelecimento — Produtores de trigo, cereais forrageiros, algodão e arroz, desde que tenham assinado contratos de flexibilidade de produção, podem candidatar-se a receber um subsídio anual consolidado em lugar dos pagamentos decorrentes da participação no CRP, ERP e Eqip.

A participação é opcional e deverá ter prazo mínimo de 10 anos, podendo ser estendido por mais 10 anos.

Os recursos destinados a essa finalidade pela Lei Agrícola de 1996 somam US$7,5 milhões para o ano fiscal de 1997, chegando a US$62,5 milhões em 2002; contudo o orçamento aprovado pelo Congresso para 1997 limitou os recursos a US$2 milhões.

Programa de Proteção à Terra Agricultável — A nova legislação estabelece que o USDA poderá adquirir entre 170 mil e 340 mil acres de terras agricultáveis de

primeira, com a finalidade de proteger a camada fértil do solo pela limitação de seu uso em atividades não-agrícolas. A aquisição está condicionada a solicitação das autoridades estaduais ou locais, e a lei destinou o montante de US$35 milhões de recursos do CCC para essa finalidade.

Pouco depois da aprovação da Lei Agrícola, o USDA abriu a inscrição de propostas e recebeu até setembro pedidos para aquisição de 623 áreas, cobrindo cerca de 175 mil acres em 19 estados. Dessas o USDA alocou, ainda em 1996, US$15 milhões.

Programa de Redução do Risco de Inundações — Este programa se destina a produtores rurais que assinaram contratos de flexibilização da produção relativos a áreas freqüentemente inundadas. O produtor receberá até 95% do montante que o USDA lhe pagaria por esse contrato, caso não tenha aderido a esse novo programa, entre o momento da adesão e 30 de setembro de 2002. O produtor, por sua vez, compromete-se a concordar com o cancelamento de seus contratos de flexibilização da produção, aderir às cláusulas de conservação e de Swampbuster e abrir mão de pagamentos futuros relativos a recebimento de seguro de safra, subsídio por perda de safra e outros benefícios da política agrícola.

Incentivo à conservação de pastagens — A legislação de 1996 determinou que o USDA implemente, desde que disponha dos recursos financeiros adequados, um programa de assistência técnica e educacional voltado aos proprietários e administradores de pastagens não-federais (incluídas as pastagens cultivadas e naturais, os campos e terras destinadas à fenação). O objetivo do programa, que deverá ser desenvolvido em cooperação com os distritos de conservação locais, é a preservação da qualidade da água e da vida selvagem, o cuidado com os problemas de pragas, o desenvolvimento de atividades recreativas e a manutenção e melhoria dos aspectos estéticos das pastagens não-federais.

A legislação autoriza o estabelecimento de dois distritos modelo para promover a assistência técnica e incentivar a auto-ajuda dos produtores rurais dedicados à pecuária. A proposta leva em consideração a importância das pastagens privadas, que correspondem a cerca de 642 milhões de acres, ou aproximadamente metade das terras privadas dos EUA (1,4 bilhão de acres). A Lei Agrícola autorizou a destinação de US$20 milhões em 1996, US$40 milhões em 1997 e US$60 bilhões em cada um dos anos seguintes de vigência da lei agrícola. O orçamento federal de 1997 reduziu os recursos para 1997 em US$10 milhões.

Tradução de

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

CRP: Qual a área potencial a ser atendida?

É difícil, a partir das regras propostas pelo USDA, estimar com precisão o total de acres que poderá ser incorporado ao programa. Por exemplo: estão incluídas as terras situadas em áreas conservacionistas prioritárias definidas em nível estadual. Até 10% das áreas de lavouras de cada estado podem ser declarados prioritários, e, como todas as áreas prioritárias, estas podem ser incorporadas ao programa. Só aí já se somariam 33 milhões de acres só nos EUA. Mas não se sabe que parcela desse total coincide com as áreas que poderiam ser incorporadas sob outros critérios.

O USDA estima que cerca de 8,3 milhões de acres — de um total de 36,4 milhões que já se candidataram ao programa — apresentam um índice de erodibilidade menor que 8. Contudo, pelo menos 1,1 milhão daquela parcela poderia enquadrar-se sob outros critérios.

O USDA considera que, a menos que sejam levados em conta aspectos relativos a uma qualidade especial da água ou ao hábitat da vida selvagem, as terras com índice de erodibilidade menor que 8 podem ser utilizadas pelas lavouras com pouco prejuízo ambiental. A liberação dessas terras para o plantio criaria a oportunidade de incorporar ao programa áreas ambientalmente mais sensíveis.

Em termos da área total de lavouras dos EUA, o USDA estima que de 152 milhões a 185 milhões de acres (solos em cultivo mais áreas já incorporadas ao CRP) poderiam ser enquadrados sob as novas regras propostas. O limite mais baixo do intervalo considera as terras que poderiam ser enquadradas excluindo aquelas situadas nas áreas prioritárias estaduais. O limite superior do intervalo considera que toda a terra incluída nas áreas prioritárias estaduais será incorporada ao programa.

Feijão — notícias da primeira safra

Os preços estimulantes obtidos em 1996 poderiam ter provocado um impacto positivo maior na decisão de plantio para a primeira safra 1996/97. Entretanto, as dificuldades estruturais da lavoura mais uma vez limitaram a ação dos produtores rurais.

O último levantamento do IBGE para a primeira safra de 1996/97 aponta para uma área plantada praticamente igual à de 1996: cerca de 1,19 milhão de hectares, o que corresponde a uma variação negativa de apenas 1,3% em relação à área colhida no ano anterior.

No Paraná, principal estado produtor, os agricultores puderam auferir uma remuneração satisfatória em 1996. O período de plantio da primeira safra se estende dos meses de agosto a outubro e, como o sistema predominante de produção no estado é o de sequeiro, o resultado da safra é bastante condicionado pela presença de chuvas na época recomendada para a semeadura na região, e também pelo regime pluviométrico regular na fase vegetativa da lavoura.

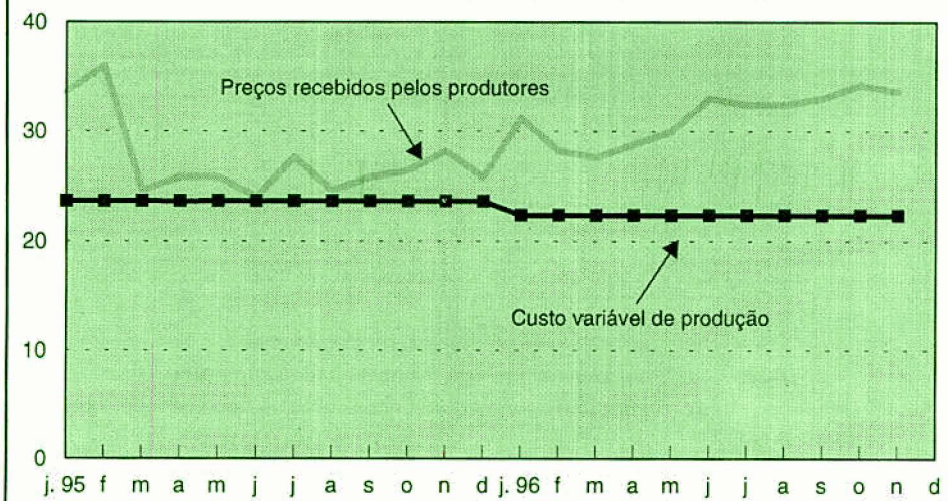
Será que o pequeno produtor de feijão simplesmente trocou de cultura, ou abandonou de vez a atividade rural, vendendo suas terras?

O gráfico permite avaliar o comportamento do mercado em relação aos custos variáveis de produção no estado do Paraná em 1995 e 1996. Enquanto em 1995 os preços recebidos pelos produtores mantiveram-se muito colados aos custos variáveis de produção, em 1996 essa margem se mostrou mais folgada, o que por si já seria um indicativo de que a área de plantio do feijão de cores em 1996/97 poderia de fato sofrer expansão naquele estado.

As próprias medidas de política agrícola anunciadas pelo governo fizeram supor que essa tendência poderia se confirmar. A criação do Proagro diferenciado para quem adotasse o zoneamento agrícola, reduzindo a taxa de 11,7% para 6,7% para a cultura do feijão, e o anúncio da liberação de recursos do Pronaf com juros de 9% ao ano para custeio (até R$5 mil) poderiam de fato favorecer o produtor rural. Na prática, entretanto, a situação foi diferente: o volume de recursos aplicados na época tradicional de plantio era pequeno e as liberações ocorriam de forma lenta e burocratizada. Dessa forma, o produtor de feijão, tradicionalmente arredio aos empréstimos oficiais, permaneceu distante dos bancos. Esse conjunto de fatos acabou por explicar uma área de plantio apenas convencional, apesar do estímulo dos preços. De acordo com dados do Deral, a área plantada deverá totalizar 485 mil hectares, área cerca de 4% menor que a do ano passado, quando foram cultivados 505 mil hectares. Ainda segundo essa instituição, o que se tem observado no estado é uma tendência à redução da área cultivada com feijão nos últimos 10 anos.

1996 foi um ano melhor

Paraná — feijão de cores — quadro comparativo entre custo de produção e preços recebidos pelos produtores — R$/saca de 60kg



Fonte: Centro de Estudos Agrícolas/ Ocepar.

Obs.: Os custos de produção foram considerados constantes durante cada ano apenas para melhor visualização. Os preços ao produtor foram corrigidos pelo IGP-DI para novembro de 1996.

Desamparo na produção rural

A despeito da curva descendente na área de cultivo no estado, a produtividade média subiu do patamar

médio de 600-800kg/ha para 800-900kg/ha nos últimos cinco anos, o que sugere que esteja ocorrendo uma seleção natural no conjunto da lavoura em adaptação às novas configurações do mercado. Em outras palavras, os produtores que não se viabilizam, por sua baixa produtividade, estariam deixando a atividade. Mas é difícil precisar se a tendência maior entre esses produtores é abandonar a atividade agrícola, vendendo suas terras, ou simplesmente mudar de cultura. A produtividade estadual pode estar crescendo também em virtude de alguns bolsões de tecnologia.

Um acompanhamento mais atento da dinâmica atual da lavoura seria de grande utilidade para a elaboração de políticas especiais para o setor. A entrada de produtores rurais mais profissionalizados na atividade aliada à oferta de produto bom e barato do Mercosul têm pressionado os produtores mais fragilizados em todas as regiões produtoras do Brasil. É bom que o governo se dê conta disso, a fim de amparar a pequena produção, que apesar de tudo ainda é responsável por importante parcela da oferta de alimentos básicos no país.

Para a primeira safra paranaense esperava-se que o rendimento médio pudesse alcançar 900kg/ha. Entretanto, devido a excesso de chuvas, baixa luminosidade e alta incidência de doenças, a floração das lavouras foi prejudicada, ocasionando quebra na produtividade e prejuízos que somente mais tarde poderão ser mais bem avaliados.

Tanto em Santa Catarina quanto no Paraná, os preços do feijão-preto em meses recentes mantiveram-se pouco atraentes para o produtor. No Paraná, principal estado produtor dessa variedade, os preços pouco estimulantes ocasionaram redução na área plantada. Com isso, é provável que os preços do feijão-carioca sejam pressionados para baixo com a intensificação da colheita, enquanto os do feijão-preto se mantêm firmes devido à menor oferta.

A área de plantio em Santa Catarina deverá crescer ligeiramente em comparação à de 1996, alcançando 234 mil hectares.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

RAÇÕES

Espaço para crescer

Embora a Associação Nacional dos Fabricantes de Rações (Anfar) ainda não tenha os números definitivos relativos à produção brasileira de rações industriais durante o ano de 1996, seu total não deverá diferir substancialmente das 23,8 milhões de toneladas obtidas em 1995. O motivo dessa imobilidade reside, sem sombra de dúvida, no desempenho avícola no ano passado. O que saltou aos olhos nesse panorama de imobilidade, porém, foi o resultado alvissareiro apresentado pelo nicho dos alimentos para animais de estimação, cuja produção cresceu 18% em relação à de 1995.

O setor de proteínas animais tradicionalmente dá o tom no mercado de rações, por absorver pouco mais de 60% do total desses alimentos. Portanto, uma vez que a produção comercial tanto de aves de corte, quanto de ovos, em 1996, foi idêntica à do ano anterior, ter-se-ia repetido o consumo de rações dirigidas às aves de 1995 — quase 15 milhões de toneladas. Já na suinocultura, o quadro foi um pouco diferente, pois a produção comercial de carne de porco cresceu 5% em 1996. No entanto, como o consumo de rações por parte desses animais não costuma ultrapassar 30% do total, o impacto da maior produção dessa carne sobre a demanda total de rações não passou de um acréscimo de 1,5%.

Mas o que saltou aos olhos nesse panorama de imobilidade foi o resultado alvissareiro apresentado pelo nicho dos alimentos para animais de estimação, cuja produção cresceu 18% sobre a de 1995.

A chamada *pet food*, rações para cães e gatos, de representatividade praticamente inexistente até 1994, era até então incluída na rubrica "Outros" nas tabelas da Anfar. No volume total de rações comerciais, a participação desse coletivo costumava ser muito pequena — entre 1990 e 1993 foi somente de 2,9%. A partir de 1994, porém, o crescimento das vendas específicas do segmento *pet* justificou que fosse destacado daquela rubrica, com a participação alcançando 1% do total de rações. Já no exercício seguinte, ela saltava para 1,6%. A solidificação desse novo subsetor aconteceu em 1996, quando a produção alcançou 450 mil toneladas, passando a representar 1,7% da produção total brasileira de rações, quase o dobro do observado em 1994.

Brasil* — rações para cães e gatos
Volume das vendas (em t) e valor das vendas (em US$ mil)
1990 a 1995

Ano	Cães			Gatos			Total		
	Volume (t)	Valor US$ mil	Valor médio US$/t	Volume (t)	Valor US$ mil	Valor médio US$/t	Volume (t)	Valor US$ mil	Valor médio US$/t
1990	18.731	22.789	1.217	1.631	5.021	3.078	20.362	27.810	1.366
1991	17.899	18.054	1.009	1.847	4.566	2.472	19.746	22.620	1.146
1992	17.940	17.464	973	2.688	6.640	2.470	20.628	24.104	1.169
1993	26.330	26.282	998	4.052	9.415	2.324	30.382	35.697	1.175
1994	34.629	43.435	1.254	5.470	14.966	2.736	40.099	58.401	1.456
1995	55.878	87.959	1.574	12.099	37.484	3.098	67.977	125.443	1.845
Variação acumulada 1991-93	41%	15%		149%	87%		48%	28%	
Variação acumulada 1994/95	113%	235%		198%	298%		124%	253%	

Fonte: Nielsen Serviços de Marketing.
* Não estão incluídos os estados de AC, AP, AM, MA, MT, PA, PI, RO, RR e TO.

O sincronismo desse crescimento com a implantação do Plano Real não deixa dúvidas quanto aos benefícios que a queda da inflação trouxe para as vendas dessas rações, a exemplo do ocorrido em tantos outros segmentos econômicos.

Por outro lado, as empresas produtoras de *pet food* entendem que há fortes motivos para apostar na manutenção do crescimento de suas vendas. Um deles é o fato de o número de cães e gatos no país já chegar a 22 milhões, aproximadamente 70% para a população canina e 30% para a felina. No entanto, somente 23% dos primeiros e 25% dos segundos, de acordo com pesquisa do Ibope, são alimentados com ração. Ou seja, restam 16,8 milhões de animais cujos donos ainda não estão cientes das vantagens desse tipo de tratamento.

O potencial, portanto, é muito grande, principalmente levando-se em conta que, nos EUA e na Europa, a utilização de *pet food* atinge perto de 80% dos animais domésticos. Sintomaticamente, as empresas instaladas no Brasil entendem que o mercado interno pode crescer entre 15 e 25% ao ano, uma vez que os fatores favoráveis à expansão desse consumo tendem a se solidificar.

Pet food — vantagens e desinformação

Têm sido decisivas para isso as modificações muito rápidas do estilo de vida da população das grandes cidades. O destaque reside na alteração do perfil das famílias, com a progressiva contração do número de membros e/ou a desagregação dos núcleos familiares. Nesse cenário, a adoção de animais domésticos visa a cobrir uma deficiência afetiva, não raro implicando maior atenção a eles, aí incluída sua alimentação.

Por outro lado, apesar do prognóstico favorável de crescimento do consumo da *pet food*, ainda há muitos obstáculos a serem ultrapassados antes que sejam atingidos os números almejados pelo setor. Tais obstáculos dizem respeito majoritariamente à resistência de muitos consumidores quanto à substituição da alimentação caseira pelo arraçoamento. Um deles refere-se ao desconhecimento dos donos de animais domésticos quanto às vantagens que a composição das rações completas representa frente à ingestão de alimentos preparados domesticamente. Esse desconhecimento, na verdade, é muito maior do que se imagina, pois aos leigos não resta nem mesmo o apoio que se poderia eventualmente esperar dos profissionais de medicina veterinária, em cujos cursos de graduação não é ministrado o estudo específico da nutrição de pequenos animais.

Brasil* — rações para cães e gatos
Investimentos em publicidade** (em US$ mil)
1990 a 1995

Ano	Cães	Gatos
1990	697.057	0
1991	229.379	0
1992	879.490	559.813
1993	1.726.994	748.114
1994	2.270.008	1.117.574
1995	5.905.049	3.018.964
Variação acumulada 1991-93	148%	34%
Variação acumulada 1994/95	241%	302%

Fonte: Nielsen Serviços de Marketing.
* Não estão incluídos os estados de AC, AP, AM, MA, MT, PA, PI, RO, RR e TO; abrangem 14 capitais e 14 cidades.
** Inclui *outdoors* e patrocínios.

Por isso o preço das rações representa um empecilho ao consumo. Examinada de forma parcial — apenas como uma refeição — a ração industrializada pode apresentar-se mais dispendiosa do que o mesmo peso na forma de um cereal ou de uma leguminosa, por exemplo. Não raro os consumidores falham em entender que a ração é mais do que um mero saciador de apetite, esquecendo que, em sua composição, inclui-se uma série de princípios ativos cujo objetivo é garantir não só a saúde plena dos animais, como atender às exigências específicas de cada metabolismo.

A alimentação e sua influência no animal

Alimento	Vantagem	Desvantagem	Problemas que pode causar
Arroz	Fibras e carboidratos	Pobre em nutrição	Raquitismo
Carne bovina	Fósforo, proteínas	Pobre em cálcio	Descalcificação, desenvolvimento imperfeito
Feijão e grãos	Aminoácidos, ferro	Nutricionalmente incompletos	Fermentação e gases
Leite de vaca	Proteínas	Excesso de lactose	Diarréia, fezes muito moles, alergias

Fonte: Anfar. *Pet News*.

De qualquer forma, as empresas estão investindo pesadamente, não só na busca do aumento das vendas como também na ampliação de seus *market-shares*. Afinal, considerando-se que o faturamento anual do setor de *pet food* no país oscila entre R$270 milhões (dado da Anfar) e R$350 milhões (dado da Mogiana Alimentos), fica evidente a importância que o ganho — ou a perda — de alguns pontos percentuais representa para os fabricantes.

Não é de admirar, portanto, que a divisão *pet* da Mogiana Alimentos, com 13 anos de existência, já possua faturamento igual à divisão de rações comerciais, nove anos mais antiga. Da mesma forma, soa familiar que a Ralston Purina do Brasil tenha anunciado, em fins de 1995, investimento da ordem de US$13 milhões (50% dos quais apenas para a área de *marketing*) para a colocação no mercado de mais de duas dezenas de produtos dirigidos a cães e gatos.

Segundo dados da Nielsen Serviços de Marketing,[1] no triênio 1993-95 o volume das vendas internas de rações para cães e gatos avançou 230% em termos acumulados, alcançando um total de 138,5 mil toneladas. O valor médio, por sua vez, passou de US$1.175/t para US$1.845/t, evidenciando-se a maior maturidade do setor pelo crescimento do valor agregado aos produtos.

Caracterizando o processo de sofisticação desse segmento do agribusiness, o investimento em publicidade nas rações para cães e gatos experimentou um aumento explosivo nesse ínterim. Dos US$2,5 milhões investidos em 1993, saltou para quase US$9 milhões dois anos após, com forte concentração na mídia televisiva. Observe-se, a propósito, que no biênio 1990/91 era inexistente o investimento em publicidade no caso de alimentos para gatos.

Sintomaticamente, no ano passado a Anfar tomou duas atitudes conseqüentes do aumento da importância do segmento *pet*. Uma delas foi a criação da Diretoria de Alimentos para Animais de Estimação. Através de ações diversificadas que visam à organização de uma estrutura de trabalho, o objetivo da diretoria é focalizar o mercado dos animais domésticos enquanto nicho com necessidades específicas e ainda por serem atendidas em sua maior parte. A outra foi a formação do Comitê de Marketing dessa diretoria, visando a elaborar um plano especificamente direcionado para a divulgação das propriedades nutricionais e vantagens das rações comerciais para animais domésticos sobre a alimentação comum. O trabalho do comitê vem sendo desenvolvido de diversas formas, como, por exemplo, através da concessão de bolsas de estudo anuais a profissionais especializados em nutrição animal, em troca de palestras mensais que enfoquem o assunto. Além disso, a Anfar tem-se preocupado em tornar mais técnico seu jornal *Pet News* — editado desde setembro de 1994 e originariamente destinado apenas ao consumidor final — com o objetivo de aumentar o escopo do público leitor, atingindo também os profissionais da área de saúde animal.

Por último, a Anfar planeja reforçar a presença da *pet food* na mídia de massa, aumentando os investimentos em publicidade nas revistas de grande circulação.

Portanto, o que se pode esperar, a curto e médio prazos, é uma sucessão de novos lances das empresas na disputa por melhor posicionamento de vendas, com o lançamento de produtos inéditos e a utilização de estratégias diferenciadas para atingir os consumidores. Não surpreende, portanto, que em dezembro último a Nestlé tenha divulgado que trará para o Brasil, a partir do primeiro semestre de 1997, sua linha *pet*, com a qual pretende abocanhar no mínimo 10% de *market-share*.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

[1] As informações de mercado da pesquisa Nielsen não incluem os estados de AC, AP, AM, MA, MT, PA, PI, RO, RR e TO, e as informações de mídia abrangem 14 capitais e 14 cidades.

Boas perspectivas de comercialização

O tamanho da nova safra brasileira trazia preocupações, mas a recente redução da estimativa de produção nos EUA e dos estoques finais norte-americanos e mundiais somou-se às indefinições da influência do clima no Brasil, para compor um quadro favorável à nova safra.

O ano começou muito bem para a soja, apesar dos prognósticos de grandes safras, no Brasil e na Argentina,[1] respectivamente o segundo e o quarto maiores produtores mundiais. Há muitas semanas o mercado internacional vem acompanhando atentamente o desenvolvimento de suas lavouras e observando os relatórios de estoques e de produção do USDA para todo o complexo da soja.

O ano novo já chegou trazendo a reavaliação do Census Bureau norte-americano, feita em 31 de dezembro, de que o estoque de óleo de soja dos EUA reduziu-se 5% ante o registrado um mês antes. Contudo, não foi uma comparação de todo positiva, visto que, comparativamente ao final de 1995, o estoque é 67% maior, o que afeta o mercado internacional do óleo.

Outra informação de grande impacto para o complexo, que começou a influenciar desde os primeiros dias de janeiro e terá ainda amplas repercussões no futuro, foi a tencionada proibição, pelo governo norte-americano, do uso de componentes animais nas rações, notadamente o farelo de osso. Tal medida visa a impedir a propagação da encefalopatia espongiforme bovina (doença da vaca louca) em território norte-americano. A repercussão efetiva sobre as cotações, em prazo mais longo, porém, não será importante, devido ao pouco emprego do farelo de osso nas formulações. A influência inicial deveu-se ao aspecto emocional que a doença evidentemente provoca. Afinal, a idéia simplista de alimentar os rebanhos ovino e bovino, vegetarianos, com produtos de origem animal, como se carnívoros fossem, levou a vultosos prejuízos e a perdas irreparáveis de vidas humanas, na Grã-Bretanha.

O mercado mundial também foi afetado, ao longo de janeiro, por informações contraditórias referentes ao clima nas zonas de produção brasileiras, pois a estiagem gaúcha preocupava — e preocupa ainda —, enquanto as expectativas de chuvas eram ou não confirmadas.

O clima igualmente deu sua contribuição às altas na Bolsa de Chicago, com o frio excessivo que vem incidindo sobre o Hemisfério Norte e, mais especificamente, sobre as pastagens norte-americanas, sugerindo para breve maior demanda de farelo.

Em termos de Brasil, uma sondagem feita junto às regiões produtoras mostrou, de fato, algumas dúvidas e muitas certezas. No Rio Grande do Sul, por exemplo, as estimativas da área plantada do IBGE e da Emater/RS convergem (2,914 milhões e 2,917 milhões de hectares, respectivamente), expressando o crescimento de 5,2% no plantio, derivado da comercialização favorável de 1996 e, também, efetuado em detrimento do milho.

De acordo com a Emater/RS, em meados de janeiro, 94% das plantações encontravam-se em desenvolvimento vegetativo e 6% em floração, e os problemas climáticos não eram tão sérios como alguns relatos sugeriam. Com efeito, nas áreas mais importantes da sojicultura, as regiões Noroeste, do planalto e do alto Uruguai, correspondentes a 2/3 da produção gaúcha, as lavouras prosseguiam tranqüilas, em linhas gerais, sobretudo as da soja. As chuvas mal distribuídas pelo estado têm prejudicado mais sensivelmente os milharais, bastante afetados em Santa Rosa (Noroeste), que detém pouco mais de 20% da área plantada estadual. O milho tem menor potencial de recuperação do que a soja, e suas variedades tardias foram as mais atingidas pela estiagem. Para os arrozais, a preocupação é com o estoque de água para irrigação, sendo que em Bagé, na região da Campanha, já vigora o racionamento desde dezembro.

Os preços da soja em grão estavam declinando no estado, até meados de janeiro, em função da expectativa de entrada de uma grande safra. Observe-se, no entanto, que superam largamente os valores obtidos um ano antes. Em 12 de janeiro de 1996, a soja estava sendo cotada a R$10,07/60kg.

Rio Grande do Sul — preços da soja em grão no atacado

Dezembro de 1996 e janeiro de 1997 — em R$/60kg

Data	Preço (R$/60kg)
12 dezembro	16,38
19 dezembro	16,25
26 dezembro	16,15
2 janeiro	16,06
9 janeiro	15,91

Fonte: Emater/RS.

O IBGE estima a produção em 5,64 milhões de toneladas, a partir de rendimento físico médio de 1.935kg/ha.

No Paraná, o acompanhamento de safra fechado pelo Departamento de Economia Rural (Deral), da Secretaria da Agricultura, confirmou os números de uma safra recorde, oscilando entre 6,135 milhões e 6,719 mi-

[1] A produção argentina de cereais e oleaginosas de 1996/97 deverá ser recorde, atingindo 52 milhões de toneladas, 7 milhões a mais do que a de 1995/96. A safra de soja está prevista em 13,7 milhões de toneladas, 9,4% superior à precedente.

lhões de toneladas. Caso se concretize a estimativa média (6,427 milhões de toneladas), esta será a terceira safra recordista consecutiva no estado. A área plantada é igualmente inédita (2,503 milhões de hectares) e deverá ter também a contribuição de mais 60 mil hectares a serem cultivados na safrinha que a sucede, e que poderão agregar à produção paranaense mais 100 mil de toneladas do produto.

Os cultivos paranaenses estão sendo beneficiados por chuvas regulares, com boa insolação, e os preços têm aumentado. Contudo, sabe-se que o próprio tamanho da safra tolherá maiores altas, havendo definição de preços a R$13,50/60kg para o mês de maio.

Considerando-se que a safra prossegue sem maiores tropeços nos demais estados, inclusive no Centro-Oeste, as expectativas quanto à safra total aproximam-se do máximo esperado pela Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove), de cerca de 27 milhões de toneladas (o USDA estima 26 milhões de toneladas). O Rio Grande do Sul, único estado a ter dificuldades com o clima, só terá definido melhor a situação das lavouras ao longo de fevereiro, pois os problemas apresentados até o momento não foram considerados irreversíveis.

Da safra velha praticamente nada sobrou para ser comercializado no início do ano, e espera-se que a nova apresente alguma baixa de preços no mercado interno, mas depois acompanhe a paridade com o mercado internacional. Este, inflado pelas recentes reestimativas do USDA, pagou, em janeiro, de US$7,30 a US$7,40 pelo *bushel* do grão.

Internamente, tem-se como fator negativo também a situação desfavorável da avicultura, que deverá diminuir o alojamento e, conseqüentemente, reduzir a demanda de farelo.

Situação do mercado mundial

De acordo com o Decex, a receita de exportação do complexo da soja foi recorde em 1996.

Brasil — exportações do complexo da soja
1995 e 1996 — em mil t e US$ milhões

Item	Quantidade (mil t)		Preço médio (US$/t)		Valor total (US$ M)	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996
Grão	3.493	3.600	220	280	770	1.010
Farelo	11.563	11.250	172	240	1.997	2.700
Óleo	1.730	1.300	595	530	1.031	690

Fonte: Decex.

O ingresso de divisas totalizou US$3,798 bilhões em 1995 e US$4,4 bilhões em 1996. Para 1997, o mercado considera que as cotações internacionais permanecerão atraentes, e a maior presença brasileira fará com que se consiga superar o resultado de 1996. A Abiove acredita que as exportações de soja em grão crescerão substancialmente, em função da menor procura interna pelo grão para esmagamento, podendo-se vender de 6 a 7 milhões de toneladas ao exterior, mas as estimativas mais freqüentes ficam em torno de 5 milhões de toneladas exportadas.

O que vem sustentando essas idéias otimistas é a divulgação do relatório do USDA, 10 de janeiro de 1997. A safra dos EUA foi reduzida de 1% relativamente ao relatório de dezembro, ficando em 64,82 milhões de toneladas, bem abaixo das 65,6 milhões esperadas. Os estoques finais mundiais e norte-americanos diminuíram também, sendo que estes últimos, chegando a 4,21 milhões de toneladas, são os menores em duas décadas.

Soja — produção e estoques mundiais
1995/96 e 1996/97 — em milhões de t

Item	Produção		Estoque final	
	1995/96	1996/97	1995/96	1996/97
Grão	124,34	132,01	17,09	16,14
Farelo	88,94	90,04	4,19	3,95
Óleo	20,17	20,31	2,31	2,25

Fonte: USDA.

A demanda mundial esteve razoável nas primeiras semanas de 1997, mesmo com a pouca participação da China. O esmagamento nos EUA continua bastante ativo e se esperam exportações de até 5,9 milhões de toneladas, superando as 5,7 milhões anteriormente previstas. Os relatórios da Associação Nacional dos Processadores de Óleo (Nopa) dão conta de ampliação do esmagamento em janeiro, comparativamente a dezembro, o que deprime os preços do óleo.

Como a Bolsa de Chicago continuará pressionada pela demanda, os produtores/exportadores brasileiros precisarão explorar bem as vantagens abertas com a alteração na cobrança do ICMS. Nesse aspecto, a Argentina, com sua tributação diferencial, goza de privilégios em relação à produção brasileira. Como a nova lei permite que se repasse o crédito de ICMS a terceiros, para contornar a dificuldade criada com a cobrança nas transferências internas do produto (o Paraná sozinho tem 2/3 da capacidade de esmagamento do país), as compras e vendas deverão ser bem planejadas.

De acordo com a Abiove, os registros de exportação de soja em grão têm ficado cerca de 80% acima dos verificados em janeiro de 1996, mas os do farelo e do óleo situam-se entre 5 e 10% abaixo.

Portanto, para o complexo como um todo, conforme referência anterior, a expectativa do mercado é de maior receita de exportações, mesmo com menor cotação média no exterior (o preço médio das exportações deverá passar de US$280/t, em 1996, para US$260/t, no caso do grão, e de US$240/t para US$220/t, no do farelo; as do óleo deverão manter-se em US$530/t). É possível que se obtenham entre US$4,5 bilhões e US$5 bilhões com a soja este ano, pois vários analistas internacionais vêm trabalhando com a possibilidade de um ano turbulento para a soja, em Chicago.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

FRANGO

Avicultura de corte na China

Segundo previsão do USDA, em 1996 a produção avícola chinesa teria chegado a 8,8 milhões de toneladas, o que corresponde a 18,5% do total calculado para 40 países selecionados. Caso se confirme esse patamar, a China terá registrado um salto espetacular de 123% no crescimento acumulado da produção desta carne desde 1991, superando em quase quatro vezes o ritmo do aumento mundial.

O forte avanço da produção de aves na China encontra raízes no início dos anos 80, quando o governo chinês deu partida à implementação de uma série de medidas preferenciais de estímulo à criação avícola. Com isso, modificou-se radicalmente o modelo tradicional das criações de *fundo de quintal*, no qual a população rural incumbia-se de criar em pequena escala para consumo próprio ou para utilizar os ovos produzidos como instrumento de troca por outros víveres.

À aplicação de subsídios aos preços das rações e ao oferecimento de apoio técnico aos criadores, seguiu-se a entrada de capitais estrangeiros e a importação de linhagens avícolas e de modernas técnicas de criação. Assim, a atividade qualificou-se para a economia de mercado à qual o país viria a aderir logo após, com o relaxamento do controle governamental sobre sua produção, oferta e preços no início da presente década. Conseqüentemente, embora hoje em dia o poder central ainda exerça certa influência sobre o setor — fixando o preço máximo e o mínimo de acordo com o custo do arraçoamento —, é indubitável que o atual perfil avícola chinês se encontra muito distante do modelo tradicional.

O grande destaque nesse processo ficou por conta dos integradores asiáticos, que dirigiram seus investimentos à China com vistas a usufruírem da abundante e barata mão-de-obra local. Um dos maiores empreendimentos foi realizado pelo grupo agroindustrial tailandês Charoen Pokphand (CP), que controla suas atividades chinesas a partir de uma base instalada em Hong Kong. Através da criação de vários *joint-ventures* de integração avícola, o grupo CP vem desenvolvendo a criação de vários tipos de linhagens de aves, e a sua produção de pintos de um dia cresceu, de 6,2 milhões de cabeças/ano em 1987, para 250 milhões de cabeças/ano em 1994. (A título de comparação, este último valor corresponde a aproximadamente 10% da produção brasileira de pintos de corte no ano passado.)

Duas foram as conseqüências diretas desse acentuado avanço da avicultura chinesa: a expansão do consumo interno *per capita* da carne e um forte aumento das exportações.

É fato comprovado que, conforme ocorrem melhorias econômicas em um país, aumenta o consumo de proteínas animais, especialmente carne. No caso da China, onde a renda *per capita* média cresceu 40% entre 1993 e 1995, vem sendo observado não só esse fenômeno, como também uma diversificação maior na dieta, com o abandono do tradicional racionamento, que relativizava a quantidade de carne permitida ao tamanho das famílias.

Entre os anos de 1991 e 1996, o consumo *per capita* de carnes em geral na China cresceu 61% em termos acumulados. O fato de que esse indicador para a carne bovina tenha chegado a quase 250%, embora importante, não deve ser destacado, já que o consumo absoluto dessa variedade ainda não alcançou nem mesmo 4kg/ano. O destaque fica realmente por conta da carne avícola, cujo avanço acumulado foi da ordem de 113% no período.

Dois pontos são, aqui, dignos de destaque. O primeiro é que o consumo *per capita* da carne de frango em 1996 equivaleu a 25% do consumo da carne suína — a preferida pelos chineses — enquanto, ao início da década, essa relação não ultrapassava 16%. O segundo é que ainda há muito a ser feito até que a produção de proteínas animais atenda às necessidades nutricionais da população. A título de exemplo, o consumo *per capita* anual de carnes no país, da ordem de 42,8kg em 1996, foi 35% inferior à média do mesmo indicador para outros seis países asiáticos: Hong Kong, Japão, Cingapura, Taiwan, Tailândia e Coréia.

China — balanço de oferta e demanda de carne avícola
1991 a 1996[P] — em mil t

Ano	1991	1992	1993	1994	1995	1996[P]
Produção	3.950	4.540	5.736	7.552	7.550	8.800
Importação	130	174	240	344	446	671
Exportação	123	158	176	252	370	500
Consumo interno	3.957	4.556	5.800	7.644	7.626	8.971
Consumo *per capita* (kg/hab)	3,44	3,90	4,88	6,34	6,34	7,38

Fonte: USDA.
[P] Previsão.

Um dos aspectos peculiares do mercado avícola chinês é o fato de a preferência dos consumidores locais ser muito diferente dos padrões ocidentais. De uma forma geral, os chineses preferem as partes de carne escura às de carne branca, havendo uma predileção muito especial por pés e asas, partes consideradas como iguarias principalmente para os habitantes da região Sul do país. De tal forma esta preferência é exacerbada que, em 1994, mais de metade das importações chinesas de carne avícola era composta dessas duas variedades.

O comércio internacional chinês do produto é bastante ativo, tanto em termos das importações quanto das exportações. Devido à necessidade de complementar sua produção interna de coxas, pés, asas, pernas e pele de aves, o país tornou-se importador líquido — as importações reais realizadas pela China são certamente muito superiores às anunciadas oficialmente, já que o USDA estima que pelo menos 50% do produto norte-americano adquirido por Hong Kong é reexportado para a China —, muito embora suas vendas internacionais estejam crescendo fortemente. Em 1995, estas últimas chegaram a 370 mil toneladas, situando o país como o quarto no *ranking* mundial (embora as vendas efetuadas por Hong Kong tenham sido 27% maiores do que as chinesas, elas foram aqui desconsideradas por este protetorado atuar como entreposto).

Outro aspecto peculiar é o fato de as exportações chinesas de carne avícola se darem tanto sob a forma de aves vivas para Hong Kong e Macau, como de aves congeladas para o Japão, Coréia do Sul e alguns países europeus. A quantidade de animais vivos vendidos anualmente oscila entre 35 e 40 milhões de cabeças, enquanto a participação das aves congeladas sobre o total tem crescido paulatinamente, à medida que se aperfeiçoa o desempenho das criações e se expande o mercado interno para partes de aves pré-embaladas.

Apesar de todos esses indicadores favoráveis, a opinião corrente é de que a sustentabilidade do crescimento avícola chinês encontra uma barreira natural, formada pela carência interna de grãos para arraçoamento. Para os analistas do agribusiness chinês, o gargalo representado pela baixa disponibilidade de grãos forrageiros parece incontornável, tendo em conta a limitação das áreas agricultáveis no país e seu sistema de cultivo de safras múltiplas. Isso leva a supor que dificilmente haverá direcionamento de superfícies especificamente reservadas à produção desses grãos, o que implica prejuízos principalmente à produção de carne avícola.

No que diz respeito ao milho, embora o país seja o segundo maior produtor mundial desse grão, sua colheita anual não raro se revela insuficiente para atender ao consumo, obrigando o país a recorrer às compras externas, e fazendo com que fique cada vez mais distante a meta do Ministério da Agricultura da China de tornar o país auto-suficiente em alimentos. Não é à-toa que o World Watch Institute entende que as necessidades chinesas de importações de grãos serão superiores à disponibilidade mundial já no ano de 2003, não sendo difícil imaginar que, no futuro próximo, a China passe de exportadora a importadora de carnes.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Expectativas de desaquecimento

O mercado spot do milho iniciou em janeiro sua trajetória descendente típica do começo de cada ano, conforme se dá a colheita do produto precoce no Centro-Sul do país. Isso acontece porque, embora se trate de quantidade ainda insignificante, ela sinaliza a iminência do aumento acentuado da oferta, com a proximidade da colheita da safra de verão.

O desaquecimento gradual dos preços do milho no disponível, no início de cada ano, também se deve ao fato de que sua demanda costuma então enfraquecer, dado o menor consumo por parte da avicultura tanto de corte quanto de postura. No caso da primeira, o período de férias escolares, associado à safra de carne bovina, diminui a procura pela ave. Quanto à segunda, a maior luminosidade do período estival implica maior produtividade, aumentando a quantidade de ovos obtida nas criações.

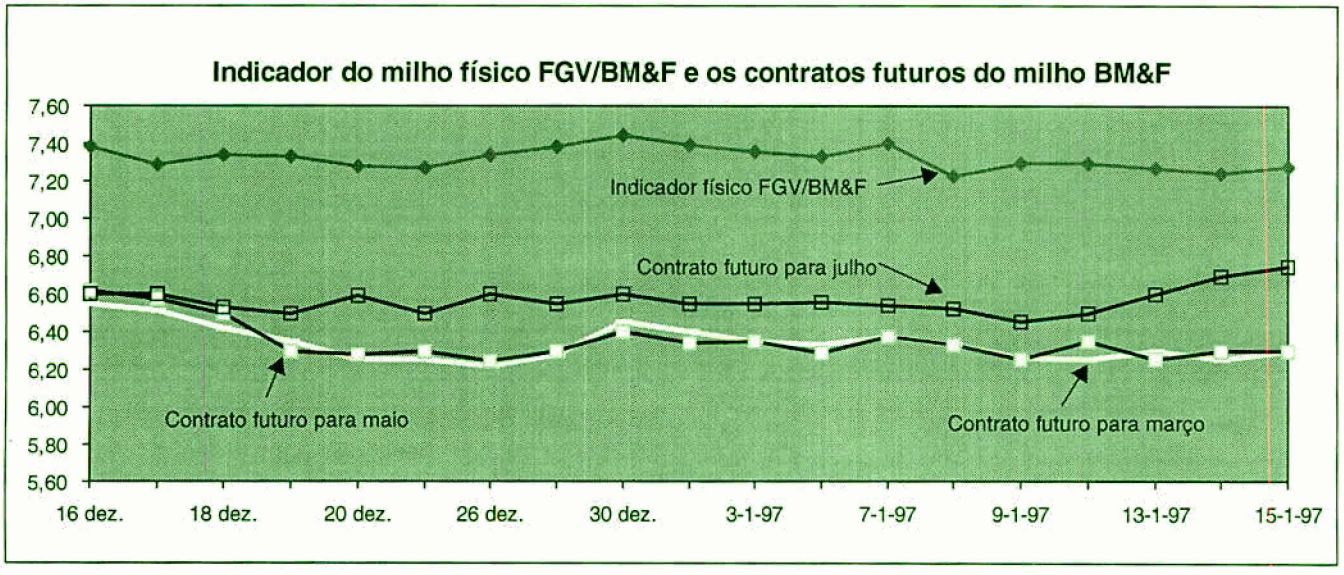
Semelhantemente, os indicadores de mercado futuro vêm-se alinhando em consonância com esse horizonte de curto e médio prazos, na medida em que a perspectiva da colheita a partir de março desaquece os preços projetados.

É interessante, por outro lado, observar que os contratos futuros para março e maio apontam para valores não só muito inferiores aos do indicador físico do mês de janeiro, como também menores do que o preço mínimo de R$6,70/60kg. Obviamente, isso significa que, aos olhos dos agentes desse mercado, a oferta durante a colheita da primeira safra deverá ser bem ampla, embora ainda seja muito cedo para se saber como deverá transcorrer o abastecimento do grão ao longo de todo o ano.

Segundo avaliação de novembro último da Conab, o estoque de passagem para a temporada 1996/97 no país deverá ficar próximo a 3,9 milhões de toneladas. Trata-se de patamar baixo, equivalente a apenas 10% — ou pouco mais de um mês — do consumo estimado para 1995/96. Embora ainda não se tenha uma estimativa oficial para a colheita da primeira safra, analistas independentes arriscam que ela poderá ser até 12% maior do que os 30 milhões de toneladas obtidos em 1995/96. Nesse caso, se a segunda safra repetisse as 3,4 milhões de toneladas colhidas no ano passado, e considerando-se que não ocorressem nem exportações nem importações, a disponibilidade total chegaria a 41 milhões de toneladas, patamar praticamente igual ao de 41,8 milhões de toneladas de 1995/96.

Por outro lado, não se pode esquecer que, em meados de janeiro, os estoques governamentais do grão foram avaliados em 4 milhões de toneladas, ou quase o dobro do inicialmente esperado. Isso pode significar uma eventual folga extra na oferta interna de milho em 1996/97, ainda não levada em conta pelos analistas desse mercado.

O xis da questão reside junto à demanda que se pode esperar para a atual temporada, dado que é do seu confronto com a oferta que se definirá a tendência dos preços. Como o segmento determinante do nível do consumo é o avícola, as atenções estarão naturalmente



voltadas para o ritmo da criação comercial de frangos ao longo do ano.

Apesar de não se terem mais do que meras especulações a respeito, a Associação Paulista de Avicultura recentemente divulgou a expectativa de que a produção dessa carne em 1997 alcance 3,5% a mais do que os 4,1 milhões de toneladas registrados no exercício precedente. Confirmado, esse percentual significaria maior pressão pelo arraçoamento em 1997 do que a do ano passado, quando a produção de carne de aves manteve-se inalterada em relação à de 1995.

Vale lembrar, porém, que os consumidores estão muito arredios a qualquer aumento no preço varejista da ave. Isso se comprova pelo fato de a diminuição de 3,5% na sua disponibilidade interna em 1996, ante a de 1995, não ter sido capaz de recuperar os preços finais, cuja média de US$1,54/kg na cidade de São Paulo entre janeiro e outubro últimos foi 3,1% inferior à de um ano antes.

Portanto, caso ocorra aumento da disponibilidade interna da carne, é de esperar que permaneça a pressão para diminuir os custos da criação avícola, com reflexo direto sobre os preços do milho.

IRENE RAGUENET TROCCOLI
EDGAR COSTA FILHO
ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

CAFÉ

Um indicador de competitividade para o café arábica

A principal e mais tradicional qualidade brasileira de café, o café arábica de terreiro ou natural, hoje quase exclusivamente (92%) produzida pelo Brasil, tem como principais competidoras no mercado internacional as qualidades arábicas lavados e robustas. Sua participação no mercado mundial de café em geral e no mercado de arábica em particular tem sido declinante, representando cerca de 20% do total das importações mundiais de café[1] e 30% das importações de arábica.

Em recente estudo,[2] foram desenvolvidas algumas hipóteses sobre a capacidade de utilização dos cafés produzidos no Brasil, principalmente o arábica de terreiro. Quer o setor pretenda manter a atual participação de mercado dessa qualidade, quer queira expandi-la, é importante que comecem a ser pensadas questões tais como as possibilidades de substituição entre as diferentes qualidades no mercado mundial, níveis de preço e uma estratégia de *marketing* específica para a qualidade.

Este artigo não pretende determinar o nível correto de competitividade para o café arábica brasileiro, mas tão-somente sugerir a utilização sistemática de um indicador de competitividade para essa qualidade de café. A construção de séries temporais regulares desse indicador seria, ainda que um primeiro passo, essencial para discussões quanto ao nível de preço relativo do café arábica brasileiro.

Os três principais grupos de qualidades de café são o café natural brasileiro, os cafés lavados (*washed*) e os cafés robustas. Para essas três qualidades, existe uma longa série de preços mantida pela Organização Internacional do Café (OIC). Apesar de passíveis de críticas, principalmente quanto à formulação dos indicadores médios, as séries de preço da OIC são as melhores disponíveis. Esses preços indicativos são definidos uniformemente, isto é, em centavos de dólar por libra peso, e com base no preço oferecido para embarque imediato cotado *ex-dock*. Tomando-se o indicador médio de preço dos cafés lavados[3] (W), o indicador de preço médio de robusta[4] (R) e o preço do café brasileiro[5] (B), podemos relacionar o preço do café brasileiro a uma combinação proporcional dos outros dois preços de café, como abaixo:[6]

$$XW + (1 - X)R = B$$

[1] Média de 1990 a 1995.

[2] Abic. A demanda mundial de café: subsídios para uma política brasileira de *marketing*, nov. 1996.

[3] Other Milds Average Indicator.

[4] Robusta Average Indicator.

[5] Brazil and Other Arabicas Indicator.

[6] Em conformidade com a análise clássica de Delfim Netto (1959).

Assim, pode-se definir o percentual X como um indicador de competitividade para o café arábica brasileiro, como segue:

$$X = \frac{(B - R)}{(W - R)}$$

Em condições de normalidade, o preço do café brasileiro situa-se entre os preços dos cafés lavados e o preço dos cafés robustas, isto é, um valor onde $0 < X < 1$. Um valor negativo para X indica que o preço do café arábica brasileiro está abaixo dos cafés robustas, enquanto um valor acima de 1 significa que o preço do café brasileiro está acima dos lavados.

Como medida da eficiência desse indicador, pretendeu-se compará-lo com a participação do café arábica brasileiro nas exportações mundiais totais: a tabela abaixo apresenta as médias mensais dos indicadores da OIC para os cafés lavados, para os robustas, para o café arábica brasileiro, assim como o valor médio do indicador de competitividade.

Uma vez que os registros de exportação estão abertos para 90 dias, utilizou-se a hipótese de uma participação ajustada nas exportações mundiais totais. Esse ajustamento leva em consideração que um determinado preço relativo, ou seja, um determinado valor para o indicador influencia os volumes de exportação para os meses seguintes. Arbitrariamente utilizou-se a hipótese de que o indicador médio de competitividade para um determinado mês ($m0$) seja comparado à participação média nas exportações mundiais para os três meses seguintes, com diferentes ponderações conforme a fórmula, onde participação ajustada = $(m1 \times 0,5 + m2 \times 0,3 + m3 \times 0,2)$.

Seria portanto interessante cotejar graficamente os valores do indicador de competitividade proposto, comparado com a participação ajustada nas exportações mundiais de café, observando que, quanto mais alto (menos competitivo) o valor do indicador, menor é a nossa participação nas exportações mundiais de café e vice-versa.

Indicador de competitividade para o café brasileiro
Dezembro de 1996

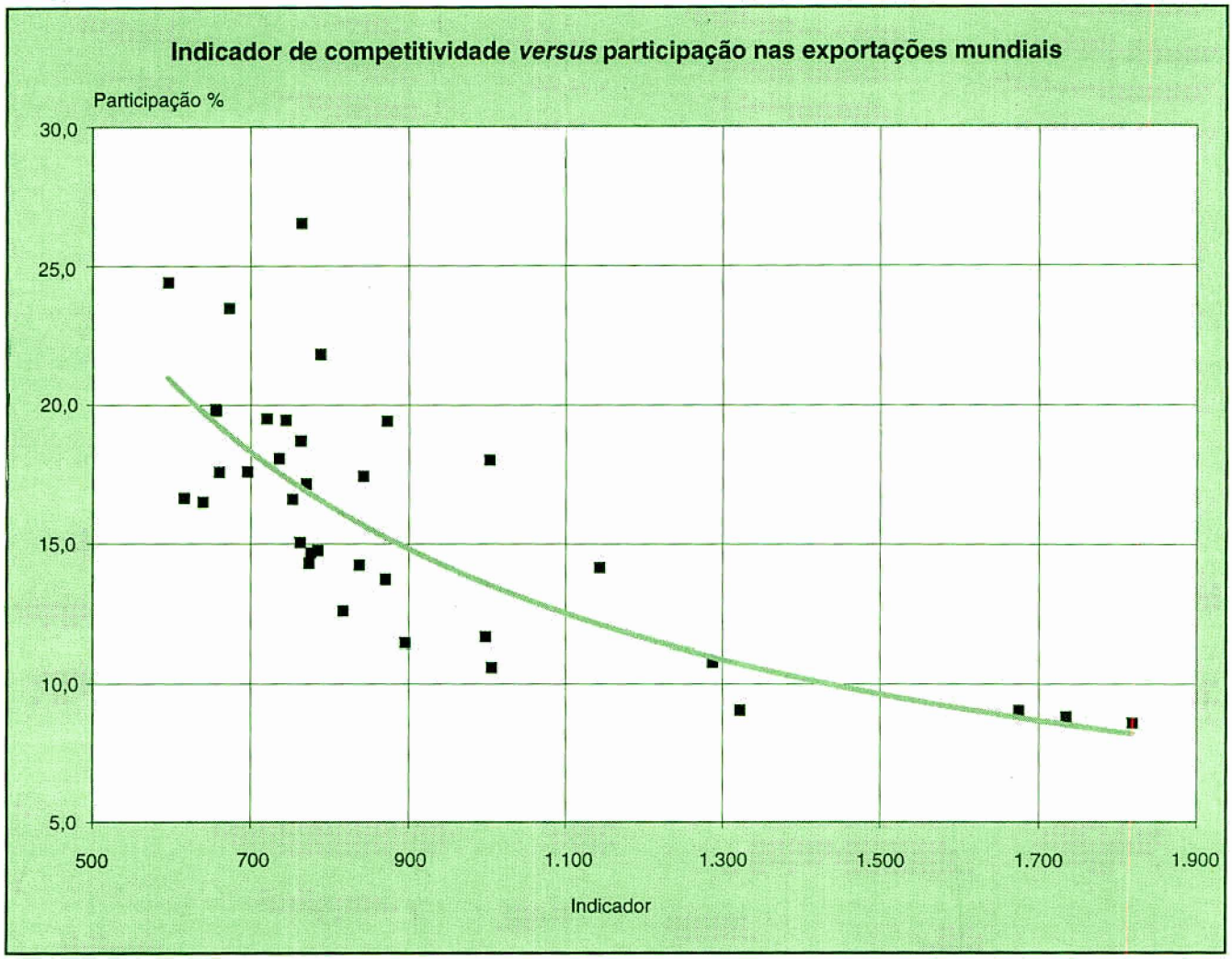
Data	Indicador médio		Indicador Brasil e outros arábicas (B)	Indicador de competitividade
	Outros suaves (W)	Robustas (R)		
2-12-1996	116,64	65,70	98,00	0,634
3-12-1996	115,81	65,48	97,00	0,626
4-12-1996	114,70	64,51	96,25	0,632
5-12-1996	113,75	63,84	96,00	0,644
6-12-1996	111,98	63,64	97,00	0,690
9-12-1996	112,65	63,19	100,00	0,744
10-12-1996	115,17	63,75	102,75	0,758
11-12-1996	114,86	63,91	102,00	0,748
12-12-1996	116,56	63,72	104,00	0,762
13-12-1996	118,20	63,57	105,50	0,768
16-12-1996	116,70	63,37	105,50	0,790
17-12-1996	116,58	62,93	106,00	0,803
18-12-1996	118,42	62,92	107,50	0,803
19-12-1996	116,88	61,78	105,75	0,798
20-12-1996	118,52	62,28	107,75	0,808
23-12-1996	119,46	61,78	108,50	0,810
24-12-1996	121,41	61,25	110,00	0,810
30-12-1996	122,12	60,36	110,00	0,804
31-12-1996	122,95	60,50	111,00	0,809
Média	117,019	63,078	103,711	0,750

Fonte: OIC.

Médias mensais: preços indicativos, indicador de competitividade, participação nas exportações mundiais e participação ajustada

Meses	Média mensal (W)	Média mensal (R)	Média mensal (B)	Indicador de competitividade	Exportação Brasil arábica	Exportação mundial	Participação na exportação mundial	Participação ajustada %
Out. 1993	76,64	58,92	71,65	0,719				19,5
Nov.	78,60	61,46	74,20	0,743	1.044	5.397	19,3	19,5
Dez.	81,19	61,81	74,51	0,655	1.320	7.112	18,6	19,8
Jan. 1994	78,95	59,38	71,42	0,615	1.210	5.657	21,4	16,6
Fev.	83,93	60,79	80,14	0,836	1.121	5.955	18,8	14,2
Mar.	87,01	65,07	84,69	0,895	1.118	6.449	17,3	11,5
Abr.	89,98	71,44	86,57	0,816	574	5.658	10,2	12,6
Maio	121,88	94,95	118,37	0,870	743	5.867	12,7	13,7
Jun.	143,43	112,38	136,43	0,775	795	6.160	12,9	14,7
Jul.	218,89	164,00	211,81	0,871	806	6.701	12,0	19,4
Ago.	200,44	162,61	192,38	0,787	1.176	6.380	18,4	21,8
Set.	221,99	182,78	212,73	0,764	920	5.850	15,7	26,5
Out.	201,85	169,43	191,21	0,672	1.379	5.011	27,5	23,5
Nov.	182,91	153,33	172,83	0,659	1.463	5.109	28,6	17,6
Dez.	168,54	129,73	159,73	0,773	1.131	5.386	21,0	14,3
Jan. 1995	172,62	131,54	162,81	0,761	753	5.202	14,5	15,1
Fev.	169,79	134,69	161,07	0,752	721	5.238	13,8	16,6
Mar.	179,43	146,03	171,48	0,762	880	5.978	14,7	18,7
Abr.	174,40	144,78	166,54	0,735	932	4.968	18,8	18,1
Maio	171,50	141,30	162,27	0,695	966	5.320	18,2	17,6
Jun.	154,49	128,82	145,22	0,639	1.120	5.751	19,5	16,5
Jul.	145,66	119,75	139,68	0,769	799	5.064	15,8	17,2
Ago.	153,20	130,18	149,54	0,841	934	5.956	15,7	17,4
Set.	134,46	115,05	130,26	0,784	1.131	5.776	19,6	14,8
Out.	127,27	112,75	127,23	0,997	910	5.266	17,3	11,8
Nov.	125,25	110,73	125,32	1,005	734	5.953	12,3	10,9
Dez.	106,24	93,10	110,46	1,322	758	6.147	12,3	9,3
Jan.1996	110,65	89,99	127,54	1,817	571	5.918	9,6	8,9
Fev.	124,09	96,89	144,05	1,734	568	6.330	9,0	9,2
Mar.	120,83	90,93	140,99	1,674	572	6.240	9,2	9,8
Abr.	123,50	90,67	132,92	1,287	532	6.241	8,5	11,5
Maio	129,56	91,41	135,00	1,143	623	6.142	10,1	14,9
Jun.	125,35	86,15	125,44	1,002	598	4.870	12,3	18,1
Jul.	122,47	77,51	106,93	0,654	912	6.742	13,5	26,6
Ago.	123,60	78,18	105,23	0,596	1.404	5.961	23,5	23,3

Fontes: Febec, OIC.



Obviamente o preço relativo do arábica brasileiro, tal como refletido no indicador de competitividade, não é a única variável para a demanda do nosso café. Diversos outros fatores, entre os quais a disponibilidade total de café e a sazonalidade das safras mundiais, influem na demanda relativa do café arábica brasileiro. Outra importante questão é a dispersão dos valores dos indicadores diários em relação ao valor médio do mês. Esse é o caso, por exemplo, de junho de 1996. O indicador médio do mês alcançou 1,002, porém, na última semana (24 a 28 de junho), o resultado do indicador ficou em 0,78. De qualquer forma, pelo gráfico podemos notar dois resultados importantes e esperados: a inversão da curva e a flexibilidade nos extremos. Ou seja, existe, pelo menos no curto prazo, um nível mínimo de demanda para o qual os torrefadores não podem substituir o café arábica natural, assim como no outro extremo existe um nível de competitividade acima do qual os consumidores não demandam quantidades adicionais.

No mercado brasileiro, sistematicamente tende-se a comparar o nível de competitividade do café arábica brasileiro apenas com base no diferencial em relação ao mercado futuro de Nova York. Esse procedimento leva a distorções, principalmente por não embutir os preços dos cafés robustas e por não considerar os preços do mercado disponível mundial, que eventualmente apresentam significativas diferenças em relação ao valor do mercado futuro de Nova York. Espera-se que o indicador aqui descrito permita uma avaliação mais consistente do nível de competitividade do café arábica brasileiro no mercado internacional.

LUIZ O. ARARIPE
MANOEL A.C. LAGO

Luiz O. Araripe e Manoel A. C. Lago são economistas e diretores da Valorização Empresa de Café S.A.

Micro e pequenas empresas: melhora o clima dos negócios agropecuários

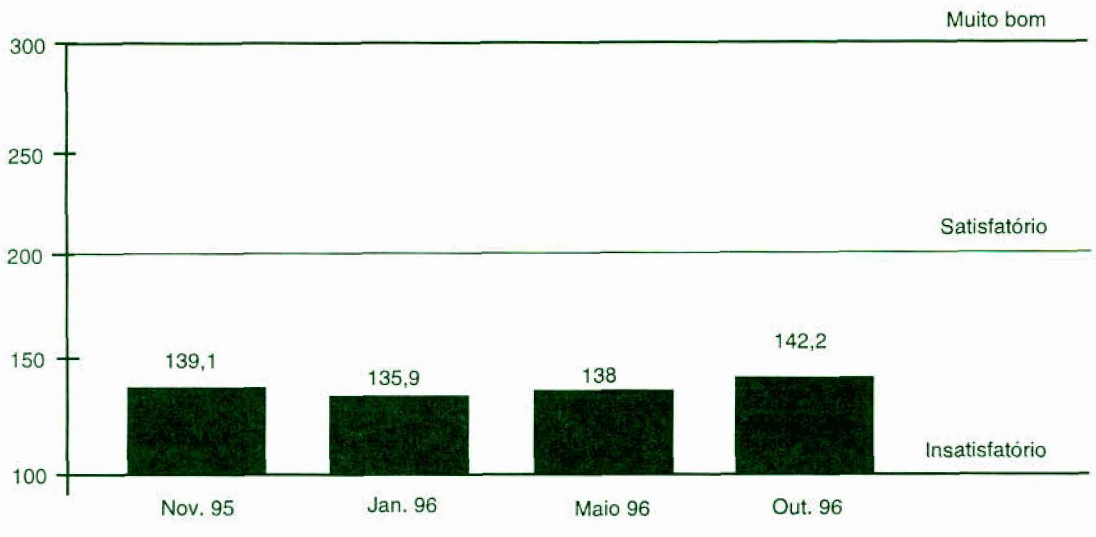
O indicador do clima dos negócios das micro e pequenas unidades de produção agropecuária melhorou no final do ano passado. Aliás, o resultado apurado em outubro último é o melhor desde quando esse indicador passou a ser calculado pela FGV, alcançando 142,2 pontos. Mas as boas notícias terminam por aqui. Todos os indicadores até hoje calculados situaram-se próximo à faixa de insatisfação.

O indicador do clima dos negócios é uma média geométrica do produto de duas expressões lineares: uma, função do saldo da situação dos negócios; outra, da evolução da produção em perspectiva.

O clima dos negócios agropecuários sintetiza o sentimento do produtor acerca dos negócios para o ano agrícola em curso e foi definido analogamente ao indicador de mesmo nome, construído para a indústria, amplamente utilizado nas economias européias como indicador antecedente das atividades econômicas.

Os resultados variam numa escala de 100 a 300 pontos, cujas extremidades apontam perspectivas, um clima dos negócios generalizadamente desfavorável (100 pontos) ou favorável (300 pontos).

Clima dos negócios agropecuários



Fonte: FGV/IBRE/CET-Sebrae.

A informação consta da 6ª Sondagem Agropecuária das Micro e Pequenas Empresas, pesquisa empreendida trimestralmente pela equipe do Centro de Estudos Tendenciais, CET/IBRE/FGV, com apoio do Sebrae/MG, da Emater/PE, da Emater/RJ e da Cati/SP. A íntegra da pesquisa pode ser obtida na FGV.

Participaram da 6ª Sondagem Agropecuária das Micro e Pequenas Empresas (MPE): Araguacy Affonso Rego — Sebrae; Eden Gonçalves de Oliveira — IBRE/CET; Gláucia Maria Vasconcellos Vale — Sebrae; Léa Maria Lagares — Sebrae; Maria Célia Tavares — IBRE/CET; Paulo Cesar Stilpen — IBRE/CET.

Caem os preços ao consumidor

Em novembro, o IGP-DI registrou variação de 0,88% em relação ao mês anterior, ao passo que o índice FGV/Abag registrou variação de 0,48%.

Decompondo-se 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 0,81%, enquanto no nível do consumidor a variação foi de -0,24%.

Em termos de grandes agregados, matérias-primas e alimentos registraram variações opostas em relação ao mês passado. Os preços das matérias-primas brutas diminuíram -0,25%, enquanto os alimentos aumentaram 2,45%.

Ainda em termos de produtos individuais, destacam-se os aumentos dos preços do amendoim (21,79%), dos suínos (7,37%) e do algodão arbóreo (3,39%) e a queda do algodão herbáceo (-3,63%), bem como o preço da carne bovina, que teve uma queda de -2,28%. O aumento dos preços do suíno pode ser atribuído às festas de fim de ano, pois nesse período ocorre um aumento acentuado do consumo. O aumento das carnes substitutas explica a queda da carne bovina juntamente com a safra desta.

Estrutura

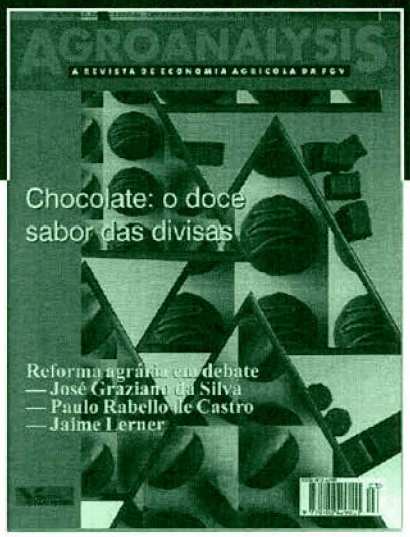
O índice FGV/Abag vem sendo calculado desde setembro de 1993 como resultado do convênio mantido entre a Fundação Getulio Vargas e a Associação Brasileira de Agribusiness. Seu objetivo é avaliar o impacto dos produtos semiprocessados, processados e *in natura* de origem agrícola, no atacado e no varejo, 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
Julho 1996	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
Nov.	-0,09	-0,07	1,83	-1,28	-0,15	-0,22	-0,35	0,63
Dez.	0,48	0,81	2,45	-0,25	-0,24	-0,23	-0,24	-0,30
Acum. 1995	0,56	-3,87	-7,26	-0,03	10,21	8,40	6,39	33,86
Acum. 1996	10,20	14,26	18,21	11,39	2,17	1,61	0,98	8,03
Dez. 1995	-1,03	-1,91	2,45	-0,25	-0,24	-0,23	-0,24	-0,30

EDGAR VIEIRA DA COSTA FILHO
RAKEL LIMA DOS SANTOS

Agroanalysis: a revista mais adequada aos interessados no Agribusiness



Uma visão de negócios necessita do instrumento adequado

Agroanalysis é a única revista de economia agrícola produzida por um centro de estudos econômicos. É indispensável para quem precisa compreender a economia brasileira.

Mario Henrique Simonsen

Opções de pagamento

- ❑ Cheque nominal à Fundação Getulio Vargas, anexo
- ❑ Depósito bancário na conta nº 55.597.036-1 do Banco do Brasil — Agência 0287-9 (enviar cópia do comprovante à FGV)
- ❑ Cartão de crédito

Solicito

- ❑ Assinatura anual (12 edições) nova de *Agroanalysis* no valor de **R$ 55,00**
- ❑ Renovação de assinatura anual (consulte nossa Central de Atendimento para obter desconto especial)
- ❑ Alteração de dados cadastrais

Nome .....

Empresa .....

Ramo de atividade .....

Função na empresa .....

Endereço .....

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

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

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

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

Cartão nº ..... validade .....

CH

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

Safra 1997: previsões otimistas para a produção

O terceiro levantamento do IBGE relativo ao plantio da safra de verão confirma os anteriores. A área plantada se reduzirá ligeiramente em relação à da safra anterior.

Já as estimativas de produção, feitas a partir de projeções do rendimento físico das diversas lavouras, são bastante otimistas. A se confirmarem esses números, é possível que a produção de cereais, leguminosas e oleaginosas, os chamados grãos, venham a somar um total de 59 milhões de toneladas, 5% a mais do que o obtido na mesma região em 1996.

Ainda é muito cedo, contudo, para festejar. Os números divulgados ainda não levam em consideração as condições climáticas deste início de ano, com chuvas em boa parte do Sudeste e estiagem no extremo Sul do país.

Desde já dois produtos causam preocupação: o algodão e o arroz. No primeiro caso trata-se de um desastre anunciado, pois esta foi uma das atividades mais gravemente atingidas pela abertura comercial. O mais grave neste caso são os impactos sobre o nível de emprego, pois a lavoura do algodão é uma das que requerem grande quantidade de mão-de-obra para a colheita. Também o segmento têxtil era bastante intensivo em trabalho.

Se ocorrer recuperação da atividade, é quase certo que se dará longe das áreas tradicionais e em um novo patamar tecnológico. Assim, nem mesmo um renascimento da cotonicultura surtiria efeito no nível de emprego.

Também no caso do arroz há motivos para preocupação. Extremamente endividados, os produtores gaúchos têm desativado suas benfeitorias. Isso leva a crer que essa atividade também não virá a se recuperar, e o consumidor urbano deve ficar cada vez mais dependente das safras de sequeiro e do produto importado do Mercosul.

Estimativa da área a ser plantada na região Centro-Sul e em Rondônia e da produção esperada

Safra 1996/97

Cultura	1996		1997	Variação percentual		Produção		
	Plantada (a)	Colhida (b)	Plantada ou a plantar (c)	c/a	c/b	Obtida safra 96	Esperada safra 96	Variação %
Algodão herbáceo[1]	557,86	557,31	386,53	-30,71	-30,64	893,54	673,93	-24,58
Amendoim	58,58	58,55	59,09	0,87	0,93	125,91	116,53	-7,45
Arroz (em casca)	2.378,34	2.347,33	2.099,68	-11,72	-10,55	7.463,78	6.884,72	-7,76
Batata-inglesa[2]	109,92	109,51	106,32	-3,28	-2,92	1.518,96	1.605,39	5,69
Cana-de-açúcar	3.615,68	3.599,34	3.623,37	0,21	0,67	264.577,39	267.870,00	1,24
Cebola	64,64	64,05	61,04	-5,56	-4,70	794,32	783,10	-1,41
Feijão (em grão)[2]	1.258,41	1.206,57	1.166,71	-7,29	-3,30	844,68	945,57	11,94
Fumo	261,16	258,90	294,31	12,70	13,68	430,02	533,74	24,12
Mamona	1,76	1,76	1,76	0,00	0,00	1,88	2,08	10,86
Mandioca	516,42	511,02	547,55	6,03	7,15	8.783,97	9.659,67	9,97
Milho (em grão)[2]	8.554,64	8.331,01	8.411,11	-1,68	0,96	25.146,85	26.920,11	7,05
Soja (em grão)[3]	10.208,03	10.196,48	10.417,77	2,05	2,17	22.301,07	24.185,32	8,45
Tomate	39,53	39,44	40,09	1,42	1,64	1.960,01	1.979,22	0,98
Total	27.624,96	27.281,28	27.215,34	-1,06	0,19			

Fonte: IBGE, LSPA. *Prognóstico da produção agrícola para 1997 na região Centro-Sul e Rondônia* — situação em dezembro de 1996.
[1] Em caroço;
[2] 1ª safra;
[3] Não inclui a safrinha de Mato Grosso do Sul.

Brasil — produção e área colhida de lavouras selecionadas

Discriminação	Produção (em mil t)						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Abacaxi	736	779	826	835	974	914	1.048
Algodão em caroço	1.813	2.076	1.885	1.135	1.363	1.451	1.027
arbóreo	38	39	22	8	17	10	7
herbáceo	1.783	2.041	1.863	1.127	1.346	1.441	1.020
Alho	71	85	79	87	84	59	58
Amendoim em casca	137	141	172	152	159	169	154
Arroz em casca	7.419	9.488	10.006	10.108	10.499	11.226	10.035
Aveia em grão	178	230	297	263	257	177	197
Banana	550	554	562	558	572	568	569
Batata-inglesa	2.219	2.267	2.432	2.368	2.335	2.677	2.699
Cacau	355	321	329	341	330	296	256
Café em coco	2.926	3.041	2.589	2.558	2.613	1.858	2.581
Cana-de-açúcar	262.605	260.888	271.475	244.344	292.070	303.557	324.435
Cebola	887	888	896	929	1.019	931	943
Centeio em grão	5	6	7	5	4	3	8
Cevada em grão	157	112	125	110	91	105	219
Coco-da-baía	734	851	891	837	902	949	998
Feijão em grão	2.219	2.745	2.797	2.478	3.256	2.946	2.837
Fumo em folha	444	414	576	658	519	455	471
Juta (fibra)	4	3	3	4	2	2	2
Laranja	87.531	94.682	98.411	93.986	87.091	98.066	109.056
Maçã	2.718	2.635	2.999	3.494	3.499	3.321	3.267
Malva (fibra)	19	12	19	17	16	10	10
Mamona	148	130	102	43	53	32	46
Mandioca	24.285	24.538	21.919	21.837	24.452	25.316	24.587
Milho em grão	21.341	23.624	30.506	30.051	32.487	36.275	31.975
Pimenta-do-reino	75	84	33	42	35	34	34
Rami (fibra)	10	8	7	7	4	3	5
Sisal (sisal)	185	234	204	126	131	118	133
Soja em grão	19.888	14.938	19.215	22.575	24.912	25.651	23.211
Sorgo em grão	236	254	282	282	292	243	313
Tomate	2.255	2.344	2.141	2.348	2.678	2.700	2.639
Trigo em grão	3.093	2.917	2.796	2.156	2.092	1.534	3.302
Uva	786	648	800	787	807	825	731

Brasil — produção e área colhida de lavouras selecionadas

Discriminação	Área colhida (em mil ha)						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Abacaxi	33	36	37	40	44	42	47
Algodão em caroço	1.895	1.831	1.878	1.060	1.181	1.192	865
arbóreo	512	345	284	137	121	88	55
herbáceo	1.383	1.486	1.594	923	1.060	1.104	810
Alho	17	19	17	17	18	13	12
Amendoim em casca	87	89	101	86	91	93	80
Arroz em casca	3.945	4.122	4.687	4.411	4.415	4.376	3.923
Aveia em grão	193	265	284	268	276	161	147
Banana	487	491	516	520	515	514	519
Batata-inglesa	158	162	173	162	165	176	188
Cacau	664	668	731	734	698	738	688
Café em coco	2.906	2.763	2.500	2.259	2.096	1.868	1.984
Cana-de-açúcar	4.271	4.211	4.203	3.864	4.345	4.565	4.826
Cebola	74	77	76	72	81	74	75
Centeio em grão	4	5	7	6	4	3	5
Cevada em grão	105	97	67	67	54	69	87
Coco-da-baía	214	231	240	232	232	238	258
Feijão em grão	4.680	5.434	5.149	3.884	5.402	4.996	4.957
Fumo em folha	272	287	345	373	319	292	304
Juta (fibra)	3	3	3	3	2	2	2
Laranja	910	983	989	801	896	855	972
Maçã	22	26	24	26	27	27	27
Malva (fibra)	21	14	16	11	10	6	6
Mamona	290	234	176	141	106	75	123
Mandioca	1.934	1.945	1.826	1.811	1.849	1.943	1.943
Milho em grão	11.389	13.064	13.364	11.871	13.748	13.960	13.365
Pimenta-do-reino	33	37	29	24	21	19	18
Rami (fibra)	7	6	5	5	3	3	3
Sisal (sisal)	249	300	264	179	165	153	153
Soja em grão	11.481	9.617	9.441	10.635	11.514	11.658	10.728
Sorgo em grão	138	174	164	140	153	139	186
Tomate	61	61	52	54	62	62	61
Trigo em grão	2.681	2.049	1.956	1.463	1.348	994	1.834
Uva	57	59	60	60	60	61	60
Total	49.284	49.358	49.380	45.277	49.899	49.366	48.446

Fonte: IBGE, LSPA. *Produção agrícola municipal* e *Levantamento sistemático da produção agrícola.*

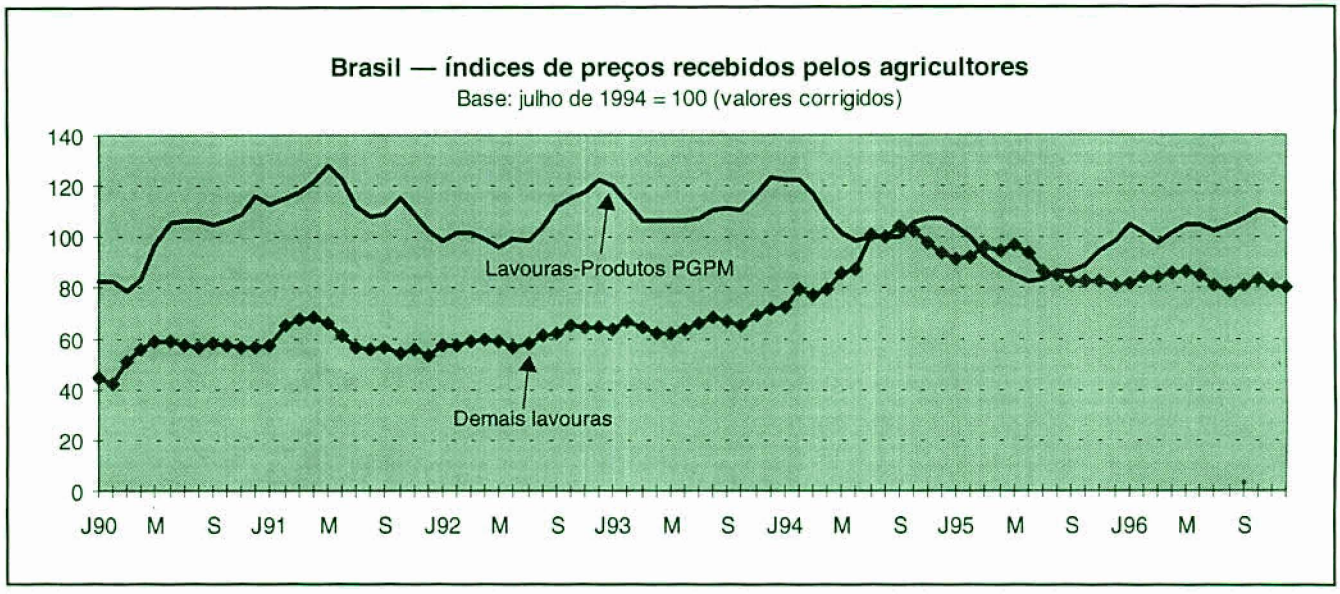
MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

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
Dez. 94	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
Nov.	131,190	146,263	108,706	105,626	121,991
Dez.	129,248	142,869	108,520	105,026	120,572

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

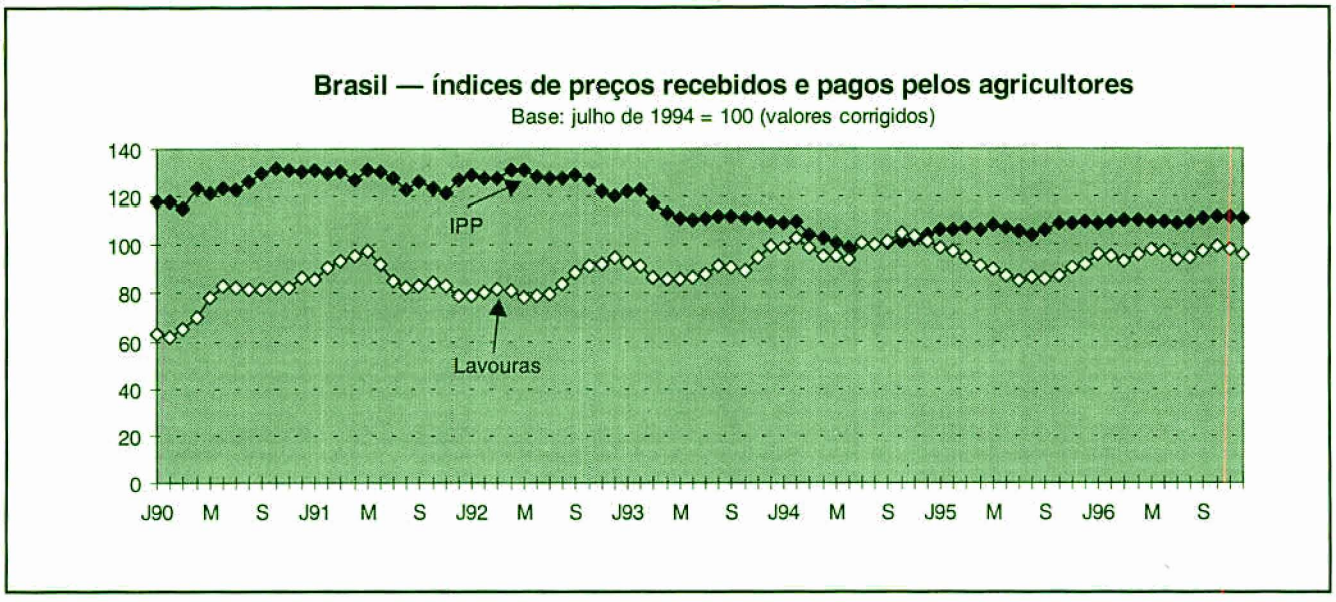
A perspectiva de uma recuperação na safra a ser colhida em 1997 contribui para a deterioração dos preços das lavouras em plena entressafra.



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
Dez. 94	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
Out.	126,308	135,454	116,365	128,332	111,635	248,898	148,732
Nov.	127,968	136,156	117,171	128,648	111,635	250,799	149,666
Dez.	128,775	137,297	117,668	127,984	111,635	250,925	150,086

Apesar do declínio do índice de preços pagos pelos agricultores, a relação de trocas piora em dezembro, pois o índice de preços das lavouras registra queda mais forte.



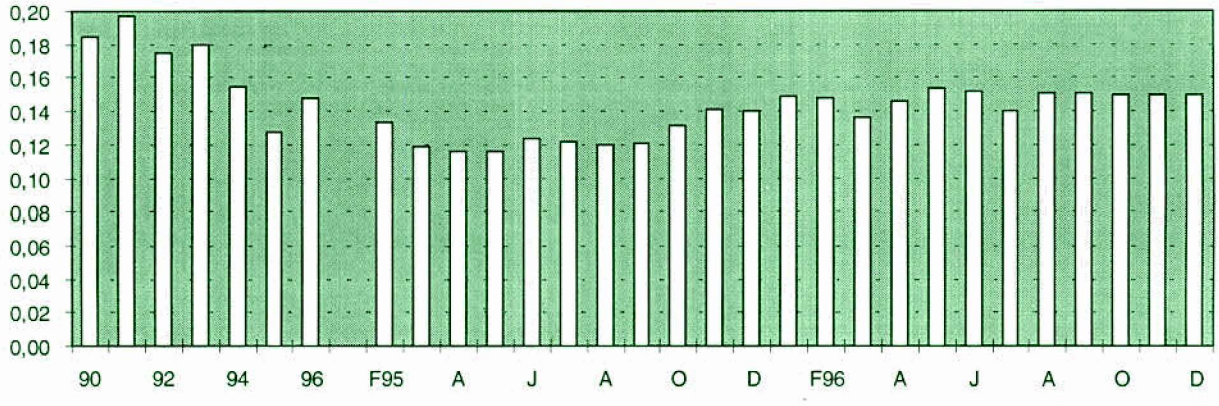
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de dezembro de 1996/unidade)

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	0,40	0,21	0,42	0,28	16,09	0,97	15,42
Fev. 95	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
Nov.	0,51	0,53	0,22	0,37	0,23	19,01	0,85	15,79
Dez.	0,51	0,45	0,21	0,41	0,30	18,23	0,86	15,80

A reduzida safra colhida em 1996 permitiu uma recuperação dos preços recebidos pelos produtores e incentivou o plantio da safra de verão. Ainda assim, as cotações do cereal na média do ano se mantiveram em um dos níveis mais baixos da década.

Brasil — milho — preços recebidos pelos agricultores

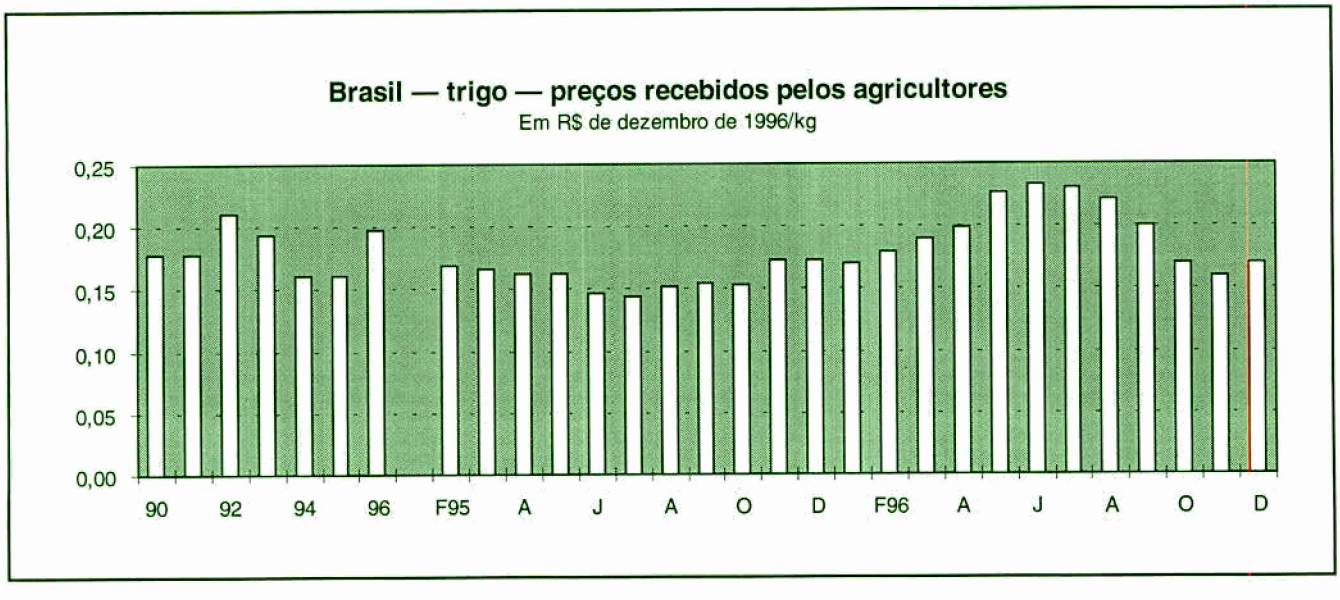
Em R$ de dezembro de 1996/kg



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de dezembro 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	1,87	0,15	78,08	0,23	0,36	0,20
Fev. 95	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	72,28	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	80,20	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
Nov.	0,68	2,06	1,93	0,15	77,20	0,26	0,27	0,16
Dez.	0,66	2,06	2,00	0,15	81,79	0,27	0,30	0,17

Estimulados por perspectivas de preços favoráveis, os agricultores expandiram substancialmente o plantio do grão e colheram a melhor safra da década. Em conseqüência, os preços caíram, dificultando a comercialização.



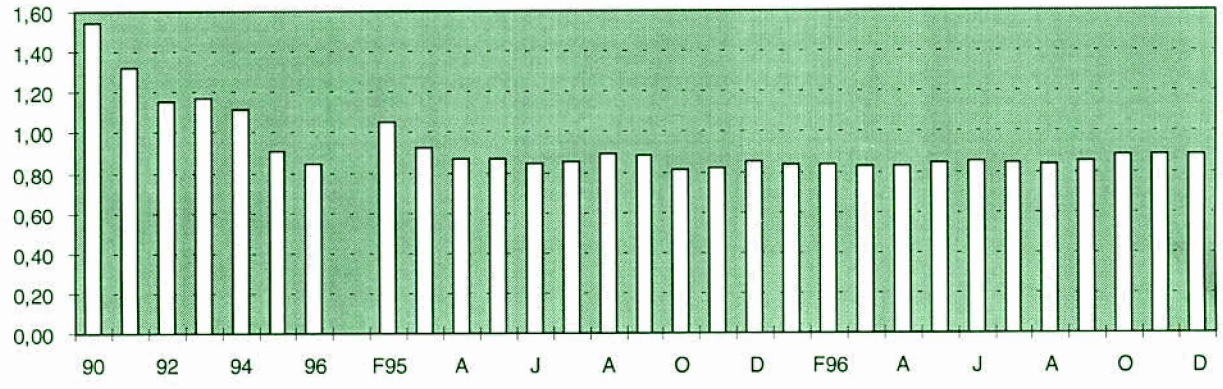
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de dezembro de 1996/unidade)

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	592,09
1993	0,45	0,26	0,93	0,18	0,52	152,17	33,21	631,95
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	155,19	26,22	871,11
1996	0,23	0,26	1,55	0,26	0,52	118,99	22,33	709,54
Fev. 95	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	952,33
Abr.	0,50	0,28	1,97	0,29	0,00	168,02	26,75	902,65
Maio	0,53	0,27	1,86	0,27	0,65	159,89	25,34	880,46
Jun.	0,77	0,27	1,85	0,26	...	148,18	24,00	847,32
Jul.	0,85	0,26	1,75	0,25	...	141,78	24,66	839,64
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	819,88
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	797,34
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	753,17
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	123,76	22,16	734,82
Abr.	0,32	0,27	1,55	0,26	0,57	121,30	21,99	720,77
Maio	0,22	0,28	1,51	0,26	...	117,80	21,32	693,52
Jun.	0,20	0,25	1,49	0,26	...	117,01	20,98	686,08
Jul.	0,16	0,26	1,45	0,26	...	115,72	21,83	687,58
Ago.	0,14	0,26	1,45	0,27	...	116,69	22,80	697,91
Set.	0,13	0,25	1,62	0,26	...	115,56	22,93	696,49
Out.	0,25	0,25	1,62	0,25	...	116,17	23,54	691,40
Nov.	0,23	0,23	1,59	0,28	...	114,83	23,09	701,50
Dez.	0,25	0,25	1,62	0,25	...	116,17	23,54	691,41

Em 1996 os preços da ave se mantiveram baixos, apesar dos esforços dos criadores para controlar a oferta da carne. Para os consumidores, a situação se mostrou favorável, mas para os criadores foi um período difícil, tendo em vista o comportamento das cotações do milho, principal ingrediente da ração.

Brasil — frango — preços recebidos pelos criadores

Em R$ de dezembro de 1996/kg

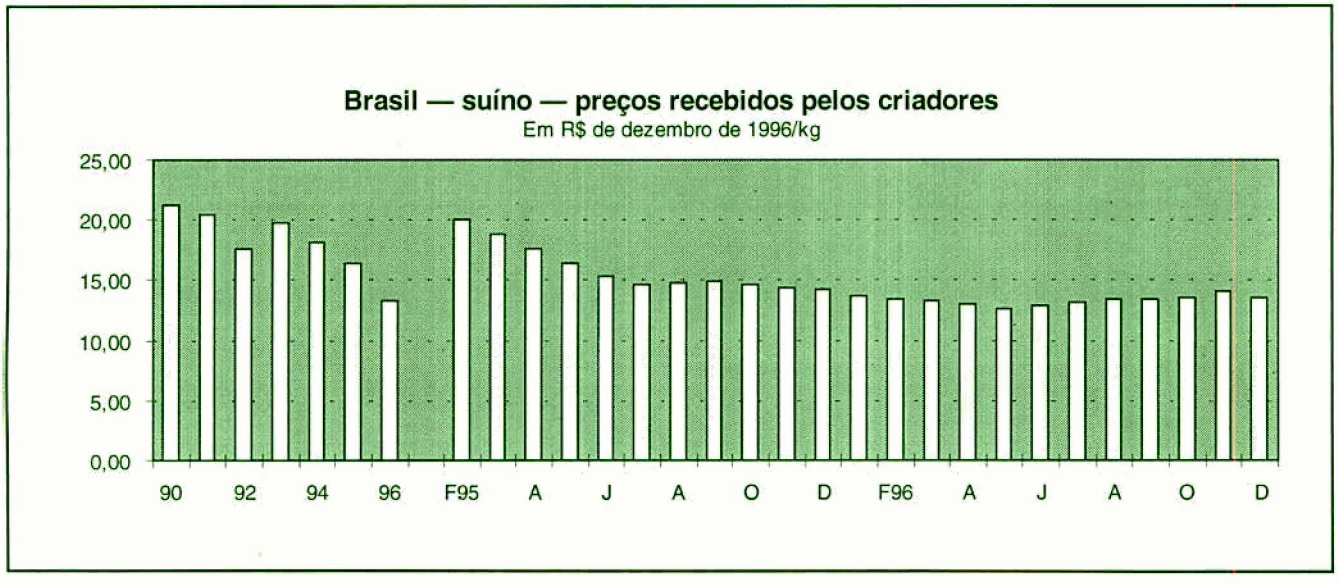


Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de dezembro de 1996/unidade)

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	526,44	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	283,14
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	276,41
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	382,75	13,34	0,85	0,27	27,13	0,76	5,47	221,78
Fev. 95	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	308,32
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.	464,92	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	252,22
Ago.	454,82	14,82	0,89	0,30	37,19	0,66	5,80	251,48
Set.	450,64	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	218,21
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
Nov.	371,04	14,16	0,89	0,27	26,10	0,66	5,30	218,33
Dez.	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.

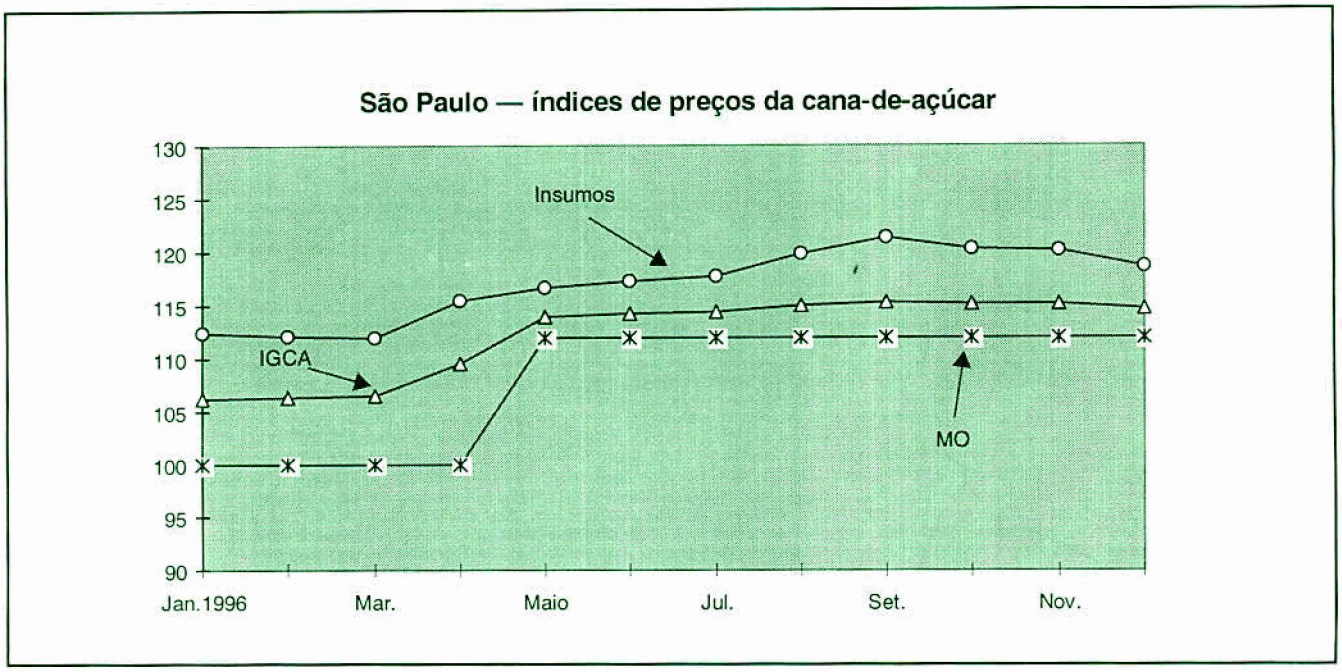
Preços da carne em baixa e custo da ração em alta, os suinocultores atravessaram em 1996 uma das piores crises da atividade.



São Paulo — índices de preços da cana-de-açúcar

Mês/Ano	Índice geral da cana-de-açúcar (IGCA)	Mão-de-obra (MO)	Máquinas, veículos e equipamentos (MVE)	Reparos (R)	Combustíveis e lubrificantes (CL)	Insumos (I)
Jul. 1995	101,908	100,000	100,605	101,642	100,026	102,749
Ago.	101,963	100,000	100,554	101,949	100,037	102,605
Set.	102,552	100,000	100,422	102,775	100,955	104,698
Out.	105,719	100,000	100,679	102,890	103,972	110,772
Nov.	105,643	100,000	100,652	103,403	104,067	109,817
Dez.	106,167	100,000	100,791	103,478	104,074	112,331
Jan. 1996	106,268	100,000	99,480	104,245	104,085	112,433
Fev.	106,372	100,000	100,185	104,979	104,089	112,184
Mar.	106,446	100,000	100,308	105,599	104,085	112,036
Abr.	109,594	100,000	100,380	105,066	105,596	115,462
Maio	114,009	112,009	100,389	105,340	105,483	116,645
Jun.	114,206	112,009	100,437	105,472	105,470	117,316
Jul.	114,399	112,009	100,897	105,862	105,465	117,689
Ago.	114,950	112,009	101,005	106,658	105,460	119,810
Set.	115,320	112,009	101,307	106,917	105,479	121,400
Out.	115,098	112,009	101,042	106,989	105,497	120,257
Nov.	115,181	112,009	101,085	107,494	105,511	120,174
Dez.	114,769	112,009	100,418	106,699	106,523	118,600
Média 1996	112,218	108,006	100,578	105,943	105,229	117,001

Fonte: IBRE/FGV-contrato FGV-AIAA.
Nota: os itens que mais pressionaram o índice geral de cana-de-açúcar em 1996 foram arrendamento (13,4%), mão-de-obra (12%) e insumos (5,6%).



MARIA JOSÉ C. MONTEIRO

Mundo — fumo

A retração de 7,5% nos estoques mundiais do fumo em folha de 1996 em relação aos do ano precedente justifica a expectativa de forte aumento dos preços internacionais do produto no início de 1997.

1994 a 1996 — t de peso seco

Item	1994	1995	1996[e]
Estoque inicial	7.716.420	6.490.335	5.384.035
Produção	5.607.916	5.749.749	6.334.626
Exportação	1.758.416	1.714.512	1.697.868
Importação	1.769.899	1.756.116	1.869.392
Consumo interno	6.834.742	6.866.549	6.901.930
Estoque final	6.490.335	5.384.035	4.979.243

Brasil — fumo em folha

Em 1996, o Brasil foi, pelo quarto ano consecutivo, o maior exportador de fumo em folha, responsabilizando-se por 14% do comércio mundial da commodity.

1994 a 1996 — t de peso seco

Item	1994	1995	1996[e]
Estoque inicial	404.800	351.800	268.000
Produção	365.000	323.500	348.000
Exportação	275.500	256.300	236.500
Importação	0	0	0
Consumo interno	142.500	151.000	164.000
Estoque final	351.800	268.000	215.500

EUA — fumo

Apesar do crescimento das campanhas internas antifumo, o consumo do produto nos EUA cresceu quase 9% em termos acumulados no biênio 1995/96.

1994 a 1996 — t de peso seco

Item	1994	1995	1996[e]
Estoque inicial	1.601.269	1.642.902	1.446.555
Produção	641.181	513.247	609.013
Exportação	196.792	209.482	210.000
Importação	264.390	199.088	320.000
Consumo interno	667.146	699.200	725.000
Estoque final	1.642.902	1.446.555	1.440.568

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

França — uva de mesa

Aproximadamente 65% das uvas de mesa consumidas na França são das variedades brancas, com a uva Itália perfazendo 40% da procura, seguida por 15% para a variedade Chasselas.

1994 a 1996 — em t

Item	1994	1995	1996
Produção	79.100	136.800	126.000
Importação	156.900	114.200	125.000
Oferta total de uvas frescas	236.000	251.000	251.000
Exportação de uvas frescas	13.400	19.200	21.000
Consumo interno de uvas frescas	222.600	231.800	230.000
Processamento	0	0	0

Espanha — uva de mesa

A maior parte das uvas de mesa espanholas é produzida nas regiões de Valência, Múrcia, Andaluzia e Extremadura, e o recente aumento da produção do país deve-se à melhoria na disponibilidade hídrica nas áreas produtoras, proporcionada pela normalização do regime de chuvas.

1994 a 1996 — em t

Item	1994	1995	1996
Produção	300.800	391.700	431.600
Importação	14.200	12.000	5.000
Oferta total de uvas frescas	315.000	403.700	436.600
Exportação de uvas frescas	93.700	91.600	100.000
Consumo interno de uvas frescas	201.300	277.100	296.600
Processamento	20.000	35.000	40.000

Chile — uva de mesa

Apesar das temperaturas anormalmente baixas no início da época de desenvolvimento das frutas, a produção chilena de 1996 ultrapassou a precedente, enquanto os produtores gradualmente procedem à substituição das parreiras mais antigas por variedades mais adequadas às preferências dos mercados externos, tais como a Red Globe.

1994 a 1996 — em t

Item	1994	1995	1996
Produção	855.000	855.000	865.000
Importação	0	0	0
Oferta total de uvas frescas	855.000	855.000	865.000
Exportação de uvas frescas	458.700	443.000	490.000
Consumo interno de uvas frescas	90.000	91.000	91.500
Processamento	306.300	321.000	283.500

Argentina — uva de mesa

Devido às geadas registradas no último mês de outubro na província de Mendoza, a colheita argentina em 1996 foi quase 10% menor do que a anterior, acarretando aumento nas compras externas, normalmente realizadas ao Chile e ao Brasil.

1994 a 1996 — em t

Item	1994	1995	1996
Produção	58.100	63.992	58.000
Importação	3.866	3.000	3.500
Oferta total de uvas frescas	61.966	66.992	61.500
Exportação de uvas frescas	4.909	8.000	7.500
Consumo interno de uvas frescas	25.057	24.372	20.000
Processamento	32.000	34.620	34.000

Fonte: USDA (dezembro de 1996).

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Mercado externo

As previsões do mercado foram realizadas no dia 17 de janeiro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de fevereiro de 1997.

Produtos / Preços	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Janeiro 1996	Dezembro 1996	1 a 15 janeiro 1997	9 a 15 janeiro 1997	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
Açúcar raw US¢/lb-peso	11,75	10,58	10,78	10,78			10,78		10,95		10,69			10,77			↘	Perspectivas de queda de preços mundiais em face da ausência de compradores, que aguardam o retorno da Índia ao mercado internacional.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	84,19	75,77	74,14	74,03			74,14		75,56		76,56			76,69		76,51	→	O mercado deverá se manter em alta devido ao bom desempenho das exportações norte-americanas.
Cacau Bahia US$/ tonelada	1.264,00	1.377,00	1.337,00	1.337,00			1.357,00		1.380,00		1.401,00		1.421,00			1.439,00	→	O elevado volume de vendas do cacau originário de países africanos, sobretudo da Costa do Marfim, provocou uma forte baixa dos preços internacionais em janeiro. Entretanto, analistas acham que o mercado deverá sofrer logo uma reacomodação.
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	142,88	109,13	118,76	120,48			120,48		117,81		115,67		113,39			109,67	↗	Mercado sob o impacto da previsão de que a colheita brasileira de 1997 ficará entre 18 e 20 milhões de sacas. Estoques nos países consumidores em níveis criticamente baixos. Países membros da APPC aprovam um corte de 1,3 milhão de sacas nas exportações do primeiro semestre.

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

Mercado externo

Preços / Produtos	Média dos 1ºs futuros				Futuros											Tendência	Fatores ponderáveis
	Janeiro 1996	Dezembro 1996	1 a 15 janeiro 1997	9 a 15 janeiro 1997	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Milho two yellow US¢/ bushel	362,27	275,13	263,23	268,55			263,23		264,55		265,70		262,15			261,43	A previsão do USDA de meados de janeiro reposicionou a safra 1996/97 em patamar muito próximo ao calculado um mês antes e 26% acima do resultado de 1995/96.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	740,75	699,92	714,75	732,80	714,75		716,60		716,48		716,90	714,28	693,25				A reavaliação da safra dos EUA e dos estoques mundiais, além da expectativa quanto ao clima no Sul brasileiro, estão revertendo a tendência de baixa.
Soja-farelo US$/ tonelada	236,60	236,61	232,97	237,60	232,97		226,27		222,80		222,43	220,76	215,73				O esmagamento norte-americano continua em ritmo acelerado e o inverno no Hemisfério Norte vem sendo muito rigoroso.
Suco de laranja US¢/lb-peso	118,55	89,38	80,04	79,39			80,04		83,26		86,35		89,39		91,66		Embora alguns analistas entendam que o frio observado na Flórida possa causar danos à safra, a opinião dominante é de que as temperaturas não deverão ser tão baixas nem tão prolongadas a ponto de ocasionar aumento das cotações.
Trigo soft red U$¢/ bushel	496,70	396,29	389,25	388,65			389,25		370,55		351,60		355,48			365,05	O clima frio nos EUA é benéfico para a dormência do trigo. A Argentina confirma a supersafra e as exportações dos EUA têm ficado abaixo do esperado.

Mercado interno

As previsões de mercado foram realizadas no dia 17 de janeiro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de fevereiro de 1997. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para dezembro de 1996. Os preços de janeiro de 1997 são nominais.

Produtos / Preços	Janeiro 1996	Dezembro 1996	1 a 15 janeiro 1997	9 a 15 janeiro 1997	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	29,31	29,48	29,31	29,31		Mercado muito firme. Entressafra, atraso no desembarque do produto importado e demanda forte por algumas indústrias.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	32,38	36,00	37,60	38,00		Dificuldades operacionais na internalização do produto oriundo do Mercosul prejudicam o abastecimento das agroindústrias nesta fase de entressafra.
Boi gordo R$/arroba	23,28	23,68	23,80	24,00		Os preços se manterão firmes devido à queda da oferta e ao excesso de chuvas. A redução da oferta é conseqüência da expectativa de preços maiores nos meses de out./dez. por parte dos pecuaristas, o que aumentou sensivelmente a oferta nesses meses, implicando sua redução no início do ano. Já as chuvas fortes em algumas regiões vêm impedindo a locomoção dos caminhões e o transporte de animais.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	153,47	136,25	155,68	161,91		Ante a perspectiva de quebra da próxima safra, produtores procuram segurar estoques. Aumentam as pressões para que o governo eleve as quantidades ofertadas nos leilões do estoque oficial, o que poderá atenuar o processo altista.

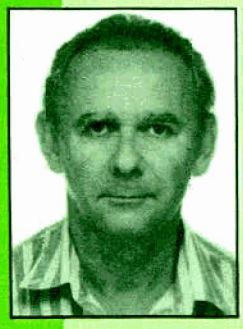
Fontes dos dados brutos: algodão e café — BM&F; arroz, feijão, milho e soja — Bolsa de Cereais de São Paulo; boi gordo — IEA-SP; e frango vivo — APA-SP.
Nota: Todos os preços referem-se ao mercado de São Paulo, capital, exceto os do boi gordo, que são de Presidente Prudente, SP.

Mercado interno

Produtos / Preços	Janeiro 1996	Dezembro 1996	1 a 15 janeiro 1997	9 a 15 janeiro 1997	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	47,49	36,25	36,25	36,25	→	Redução sazonal do consumo devido ao período de férias e mercado bem abastecido exercem pressão baixista sobre as cotações. Entretanto, a demanda de produto de melhor qualidade está bem aquecida e impede a queda dos preços.
Frango vivo R$/kg	0,70	0,75	0,75	0,75	→	Com a retração sazonal da demanda devido às férias escolares e à oferta regular da carne bovina em plena safra, o setor avícola não encontra espaço para aumento de preços.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	9,76	8,23	8,00	7,95	↘	A entrada do produto precoce e a previsão da Conab de que a produção da safra 1996/97 deverá ser de 34,4 milhões de toneladas vêm colaborando para manter os preços do cereal sob pressão.
Soja-grão industrial R$/60kg	16,41	18,14	17,72	17,25	↘	As cotações devem cair na entrada da safra e, depois, acompanhar a paridade internacional.

Organização:
ELIANA CONDE B. VIGLIO

Frutas tropicais do Brasil



IVANALDO DUARTE DINIZ

A produção de frutas no Brasil é bastante diversificada, em virtude da extensão territorial, das variações climáticas e dos diferentes tipos de solos. A fruticultura possui cerca de 5% das áreas cultivadas. Mesmo assim o Brasil é considerado o maior produtor mundial de frutas *in natura*.

A média brasileira de produção de frutas tropicais em 1990-94 foi de 38,73 milhões de toneladas, com maior destaque para laranja, banana, tangerina, mamão e abacaxi, correspondentes a 90,9% da produção total.

A produção total de frutas tropicais apresentou uma taxa de crescimento de 3,81% ao ano, com coeficiente de determinação igual a 0,96 (R2 = 0,96) no período 1980-94. As frutas que apresentaram maior taxa de crescimento no mesmo período foram: mamão (9,90), com R2 = 0,68; melão (9,37), com R2 = 0,76; limão (7,47), R2 = 0,93; abacaxi (5,99), R2 = 0,66 e laranja (4,45), com R2 = 0,91. Apenas o abacate teve taxa de crescimento negativa de -2,27, com R2 = 0,81.

A fruticultura brasileira está crescendo, e isto é bom sinal para o setor. A estrutura brasileira da produção de frutas está dominada por laranja e banana, que juntas representam 68,4% do total. No caso da laranja, temos o exemplo quase perfeito de um sucesso agroindustrial: o empreendimento foi planejado para fornecer matéria-prima para a transformação em suco concentrado congelado, que absorve 80% de 18,5 milhões de toneladas de laranjas, restando 20% para o mercado interno e a exportação. A banana, com 8,4 milhões de toneladas, está no extremo oposto do exemplo anterior, sem tecnologia, consumida no mercado interno *in natura*, com exportações insignificantes (1% da produção) para alguns países vizinhos, onde nossa pequena presença está cada dia mais ameaçada por ofertas de melhor qualidade feitas pelo Equador e outros especialistas nessa fruta.

Comércio internacional

Com o crescimento da demanda de alimentos de alta qualidade nos países desenvolvidos, ocorreu aumento do consumo de frutas frescas.

Segundo o Mara, o Brasil exporta em torno de 1% da sua produção de frutas frescas, ocupando o 20º lugar entre os países exportadores.

A FAO diz que as frutas cítricas são as mais consumidas nos países desenvolvidos, seguidas de maçã e banana. Nos países tropicais as frutas mais consumidas são banana e manga.

Na implantação do Plano Real, as exportações caíram de 362.365t em 1993 para 358.460t em 1994; para 227.979t em 1995 e para 247.368t em 1996. Entretanto, houve um acréscimo de 8,5% em 1996 em relação a 1995. De igual modo, as divisas em dólares caíram de US$132,6 milhões para US$127,9 milhões em 1994, para US$103 milhões em 1995 e para US$105,3 milhões em 1996. No entanto, houve um aumento de 2,23% em 1996 em relação a 1995.

Os preços médios FOB em US$/kg das principais frutas foram: abacaxi — 0,33; banana — 0,21; laranja — 0,22; manga — 1,22 e melão — 0,46.

As exportações de frutas frescas são ainda insignificantes.

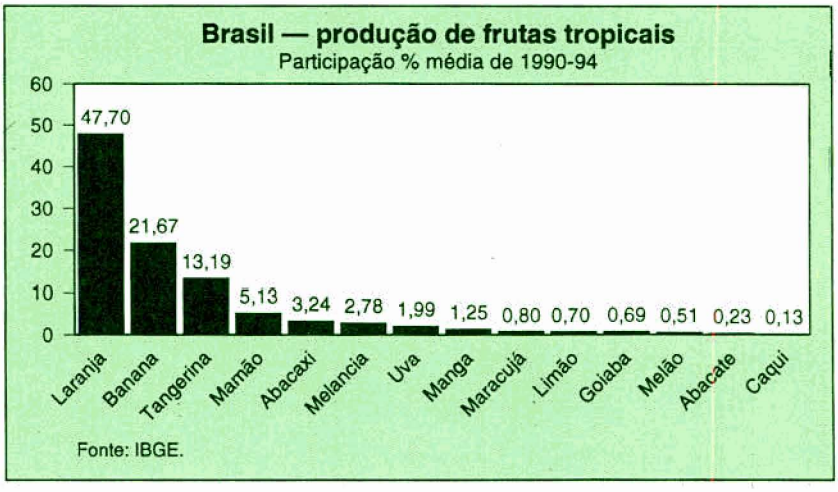
Resta-nos perguntar por que exportamos poucas frutas frescas. Dentre outras causas, quatro bloqueios respondem à questão:

- falta das variedades adequadas;
- falta de embalagens adequadas;
- falta de conscientização sobre a qualidade;
- falta de verbas promocionais.

Os demais países exportadores dispõem de uma fruticultura moderna e planejada em função da demanda de mercados e de tendências.

É preciso dar maior ênfase ao setor frutícola, tão importante como fonte de divisas e de empregos para o Brasil.

Ivanaldo Duarte Diniz é engenheiro agrônomo e funcionário da Emater-Rio, onde atua na área de comercialização agrícola. Está atualmente em trabalho de defesa de tese de mestrado com concentração em análise de mercados e de preços na Universidade Federal do Ceará. Este estudo é parte do projeto de tese "Estudo dos preços das principais frutas tropicais no mercado da cidade do Rio de Janeiro", aprovado no Curso de Mestrado em Economia Rural da Universidade Federal do Ceará em 1996.



Exportação de frutas
Média 1992-96

	Volume		Valor FOB	
Frutas	Toneladas	%	US$ milhões	%
Abacaxi	19.304	6,44	6,03	5,29
Banana	55.169	18,42	10,48	9,20
Laranja	105.195	35,12	22,90	20,10
Manga	15.495	5,17	19,03	16,70
Melão	52.486	17,52	24,03	21,09
Outras	52.918	17,66	31,47	27,62
Total	299.567	100,00	113,94	100,00

Fonte: Secex / Decex.

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* _____

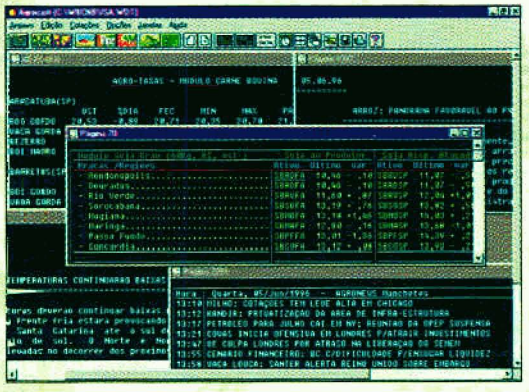
Atendimento ao Assinante - Fone (011) 846-5405 - Fax (011) 844-0121



Revista Indústria de Laticínios.
Qualidade em informação.

Cultive informações e produza dinheiro

Informação é como dinheiro. Quanto mais se tem, mais se ganha. Esse é o melhor motivo para você assinar o* AgroCast*, sistema de informações em tempo real voltado para o moderno empresário do agribusiness.



AgroCast é um serviço da Agência Estado, uma empresa do Grupo Estado, que publica os jornais "O Estado de S. Paulo" e "Jornal da Tarde".

Na tela do seu computador, no escritório ou na fazenda, em qualquer ponto do Brasil, você recebe as principais informações sobre o que está acontecendo no mercado nacional e internacional de agribusiness.

Mais de 300 jornalistas e técnicos se encarregam de abastecer esta verdadeira usina de informações, para que você obtenha o melhor retorno na hora de comprar insumos, acertar fretes, planejar, cultivar, colher e vender.

Além disto, você conta com a competência das análises dos nossos parceiros: Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) e Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz (Fealq), ambas da USP, e o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe). E notícias e ativos internacionais fornecidos pela líder mundial em informações econômicas e financeiras, a Dow Jones Telerate e a AP Dow Jones.

O **AgroCast** possui três módulos: AgroTaxas, AgroNews e AgroTempo.

No AgroTaxas você encontra análises e cotações de café, soja, milho, arroz, algodão, boi, laranja, açúcar, insumos, fretes e aves. Os preços são atualizados diversas vezes ao dia, com base nas principais praças do País.

No AgroNews estão as notícias sobre os acontecimentos diários que influenciam a agricultura brasileira, atualizadas minuto a minuto.

No AgroTempo você encontra informações meteorológicas para uso profissional, desenvolvidas sob medida para o AgroCast e seus assinantes, feitas pelo Centro de Previsão e Estudos Climáticos (Cptec) do Inpe. Toda a informação transmitida no Agrocast pode ser armazenada de forma fácil e rápida. Com um simples clique é possível criar gráficos e planilhas nos mais po-pulares softwares do mercado, como o Excel®, da Microsoft® entre outros. Você também pode gravar, em seu micro, notícias, cotações e previsões. Estas versatilidade permite a formação de um banco de dados específico para seu negócio ou região, me-lhorando o planejamento da produção, os cálculos de rentabilidade, análises de produtividade, etc.

O AgroCast é muito fácil de instalar e operar. E você só assina os módulos que julgar mais interessantes. Telefone agora para **(011) 856-2000** ou **(021) 292-6191** e comece a cultivar informação. Em pouco tempo, temos certeza que você vai estar produzindo dinheiro.

MKT/AE



AgroCast

AGÊNCIA ESTADO

Dow Jones telerate

AP DJ