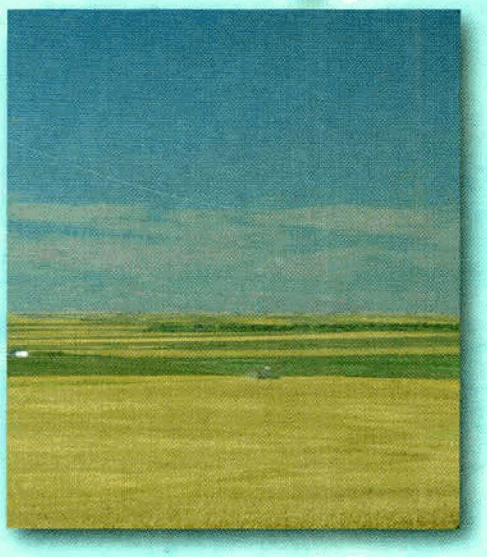
INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA – CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL. 17 – Nº 2 – 15 DE MAIO DE 1997 – R$ 6,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

Alca — o encontro das diferenças



Vantagens e desvantagens para os segmentos agrícolas

Produtividade agrícola no Brasil: um sucesso ignorado

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

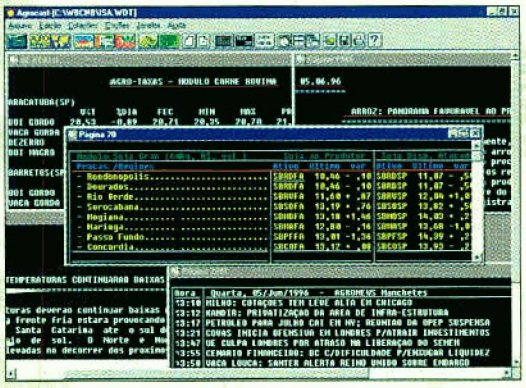
IBRE

ISSN 0100-4298

9 770100 429971 00005 >

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

O novo cenário de integração das Américas



Gilman Viana Rodrigues

"A agricultura brasileira só ganhará com a integração efetiva do continente americano." A afirmação é do presidente da Federação da Agricultura do Estado de Minas Gerais (Faemg), Gilman Viana Rodrigues. Representante da Confederação Nacional da Agricultura (CNA) nas discussões para a criação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca), ele negociou a posição do Mercosul no âmbito da zona de comércio americana.

Para Gilman, uma efetiva integração significa o fim dos subsídios agrícolas e das barreiras protecionistas. Segundo ele, o setor não teme o processo de criação da Alca, já que o meio rural brasileiro é competitivo e eficiente, mesmo não contando com qualquer tipo de proteção. O produtor, prossegue, com certeza dará conta do recado, desde que tenha segurança e direito à renda.

Pecuarista e engenheiro civil, Gilman tem um amplo currículo como líder rural. Foi vice-presidente da Faemg entre 1978 e 1981 e presidiu a Sociedade Mineira de Agricultura de 1986 a 1993. A partir de 1990, assumiu a presidência da Faemg; em 1993, a presidência do Conselho Administrativo do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural — Administração Regional de Minas Gerais (Senar Minas) e, em 1993, a vice-presidência da CNA.

De 1991 a 1994, Gilman fez parte do Conselho Deliberativo do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais (Sebrae Minas), como representante da Faemg. Em 1995, assumiu a presidência do Conselho Deliberativo do Sebrae Minas, sendo reeleito em novembro de 1996. Também é membro titular do Comitê Hemisférico de Erradicação da Febre Aftosa da Organização Pan-Americana de Saúde.

■ *O que é o Fórum Empresarial das Américas?*

— O Fórum Empresarial do III Encontro das Américas é uma reunião a se realizar em Belo Horizonte, de 13 a 15 de maio, antecedendo a Reunião dos Ministros Responsáveis por Comércio dos países do continente americano. Nesse fórum, a classe empresarial poderá apresentar propostas aos representantes dos governos das Américas para o processo de formação da Alca. Já foram realizados encontros em Denver, nos Estados Unidos, e em Cartagena, na Colômbia. Após o encontro de Belo Horizonte, haverá reuniões empresariais até o próximo fórum, no ano que vem, na Costa Rica.

■ *Como estão os preparativos para o fórum?*

— Tudo está correndo bem. Vale observar que no período de realização do fórum haverá vários eventos paralelos. A Faemg sediará um desses eventos: o seminário "Acordos Comerciais nas Américas e a Organização Mundial do Comércio", que será realizado nos dias 12 e 13 de maio. Alguns dos mais importantes especialistas e líderes da agricultura mundial participarão desse seminário, que é coordenado pelo Conselho Internacio-

nal de Política para a Agricultura, Alimentação e Comércio (IPC) e co-patrocinado pela CNA, Faemg e Inter American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA). O IPC é uma organização internacional privada que se dedica ao desenvolvimento e à discussão de políticas de comércio internacional de alimentos e agricultura em todo o mundo. As suas recomendações são analisadas no nível da Organização Mundial do Comércio (OMC) e servem de subsídio à adoção de políticas para o comércio mundial de alimentos.

■ *Qual é a importância desse seminário?*

— A agricultura brasileira precisa conhecer o mundo e, nesse sentido, o seminário será extremamente útil. Quem participar terá acesso a valiosas informações mercadológicas e culturais. Além disso, é importante conhecer o posicionamento dos chamados terceiros mercados sobre a Alca. Esse intercâmbio de informações será viabilizado durante o seminário, que reunirá cerca de 200 pessoas, entre especialistas estrangeiros e brasileiros e lideranças políticas e empresariais. Enfim, o evento será uma ótima oportunidade para a atualização e a ampliação dos conhecimentos sobre a globalização da economia.

Temos que assumir agora a reconversão do processo produtivo. Não podemos deixar essa tarefa para os nossos filhos.

■ *Quais são as suas expectativas quanto ao fórum?*

— O fórum não será conclusivo. Será apenas uma etapa do processo de discussão sobre a criação da zona de comércio americana. Teremos que estar vigilantes e nos preparar para conviver com esse processo. Precisaremos ter a atenção estratégica voltada para nosso mercado interno e responsabilidade empresarial tanto para melhorar a qualidade de nossos produtos como para nossa qualificação e capacitação. E isso não apenas pensando nos mercados externos, mas também no mercado doméstico. Temos que assumir agora a reconversão do processo produtivo. Não podemos deixar essa tarefa para os nossos filhos.

■ *O que o fórum representa para os agricultores?*

— Não haverá discussões específicas sobre a agricultura ou sobre qualquer outro setor econômico individualmente. Serão tratados temas gerais em 12 *workshops:* acesso a mercados, *standards* e barreiras não-tarifárias ao comércio; procedimentos alfandegários e regras de origem; subsídios, *antidumping* e direitos compensatórios; defesa da concorrência; compras governamentais; tecnologia e propriedade intelectual; investimentos; serviços; infra-estrutura; desenvolvimento econômico sus-

The new American integration scenery

Topics of the interview with Gilman Viana Rodrigues, President of Faemg and representative of CNA in the discussions about FTAA

The III Meeting of Americas Enterprise Forum, in Belo Horizonte, is part of a series of meetings focused on the discussion of private sector proposals to government representatives of the Americas. A seminar on Trade Agreements in America and the World Trade Organization is bringing up world agricultural matters concerning Brazilian agriculture. In the scope of the Forum, workshops aim at dealing with general subjects that should receive suitable treatment in FTAA's context. Brazilian agricultural sector will not be caught unawares as was the case in the Mercosul experience. What actually matters is true integration and the attainement of conditions that can make the farming sector able to increase its output in order to find its own place in American trade.

The agricultural sector of Mercosul region must be cautious in the negotiations. Developed countries must recognize actual inequalities and structural differences among Southern hemisphere nations and themselves. It has to be admitted that developing countries have no funds to compete with them, mainly when thinking about subsidies granted to farming and export goods in general.

Other proposals aim at the entrance of the regional agricultural private sector into FTAA negotiations; the settlement of suitable opening terms in order to get gradual and necessary changes in agricultural production; and the prevention of raising barriers for trade in the shape of the well-known and usual trade restrictions. Many other necessary adjustments concern financial resources and investments for infrastructure development.

tentável e o papel do setor privado. O setor agropecuário formalizou um documento com propostas que contemplam esses temas, para que tenha um tratamento adequado no âmbito da Alca.

■ *E quanto à Alca?*

— A agricultura não quer ser tomada de surpresa, como aconteceu com o Mercosul. O setor acabou sendo prejudicado nas negociações para a formação do bloco, já que o Brasil reduziu as tarifas de importação de alguns produtos, favorecendo a Argentina, por exemplo, e ao mesmo tempo manteve os custos internos em patamares muito elevados. Não queremos que esta história se repita, e por isso o setor pretende influir nas negociações. A agricultura brasileira não teme a Alca e tem capacidade para assimilar a integração em curto prazo, desde que sejam feitos alguns ajustes.

■ *Quais são as principais propostas em termos de condução do processo?*

— É necessário haver uma harmonização tanto entre os países do Mercosul quanto da Alca. Não estou fazendo nenhuma pregação do tipo "Alca já" e, sem dúvida, há necessidade de maiores discussões. Preferimos porém que o processo seja rápido. Se a integração representar a quebra dos subsídios concedidos pelos países desenvolvidos aos seus produtores, o meio rural brasileiro será beneficiado, já que o setor é competitivo e eficiente, mesmo não contando com qualquer tipo de proteção. Se houver uma real integração, o setor rural vai trabalhar pelo aumento da produção para conquistar novos espaços no continente americano.

■ *Como o senhor negociou com os parceiros do Mercosul uma posição única para essas negociações?*

— Foi realizada em Buenos Aires uma reunião com os representantes do setor agrícola dos quatro países: a Confederação Nacional da Agricultura pelo Brasil, a Sociedade Rural Argentina, e as associações rurais do Paraguai e do Uruguai. A negociação não foi difícil, principalmente porque nós do Mercosul não temos mais subsídios. A nossa região é o mercado mais aberto atualmente. Daí concluímos que a posição do setor agropecuário da região nas negociações no âmbito da Alca deverá ser de extrema cautela. O que queremos é que sejam reconhecidas as desigualdades e as diferenças estruturais entre os setores agropecuários de ambos os tipos de países: de um lado, os países desenvolvidos que subsidiam suas agriculturas e exportações e, de outro, as nações em desenvolvimento que não têm os mesmos programas agrícolas e não dispõem de fundos para competir com os países desenvolvidos do continente. Esse reconhecimento é uma das condições prévias para a adesão dos países em desenvolvimento às negociações para a formação da Alca.

A agricultura brasileira não teme a Alca e tem capacidade para assimilar a integração em curto prazo, desde que sejam feitos alguns ajustes.

■ *O setor agropecuário do Mercosul tem outras condições?*

— Além do reconhecimento das desigualdades e das necessidades de ajustes estruturais na agricultura da região, o setor agropecuário propõe que seja permitida aos setores privados da agricultura regional a participação nas negociações, o estabelecimento de prazos de abertura adequados para conseguir, gradualmente, a mudança e a adaptação da produção agropecuária e também impedir que as restrições conhecidas e artificiais de comercialização representem uma barreira injustificada ao comércio de produtos agropecuários.

■ *Há outros ajustes a serem feitos?*

— Sim. Também será preciso investir em infra-estrutura, visando à eficiência do mercado regional e à concorrência no exterior. Estimativas feitas pelo Banco Mundial indicam que as necessidades de investimento para o desenvolvimento da infra-estrutura para a integração hemisférica são de US$60 bilhões anuais, para os próximos cinco anos. E vale observar que a iniciativa privada tem boas oportunidades de participar dos grandes projetos de energia elétrica, transportes, água e saneamento básico e telecomunicações.

■ *A demanda norte-americana de negociar com rapidez a integração comercial americana significa que os Estados Unidos estariam dispostos a abrir mão do protecionismo agroindustrial?*

— O protecionismo interno dos países mais desenvolvidos é um dos maiores problemas a serem enfrentados pela agricultura brasileira e por outros países com menor poder de negociação no mercado internacional. Só para citar um exemplo, o governo norte-americano concedeu à sua agricultura, no ano passado, subsídios da ordem de US$130 bilhões. Um dos casos é o do frango: os norte-americanos subsidiam pesadamente o produto para concorrer com o Brasil no mercado oriental. Já o Canadá subsidia o frete. Além dos subsídios, os Estados Unidos impõem pesadas tarifas aos produtos brasileiros que importam. O suco de laranja, por exemplo, é taxado em 37,5% e a soja, em 11%, citando apenas dois produtos. O subsídio é o prin-

cipal obstáculo ao acesso dos países exportadores da Alca aos mercados da região e será difícil convencer os Estados Unidos a eliminarem subsídios e reduzirem cotas. Eles têm os seus próprios artifícios para manter esses subsídios. Assim, é fundamental para o setor a declaração do hemisfério como uma região livre de subsídios de qualquer natureza.

■ *Quais são os produtos mais sensíveis a essa política protecionista?*

— São as aves, cana-de-açúcar, carne bovina, leite, milho, soja, suco de laranja e vinhos. Se os Estados Unidos eliminarem os subsídios internos, nossos produtos serão altamente competitivos no mercado externo.

■ *Muitos afirmam que questões ambientais, sanitárias e sociais são usadas para disfarçar medidas que, no fundo, não passam de protecionismo comercial. Como o senhor encara a questão?*

— Realmente, há situações veladas de protecionismo. O documento preparado pelo setor agrícola do Mercosul propõe que o tratado contenha um compromisso de eliminação completa das barreiras não-alfandegárias dentro da zona de livre comércio americana. Não é possível ficarmos à mercê das conveniências de países que, quando precisam importar produtos brasileiros, aceitam os nossos procedimentos e, quando não, impõem uma série de barreiras que acabam por interditar regiões.

■ *Quais são os cenários para a agricultura brasileira dentro de uma realidade de real integração do continente americano?*

— A agricultura brasileira só terá a ganhar e as metas para crescimento da safra para até 200 milhões de toneladas de grãos poderão se tornar realidade. Nós seremos mais competitivos em suco de laranja, soja, carne, açúcar e milho, isso porque se um produto brasileiro custa R$70,00, o similar norte-americano custa pelo menos o dobro. Mas o que importa não é identificar produtos ou segmentos que teriam maior competitividade, mas sim estabelecer regras que garantam oportunidades iguais para todos.

É preciso que se reconheçam as desigualdades e as diferenças estruturais entre os setores agropecuários dos países desenvolvidos que subsidiam suas agriculturas e exportações e das nações em desenvolvimento.

■ *Há contradições entre as propostas de um livre comércio em âmbito global e o esforço para construir e reforçar blocos regionais, ou são processos complementares?*

— Os blocos regionais não perderão o sentido com a criação da Alca. Vejamos o exemplo do Mercosul, que se constitui em uma união aduaneira em que existe uma tarifa zero para as importações dos membros do bloco e uma tarifa externa comum — a TEC — para as importações originadas dos demais países. Já em uma zona de livre comércio, que é o caso da Alca, as tarifas de importação entre os países-membros também são reduzidas a zero, mas cada país pode manter tarifas diferentes para as importações originadas de nações que não integram o bloco. Enfim, são procedimentos econômicos diferentes.

■ *Alguns entendem que o governo brasileiro estaria privilegiando uma aproximação maior do Mercosul com a União Européia. O que lhe parece?*

— Mesmo com o processo de integração do continente americano, o Brasil pode e deve formar parcerias com países fora da zona de comércio americana, como as nações da União Européia (UE) e os Tigres Asiáticos. Estes mercados também são importantes para o Brasil e não podem ser preteridos.

■ *A agricultura brasileira foi profundamente afetada pelo Mercosul. Os produtores não sabiam dos efeitos do Mercosul. Sabem agora o que pode representar a Alca para o setor rural?*

— Os produtores rurais brasileiros já sentem os efeitos do Mercosul, mas ainda têm que fazer muitos ajustes em seu negócio. Fatores internos foram muito perversos com o agricultor brasileiro e geraram dificuldades na busca de meios para a sua adaptação a esta nova realidade. Com a Alca, também deverão ser considerados esses fatores internos, como as altas taxas de juros ainda em vigor no Brasil e a baixa renda do setor.

■ *Os produtores brasileiros estão sendo preparados por seus líderes para enfrentar a concorrência na Alca?*

— Em todas as reuniões e encontros estamos falando sobre a Alca, dando explicações sobre o processo. Também temos enviado materiais informativos, sempre alertando o setor sobre esse processo. A Alca será formalizada, não há como fugir disso. A qualquer momento, o cenário de integração será efetivo e real. Além disso, a globalização da economia é uma realidade e o produtor já está sentindo no seu dia-a-dia a necessidade de ser competitivo no seu próprio mercado doméstico. Basta ir a um supermercado e ver a variedade enorme de produtos importados competindo com os nacionais. Para sobreviver no mercado brasileiro, é preciso ter esta noção de mercado mundial.

Entrevista por Antonio Aquiles

CARTAS

Produtos orgânicos

Foi com imenso prazer e atenção que li o artigo sobre o mercado de produtos orgânicos na *Agroanalysis* de dezembro de 1996. Primeiramente, gostaria de agradecer a lembrança do envio da revista. Quanto ao teor da matéria, parabenizo-os pela quantidade e qualidade das informações, já a tendo divulgado, não só em nível das empresas estaduais da Secretaria da Agricultura, Abastecimento e Pesca, mas também junto à mídia escrita, falada e televisiva, assim como junto aos produtores e consumidores, já que todos os setores da cadeia dos produtos alternativos/emergentes dizem respeito às linhas de pesquisa da Estação Experimental de Nova Friburgo da Pesagro-Rio. O uso exagerado e indiscriminado de agroquímicos associado a monoculturas, em nossa região, vem diminuindo a fertilidade dos solos, aumentando as pragas e doenças, intoxicando pessoas e animais e despertando o produtor para o problema. Por sua vez, o cliente anda mais exigente, a partir da visão da *geração saúde* e da pressão da mídia e da sociedade pela conservação do ambiente. Em nosso campo experimental, localizado em Campestre, no 3º distrito do município de Nova Friburgo, área de atividade agrícola intensiva, as experiências com sistemas de produção de hortaliças que buscam um desenvolvimento sustentável vêm obtendo resultados promissores. Estamos preocupados em levar aos produtores uma opção saudável e rentável de alimentos. Há que levar em conta que os produtores passarão por um período de transição, variável de acordo com a atividade agropecuária, onde o uso de agroquímicos será reduzido ao mínimo necessário, visando à sustentabilidade do homem e do ambiente.

Maria Fernanda de A. C. Fonseca
Chefe da Estação Experimental de Nova Friburgo

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@fgv.br ou através do correio para o endereço: Praia de Botafogo, 190, sala 813 — Rio de Janeiro — CEP 22253-900.

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 e Iabag), Eliana C. B. Leite (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, Alexandre Oliveira (resumo em inglês), 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@fgv.br
Publicidade.
Brasília — DF: Tel. e fax: (061) 577-4883; Rio de Janeiro — RJ: Tel.: (021) 240-8521 — Tel. e fax.: (021) 220-3823; 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.

VISITE NOSSA HOME PAGE
http://www.fgv.br

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.

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
Diretor-geral interino: Jorge Oscar de Mello Flôres

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

CARTA VERDE

Em Belo Horizonte, a convergência das divergências

O encontro ministerial de maio, em Belo Horizonte, foi precedido de três reuniões preparatórias dos vice-ministros de Comércio, a primeira em Florianópolis, em setembro de 1996, e as seguintes em Recife, em fevereiro último, e no Rio de Janeiro, em abril. O número de propostas para a constituição da Área de Livre Comércio das Américas só fez aumentar, no período, espelhando a complexidade do assunto.

Simultaneamente, entidades empresariais, congregadas pela Confederação Nacional da Indústria, promoveram sucessivos encontros, com vistas à apresentação, no III Fórum Empresarial das Américas, de documentos referentes à posição dos empresários. Os textos, resultantes de discussões em 12 diferentes *workshops*, compuseram as propostas de vários setores, sob a chancela da Coalizão Empresarial Brasileira.

Todos estes esforços convergirão para as reuniões na capital mineira, entre 13 e 15 de maio, quando as divergências entre as posições dos países serão explicitadas. Será a negociação de interesses freqüentemente conflitantes, destacando-se os representantes dos EUA, responsáveis por 78% do PIB continental, apresentando sua proposição de *modus operandi* e sua visão de determinado cenário, diante de pontos de vista por vezes bem distantes.

Em termos de blocos econômicos regionais, também o enorme peso da economia norte-americana dá ao Nafta participação de 88% no PIB das Américas, secundado à distância pelo Mercosul, com 8%.

O processo de integração do continente, do Alasca à Terra do Fogo, enfrenta opiniões divergentes entre os países e, dentro deles, com setores econômicos avaliando seus ganhos potenciais, à base de vantagens comparativas, enquanto outros temem perdas futuras, por ausência de vantagens competitivas.

Muito se tem escrito sobre a Alca. Pouco, porém, tem-se pensado sobre suas repercussões efetivas, em âmbito mundial. A recente revoada de lideranças européias à América Latina, com vistas a assegurar presença no promissor mercado do subcontinente, ainda não parece ter repercutido suficientemente sobre as análises a respeito do hipotético funcionamento da Alca no médio prazo. Primeiramente, a OMC poderá ver-se às voltas com denúncias bem mais palpáveis de desvio de comércio, a partir de um novo rebaixamento tarifário continental. Outro ponto diz respeito à seqüência deste rebaixamento e, é claro, interessa vivamente ao empresariado brasileiro: as barreiras não-tarifárias norte-americanas poderão ser abolidas?

Este mesmo empresariado apenas assistiu, nos acordos integracionistas do passado, à fixação de metas e objetivos pelos governos. Agora, procura contribuir com idéias e sugestões. Sua responsabilidade aumentou muito.

Nesta edição

1 **Entrevista com Gilman Viana Rodrigues**
5 **Cartas**
7 **Estudo: O que o Brasil pode esperar das negociações agrícolas na Alca**
Mauro de Rezende Lopes
9 **Alca: empreendimento de alto risco para a cafeicultura brasileira**
Regis Alimandro
9 **Feijão de cores leva vantagem**
Eliana Conde Barroso Leite
10 **Ineficiência da cadeia brasileira do arroz**
Eliana Conde Barroso Leite
10 **Milho — revendo o modelo**
Alca reforçará competitividade do suco de laranja
Irene Raguenet Troccoli
11 **Prováveis benefícios ao comércio brasileiro de aves**
Suinocultura brasileira — riscos e estímulos da Alca
Poucas mudanças para o fumo
Irene Raguenet Troccoli
12 **Soja — precisando manter posições**
Irene Raguenet Troccoli
12 **EUA tentarão afastar concorrência argentina no trigo**
Fernando Roberto de Freitas Almeida
13 **Especial: O Brasil ante o agribusiness internacional**
Luiz Antônio Pinazza
17 **Pesquisa: Produtividade física das lavouras: um sucesso ignorado**
Maria José Cyhlar Monteiro
20 **Estudo: Agregação de valores e rentabilidade na agropecuária**
Ivan Wedekin
23 **Micro e pequenas empresas agrícolas: Melhora o clima dos negócios agropecuários**
Araguacy Affonso Rego, Eden Gonçalves de Oliveira, Gláucia Maria Vasconcellos Vale, Maria Célia Tavares, Paulo Cesar Stilpen
24 **Especial: Imposto verde: boa idéia ou mais uma adição ao custo Brasil?**
Dan Biller
26 **Especial: Preços agrícolas: novas considerações**
Maria José Cyhlar Monteiro
29 **Conjuntura do agribusiness:**
29 **Algodão — abertura para o grande produtor**
Eliana Conde Barroso Leite
32 **Soja — mercado climático volta com força total**
Fernando Roberto de Freitas Almeida
33 **Milho — contratos de opção — cresce o interesse**
Irene Raguenet Troccoli
35 **Indicador do milho — FGV-BM&F — vencimento do primeiro contrato**
Edgar Costa Filho, Irene Raguenet Troccoli e Rogerio Ferreira de Souza
37 **Índice FGV/ABAG**
38 **Estatísticas agropecuárias**
44 **Legislação agrícola**
46 **Panorama agropecuário**
50 **Oferta e demanda**
51 **Janela aberta**

O que o Brasil pode esperar das negociações agrícolas na Alca

MAURO DE REZENDE LOPES

Tomando por base o que países como o Brasil pretendem e o que os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento poderão conceder nas negociações, seria conveniente verificar quais os limites de conquistas possíveis no processo negociador agrícola na Alca. Este exercício se destina a trazer as discussões das futuras negociações para um quadro mais limitado e realista.

Em uma negociação, não se logra atingir o que se pretende, mas o que se consegue negociar. Nas negociações que se avizinham, as alternativas são muito estreitas e não adianta muito criar expectativas ambiciosas, tendo em conta que os países que estarão do outro lado da mesa têm posições muito definidas, pelos mandatos negociadores dos congressos nacionais. A proposta deste trabalho é selecionar um grupo muito reduzido de produtos e mecanismos passíveis de negociação.

Em primeiro lugar, para compensar os subsídios outorgados pelos países desenvolvidos a produtos sensíveis ao interesse do Brasil, tais como algodão, milho, feijão, leite e derivados, trigo, sorgo e cevada, há três caminhos: a) ou se fica com a faculdade de manter subsídios às produções domésticas desses produtos (o que representaria um retrocesso em relação à política atual de redução dos subsídios); b) ou se negocia o acesso limitado desses produtos aos mercados domésticos, através de uma desgravação tarifária consistente com a eliminação das políticas de apoio interno dos países desenvolvidos; c) uma combinação das duas primeiras alternativas. Como os países desenvolvidos não vão reduzir seus subsídios, é possível que se tenha que negociar a última alternativa. O Brasil poderia introduzir um sistema de pagamentos diretos que substituísse a proteção comercial, desde que desvinculado de produtos específicos. Esta seria uma alternativa. De qualquer forma, deveriam ser estabelecidas disciplinas mais rigorosas para os subsídios à produção e não se admitir subsídios às exportações. Os caminhos são muito estreitos.

Em segundo lugar, no caso de não se chegar a um acordo satisfatório de banimento dos subsídios às exportações, a solução seria a regulamentação da concessão dos mesmos, com destaque dentro do contexto do capítulo agropecuário do acordo. A utilização desses subsídios ficaria sujeita à aprovação por parte de um comitê de agricultura dos países da região. Os países ficariam com a faculdade de impor direitos compensatórios para contra-arrestar tais práticas. Os países desenvolvidos irão forçar a aceitação da idéia de que os subsídios seriam permitidos quando necessários para compensar idênticas práticas por parte de países fora da zona. Insistirão ainda em que deveria ser flexibilizada a possibilidade de que, quando um país quiser introduzir um subsídio dentro da região, deverá notificar os países signatários da Alca, e que quando um país exportador da Alca souber que um país da região está importando produtos com subsídios, o país prejudicado poderá solicitar consultas com vistas à conciliação na disputa ou à aplicação de medidas destinadas a reduzir os efeitos da perda de uma parcela "mais do que eqüitativa" do mercado do país da região. Pode-se insistir em que, se um país importador adota medidas em comum acordo com o país exportador, este último não deveria introduzir o subsídio.

Em terceiro lugar, o horizonte de eliminação total das tarifas intrazona não será inferior a uns 15 anos. Talvez alguns países consigam a eliminação de tarifas em arranjos recíprocos e bilaterais, e outros simplesmente não consigam muito nesta linha. Entretanto, é possível dividir as linhas tarifárias de muitos produtos (agrícolas, por exemplo) em algumas categorias, onde se criaria uma para desgravação postergada consistente com a redução do apoio interno dos países exportadores. Essa condição seria muito favorável, e pode-se condicionar tal reserva de posição se for bem conduzida a negociação.

Um ponto que interessa muito é a abertura de alguns poucos mercados dos países desenvolvidos do hemisfério, hoje protegidos com barreiras não-tarifárias. Um acordo dentro das modalidades criadas na Rodada Uruguai é possível. Este acordo permite que se substituam barreiras não-tarifárias por um equivalente tarifário, com montante igual ao diferencial dos preços internos e externos, em um período de tempo-base; este é um nível de proteção igual ao que confere uma quota tarifária. Na Rodada Uruguai, muitos países "tarificaram" suas quotas tarifárias, mas adicionaram tanta "água" (gordura) na tarifa que tudo ficou, na prática, virtualmente na mesma, apesar do compromisso de redução que se pactuou. No âmbito das negociações agrícolas da Alca, é possível conseguir, com muito esforço, que esses equivalentes tarifários sejam eliminados em uns 15 ou 20 anos.

Existem duas modalidades para a redução gradual desses equivalentes tarifários. A primeira é a concessão de quotas de importação com tarifas zero, cujo objetivo é conceder quotas básicas dentro dos padrões históricos de importação, para evitar que os elevados equivalentes tarifários possam reduzir, por seus níveis muito altos, as importações. Esse tipo de quota interessa aos países que são importadores de produtos mas que-

Brazil and the agricultural negotiations in FTAA

Discussions on agricultural negotiations in the scenery of FTAA must be brought to a realistic and restricted range. Ambitious expectations will only make it more difficult to face the conditions defined by the countries on the other side of the negotiation table. Alternatives have to be thought up about subjects such as subsidies applied on products that affect Brazil. But the available ways to achieve this end are narrow.

In the lack of solutions for the matter of subsidies, their concession should be regulated, and their utilization would be decided by a regional committee on agricultural subjects. Other matters can be mentioned, such as: tariff gradual elimination by mutual arrangements; the opening of some important markets in developed countries, possibly on an Uruguay Round type agreement, thus allowing consumers access to competitive products; a special regimen of safeguards to be applied on a reduced group of competition-sensitive products, and so on.

Special policies can be searched for sensitive products of Brazilian agriculture, such as sugar, corn, powder milk, wheat, cotton, and beans, not only on reducing tariff processes, but also to achieve mechanisms to find means to evaluate quickly the amount of tradables liberalized during the negotiating process.

rem manter uma certa congruência na cadeia do produto. Protege o produtor doméstico, acima de importações que o país não deseja realizar, mas ao mesmo tempo, se não se pode produzir mais, protege também os consumidores que terão acesso a matérias-primas ou a produtos básicos com tarifas zero.

Por outras palavras, permite-se ao setor agroindustrial e aos consumidores adquirirem produtos em condições competitivas. Os países desenvolvidos estarão interessados em manter esses sistemas para açúcar, suco de laranja e outros produtos. Os países em desenvolvimento da região poderão aderir a esse sistema para produtos como milho, carne bovina, cevada cervejeira e outros. Este é um resultado previsível. Pode-se negociar um mecanismo de eliminação acelerada das quotas, que cresceriam - 5% ao longo do tempo, por exemplo.

Em quarto lugar, muitos países da região que pretendem proteger seus mercados produtores poderão negociar um regime especial de salvaguardas, que seriam aplicadas nos primeiros 10 ou 15 anos da vigência da Alca. Tais salvaguardas seriam aplicadas a um conjunto reduzido de produtos sensíveis à concorrência das importações provenientes dos países da região. Os países poderão invocá-las quando as importações desses produtos sensíveis atingirem níveis de ativação da salvaguarda preestabelecidos no acordo. Nessas circunstâncias, o país importador poderá aplicar a tarifa mais baixa aplicável à nação mais favorecida. Os níveis de importação que detonam as salvaguardas cresceriam em um período de 10 anos, por acordo.

Em resumo, em questão de salvaguardas, é possível negociar um mecanismo de suspensão do processo de desgravação tarifária, retornando-se ao nível das tarifas vigentes antes do período de vigência do acordo, para os casos em que um surto de importações ameace os setores produtores domésticos de forma grave. Mesmo assim, deverá haver a solicitação dos países afetados para que haja uma forma de compensação. Negociar salvaguardas através de listas muito amplas de produtos em regimes de exceção — como foi feito no Mercosul — seria criar um conjunto muito grande de exceções — um regime quase inadministrável. Melhor seria restringi-las a poucos produtos e a poucos mecanismos como os descritos neste exercício. O restante seria desgravado de forma gradual e ponto final.

Reduções imediatas de tarifas só seriam possíveis em produtos nos quais os países tivessem interesse importador. Essas reduções tarifárias se processariam mediante a negociação bilateral entre países, dentro da Alca. Esta é uma sistemática possível, já que os países irão partir inicialmente para um entendimento de concessões recíprocas e equilibradas.

Para produtos de interesse do Brasil nos mercados desenvolvidos da região poder-se-ia obter uma quota de tarifas correspondentes à metade das vigentes para a nação mais favorecida (NMF). Este é o caso do suco de laranja, por exemplo. Todos os demais produtos ficariam com esquemas de desgravação em um período de, digamos, 15 anos.

No caso do açúcar, por exemplo, as negociações poderão levar a uma liberação das importações em um período muito longo, pois os EUA, por exemplo, não abrirão seus mercados porque as importações irão reduzir ou eliminar a produção doméstica. Os EUA neste caso iriam preservar a todo custo seus produtores domésticos. O mercado norte-americano é um dos mais protegidos do mundo. Lá são consumidos 8 milhões de toneladas por ano e só se permite a importação de 2 milhões de toneladas. Esta é uma negociação difícil.

Se o Brasil decidir proteger seus produtores de milho, leite em pó, trigo, algodão e feijão, por exemplo, isso só será possível mediante a pactuação de um período extralongo de desgravação tarifária, para se contrapor à proteção dos EUA em açúcar. As negociações serão de proteção de um lado, contra proteção de outro. Não é fácil negociar em condições diferentes. Contra proteção decidida e firmemente estabelecida talvez só se possa responder com proteção do outro lado.

Um ponto importante é conseguir avaliar com rapidez, no decurso do processo negociador, qual o volume de comércio que se está liberalizando no acesso ao mercado dos países com os quais estamos negociando. As simulações do volume de comércio liberalizado em nossos mercados e dos volumes de comércio representados pelo acesso preferencial dentro da Alca têm que ser conduzidas antes e rapidamente durante as negociações. O equilíbrio das concessões tarifárias é um exercício que demanda persistência e muita dedicação.

Alca: empreendimento de alto risco para a cafeicultura brasileira

A economia cafeeira é um dos segmentos econômicos brasileiros que menos têm a ganhar com a integração dos países das Américas e um dos que mais arriscam com essa integração, principalmente no que diz respeito aos interesses de sua atividade primária.

A Alca reunirá em um só bloco econômico os dois maiores consumidores de café do planeta, os EUA e o Brasil, e os principais países produtores de café, entre eles os dois de maior tradição e porte, o Brasil e a Colômbia.

Em termos de comércio externo, os EUA são de longe o maior comprador do hemisfério. Por não produzirem café, os norte-americanos não possuem qualquer tipo de barreira ao ingresso do produto no país. Ou seja, as importações são livres, o mesmo acontecendo no Canadá. Em conclusão, a desgravação tarifária e a superação de barreiras ao comércio, os principais objetivos estratégicos da integração, ao menos no curto prazo, no caso do café, não são atrativos; antes constituem uma ameaça.

A abertura do mercado brasileiro ao café verde produzido pelos países concorrentes pode causar estragos consideráveis. Em condições normais, o Brasil é extremamente competitivo no plano internacional, tanto na produção de arábicas quanto de robustas. De outro lado, o parque produtivo do café brasileiro é relativamente mais sujeito aos efeitos dos fenômenos climáticos que periodicamente comprometem de forma severa a produção. Só para citar os mais recentes: se em 1975, 1985 ou 1994 — anos em que se registraram secas ou geadas —, se nessas ocasiões o mercado brasileiro estivesse aberto às importações de café, não é exagero dizer que o perfil da economia cafeeira seria hoje muito diferente do que conhecemos. Teria sido perdida uma importante fatia da fase primária da produção. E certamente os estragos não se limitariam ao ramo agrícola da economia do café.

Com a Alca, o café brasileiro terá muito pouco a ganhar, ao menos no curto prazo, e correrá riscos desproporcionais às possíveis vantagens. O acesso a mercados não se modificará significativamente; o acesso a insumos importados poderá, de fato, reduzir os custos de produção. Mas o risco decorrente da abertura do mercado brasileiro à concorrência do café importado, dos países fornecedores tanto de matéria-prima quanto de produtos prontos para o consumidor final, não é proporcional a ganhos eventuais, principalmente em momentos em que a produção tiver sido prejudicada por fenômenos climáticos.

É bem verdade que esta conclusão poderia ser modificada se considerássemos os efeitos dinâmicos da integração, ou seja, os ganhos indiretos a serem apropriados pela economia cafeeira em razão de avanços de eficiência em outros segmentos econômicos. Cenários dinâmicos, porém, são muito mais complexos de desenhar e possuem margens de erro muito elevadas. A análise estática indica que a economia cafeeira não será favorecida pela integração, que poderá incluir um novo elemento de risco aos negócios de café no Brasil.

REGIS ALIMANDRO

FTAA — a high risk undertaking for Brazilian coffee industry

FTAA will put face to face two of the biggest planet coffee consumers — USA and Brazil —, and the main coffee growers of the world. As a non producing country, the USA are by far the major buyers of coffee, and their imports are free from barriers. The same applies to Canada. In consequence, tariff reduction and extinction of trade barriers (which came to be integration chief strategical targets) are not appealing in this case, at least in the short run, although they are not threatening. The opening of Brazilian markets to coffee from competing countries will enlarge the usual effects of climatical phenomena and might lead to the loss of important market shares. Risks would then be far greater than occasional advantages. Despite that, FTAA's dinamic scenery may contradict our foresights.

Feijão de cores leva vantagem

A especulação sobre as conseqüências do livre acesso ao mercado brasileiro de feijão por parte de países competidores, como é o caso dos EUA, Chile e México, precisa levar em consideração algumas particularidades inerentes ao comércio deste grão no Brasil.

Em primeiro lugar, a comercialização da variedade predominante no Brasil, a de cor, é altamente sujeita às exigências dos consumidores. O feijão é um dos poucos produtos agrícolas para o qual o consumidor exerce um forte poder de fixação de parâmetros de produção. O grão do tipo carioquinha, por exemplo, tem que possuir coloração bem clara (o que só ocorre com o produto muito novo) e ser bem granado. O tempo que se leva para internalizar uma compra externa (20 dias, por exemplo) é suficiente para escurecer o grão e isso provoca uma rejeição fatal por parte do comprador.

Para se ter uma idéia, a Embrapa levou anos para desenvolver certas variedades muito interessantes do ponto de vista agronômico mas que foram por fim completamente rejeitadas pelos consumidores, uma por sua coloração fora dos padrões tradicionais e outra por possuir um pequeno círculo amarelo em torno do *umbigo* do grão! Justamente em função dessa dificuldade é que não nos tornamos importadores expressivos de grãos do tipo carioca. O mercado brasileiro rejeita o produto importado, barreira natural que ajudou a desenvolver aqui dentro mesmo uma estrutura produtiva capaz de se viabilizar e atender perfeitamente à demanda interna. Em termos de feijão de cores, estamos muito bem.

Beans in Brazilian market

Brazilian consumers are very peculiar in their choice of non-black beans. They look for qualities, such as a clear tonality (meaning fresh grains), good granulation etc. Imported beans cannot fulfill these requirements, as they differ from traditional standards. This barrier contributed to self-sufficiency in domestic production.

Black beans, however, seem more prone to benefit from integration processes. It has already been imported for three years (100 tons yearly) mainly from Argentina and Chile, as Brazilian output has not improved. In the context of FTAA, there are good reasons to believe that the USA will become a strong exporter to Brazil.

O mesmo não se dá com o feijão-preto, este sim um produto mais sensível à integração. O Brasil importa há três anos cerca de 100 mil toneladas anuais. Há uma forte tradição de fornecimento por parte da Argentina e do Chile, e a produção brasileira não tem conseguido se fortalecer. Os EUA são extremamente profissionais na produção e sempre alimentaram uma acentuada cobiça sobre nosso mercado. Certamente a via comercial se dará no sentido deles para nós. Nesse caso, a Argentina será prejudicada pela possibilidade de perder um mercado praticamente cativo, como é o nosso. E nós, do mesmo modo, por não sabermos ocupar devidamente nosso próprio espaço no abastecimento.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE

Ineficiência da cadeia brasileira do arroz

O arroz é um produto altamente sensível à integração comercial com os EUA, um dos maiores exportadores mundiais do grão, estando o Brasil na incômoda posição de um dos maiores importadores mundiais do cereal.

A experiência com o Mercosul já mostrou o que pode vir a ocorrer: expôs-se mas não se resolveu ainda a ineficiência da cadeia brasileira, a produção se conteve, os preços caíram, os produtores lutam para manter-se competitivos e estamos distantes da auto-suficiência. A formação desse bloco econômico estimulou a produção somente no exterior. Hoje, Argentina e Uruguai conseguem dinamizar sua produção em grande parte em função do mercado brasileiro.

As variedades de arroz americanas são as melhores do mundo, ou seja, em termos de qualidade, o arroz americano é imbatível. Atualmente, os EUA produzem cerca de 5,6 milhões de toneladas de arroz polido, quase a metade para exportação. Mas apenas o produto *top*, de melhor cotação, é exportado, o que é uma barreira ao mercado brasileiro, que compra o arroz do Mercosul e da Ásia sem grandes preocupações de qualidade, mas com preços interessantes. Se os EUA chegarem a enxergar suas possibilidades, o Brasil, em primeira análise, só terá a perder.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE

Rice — a worrying outlook

Mercosul has displayed the weakness of the rice industry in Brazil: output and prices fell, as producers fought to remain competitive. Brazilian domestic problems are far from being solved; meanwhile, the trade association stimulated the production of rice chiefly in Argentina and Uruguay. The USA grow the best varieties of rice in the world. Notwithstanding, prices are not attractive, and Brazilian preferences on imports go to the less expensive rice from Mercosul and Asia, even though recognizing its lower quality.

Milho — revendo o modelo

A área de livre comércio em todo o continente americano poderá atuar favoravelmente sobre a lavoura brasileira de milho. Dado que o país tem visto aumentar paulatinamente o seu consumo interno anual do grão, é oportuna a possibilidade de abastecimento preferencial junto aos EUA, à semelhança do que já vem acontecendo com as compras realizadas no ambiente do Mercosul. A título de exemplo, as maiores facilidades para as importações à Argentina geraram não só uma muito maior tranqüilidade no abastecimento nordestino, como também vêm forçando os produtores de milho da região Centro-Oeste — que se haviam acostumado ao mercado praticamente cativo representado pelos estados nordestinos — a reverem seu modelo produtivo-comercial, enquadrando-o na busca de maiores competitividade e eficiência.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Brazilian corn goes for a new model

FTAA can become a positive factor for Brazil's corn industry. Domestic yearly disappearance has been growing firmly, and it is quite possible that new supplies from the USA prove to be welcome, as it happens with Mercosul exports to Brazil. More facilities for corn imports from Argentina enlarged Brazilian Northeastern supplies of the grain. On the other hand, the loss of part of Northeastern markets forced Central Western farmers to improve their processes of production and business in order to become more competitive and efficient.

Alca reforçará competitividade do suco de laranja

O segmento citrícola vem sendo forçado a modernizar sua filosofia produtiva e empresarial desde que se consolidou o aumento da produção norte-americana de laranjas, passando a representar um desafio no que tange à manutenção dos mercados compradores no continente europeu e na própria América do Norte. O crescimento da competitividade da indústria transformadora do suco tem exigido maiores esforços por parte dos produtores da fruta, levando-se em conta que os custos agrícolas respondem por cerca de 60% do custo de produção da bebida. Neste sentido, a Alca poderá reforçar esta tendência, se ocasionar a remoção da sobretaxa de aproximadamente US$450/t aplicada pelos EUA ao suco brasileiro, aumentando-lhe a competitividade naquele país.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Orange juice — still competitive in the new context

Brazilian citrus face now the challenge of holding on their world market shares in Europe and in North America, due to the increasingly competitive character of the juice industry. The new scenery of FTAA may make the sector stronger if the USA abolish the tax of US$450/ton for Brazilian orange juice, thus making the product more competitive.

Prováveis benefícios ao comércio brasileiro de aves

A abertura das fronteiras do continente norte-americano ao comércio dos produtos avícolas deverá trazer benefícios à indústria brasileira, por sua plena capacidade de oferecimento de produtos diversificados, de altíssima qualidade e com preço extremamente competitivo. A ressaltar, apenas, eventuais dificuldades que possam advir da concorrência representada pelos costumeiros programas norte-americanos de subsídios às exportações, principalmente no que tange ao interesse específico que este país tem em esvaziar os inevitáveis estoques das carnes avícolas escuras, dada a preferência dos seus consumidores internos pela carne de peito.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Probable benefits for Brazilian poultry products

Brazilian industry of poultry products is ready to offer high quality by-products at extremely competitive prices. Occasional difficulties could be found in the usual North-American programs that apply subsidies on exports, mainly with the specific aim of emptying unavoidable dark meat stocks, since domestic consumers' preferences go towards white chest meat.

Suinocultura brasileira — riscos e estímulos da Alca

A expressividade relativamente pequena da suinocultura brasileira faz pensar que a integração comercial no continente americano possa vir a apresentar duas conseqüências no país. A primeira poderia ser uma eventual forte concorrência dos produtos norte-americanos, cuja sofisticação muito maior em termos de *marketing* colocaria o produto nacional em desvantagem, implicando dificuldades para a indústria interna. Num segundo momento, no entanto, esta agressividade por parte da muito organizada indústria suinícola dos EUA poderia impulsionar uma onda de modernismo mercadológico em seus pares brasileiros — que caracteristicamente contam com um bom mas muito mal vendido produto — dando um desejável impulso ao ainda inexplorado potencial de consumo interno desta carne.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Brazilian hog raising — risks and stimuli from FTAA

Two consequences of Alca may affect Brazilian hog raising: either the USA competition would set Brazilian products in a disadvantageous position, thus causing troubles for the domestic industry, or this very same competition would drive Brazilian industry into a modernization process, thus revealing up the potential domestic consume of the product.

Poucas mudanças para o fumo

Como exportador de fumo em folha aos EUA, o Brasil tem conseguido suplantar eventuais dificuldades que o *lobby* do setor fumageiro daquele país tem tentado lhe impor. Prova disto é que a cota do produto brasileiro que pode ser importado pelos norte-americanos anualmente sem sobretaxa — 80,2 mil toneladas — suplanta em muito o volume realmente vendido (a título de exemplo, em 1996 estas compras corresponderam a apenas 13,2% da cota). O advento da Alca aparentemente não traria nenhum efeito de monta a curto/médio prazos para este comércio, salvo na eventualidade de um forte crescimento nas pressões antitabagistas nos EUA terminar por erradicar a cultura do fumo internamente, significando maior pressão pelas importações da matéria-prima brasileira.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Little changes for tobacco

Brazil exports tobacco to the USA despite some difficulties imposed by the sector in North America. Brazilian growers can export yearly 80,2 tons free from overtax — much more than the amount actually sold (in 1996 that amount was 13,2% of that quota). In the short/medium run, FTAA would not change things. The main danger is the increase of antismoking campaign in the USA.

Soja — precisando manter posições

O continente americano abriga três dos quatro maiores países produtores de soja (EUA, Brasil e Argentina) e dois em que a lavoura cresceu rapidamente em anos recentes (Paraguai e Bolívia). Historicamente, a produção sul-hemisférica pôde desenvolver-se como um complemento natural da oferta norte-americana, graças a um calendário agrícola favorável. Desse modo, a sojicultura brasileira ganhou força nos anos 70, embora a conquista do cerrado tenha chegado a assustar um ex-secretário de Agricultura dos EUA, que acreditou que a região central brasileira derrubaria definitivamente os preços mundiais da soja. Instalado o parque de esmagamento brasileiro, passou-se a importar óleo bruto dos EUA, em regime de *draw back* e, eventualmente, também o grão. O mercado mundial assistiu, a seguir, à expansão argentina. Aliás, o aumento da capacidade de esmagamento dos vizinhos já os aproxima do que se obtém aqui e mostra que, com ou sem a Alca, a soja brasileira, competitiva apesar dos entraves estruturais com que se defronta, precisará de novas reformas (como investimentos na estrutura viária, em mais longo prazo, e mais prontamente de financiamentos menos onerosos), além da retirada do ICMS nas exportações para manter e ampliar suas posições. Observe-se que, este ano, o fato de os brasileiros estarem vendendo soja aos EUA teve imediato efeito baixista sobre a Bolsa de Chicago.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Keeping soybeans positions

Three out of four of soybeans' major world growers are in the American continent: USA, Brazil and Argentina. South-American output has complemented the USA one for a long time thanks to seasonal factors. Even before entering into the integration process, however, the Brazilian soybeans growers needed to improve its crop and trade processes, in order to maintain and extend its shares in world markets. The measures for attaining this target must involve the abolishment of ICMS (a tax on circulation of goods and services) on exports, and find less burdensome financings.

EUA tentarão afastar concorrência argentina no trigo

O processo de aproximação entre o Brasil e a Argentina iniciou-se nos governos dos ex-presidentes Sarney e Alfonsín; um dos produtos imediatamente negociados foi o trigo, através do Protocolo de número 2. A partir daí, a Argentina começou a reocupar, no mercado brasileiro, o espaço que tinha perdido para os EUA, nos anos 50, quando a famosa Public Law 480 permitiu aos norte-americanos a conquista da parte do leão nas importações do cereal pelo Brasil. Com a desregulamentação do mercado tritícola brasileiro, no governo Collor, o que se viu foi o rápido encolhimento dos trigais, a expansão das vendas da Argentina e o quase desaparecimento das norte-americanas. Na Argentina, o Plano de Conversibilidade da Moeda, adotado em 1991, teve como uma das primeiras medidas de desregulamentação o fim da intervenção da Junta Nacional de Granos sobre o mercado do trigo. Até 1987, a JNG tinha exclusividade na venda do cereal para os moinhos. Desde então, com a fixação da taxa de câmbio, os produtos exportáveis adaptaram-se ao mercado externo. A seguir, as medidas tributárias adotadas em 1992 reduziram o custo fob em cerca de 10%. A carga tributária no custo fob caiu de 21,48% em 1991, para 12,33% em 1993, e o próprio custo de produção caiu de US$71,40/t, para US$70,16/t. Considerando-se as dificuldades do trigo brasileiro voltar a crescer, enquanto a disponibilidade internacional mantiver baixos os preços mundiais, pode-se esperar que, no âmbito da Alca, os EUA tentem afastar a concorrência da Argentina, hoje ainda beneficiada pela pequena (10%) barreira imposta pela TEC e pela proximidade. Terão de competir igualmente com os canadenses, cuja estrutura oficial de apoio ao trigo não foi desregulamentada (anunciou-se o fim do subsídio ao transporte ferroviário).

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Wheat — USA will try to withdraw Argentina competition

After signing the Protocol 2 on mutual trade, Argentina recovered its place as main wheat seller to Brazil (the place had been occupied by the USA, since Public Law 480 was published, in the '50s). Economic factors have reduced Brazilian production of wheat, as much as Argentina's have increased. In the FTAA context, and having in view the remaining difficulties of improving Brazilian wheat crop, the USA certainly will try to take Argentina's place in Brazilian market, and compete with Canadians, whose official structure of wheat support remains in force.

O Brasil ante o agribusiness internacional

LUIZ ANTÔNIO PINAZZA

Os 130 países-membros da Organização Mundial do Comércio têm agendada nova reunião. O encontro deverá acontecer no início de 1999. Até lá, muito trabalho terá de ser feito. É o tempo que sobra para a preparação do terreno no sentido da derrubada de mais barreiras comerciais na agricultura e, ao mesmo tempo, a retenção dos ganhos de livre comércio já conquistados.

Na reunião de 1999, o Brasil certamente engrossará o posicionamento do grupo de Cairns, que reúne 14 países agroexportadores, entre os quais Austrália, Nova Zelândia, Tailândia, Canadá e outras nações do Pacífico Sul, Ásia e América do Sul.

Em termos de negociação internacional, o governo brasileiro dá claros sinais de uma atuação mais dinâmica, a julgar pelas manobras traçadas para conquistar uma cadeira na Comissão sobre Política Agrícola e Mercado da Organização Mundial para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Estrategicamente, é de fundamental importância que o Brasil conquiste espaço político e institucional junto às grandes entidades internacionais, no momento em que blocos econômicos do tipo União Européia e Nafta operam harmonicamente.

As negociações em torno das questões agrícolas sempre são bem longas e exigem grande concentração. Nada acontece no curto prazo. Para reforçar presença no mercado externo, empresa e governo terão de estar bem sintonizados. Oportunamente, programou-se uma reunião do Grupo de Cairns no Rio de Janeiro para o final de maio. Na condição de país sede, os brasileiros terão a responsabilidade de dirigir os trabalhos no sentido de que se formule a espinha dorsal de conduta, a qual o grupo seguirá nas discussões para a liberalização do mercado agrícola junto à OMC.

No final de 1996, na Conferência de Cingapura, 47 pessoas vindas de empresas dos EUA participaram do evento como observadoras, possuindo cerca da metade interesses agrícolas em áreas como laticínios, sementes oleaginosas, milho, frutas e vegetais, suínos e açúcar. O tamanho da comitiva mostra a consciência empresarial americana de que é preciso estar vivamente presente para proteger seus interesses. Tudo isso de forma que questões agrícolas não sejam ofuscadas por assuntos concorrentes dos setores bancário, de seguros, telecomunicações e serviços financeiros.

Na mesa de negociação, as discussões mais pontuais serão em direção de se incluírem maior acesso a mercados, redução dos subsídios e das taxas de exportação, menor influência dos monopólios na área de grãos patrocinados pelos governos, acordo comum sobre padrões de inspeção de alimentos e uma abertura de caminho para a aceitação de produtos modificados biologicamente, como o milho e a soja. Outro assunto a despertar atenção é o desejo de China, Rússia e 30 outros países de unirem-se à OMC.

A força dos EUA

É oportuno lembrar o enorme interesse dos EUA nas áreas de agribusiness e agricultura. Os americanos detêm 23% do comércio agrícola do mundo, com exportações de US$60 bilhões. Cerca de 33 centavos de dólar na renda agrícola vêm das vendas no exterior. Essa composição de receita deixa o setor numa situação temerosa, caso o governo desregulamente a agricultura, reduza os subsídios para a plantação e solte os agricultores no mundo imprevisível do livre mercado.

Diante desse contexto, o Farm Bill dos EUA, aprovado em 1995 sob o nome de Federal Improvement and Reform Act (Fair), estabeceu políticas para a abertura de novos mercados e a inserção de novos produtos. Até a virada do século, os americanos concederão créditos diretos ou garantias de crédito de, no mínimo, US$1 bilhão aos exportadores de produtos agrícolas para os mercados emergentes: os países do Leste europeu, da antiga União Soviética e do Sudeste asiático. É um dos aspectos da nova lei agrícola que mais deve preocupar o Brasil.

Grandes exportadores de grãos, como Cargill Inc. ou Continental Grain, olham com a máxima atenção a definição dessas políticas. Do mesmo modo, a Tyson Foods Inc., em negócios ligados com vendas externas de frangos, e a Monsanto, na área de biotecnologia. A lista de empresas com interesse direto em jogo pode ser facilmente ampliada.

Desde 1933, o governo americano controla a produção agrícola mediante incentivos que lhe permitiam determinar que terras seriam cultivadas e que produtos seriam plantados. A tendência é que os agricultores percam gradativamente os pagamentos compensatórios pelos produtos que o governo exigia que plantassem. Passarão a ter liberdade para cultivar o que quiserem (em termos de cereais e grãos, já que frutas e legumes ficam de fora). Mas não ficarão totalmente

desprotegidos: cada produtor terá um salário mínimo de US$40 mil ao ano, podendo chegar a receber US$80 mil associando-se a mais de um empreendimento.

O atual Congresso norte-americano é o 104º, pela primeira vez em 40 anos controlado pelos republicanos. Deixa a marca de seus esforços para facilitar a regulamentação do setor agrícola, reduzindo os gastos governamentais e diminuindo a participação do governo no setor rural. O projeto de lei aprovado para a agricultura por sete anos estipula orçamento de US$46,7 bilhões, que termina com as restrições governamentais sobre a quantidade de terras que os produtores agrícolas podem cultivar e reduz os subsídios fixos.

Outra medida aprovada pelos parlamentares é o incentivo para que os agricultores plantem áreas maiores, incentivando as vendas das fábricas de equipamentos agrícolas como a Deere & Co., a Case Corp. e a Agco Corp., de empresas de sementes como a Dekalb Genetics Corp., a Pionner Hi-Bred Inc. e de fábricas de fertilizantes como a Terra Industries, a IMC Global e a Mississippi Chemical Corp.

Em contrapartida, os parlamentares deixaram em evidência um sistema de apoio aos preços e cotas para importação que sustenta os preços do açúcar norte-americano, resistindo aos esforços para abolir o programa. Os refinadores norte-americanos como Imperial Holly Corp., a Sannah Foods Inc. e a Domino Sugar, empresa da Tate & Lyle, e confeiteiros como a Hershey Foods Corp. se opõem ao programa porque pagam mais pelo açúcar bruto e refinado.

Se os republicanos mantiverem o controle do Congresso, os parlamentares provavelmente deixarão intacta a nova lei sobre a agricultura e voltarão suas atenções para medidas cujo objetivo é conseguir que o Canadá e a União Européia abandonem práticas comerciais que impeçam as exportações de grãos norte-americanos, da carne de boi e de produtos lácteos. A recente decisão da União Européia (UE) de fazer a exportação subsidiada de 350 mil toneladas de trigo, centeio e cevada está sendo duramente criticada.

Os caminhos da UE

As medidas agrimonetárias da UE não devem ser reformuladas à frente da planejada mudança em direção à moeda única em 1º de janeiro de 1999. Eventuais revisões só serão processadas num terceiro estágio da união monetária e econômica. Com as reformas introduzidas em 1º de fevereiro de 1995, o caro mecanismo que protegia os agricultores foi abolido através da reavaliação para preços mais baixos. Mas nada de cofre, já que os agricultores continuarão protegidos de perdas de ganhos pelo congelamento de subsídios até janeiro de 1999.

A Comissão Européia possui uma postura bem reticente com relação a cortes nos subsídios, diante das alternâncias do quadro de oferta, demanda, estoque e preços mundiais.

Em 1996, a comissão propôs a retomada da produção agrícola em áreas deixadas sem cultivo, como forma de diminuir a escassez de grãos que fez com que os preços subissem a níveis recordes. A decisão foi reduzir a taxa de exclusão de terras para cereais de 10% para 5%, o que permitiu que 1,7 milhão de hectares voltassem a ser cultivados.

A resposta da produção, contudo, ficou superior às expectativas, registrando um crescimento 15%, para 202 milhões de toneladas. Para 1997, a produção poderá aumentar mais 10%, pois os 8 milhões de agricultores europeus ficaram estimulados com o fato de os rendimentos auferidos terem incrementado 4,8% em 1996.

Agora o discurso muda e se fala na introdução de mais reformas para reduzir o risco alarmante de reaparecerem montanhas de grãos em estoque. Antes das reformas radicais de 1992, que fizeram os estoques despencarem para 3 milhões de toneladas, o nível bateu o pico de 33 milhões. Diante do temor de que isso volte a se repetir, propõe-se manter o preço de apoio ao produtor inalterado e um corte direto de US$1,6 bilhão nos pagamentos de ajuda direta para os agricultores de cereais e oleaginosas.

A política tradicional da UE segue a prioridade de dar proteção ao mercado doméstico. Assim, passam-se anos subsidiando pesadamente a exportação de grãos para de repente, ao primeiro alarme de escassez, mudar de postura. Em 1996, a taxação nas vendas externas de grãos, principalmente o trigo, foi usada como instrumento para deter os preços domésticos e assegurar custos acessíveis aos consumidores domésticos.

Em termos de negociação internacional, o governo brasileiro dá claros sinais de uma atuação mais dinâmica.

Pendengas agrícolas internacionais

O fato concreto é que a questão de protecionismo e subsídios na agricultura é ainda uma discussão que parece longe de se esgotar. No total existem mais de 300 disputas não resolvidas entre os EUA e seus parceiros comerciais agrícolas, que os americanos acusam envolverem aproximadamente US$5,4 bilhões de perdas para o país. Daí sua preocupação de que a derrubada das barreiras comerciais e a implementação dos acordos comerciais existentes não saiam do papel, diante de violações ainda sem solução, tais como:

- a proibição da Europa, que já dura sete anos, de importação de carne bovina dos EUA tratada com hormônios, em razão de uma disputa transatlântica sobre a segurança de estimulantes de crescimento, que envolve um mercado de exportação da ordem de US$100 milhões;

- a preocupação dos críticos na Alemanha com relação à segurança dos seres humanos e dos animais no caso de consumo de milho e soja desenvolvidos biogeneticamente. As regras comerciais estabelecem que os países devem permitir importações de produtos alimentares cuja segurança tenha sido demonstrada por testes seguros, mas nem todos os países concordam com um padrão comum para esses testes;

❒ a continuidade do caráter ilegal da exportação de manteiga e queijo para as empresas de laticínios independentes na Nova Zelândia, ou, no caso dos agricultores do Canadá, a venda de trigo no exterior. Os dois países precisam vender seus produtos através de monopólios patrocinados pelo Estado, que controlam o fluxo das exportações;

❒ a demora do Japão e da Coréia para atender os compromissos firmados em 1995, de abertura dos mercados para o arroz, frutas, vegetais e carnes dos EUA.

A situação do Brasil

Na agenda das conversações bilaterais, os EUA têm rejeitado o pedido do Brasil para incluir o tema *fast track* — autorização que o Congresso americano concede ao presidente para assinar e negociar acordos comerciais com a América Latina. Se aplicado, esse instrumento acelerará o desenvolvimento da Área de Livre Comércio das Américas (Alca), que deverá ocorrer até o ano 2005.

Acontece que a Casa Branca enfrenta dificuldade para conseguir o *fast track*. Internamente, há enormes divergências partidárias sobre como tratar os direitos trabalhistas e a proteção ambiental. Além disso, do lado externo, há os problemas dos países da região hemisférica para ajustar suas economias à abertura comercial e às reformas.

Os EUA preferem primeiro negociar o acesso a mercados e somente mais tarde tratar da eliminação dos subsídios agrícolas, enquanto o Brasil insiste em abordar rapidamente esse assunto, diante das pendengas existentes nas áreas de diversos produtos como:

❒ Frutas e legumes — exigência de licença prévia para embarques brasileiros e outros obstáculos de acordo com o produto (a maçã só pode entrar nos portos do Atlântico Norte; as uvas precisam de refrigeração especial; inhames e outros vegetais são sujeitos a tratamento de brometo de metila; as mangas são submergidas em água quente em instalações certificadas no Brasil etc.).

Os produtos com potencial para entrar no mercado americano enfrentam também a lentidão da burocracia do Departamento de Agricultura. Há demora em processar a análise de risco, que pode levar anos. Essa situação também ocorre no Brasil, onde a análise de risco para as laranjas da Flórida levou três meses no Ministério da Agricultura.

A proibição de se exportarem para os EUA frutas cítricas, figo, abacate, caqui, mamão, ameixa-do-japão, maracujá, carambola e melão (exceto algumas espécies). O déficit comercial brasileiro com os americanos foi de US$13 milhões em 1995 (quase dobrou em comparação ao ano anterior).

❒ Açúcar — o Brasil é o único país latino-americano sem direito à isenção tarifária de US$0,625 por libra, concedida pelo Sistema Geral de Preferências (SGP). Em 1995, a cota brasileira foi de 323,2 mil toneladas, 15% das importações norte-americanas e 20% da quantidade brasileira vendidas durante o regime de livre comércio até 1982.

O Brasil é o segundo maior exportador do continente, depois da República Dominicana. Os maiores beneficiados com o protecionismo não são os produtores, mas os fabricantes de HFCS (*high fructose corn syrup*), matéria-prima do milho, cujo *lobby* é pesadíssimo no Congresso americano.

❒ Etanol — até meados da década de 80, o Brasil se constituía no maior exportador de etanol para o EUA, quando uma série de medidas protecionistas adotadas pelo governo americano, a pedido da indústria local, alijou completamente o produto brasileiro desse mercado. Consultas bilaterais entre os dois países na Organização Mundial do Comércio não resultaram em acordos que compensassem o Brasil por suas perdas ou que permitissem novamente o acesso do produto nacional.

❒ Carnes de bovinos e suínos — padrões fitossanitários proíbem a venda de carne crua ou congelada do Brasil para os EUA devido à febre aftosa. Os americanos também alegam que o país não está livre de cólera suína, doença vesicular e febre africana.

Publicação recente do Federal Register facilitará a importação de regiões, estado ou grupo de estados de um país, isentos de doenças e, portanto, aptos para exportar.

Toda fábrica brasileira de carne bovina tem de ser inspecionada e o produto acompanhado de certificado sanitário emitido pelo Ministério da Agricultura. As unidades industriais terão de estabelecer um *Hazard Analysis and Critical Control Point System*.

❒ Madeiras tropicais — não há barreiras oficiais para a exportação de madeiras do Brasil, mas as organizações não-governamentais (ONGs) ambientalistas estão influenciando parcelas da opinião pública americana, que associam esse comércio com a destruição de florestas tropicais.

Na cidade de Ocean City, New Jersey, as ONGs querem impedir a compra de ipê brasileiro para a recuperação do *board walk* daquele balneário e procuram desacreditar o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente (Ibama), além de imporem como condição a certificação da madeira pela ONG Forest Stewardship Council. Na avaliação da embaixada, esse processo pode se transformar em barreira efetiva.

❒ Laticínios — o Farm Bill por cem libras de leite está diminuindo o preço mínimo das compras governamentais de manteiga, leite em pó não-gorduroso e queijo, de US$10,35 para US$9,90 entre 1996 a 1999. O subsídio varia dependendo da diferença entre o comércio mundial e o doméstico, que em 1995 oscilou entre US$150 e US$950 por tonelada métrica. A partir do ano 2000, essa concessão deixará de existir e haverá empréstimos subsidiados equivalentes a US$9,90 por cem libras. Em 1995, o déficit comercial do Brasil com os americanos foi de US$15 milhões (360% a mais do que 1994).

❒ Suco de laranja — a principal barreira é a tarifa aduaneira de 8,78 centavos de dólar por litro de suco reconstituído. Em 1995, o equivalente *ad valorem* da alíquota era de 40% (baseado no total importado de 365 milhões de litros, avaliado em US$81 milhões, sendo 22 centavos de dólar o preço do litro). Como resultado de acordos de comércio que concedem vantagens ao México, aos países da Bacia do Caribe e aos membros do Pacto Andino, o Brasil viu sua participação no mercado de suco de laranja cair de 90% de todas as importações americanas do produto em 1992 para 57% em 1995.

Os países que tiveram maiores aumentos de participação no mercado foram a Costa Rica, cujo produto é livre de tarifas, e o México, que está sujeito à tarifa de 4,62 centavos de dólar por litro de suco reconstituído, até um limite de 151,4 milhões de litros, e 8,55 centavos a partir desse volume, até 2008.

❒ Calçados — a tarifa americana para calçados de couro femininos do Brasil é de 10% *ad valorem*, e para os demais calçados de couro, 8,5%. Essa alíquota é considerada alta em comparação com a média de todas as tarifas de importação dos EUA (cerca de 5%).

❒ Têxteis — os EUA impõem cota global e cotas específicas por produto às importações de fios, tecidos e confecções provenientes do Brasil. As compras americanas de têxteis brasileiros cobertos pelo regime multilateral da OMC foram de US$234 milhões em 1995 (queda de 45% em relação a 1994).

A eliminação das restrições quantitativas, de acordo com o cronograma submetido pelos EUA ao Textiles Monitoring Body da OMC, só se dará em 2005 para cerca de 89% das importações americanas desses produtos.

❒ Tabaco — as importações provenientes do Brasil estão restritas a, no máximo, 10% do total dos fumos empregados na fabricação de cigarros para os mercados interno e de exportação. A cota tarifária brasileira é anualmente de 80 mil toneladas, correspondente à média das exportações do país aos EUA no triênio 1991-93.

❒ Camarão — somente pode ser exportado para os EUA desde que alguma autoridade governamental emita declaração para cada embarque, indicando que a partida de produtos foi pescada com redes equipadas com *turtle excluder devices* (TEDs), equipamento que evita a pesca predatória de tartarugas.

No total, estima-se que o Brasil deixa de faturar mais de US$5 bilhões por ano com exportações de produtos agroindustriais, devido à adoção de políticas protecionistas pelas grandes economias. As principais restrições às exportações agropecuárias brasileiras estão no quadro a seguir.

Restrições às exportações agropecuárias brasileiras

Produtos	EUA	União Européia	Coréia do Sul	Rússia	Japão
Suco de laranja	Imposto específico de US$454/tonelada	Tarifa de 17,5%	Tarifa de 48%		Tarifa de 28,5%
Frutas e legumes	Tarifas elevadas e restrições sanitárias	Restrição às importações de mamão papaia sob a alegação da existência de resíduos			Restrição às importações de mangas devido a tratamento térmico
Açúcar	Cota anual de 170 mil toneladas dentro do Sugar Program	Restrição às exportações			
Carne bovina	Proibição de exportações brasileiras sob alegação de contaminação pela febre aftosa	Sob a alegação de contaminação pela febre aftosa, estão proibidas as importações de carne com osso, bovinos e sêmen bovino	Proibidas as importações de carne *in natura* e de bovinos e sêmen bovino	Proibidas as importações de carne *in natura* e de bovinos e sêmen bovino	Proibidas as importações de carne *in natura* e de bovinos e sêmen bovino
Carne de aves	Proibição de importações de carne *in natura* e de derivados não-cozidos sob alegação de contaminação pela doença de Newcastle. Os subsídios às exportações dos EUA têm deslocado as exportações brasileiras	Proibição às importações de carne *in natura* e derivados não-cozidos por razões sanitárias (doença de Newcastle). Assim, como os EUA, a UE concede elevados subsídios aos produtores de carnes de aves, deslocando o produto brasileiro de terceiros países		Por razões sanitárias a Rússia impõe restrições à importação de carne de aves	Restrições à importação de carnes de aves, sob a alegação de contaminação de resíduos de nicarbazina
Fumo	Restrições às exportações brasileiras, com cota de 80.200 mil toneladas				
Carne de suínos	Proibição das exportações brasileiras sob alegação de contaminação do rebanho	Proibição de importações de carne *in natura*, produtos suínos não-cozidos ou não-curados por mais de seis meses			Proibição de importações de carne *in natura* e derivados não-cozidos ou não-curados por mais de seis meses

Produtividade física das lavouras: um sucesso ignorado

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Dentre os vários indicadores que permitem acompanhar o desempenho da agricultura um é pouco analisado, o rendimento médio. Mas é esse o fator que permite que, apesar de todas as adversidades, a produção das lavouras ainda tenha um desempenho satisfatório.

O desempenho da atividade agropecuária é acompanhado atentamente, dada a importância de seus resultados para vários segmentos da sociedade. Dela depende a alimentação, ela fornece matéria-prima para várias indústrias, é responsável por parte substancial da receita das exportações, é mercado para os segmentos que lhe fornecem insumos. Quando a agricultura vai bem, o mercado das cidades do interior floresce e, quando vai mal, os consumidores urbanos de renda mais baixa, que gastam parte substancial de sua renda em comida, têm menos recursos disponíveis para outras despesas.

O papel de âncora verde que a produção do campo vem desempenhando reforça a necessidade de se destrincharem todos os aspectos da atividade.

De modo geral, tem-se observado que há vários anos a área cultivada com lavouras se manteve bastante estável em torno dos 50 mil hectares. A produção oscila bem mais. Tomando-se o conjunto de cereais, leguminosas e oleaginosas, a produção tem variado entre 55 e 79 milhões de toneladas.

No fim dos anos 70, vários autores analisaram os impasses de uma agricultura cuja produtividade estaria estagnada e que só conseguia crescer por expansão de área. A partir dos anos 80, outras preocupações se tornaram o eixo de interesse dos analistas: os altos custos da política de crédito rural subsidiado e a necessidade de se afastar o governo da agricultura. O impacto dos preços agrícolas sobre os índices de inflação foi uma temática constante no longo período em que planos de estabilização se sucederam com breve sucesso. Os anos 90 foram os de preocupação com a abertura comercial e seus impactos sobre o mercado agrícola. Por outro lado, o papel de âncora verde que a produção do campo vem desempenhando reforça a necessidade de se destrincharem todos os aspectos da atividade.

Neste contexto cabe indagar: o que aconteceu com a produtividade das lavouras brasileiras nos últimos 20 anos?

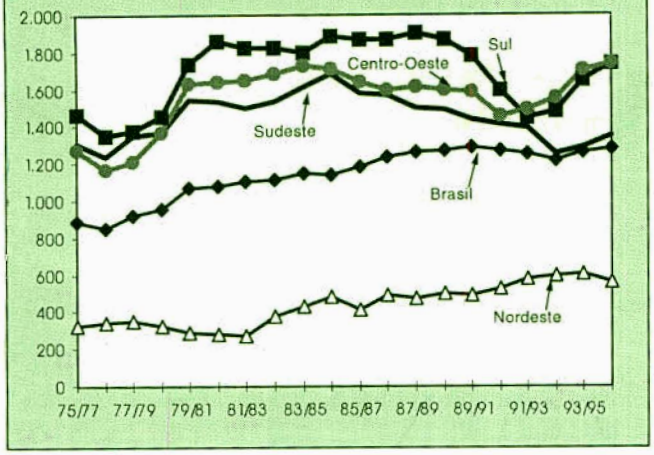
Os gráficos mostram a evolução do rendimento médio de lavouras selecionadas no período 1975-96 para o Brasil e grandes regiões. Foram usadas médias trienais como forma de destacar tendências, eliminando flutuações decorrentes de acidentes climáticos ou outros fatores de caráter aleatório.

O primeiro fato surpreendente é que, com exceção da mandioca, as lavouras consideradas na análise tiveram ganhos significativos de produtividade física. O segundo aspecto relevante é que as melhorias no rendimento físico não se restringem às regiões de agricultura mais capitalizada mas se distribuem, com maior ou menor intensidade, por todas as regiões. Finalmente, vale notar que os benefícios da maior produtividade física não estão restritos às lavouras de exportação, como ainda se afirma com base nos estudos dos anos 70, mas atingem também lavouras voltadas para o mercado interno, como o arroz e o feijão.

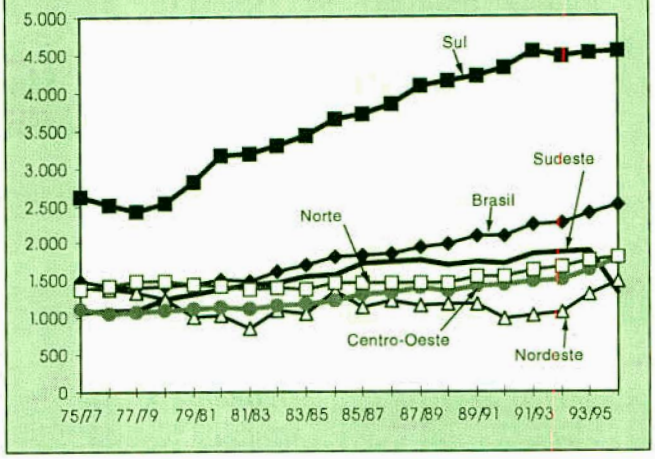
A seguir serão feitas algumas observações preliminares sobre o desempenho de cada uma das lavouras.

Algodão hebáceo: um dos aspectos mais interessantes é o que se refere à produção do Nordeste, cujo rendimento médio saltou de 322kg/ha, em 1975-77, para 559kg/ha em 1993-96. Isso apesar da crise que atingiu a lavoura tanto sob o ponto de vista econômico quanto em função dos ataques da praga do bicudo. Entretanto, deve-se notar que a quantidade colhida se reduziu significativamente no período, o que sugere que só permaneceram na atividade os produtores mais modernos e com disponibilidade de recursos para

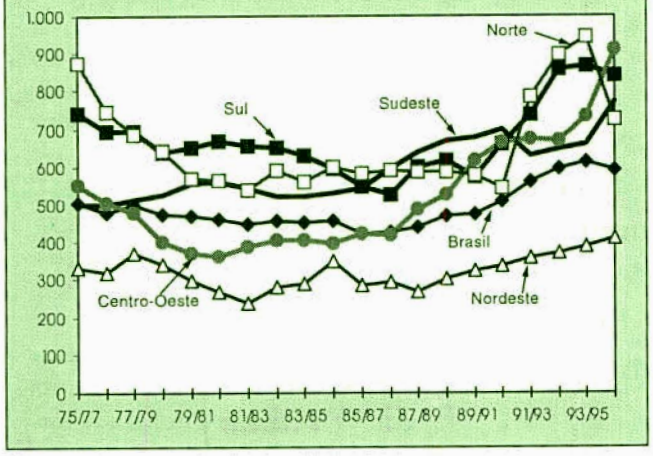
Brasil e regiões — rendimento médio (kg/ha) do algodão herbáceo — médias trienais



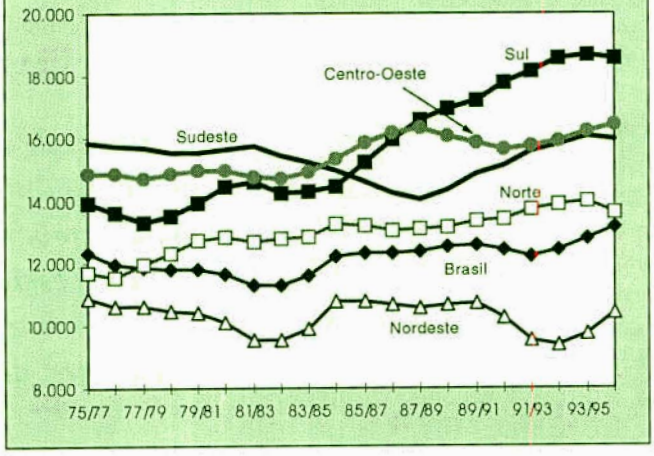
Brasil e regiões — rendimento médio (kg/ha) do arroz em casca — médias trienais



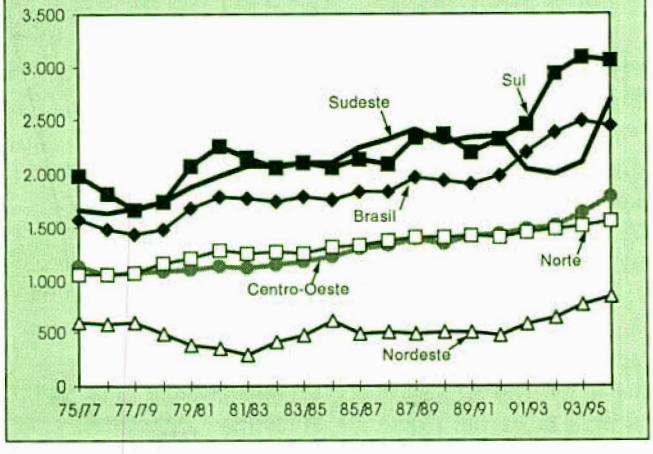
Brasil e regiões — rendimento médio (kg/ha) do feijão em grão — médias trienais



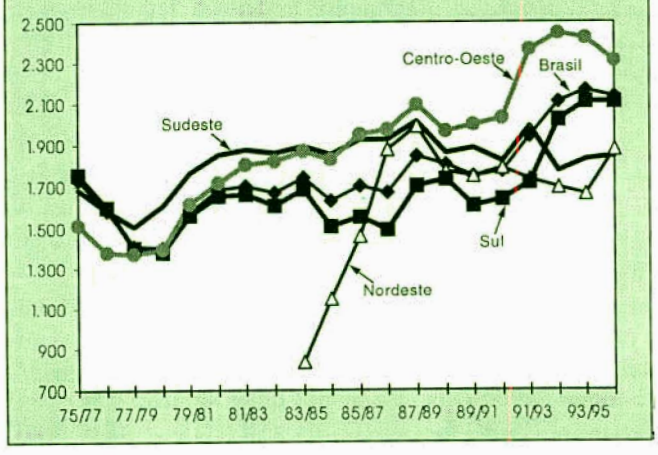
Brasil e regiões — rendimento médio (kg/ha) de mandioca — médias trienais

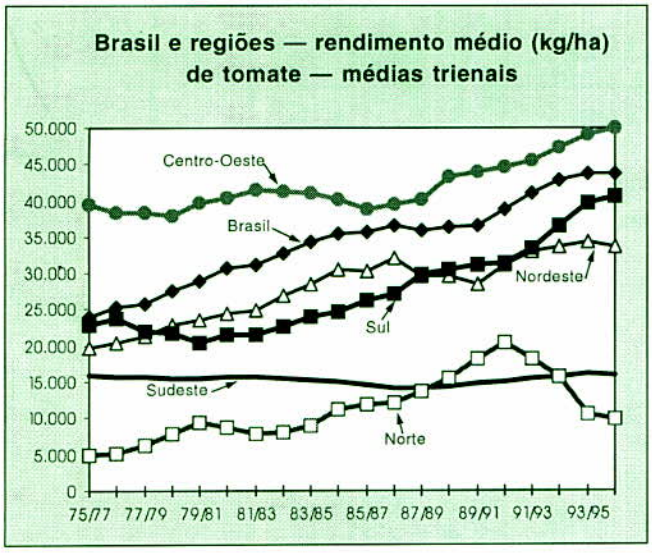


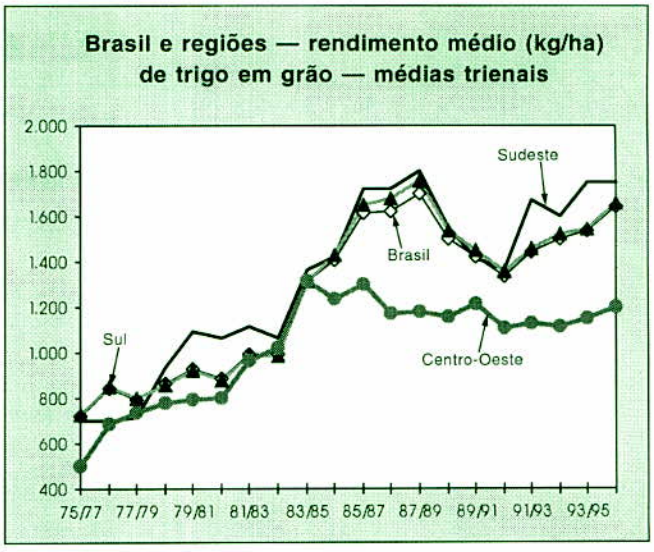
Brasil e regiões — rendimento médio (kg/ha) de milho em grão — médias trienais



Brasil e regiões — rendimento médio (kg/ha) de soja em grão — médias trienais







investir numa lavoura bastante difícil. Na região Sudeste, depois de um período de aumento da produtividade física que se estendeu de 1975-77 até 1984-86, o rendimento entrou em declínio, para só se recuperar ligeiramente no período mais recente. Nas regiões Sul (apenas o Paraná produz algodão) e Centro-Oeste, o padrão praticamente se repetiu, embora a recuperação tenha se dado mais cedo. No que se refere às quantidades produzidas, observa-se um deslocamento da produção do Sudeste e do Paraná para o Centro-Oeste.

Arroz em casca: com exceção do Sudeste, que no triênio mais recente registrou redução nos níveis de rendimento físico, nas demais regiões verificou-se expansão. Destaca-se a distância entre a produtividade física da lavoura no Sul e o restante do país. No Sul, onde se cultivam as variedades irrigadas, o rendimento agrícola passou de 2,6 mil t/ha no início do período para 4,6 mil t/ha em 1994-96. Ainda assim esse significativo progresso não foi suficiente para remunerar os produtores, que se têm deslocado para os países fronteiriços.

Feijão em grão: os dados agregados pouco esclarecem, já que se trata de uma lavoura onde se planta um sem-número de variedades e, dado o curto ciclo da cultura, se colhem pelo menos três safras anuais. A despeito disso se observa uma melhoria dos rendimentos na região Centro-Sul. As informações relativas à região Norte devem ser encaradas com cuidado, pois ali se produz pouco feijão.

Mandioca: lavoura amplamente disseminada no território nacional, é ainda uma típica lavoura de subsistência. Contudo, no Sul do país vem se observando aumento da produtividade.

Milho em grão: embora no triênio mais recente o rendimento físico do milho tenha declinado ligeiramente, verifica-se aumento da produtividade em todas as regiões.

Soja em grão: no Sudeste, nota-se uma estagnação do rendimento físico da lavoura, que aliás se tem mostrado bastante oscilante a partir de 1987. No Nordeste, depois de uma rápida expansão, a produtividade também estagnou. Já no Sul e Centro-Oeste nota-se uma melhoria dos rendimentos físicos no período mais recente.

Tomate: outra lavoura a registrar significativos aumentos da produtividade em todo o país (com exceção da região Norte, onde é pouco difundida). O aumento da participação do tomate industrial e a expansão do cultivo em regiões como o Vale do São Francisco e no Centro-Oeste devem ter contribuído para esse resultado.

Trigo: de 1975 a 1987 houve considerável expansão do rendimento médio do cereal e aumento da produção, a partir de então. Com o desmantelamento da política de apoio à atividade registrou-se uma reversão do quadro ascendente, a produção caiu e o rendimento se mostrou acentuadamente oscilante. No Centro-Oeste, região que foi considerada bastante adequada para o cultivo do trigo pelo clima mais ameno e ausência de geadas, os rendimentos físicos estagnaram.

Que fatores determinaram esse desempenho auspicioso da produtividade física das lavouras? Uma recapitulação dos fatos ocorridos ao longo do período 1975-96, quando o crédito rural — depois de atingir um máximo em 1979 — entrou em ritmo de queda quase que constante, dificultando a aquisição de insumos modernos, sugere que boa parte da explicação deve estar no uso de melhores sementes, de variedades mais produtivas, de maior cuidado com a localização das atividades. Resumindo, tudo aponta para a importância da atividade da Embrapa, que através de suas pesquisas contribuiu substancialmente para o quadro apresentado.

Agregação de valores e rentabilidade na agropecuária

IVAN WEDEKIN

"O que importa no mercado é a realidade econômica,
os custos do processo por inteiro,
independentemente de quem é dono do quê."
Peter Drucker

É preciso reduzir a distância econômica e a distância temporal ao longo do ciclo produção-consumo da mercadoria para ser competitivo no mercado, sobreviver e crescer. Empresas, países, blocos econômicos e regiões do planeta travam uma impiedosa batalha de competitividade. Muitos empregos, produtores individuais e empresas jazem nos campos dessa batalha.

Todos nos sentimos mais confortáveis sendo donos de um pedaço de qualquer coisa: ações de uma empresa, uma casa, uma fazenda. Mas quando estamos no mundo ensolarado da competição, a frase recente do papa mundial da administração soa como um sinal de alerta, deixando clara a importância da visão sistêmica do negócio. O produtor de milho faz parte de uma determinada cadeia produtiva; o de cana-de-açúcar de outra e assim por diante. As cadeias produtivas inter-relacionam-se (milho e carnes), competem entre si enquanto produto (carne de bovinos e de aves), regional (o complexo soja dos cerrados *versus* o do Sul do país) e mundialmente (o suco de laranja do Brasil e o da Flórida, nos EUA). No plano mais geral, todas as cadeias agroalimentares competem entre si e com outras mercadorias e serviços pela preferência do consumidor. E o consumidor, por sua vez, pretende gastar cada vez relativamente menos com os itens de alimentação, o que é sinal de riqueza e desenvolvimento econômico e social de um país.

Do alto de seus iluminados 87 anos e dos 27 livros publicados, Peter Drucker nos faz concluir que, nas cadeias produtivas, é preciso reduzir a *distância econômica* e a *distância temporal* ao longo do ciclo produção-consumo da mercadoria. Para que o leitor entenda de modo prático, quando se é competitivo no mercado, consegue-se duas coisas: sobreviver e crescer. Empresas, países, blocos econômicos e regiões do planeta travam uma impiedosa batalha de competitividade. Muitos empregos, produtores individuais e empresas jazem nos campos dessa batalha.

A dimensão econômica da competitividade significa oferecer ao consumidor um alimento melhor e cada vez mais barato, através da diminuição dos custos de todas as etapas de produção. Além disso, é fundamental percorrer mais rapidamente esse longo caminho de antes da porteira da fazenda até a mesa do consumidor. O capital não aceita o desaforo da ociosidade, as empresas não querem carregar estoques, nem na fábrica, nem no supermercado. Para ser competitivo, na dimensão temporal, é preciso fazer as coisas melhor e mais rápido.

Criação de vantagens competitivas: mercado, tecnologia, processos

A excelência no processo de implementação de estratégias é a pedra de toque para a competitividade. Na gestão agropecuária, a busca de competitividade deve ser orientada por três fatores: o mercado, a tecnologia e os processos.

A *orientação para o mercado* envolve a mudança de cultura predominante, uma vez que a maioria dos agricultores ainda é orientada pelos aspectos técnicos da produção. Este direcionamento serviu para os períodos de alta taxa de crescimento econômico, na época do *mercado de massa*. Este não é mais o panorama dos mercados do agribusiness mundial. Os produtores devem prestar atenção às variadas taxas de expansão dos diversos segmentos dos mercados, que configuram ramos estabilizados (massas e laticínios, por exemplo), descendentes (café e fumo) e ascendentes (carnes brancas, sucos, chás) no agribusiness mundial, afora as diferenças entre as regiões do planeta e do mercado brasileiro, em particular.

A *orientação pela tecnologia* pode ser ilustrada pelos avanços na pesquisa e desenvolvimento de novos insumos, novos produtos para o consumidor, novos usos ou maneiras de usar, e também na tecnologia da informação e da comunicação. Na tecnologia repousam as maiores oportunidades para o aumento da qualidade e a redução dos custos dos pro-

dutos vendidos pelas empresas do agribusiness. No caso brasileiro, não há chance de ser competitivo no mercado global sem investimentos pesados em tecnologia no campo.

A competitividade também resulta da *orientação por processos*, através da modificação de paradigmas e da maneira de fazer as coisas. A agricultura brasileira é um exemplo mundial de mudança de processo: a crescente passagem do plantio convencional para o plantio direto, que vem permitindo a redução do custo de produção, a menor imobilização em máquinas e a preservação do solo.

O esforço que o Brasil ainda tem por fazer em tecnologia e melhoria de processos é descomunal — da enxada à agricultura de precisão —, pois sua agricultura é uma colcha de retalhos de numerosos produtos e microrregiões, grandes diferenciais tecnológicos, safra de verão, safrinha, safra de inverno, produção intensiva, extensiva etc.

Além de orientar-se pelo tripé da competitividade, o agricultor precisa gerenciar a rentabilidade dos ativos empregados na atividade. Além da contabilidade pura e simples, algumas ferramentas vêm sendo adotadas pelas empresas para a avaliação dos seus negócios. Uma etapa desnecessária no ciclo de produção-comercialização adiciona custo e destrói valor. Aplicada às cadeias produtivas, a análise do valor econômico agregado (EVA) permite identificar que setores ou segmentos estão criando ou destruindo valor. A racionalização dos processos de produção de uma mercadoria pode ser buscada pela utilização da técnica de apurar o custo baseado na atividade (ABC).

O caminho rumo à competitividade é acidentado, mas o produtor sabe muito bem para onde é o norte.

Rentabilidade dos ativos agropecuários — RAG

A aplicação da ferramenta RAG é muito útil na agricultura, tendo em vista o seu longo ciclo de produção e comercialização e o baixo volume de faturamento por unidade de capital empregado na atividade.

A rentabilidade dos ativos agropecuários resulta de dois componentes, a margem operacional e o giro dos ativos empregados, ou seja, RAG = margem x giro. A apuração da RAG parte do princípio de que, além do conhecimento da estrutura do seu negócio, o produtor tem um mínimo de controle contábil das suas operações.

Margem operacional — A margem resulta da contabilidade elementar de receitas e despesas do agricultor, podendo ser expressa da seguinte maneira

$$M.O.(\%) = \frac{\text{Receitas} - \text{Despesas}}{\text{Receitas}} \times 100$$

Trata-se da margem operacional líquida, ou seja, o montante de recursos que sobra no bolso do produtor após completado um ano-safra de receitas e despesas. As receitas decorrem, principalmente, da venda de produtos e da venda de ativos não-operacionais em menor escala. As despesas mais importantes estão associadas ao CPV — custo dos produtos vendidos —, diretamente associadas a uma determinada produção animal ou vegetal e às despesas indiretas da atividade (gastos com manutenção, ITR, administração etc.). A margem operacional pode ser calculada para a propriedade como um todo, mas é importante estimá-la para cada uma das atividades agropecuárias (soja, pecuária de corte e milho, por exemplo), a partir da aplicação de critérios de rateio das despesas indiretas, quando não for possível alocá-las diretamente ao produto.

Aplicando este conceito contábil, o produtor poderá concluir que os seus negócios geraram, por exemplo, uma margem operacional líquida sobre as vendas de 20% na soja, 40% na recria e engorda de bovinos e de 15% no milho. No mesmo dia em que fechou as suas contas, o produtor leu no jornal que uma determinada rede de supermercados encerrou o seu balanço com uma margem líquida de 2% sobre as vendas. Perguntou-se, então, qual seria, entre as suas atividades, a mais rentável? Como compará-las com o negócio do seu vizinho ou do supermercado da cidade?

Giro dos ativos empregados — Por mais simples ou complexos que sejam, todos os negócios dependem da existência e organização de um conjunto de ativos essenciais. O carro é o principal ativo empregado por um motorista de táxi; uma fazenda utiliza ativos diferentes, mas os ativos podem ser classificáveis e expressos em termos monetários. A velocidade de circulação do capital — o giro dos ativos empregados — é o segundo componente essencial da RAG, podendo ser expressa através da seguinte equação:

$$\text{Giro} = \frac{\text{Receita}}{\text{Ativos Empregados}} = \frac{\text{Receita}}{\text{Estoques} + \text{Imobilizado} + \text{Contas a Receber}}$$

Vê-se que os ativos empregados podem ser classificados em três tipos. Os *estoques* são maiores numa fazenda de gado de corte (de "mamando a caducando", o valor de todas as reses entra no cálculo do estoque) do que num campo de soja, onde os estoques normalmente resumem-se aos insumos (defensivos, combustíveis etc.). O *imobilizado* é o capital físico disponível na propriedade, sendo representado pelo valor da terra, benfeitorias, máquinas, equipamentos, açudes etc. (até a piscina da sede da fazenda!). O *contas a receber* existe quando o produtor vende a prazo. É um ativo porque representa recursos do produtor na mão de terceiros (o comprador). Os

ativos empregados têm que ser considerados em termos de uma média do ano, já que são variáveis por conta das adições e subtrações de estoques, imobilizado e contas a receber.

A equação mostra que o giro é inversamente proporcional aos ativos empregados. Dada uma receita, quanto maior for o ativo empregado, menor será o seu giro. E quanto menor for o giro, menor será a rentabilidade do negócio, pois, como vimos, RAG = margem × giro. A piscina mencionada pode refrescar o corpo e alimentar o ego, mas piora o giro dos ativos. Vamos retomar o exemplo hipotético admitindo os seguintes giros: soja 0,5; recria e engorda de bovinos 0,1; e milho 0,4. Assim sendo, a RAG desse produtor virtual será de 10% (20% vezes 0,5) no negócio com soja, 4% na atividade pecuária e 6% na produção de milho. Poderá, então, o produtor comparar os seus resultados com os de outros negócios e com o custo de oportunidade do capital. Numa aplicação *sem risco*, a remuneração do capital no Brasil está em 6% ao ano (rendimento da caderneta de poupança).

A análise do giro favorece duas conclusões: primeiro, o produtor deve investir nos ativos operacionais imprescindíveis à atividade; segundo, é preciso elevar a receita por unidade de ativo empregado. Por décadas e décadas, o empresário do campo viveu em função de uma visão patrimonialista da agricultura e nela jogou toda a sua capacidade de poupança e endividamento: quanto mais terra, melhor. Agora, na hora da verdade, com os competidores de todos os cantos do mundo batendo à sua porta, a solução é concentrar-se de corpo e alma no gerenciamento da margem e do giro dos ativos.

Fontes de agregação de valor e receita

O caminho para a competitividade é acidentado, com ações necessárias dentro e fora da fazenda. Este artigo não abordará a destruição de valor representada pelo custo Brasil, o alto nível de perdas e as ineficiências do mercado. As possibilidades de agregação de valor, receita e rentabilidade na atividade agropecuária repousam em cinco opções principais.

Primeiro, em um conjunto de iniciativas do produtor e das lideranças municipais para o *desenvolvimento regional* e a *integração agroindustrial*, como forma de agregar valor às matérias-primas agropecuárias nas regiões de origem. Segundo, a *elevação da produtividade dos fatores de produção*, essencial para melhorar a margem operacional e o giro dos ativos empregados. Terceiro, a busca de *integração agricultura-pecuária*, transformando, por exemplo, milho e soja (as duas maiores lavouras anuais do país) em produtos de proteínas de maior valor. Quarto, a *produção de bens de alto valor de mercado*, aproveitando-se das vantagens de solo e clima para a produção de uma pauta diversificada de mercadorias ascendentes no agribusiness internacional (frutas, hortaliças, condimentos etc.). Finalmente, resta a estratégia de organizar a *produção sob contrato de produtos diferenciados*. Cada vez mais, a agricultura será um ramo da indústria. Em boa parte das cadeias produtivas (frango, ovos, sucos) já não há mais espaço para o produtor independente, que passa a ligar-se à indústria através de contratos e outras formas de integração vertical.

AGROANALYSIS

PUBLICIDADE:

GERENTE COMERCIAL:
Carlos Henrique T. Miranda
E-mail: caique@fgvrj.br
Tel.: (021) 536-9269
Fax: (021) 536-9207

SÃO PAULO:
Mix Midia Comunicações Ltda.
Nilson Trivelli
Caixa Postal 21.109
CEP 04698-970
Tel. e fax: (011) 524-1174

BRASÍLIA:
Letra & Arte Com. Repres. Ltda.
Deusa Ribeiro
SHIN — QI 8, CJ 3, Casa 17 Lago Norte
CEP 71520-230
Tel.: (061) 577-3874
Fax: (061) 273-4780

RIO DE JANEIRO/DEMAIS ESTADOS
MCE Empresarial Ltda.
Igor Lima de Freitas
Av. Nilo Peçanha, 155 salas 417/418
CEP 25010-140
Tel.: (021) 240-8521
Tel. e fax: (021) 220-3823

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
IBRE

Melhora o clima dos negócios agropecuários

As micro e pequenas empresas agrícolas prevêem elevação da produção na safra 1996/97. É o que apurou a sétima Sondagem Agropecuária realizada pela FGV e pelo Sebrae.[1]

A pesquisa constatou que as melhores perspectivas se devem às condições climáticas favoráveis, ampliação da área plantada e ao uso mais intenso de sementes e mudas. Os produtores continuam insatisfeitos com os preços recebidos, considerados, de modo geral, insatisfatórios.

Já em relação à produção animal, a pesquisa registrou perspectivas menos favoráveis, em razão dos preços baixos e da menor demanda de produtos de origem animal.

A sondagem FGV-Sebrae, empreendida quatro vezes por ano, procura captar as expectativas das micro e pequenas unidades de produção agropecuária dos estados de Pernambuco, Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo quanto à evolução em perspectiva da produção e dos fatores condicionantes da variação da produção e dos negócios agropecuários.

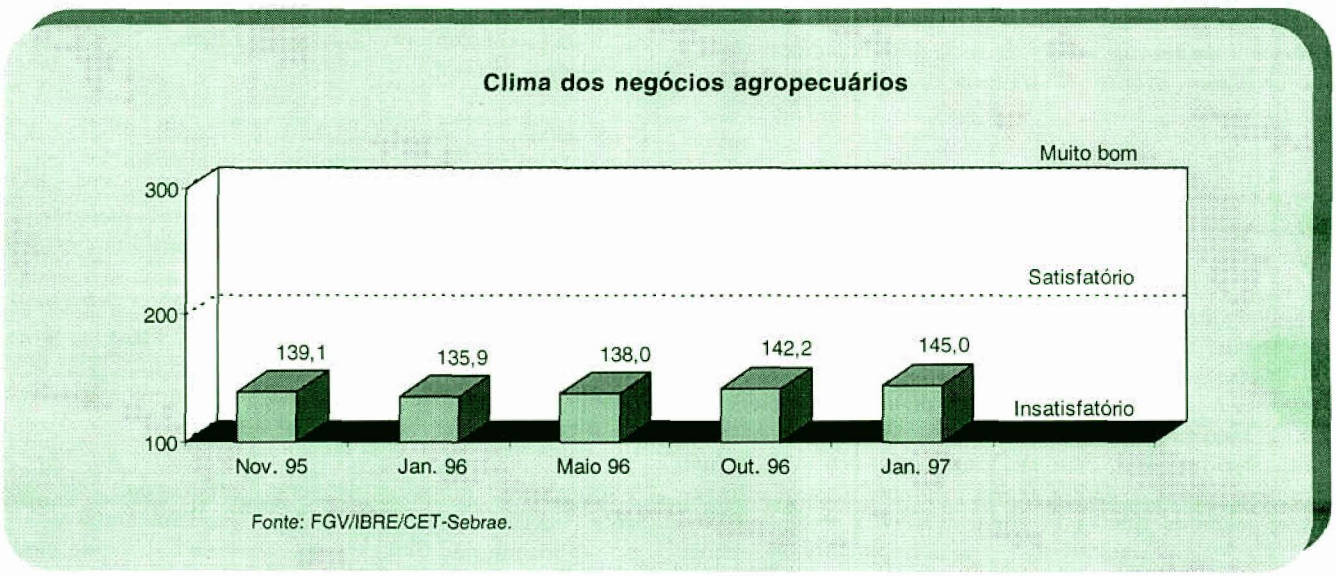
A pesquisa apura ainda o indicador do clima dos negócios agropecuários. Esse indicador procura sintetizar o sentimento dos produtores acerca dos negócios para o ano agrícola em curso. Foi definido analogamente ao indicador construído para a indústria, amplamente utilizado nas economias européias como indicador antecedente das atividades econômicas.

O indicador do clima dos negócios agropecuários varia entre 100 e 300 pontos. Os valores extremos indicam um clima generalizadamente desfavorárvel ou favorável. Na sétima sondagem o indicador alcançou 145 pontos, o melhor resultado desde novembro de 1995, embora ainda considerado insatisfatório, conforme a metodologia empregada.

[1] A integra da sétima Sondagem Agropecuária FGV-Sebrae pode ser obtida pelo telefone (021) 536-9240 ou pelo telefax (021) 551-4149.

Participaram da sétima Sondagem Agropecuária junto a Micro e Pequenas Empresas (MPE)

ARAGUACY AFFONSO REGO — SEBRAE
EDEN GONÇALVES DE OLIVEIRA — IBRE/CET
GLÁUCIA MARIA VASCONCELLOS VALE — SEBRAE
MARIA CÉLIA TAVARES — IBRE/CET
PAULO CESAR STILPEN — IBRE/CET



Imposto verde: boa idéia ou mais uma adição ao custo Brasil?

DAN BILLER

O Ministério do Meio Ambiente (MMA), através dos seus representantes mais destacados, tem-se mostrado bastante preocupado com a poluição causada pelo trânsito nas grandes cidades brasileiras. Não é necessário ser um especialista em transportes para dar-se conta de que o trânsito está caótico, com engarrafamentos monstruosos e conseqüente diminuição na qualidade do ar. O MMA culpa principalmente a gasolina e ventila a possibilidade de um imposto verde.

A escolha da cor indica o caráter ambiental do imposto cogitado pelo MMA, e sua eficácia se daria através do aumento do preço do combustível. Quem utiliza carros a gasolina, por exemplo, compensaria a sociedade em geral pela contaminação gerada. Implicitamente, de acordo com as idéias expressas pelos representantes do MMA, outros combustíveis, principalmente o álcool, não contaminariam e portanto não estariam sujeitos a esse tipo de cobrança. De fato, discute-se inclusive a possibilidade de utilizar os recursos financeiros gerados pelo imposto verde na gasolina para subsidiar o moribundo Proálcool, resquício de eficiência questionável da crise de petróleo dos anos 70. Mas como separar o joio do trigo? Como saber se a idéia é boa e não mais uma forma velada de saciar a sede de subsídios de alguns setores da sociedade brasileira? Como indicado pelo próprio MMA, este assunto ainda está sendo estudado.

Potencial e possíveis problemas do imposto verde

O imposto verde é uma forma indireta de atingir os poluidores. O objetivo é aumentar o preço do combustível, diminuindo assim o seu consumo. Isso ocorreria através da diminuição da freqüência de uso dos automóveis, do aumento da quantidade de retificações e portanto da eficiência do motor e, no médio prazo, da troca de veículos velhos por outros mais novos, eficientes e menos poluentes. A estrutura do imposto ainda não está clara, mas um exemplo que ilustraria esses três efeitos ocorreu durante o choque do petróleo e a conseqüente elevação do preço da gasolina na década de 70. A grande diferença então é que a receita correspondente ao aumento do preço foi principalmente para os países produtores. No caso do imposto verde, a receita ficaria aqui no país.

Por ser indireto, o imposto verde incorre em alguns problemas quanto a seu objetivo ambiental. O ideal seria cobrar de cada poluidor o valor correspondente à contaminação por ele causada. Com as informações sobre a demanda de gasolina, pode-se estimar o impacto do imposto verde no preço final do produto. Estimar o impacto nos níveis de contaminação, entretanto, é muito mais complicado. Entre outras coisas, seria necessário que o regulador monitorasse emissões individuais continuamente, o que no caso de veículos é claramente impossível. Na prática, para que o imposto verde funcione é provável que sejam necessários períodos de tentativa e erro, onde se buscaria relacionar emissões individuais com a qualidade do ar, diminuindo os níveis de contaminação até que sejam atingidos padrões ambientais aceitáveis.

Por outro lado, já existem padrões de emissão na lei, que pelo menos em princípio deveriam estar sendo cumpridos. Afinal, esta seria uma das funções da vistoria periódica feita no veículo. O imposto verde, enquanto um imposto percentual sobre a gasolina, não é capaz de distinguir entre os carros que estão dentro dos padrões de emissão dos que estão fora. Resultado: paga tanto o contaminador vilão quanto o contaminador mocinho. O imposto portanto pode ser considerado ambientalmente regressivo, ou seja, independe da contaminação relativa que o contaminador gera. Ele também põe em xeque a função do padrão de emissão. Afinal, se todos os consumidores de gasolina estão pagando, para que serve o padrão?

No tocante à distribuição de renda e dependendo do modo como for estruturado, o imposto verde também tem o potencial de ser regressivo. Pobres e ricos, classes média e baixa, todos pagarão o mesmo percentual sobre o preço, independente da sua renda. Como os pobres tendem a ter carros mais velhos e portanto menos eficientes no consumo do combustível, eles ainda pagarão mais em termos relativos. É claro que no caso brasileiro essa regressividade pode ser menor do que em outros países como os EUA, pois afinal o uso do carro aqui não é tão difundido entre todas as camadas sociais como no nosso vizinho do Norte.

A solução de ambos os problemas citados pode ser bastante complexa, mas dado que no Brasil um imposto sobre a gasolina não deve ser tão regressivo, focalizaremos

na temática ambiental que é o objetivo principal do instrumento. Pode-se vislumbrar uma *proxy* que de fato não necessariamente contabilizaria o valor dos danos ambientais, mas que diminuiria a pena daqueles que estão dentro dos padrões de emissão. Por exemplo, em testes de aferimento pode-se calcular um fator de emissão do veículo (e.g. gramas por quilômetro ou litro), multiplicar-se pela leitura do hodômetro e aplicar uma cobrança no resultado. O valor pode ser pago individualmente durante as vistorias. Ele também pode ser uniformemente cobrado a todos no preço da gasolina, mas aqueles que provarem estar dentro dos padrões terão o direito à devolução da sua parte.

As receitas do imposto verde

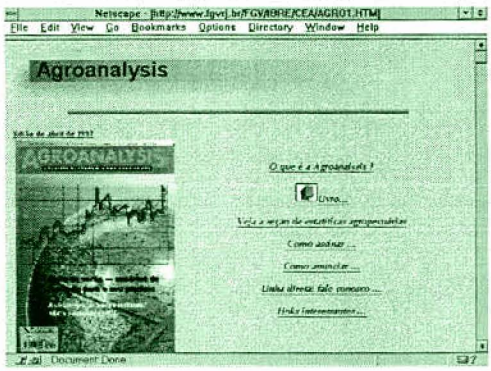
Apesar dos problemas, o imposto verde pode ser um dos instrumentos a ser utilizado no combate à contaminação do ar. Bem desenhado, ele pode até diminuir os níveis de contaminação àqueles que a sociedade almeja. Este efeito é completamente independente do destino dado às receitas do imposto, portanto conectar sua cobrança ao uso das receitas por ele geradas não tem embasamento ambiental e econômico claro.

Para escolher o álcool como combustível passível de subsídio por ser ambientalmente mais saudável, deve-se levar em conta uma série de fatores, como por exemplo um balanço ambiental cuidadoso, alternativas para a aplicação de recursos, entre outros. O fato de ser o álcool um combustível de origem renovável, e talvez menos contaminante no cano de descarga, não é suficiente. Afinal, quem garante que recursos financeiros não seriam melhor gastos em programas de combustíveis não-renováveis como o gás natural? Quem garante que, ao promover o álcool, não estaríamos simplesmente exportando contaminação para o campo? Vários estudos médicos mostram que o vinho tinto, quando tomado comedidamente, faz bem à saúde. Talvez esteja na hora de o governo se perguntar se o mesmo não acontece em relação ao álcool e à economia nacional, mesmo levando-se em conta aspectos ambientais.

Dan Biller é economista sênior da FGV-IBRE, de licença do Bird. As opiniões expressas no artigo são do autor e não necessariamente refletem a posição das instituições mencionadas.

http://www.fgv.br/fgv/ibre/cea/agro1.htm

Para não se perder, anote o endereço de *Agroanalysis* na Internet e faça-nos uma visita.



- Estatística agropecuária
- Agribusiness
- Entrevistas
- Estudos conjunturais
- Legislação agrícola
- Oferta e demanda
- Panorama internacional

e mais

Como assinar, como anunciar, linha direta e as análises e opiniões dos técnicos do Centro de Estudos Agrícolas do Instituto Brasileiro de Economia da FGV.

e-mail: editora@fgv.br

Preços agrícolas: novas considerações

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Fala-se muito da queda dos preços recebidos pelos produtores, sobretudo a partir do Plano Real. Embora isso seja um fato, o fenômeno tem uma história bem mais longa.

A análise de preços em extensos períodos traz informações interessantes, embora dificilmente possa ser feita a contento, pois as informações estatísticas disponíveis nem sempre são suficientemente homogêneas ou longas.

A evolução dos preços dos oito produtos aqui focalizados — para os quais se dispõe de séries razoavelmente longas e homogêneas em dois níveis de mercado, o do agricultor e o do mercado atacadista —, permite deduzir apenas tendências gerais, pois as informações não são estritamente comparáveis. Os preços no nível do agricultor utilizados são os que dão origem aos índices de preços recebidos pelos agricultores (IPR) e, portanto, se referem a produtos sem qualquer classificação de tipo ou qualidade, sendo aqui considerada a média do Brasil. No caso dos produtos no nível do atacado usou-se a série dos preços levantados para a elaboração da seção Panorama — mercado interno desta *Agroanalysis* e são preços registrados na BM&F.[1]

A linha que mostra os preços no nível do agricultor está bastante colada à que registra as variações no preço do atacado, donde se conclui que em média o mercado é bastante transparente.

Neste segundo caso, trata-se de preços para produtos sujeitos a uma classificação e a um mercado específicos. Entretanto, como São Paulo é, sem dúvida, o centro comercial mais importante do mercado atacadista, pode-se supor com relativa certeza que reflita os parâmetros da comercialização no atacado do país e sirva como balizador para os demais mercados. Por outro lado, é importante destacar que a comparação entre os preços num e noutro nível não permite qualquer inferência relativamente às margens de comercialização vigentes.

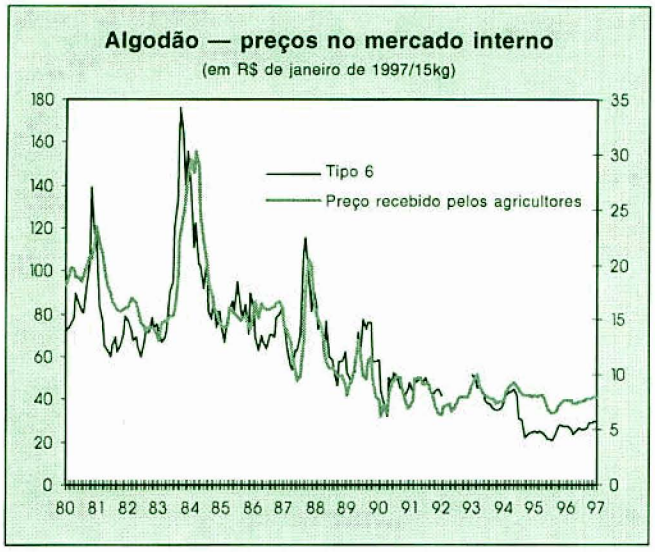
A primeira observação a ser feita é que, com exceção do café, ao longo do período considerado os preços dos produtos selecionados apresentam uma substancial redução em ambos os níveis de comercialização. É importante destacar esse fato, dado que a longa experiência inflacionária anestesiou a memória dos preços não só dos consumidores em geral como de boa parte dos analistas.

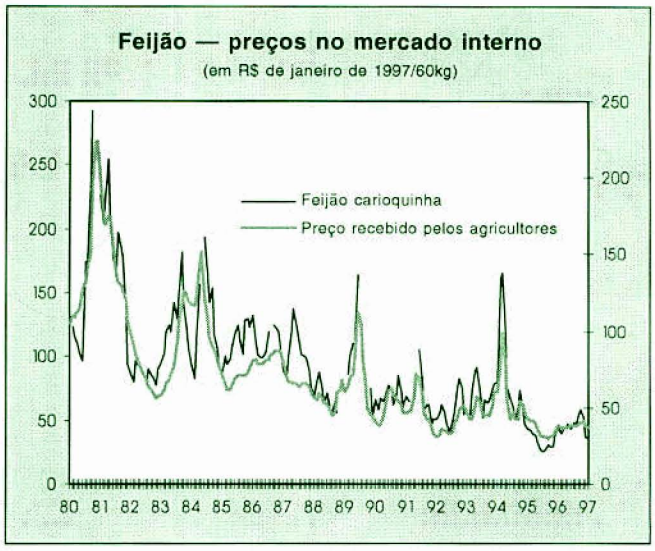
Fazendo um parêntese, deve-se recordar que foi muito freqüente a referência a preços em dólar como forma de *deflacionamento intuitivo* e, assim, somos em geral levados a pensar que se os preços registrados em dois períodos distintos forem iguais quando avaliados em dólar da época, trata-se de preços idênticos. Entretanto a taxa câmbio passou ao longo do tempo por conjunturas específicas e, portanto, a observação não é válida. Este contudo é um tema a ser examinado em outro artigo.

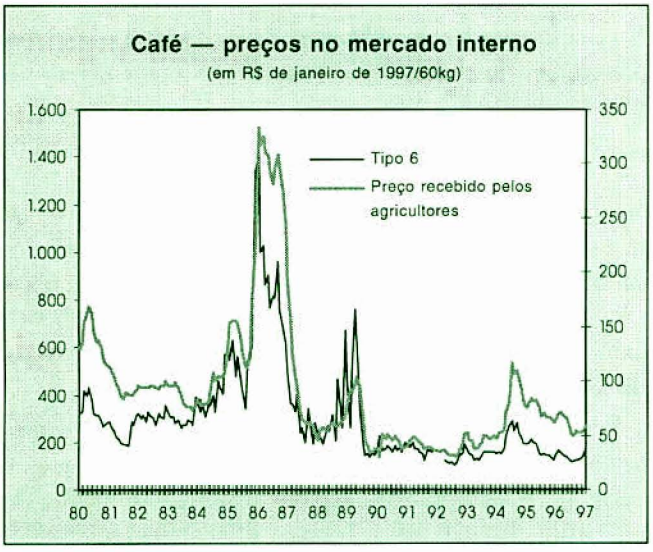
Uma segunda constatação é a de que o movimento dos preços nos dois níveis de comercialização é bastante semelhante. Em outras palavras, a trajetória da linha que mostra os preços no nível do agricultor está bastante colada àquela que registra as variações no preço do atacado, donde se conclui que o mercado possui, em média, bastante transparência. Mais ainda, essa aderência das duas linhas é observada ao longo de todo o período, sendo portanto bastante independente das várias fases por que passou a economia brasileira (como recessões, planos econômicos etc.).

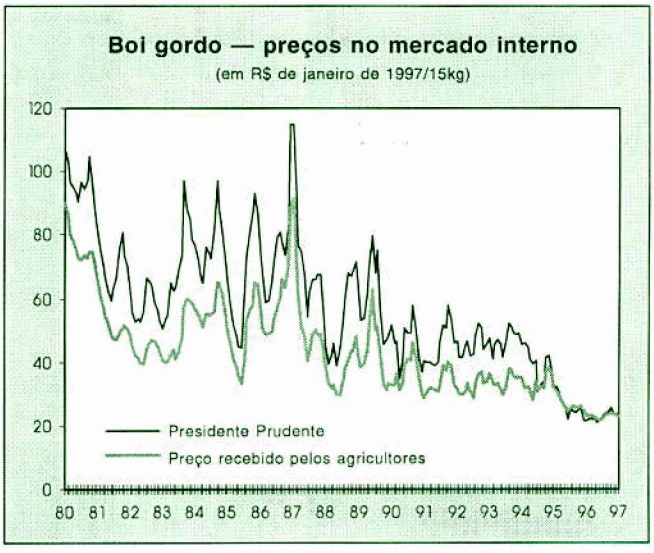
Embora a tendência de longo prazo mostre que todos os preços examinados (com exceção dos do café) foram mais elevados no início do período, há diferenças significativas no ritmo do declínio dos preços. Isto tem muito

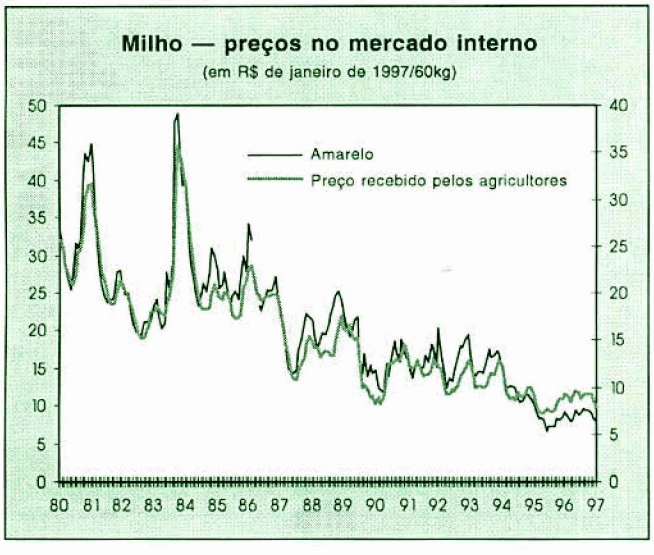
[1] No caso do boi gordo são coletados pelo IEA-SP em Presidente Prudente e no do frango pela APA-SP.

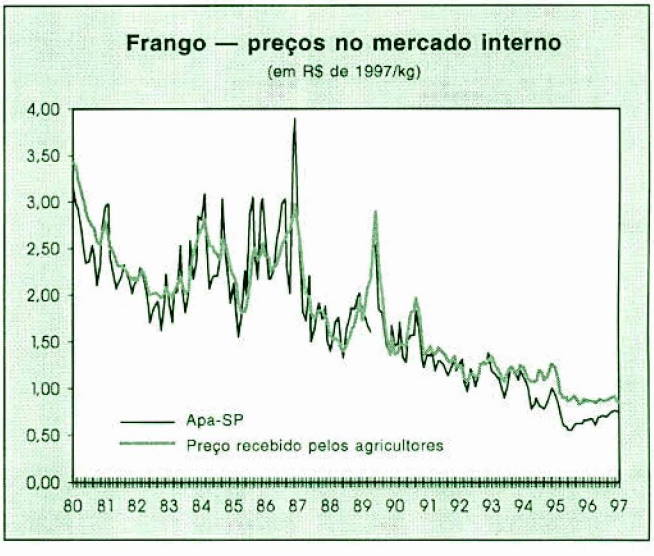

Algodão — preços no mercado interno
(em R$ de janeiro de 1997/15kg)
Tipo 6
Preço recebido pelos agricultores
180
160
140
120
100
80
60
40
20
0
35
30
25
20
15
10
5
0
80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97


Feijão — preços no mercado interno
(em R$ de janeiro de 1997/60kg)
Feijão carioquinha
Preço recebido pelos agricultores
300
250
200
150
100
50
0
250
200
150
100
50
0
80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97

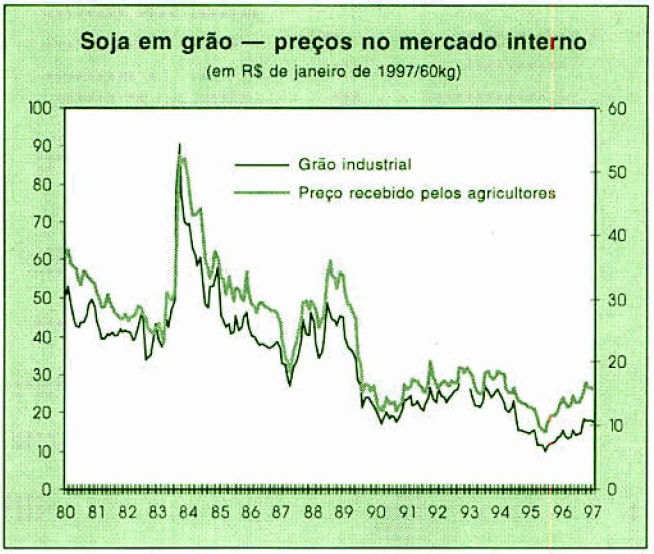

Café — preços no mercado interno
(em R$ de janeiro de 1997/60kg)
Tipo 6
Preço recebido pelos agricultores
1.600
1.400
1.200
1.000
800
600
400
200
0
350
300
250
200
150
100
50
0
80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97


Boi gordo — preços no mercado interno
(em R$ de janeiro de 1997/15kg)
Presidente Prudente
Preço recebido pelos agricultores
120
100
80
60
40
20
0
80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97


Milho — preços no mercado interno
(em R$ de janeiro de 1997/60kg)
Amarelo
Preço recebido pelos agricultores
50
45
40
35
30
25
20
15
10
5
0
40
35
30
25
20
15
10
5
0
80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97


Frango — preços no mercado interno
(em R$ de 1997/kg)
Apa-SP
Preço recebido pelos agricultores
4,00
3,50
3,00
2,50
2,00
1,50
1,00
0,50
0,00
80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97





a ver com o desempenho da produção, com a organização dos mercados internos e com a maior ou menor exposição a mercados externos. Dentre os produtos aqui considerados, não há dúvida de que, nos casos do café e da soja, o mercado externo é em boa medida determinante do comportamento dos preços internos, já que boa parte da disponibilidade converge para eles. Também é o caso do algodão, embora as circunstâncias sejam diferentes.

Pode-se afirmar, *grosso modo*, que a tendência da produção do milho e da soja tem sido crescente ao longo do período observado e que portanto boa parte da queda dos seus preços estaria aí explicada. Já com relação ao algodão, o que se registra é uma tendência declinante tanto da produção quanto dos preços, o que à primeira vista parece contradizer a teoria econômica. Contudo, verifica-se que nos anos 80, quando a produção cai em razão de secas no Nordeste e ataques de bicudo no Centro-Sul do país, os preços encontram espaço para reagir. Já nos anos 90 a abertura da economia assume um aspecto perverso em relação ao mercado da fibra, pois a queda da produção é acompanhada por um acentuado declínio dos preços internos.

O caso do arroz é bastante parecido mas, neste caso, parte dos produtores abandonou suas fazendas brasileiras em função do endividamento e dos altos custos para radicar-se na Argentina e no Uruguai, onde a terra é mais barata. Assim, passamos a importar o cereal produzido por brasileiros no exterior.

Outro caso interessante, no que diz respeito ao movimento de preços no longo prazo, é o das carnes bovina e avícola. Nota-se em ambos os casos, além da tendência à queda dos preços, que no período 1980-89 os preços flutuam mais intensamente do que nos anos seguintes. É mais interessante ainda que, no caso do frango para corte, a flutuação dos preços no nível do atacado seja maior do que a registrada no nível do produtor rural, o que pode ser atribuído ao fato de que durante um longo período em São Paulo (referência dos preços da BM&F) a avicultura independente resistiu, enquanto em outros estados, notadamente Santa Catarina, a integração era a forma predominante de organização do setor produtivo.

Em ambos os casos, parte da explicação pode ser encontrada nas transformações por que passou a atividade. De um lado os pecuaristas, buscando aumentar a rentabilidade de seu empreendimento, passam a praticar o confinamento como alternativa para evitar a queda das vendas na entressafra. De outro, na avicultura avança a prática da integração que permite um planejamento a longo prazo da atividade e que, portanto, diminui tanto as flutuações de preço ao longo do ano como permite uma substancial redução dos custos de produção. Isto por sua vez barateia a carne de frango para o consumidor, que aumenta suas compras de carne branca (incentivado pelo aspecto econômico e pelas descobertas médicas que atestam o maior benefício dessas carnes para a manutenção da saúde). Inverte-se então a causalidade das variações de preços. Se anteriormente os preços da carne de frango variavam na dependência da carne bovina, a partir do fim dos anos 80 é a carne de frango que, detendo a preferência dos consumidores, passa a impedir os aumentos de preço do boi gordo, mesmo quando sua disponibilidade é restrita.

Algodão — abertura para o grande produtor

A safra é a menor da história e deveremos gastar nada menos que US$1 bilhão com a compra de 500 mil toneladas da fibra em pluma no exterior. A crise no setor produtivo tradicional persiste e a lavoura, por essa mesma razão, passa a interessar ao grande produtor capitalizado e disposto a investir pesado em tecnologia.

Há muito tempo vem sendo divulgada na mídia a grave crise da cotonicultura nacional. A desestruturação da atividade tem reflexos sócio-econômicos bastante graves: toda a cadeia têxtil é altamente geradora de emprego e a lavoura representa uma das poucas opções de cultivo para pequenos estabelecimentos agrícolas em todo o país.[1] Para se ter uma idéia, no estado do Paraná, tradicionalmente o maior produtor do país e que hoje já está perdendo posição para Goiás, em 1992 (ano de safra recorde), somente no campo, havia cerca de 235 mil trabalhadores rurais ocupados. De acordo com o Departamento de Economia Rural do Estado do Paraná (Deral), hoje apenas 21 mil pessoas continuam trabalhando na lavoura do estado. Essa instituição estima que cada três hectares da lavoura de algodão possibilita a ocupação de uma pessoa. Com o decréscimo dramático da área de plantio no estado, sobretudo nos últimos anos (a área cultivada em 1997 é a menor da história: 63 mil hectares, 66% a menos que no ano anterior e ainda bastante inferior aos níveis da década de 50!), pode-se dar conta do sério problema social gerado com o desmonte da atividade.

O produtor de algodão paranaense é tradicionalmente pequeno: sua área média fica em torno de sete hectares. Nas regiões naturalmente aptas ao cultivo, as únicas opções para esse agricultor são a mandioca e a pastagem. Muitos desistiram da atividade agrícola, hoje são sem-terra ou migrantes dos centros urbanos. Muitos municípios cujas economias giravam em torno do algodão, como Goio-Erê, hoje estão em crise.

Em termos nacionais, vale a pena observar os números: em 1970, o algodão ocupava 4,2 milhões de hectares, número que decresceu paulatinamente até atingir 938 mil hectares na safra atual, a menor área da história. A produção em 1997 também é a menor da história: 355 mil toneladas de algodão em pluma (para uma demanda estimada em 900 mil toneladas). Situação paradoxal quando se considera a vasta área anteriormente plantada, a quadruplicação da produtividade obtida nesses anos (que possibilitou amortecer um impacto negativo, que teria sido muito maior sobre a produção em igual período) e o fato de termos sido grande exportador mundial da fibra.[2]

Mudanças na política comercial são realmente mudanças?

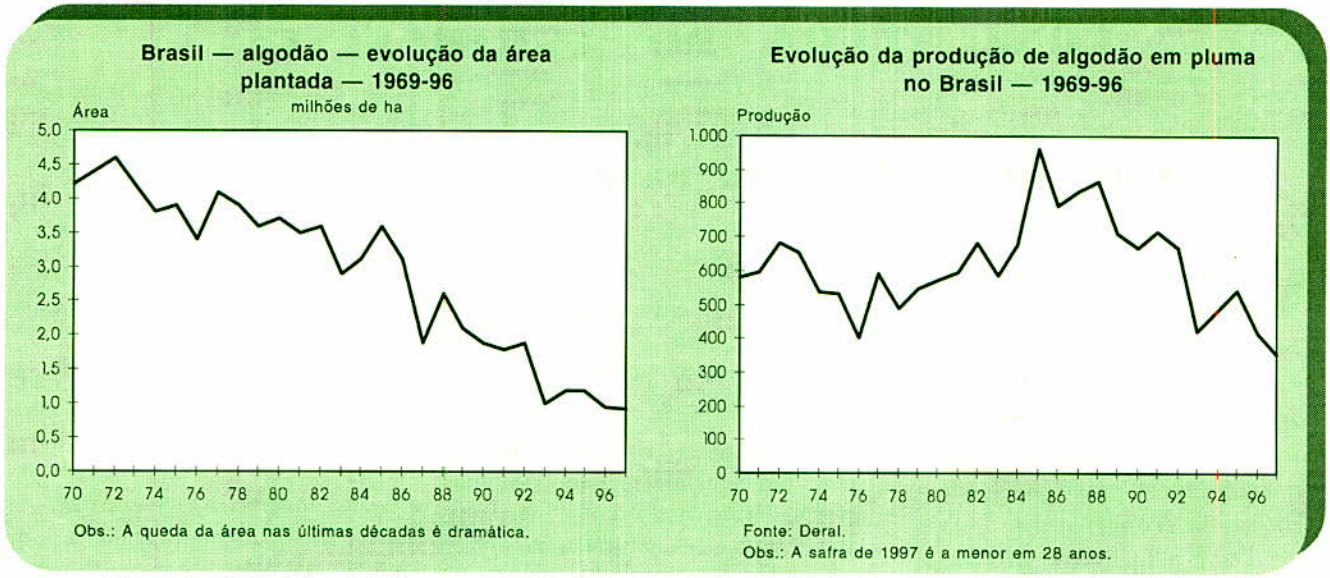
As raízes para a crise do setor algodoeiro já são bastante conhecidas. Além das baixas cotações que os produtores enfrentaram tanto no mercado interno quanto no externo, o processo de abertura comercial iniciado no governo Sarney e acelerado no governo Collor foi fatal para a cotonicultura nacional.[3] A estrutura tarifária foi totalmente reformulada a partir do final da década de 80. A tarifa do imposto de importação de algodão em pluma caiu de 55% em 1986 para 15% em 1988 e foi finalmente zerada a partir de 1990, o mesmo acontecendo com as demais matérias-primas têxteis, como a lã bruta, a seda, o rami, o linho e o sisal. A desigualdade de prazos e juros entre o algodão importado e o nacional, como se sabe, foi um duro golpe para o setor primário. O fechamento do câmbio (troca de reais por dólares) para o pagamento das importações era feito no final do período de financiamento, em prazos muitas vezes extremamente dilatados, que variavam em até 360 dias.

Reivindicações de setores prejudicados pela abertura culminaram com a publicação, no final de março, da Medida Provisória nº 1.569. Em resumo, a MP passa a exigir dos países extra-Mercosul, nas compras acima de US$10 mil, que a quitação do contrato de câmbio seja feita na ocasião da entrada do produto, ou seja, as importações anteriormente financiadas em até 360 dias passam a ser pagas à vista. Tais restrições quanto aos prazos de pagamento das importações se estenderam num primeiro momento também aos países do Mercosul, o que repercurtiu mal e provocou um início de crise comercial entre esses países e o Brasil, sobretudo por parte da Argentina. O governo cedeu e alterou algumas disposições da MP, estabelecendo um valor teto de isenção das restrições até US$40 mil para as transações com o Mercosul.

[1] Magalhães, José Sérgio Baima. *Cotonicultura brasileira: alerta geral.* Estatísticas do mercado físico de algodão. Bolsa de Mercadorias e Futuros de São Paulo, 1997.

[2] *Agroanalysis, 16* (9), set. 1996.

[3] *Agroanalysis, 15* (4), abr. 1995.



Efeitos concretos da medida

Todos sabemos que a publicação da medida provisória por si só não é suficiente para resolver a crise no âmbito agrícola, uma vez que somente superando os entraves estruturais inerentes à produção é que a lavoura poderá iniciar um processo de recuperação, o que na atual realidade brasileira é improvável.

Um pequeno detalhe que a medida provisória não contempla deixa antever o que de fato poderá vir a ocorrer: as restrições quanto ao financiamento das importações não fazem referência a prazos acima de 360 dias. Em outras palavras, compras com prazos acima de 365 dias, por exemplo, podem continuar a ser pagas nas condições anteriores. Ora, isso torna a medida restritiva aplicável apenas aos pequenos importadores, e passa a haver uma seleção favorável aos grandes grupos, cujo poder de fogo é suficiente para viabilizar transações comerciais com prazos acima de 360 dias.

Para a indústria têxtil, a medida provisória vai representar uma pressão sobre seus custos no curto prazo, podendo haver aumento nos preços ao consumidor. Segundo fontes do setor, as indústrias de pequeno e médio portes sofreriam um baque, já que as grandes teriam condições de importar com prazos de financiamento superiores a 360 dias. Por outro lado, a medida vem beneficiar a indústria do produto acabado (fio, tecido e confecção), uma vez que esses produtos também foram incluídos na proteção.

Do volume anual de fibras consumidas pela indústria têxtil, o algodão representa 65% do total. Os 35% restantes ficam divididos entre fibras sintéticas e naturais como linho, rami, juta e seda.

De acordo com o Sinditêxtil, o consumo de algodão em pluma em 1997 deverá atingir 900 mil toneladas, 50 mil a mais que a projeção feita pela Conab. Para fazer face a essa demanda, considerando que a produção brasileira total atinja 355 mil toneladas, terão de ser importadas cerca de 500 mil toneladas da fibra, um nível bem superior ao dos dois últimos anos e que consumirá, em reservas cambiais, nada menos que US$1 bilhão.

Não tão alardeado pela mídia é o processo de "modernização forçada" na cultura do algodão, a exemplo do que vem ocorrendo com o feijão. "Reforma agrária ao contrário", como comentou um técnico do governo, a atividade sai da mão de produtores rurais pequenos e descapitalizados e se incorpora ao grande segmento empresarial de produção, o único que consegue se viabilizar nas atuais condições de mercado.

Este ano, o desempenho da safra baiana foi destacado. De acordo com a Conab, a área de plantio crescerá 26% em relação ao ano anterior, passando de 141 mil para 178 mil hectares, enquanto a produção sobe de 31 mil para 56 mil toneladas do produto em pluma (80% de crescimento). Esta expansão se deve a investimentos de empresários rurais na cultura, explorada sob pivôs centrais e também no sistema sequeiro na região do oeste baiano. Os municípios que se destacam são Guanambi, Brumado e Barreiras. Na região do Vale do Iuiu, produtores capitalizados investem em tecnologia, beneficiados por projetos especiais — muitos pequenos e médios produtores também foram beneficiados — tais como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), o Programa de Geração de Empregos e Renda no Setor Rural no Nordeste do Brasil (Prorural) e o Programa de Aplicação dos Recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (Profate), recursos gerenciados pelo Banco do Nordeste (BNB) para execução do Programa de Recuperação da Lavoura Algodoeira do Estado da Bahia.

Confrontando os dados da Conab e os fornecidos pela empresa Agroindustrial Vale do Iuiu, sediada em Guanambi, Guanambi seria a mais importante região produtora da Bahia atualmente, uma vez que lá estão localizados cerca de 140 mil hectares plantados de um total de 178 mil no estado. Em Guanam-

Brasil — algodão em pluma — quadro de suprimento — 1991-97

mil t

Discriminação	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Oferta	859,3	851,8	997,8	1.011,3	989,7	933,5	967,1
Estoque inicial	36,4	16,9	76,4	160,9	170,4	133,5	111,9
Governo	0,0	0,0	10,5	2,6	3,5	5,6	21,2
Iniciativa privada	36,4	16,9	65,9	158,3	166,9	127,9	90,7
Produção	717,0	687,1	420,2	483,1	537,0	414,7	355,2
Centro-Sul	603,0	585,9	366,8	361,0	449,4	333,7	252,6
Norte/Nordeste	114,0	81,2	53,4	122,1	87,6	80,9	102,6
Importações	105,9	167,8	501,2	367,3	282,3	385,3	500
Demanda	842,4	775,4	838,9	840,9	856,2	821,6	860
Consumo interno	718,1	741,6	829,6	838,6	803,7	820,0	850
Exportações	124,3	33,8	7,4	4,3	52,5	1,6	10
Estoque final	16,9	76,4	160,9	170,4	133,5	111,9	107,1
Governo	0,0	10,5	2,6	3,5	5,6	21,2	15
Iniciativa privada	16,9	65,9	158,3	166,9	127,9	90,7	92,1
Meses de consumo	0,2	1,2	2,3	2,4	1,9	1,6	1,6

Fonte: Conab.

bi, no entanto, a maior parte da produção é de sequeiro, em grandes propriedades (de 3 mil até 20 mil hectares). Em anos normais, com o uso de sementes selecionadas (IAC-20, IAC-22, Delta Pine) e um grau médio de tecnologia, a produtividade alcança em média 100@/ha (neste caso, não muito diferente da obtida atualmente no Paraná, em pequenas propriedades, embora o custo de produção seja menor em função da mecanização).

A região Centro-Oeste também é uma nova fronteira de expansão da cultura.

Na dinâmica de retração e expansão nessas novas áreas, apenas um ou dois produtores individuais alteram significativamente o quadro da produção estadual quando entram ou saem da atividade. Em Mato Grosso do Sul, por exemplo, a saída de um único produtor individual nesta safra, o senhor Olacyr de Moraes, provocou uma queda de 45% na área final cultivada em relação à de 1996. Por sua vez, em Goiás, o Grupo Maeda controla cerca de 76% da área cultivada estadual (possui 22 mil hectares próprios e 42 mil em parceria).

Com topografia, clima e estrutura fundiária propícios, a região Centro-Oeste se mostra apta à expansão da agricultura empresarial, de alta tecnologia, permitindo a obtenção de produtividades satisfatórias (em torno de 2.300kg/ha de algodão em caroço), enquanto a média nacional está em torno de 1.500kg/ha. O Grupo Maeda consegue obter até 3.500kg/ha nas áreas irrigadas, e está investindo cerca de US$4 milhões na produção de sementes melhoradas em associação com os grupos Delta e Monsanto, criando a MDM (Maeda, Delta e Monsanto).

Mercado interno está melhor

As safras brasileira e paranaense são as menores da história e os preços recebidos pelos produtores responderam positivamente. No Paraná e Centro-Oeste, os preços atingem de R$8,00 a R$8,50/@, o que vem sendo considerado satisfatório por produtores e técnicos. A escassez de matéria-prima valorizou o produto novo, dando firmeza às cotações. Para se ter uma idéia da rentabilidade, pode-se também confrontar o custo variável da lavoura para uma produtividade média de 2 mil kg/ha, que está em torno de R$5,26/@ em Goiás, com o preço médio recebido atualmente em torno de R$8,20/@, o que dá um resultado de 56%.

Mercado externo

Os preços internacionais mantêm-se aquecidos com a perspectiva de estoques mundiais baixos. Atualmente, os contratos de mercado futuro de Nova York para maio e julho de 1997 estão fechados em torno de US¢73,00/lb-peso.

Em 1996, quando foram importadas 385,3 mil toneladas de algodão em pluma, os principais fornecedores para o Brasil foram Paraguai (22%), Usbequistão (15,6%), Argentina (11,4%), EUA (10,9%), Paquistão (4,5%) e outros países (35,6%). As importações de fios e linhas alcançaram 85,2t, ao custo de US$2 milhões, e as de tecidos, 4,8 mil toneladas, correspondentes a US$20,5 milhões de acordo com levantamento da Conab.

Com relação à produção mundial, permanece a tendência de consumo maior do que a produção. Na safra atual, a produção está sendo incrementada na Índia, no Paquistão e no México, devendo declinar na Austrália, na Grécia e no Brasil. A China e a Índia deverão aumentar o consumo e este decrescerá em Hong Kong. Os maiores exportadores deverão ser Paquistão, Índia e Usbequistão, e os grandes importadores, o Brasil, China e países da Comunidade Européia.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE

Mercado climático volta com força total

Os relatórios da nova safra norte-americana passam a influenciar fortemente o mercado mundial, havendo ainda dúvidas sobre as reavaliações das safras argentina e brasileira.

A Bolsa de Chicago terminou o mês de março ainda com fortes altas espasmódicas nos preços da soja, em sua última semana. Divulgavam-se os bons resultados das exportações dos EUA e se esperava a confirmação de menores safras de milho e de soja na Argentina. A partir da divulgação de que a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove) reestimou a safra brasileira para o limite máximo de 27,5 milhões de toneladas, diversos fundos de investimento começaram a liquidar suas posições. Também abalou as cotações o fato de Formosa, segundo maior importador de soja e terceiro de milho norte-americano, ter anunciado que uma epidemia de peste suína o levará a reduzir seu rebanho, tendo logo cancelado compras dos dois produtos nos EUA.

Tendências do comércio brasileiro

A comercialização no Brasil evoluiu rapidamente, para aproveitar as cotações, conforme recomendaram os analistas do setor, pois logo viriam os relatórios do Departamento de Agricultura norte-americano (USDA) com as novas estimativas da próxima safra norte-americana. No Paraná, os preços chegaram a R$16,50/saca de 60kg.

Março terminou com exportações de 852 mil toneladas de soja em grão, 44% superiores ao verificado no mesmo mês de 1996. O farelo registrou vendas ao exterior de 817 mil toneladas, 45% acima das 564 mil de um ano antes, e o óleo aumentou as vendas externas em 84%, passando de 50 mil toneladas para 92 mil no mesmo período. Toda essa movimentação provocou grande congestionamento nos portos, fato também aproveitado como fator de sustentação em Chicago, onde são conhecidas as deficiências estruturais do sistema de escoamento de safras do Brasil.

Em abril, como os argentinos confirmaram as perdas em sua safra, devido à seca nas regiões produtoras das províncias de Santa Fé, Córdoba e Buenos Aires, surgiu novo elemento de apoio. A Secretaria de Agricultura (ministério) daquele país reduziu em 1,3%, para 55,48 milhões de toneladas, a estimativa da atual safra de grãos. Para a soja, o cálculo é de 13,55 milhões de toneladas; entidades de produtores no entanto acreditam ser mais plausível colherem-se entre 12 e 12,5 milhões. No início do mês, tinham sido colhidos em torno de 10% da safra. A colheita deverá terminar até o princípio de junho.

Os fatores baixistas ganharam força, na mesma época, porém, tanto devido à certeza da grande produção brasileira quanto ao fato de os exportadores brasileiros terem conseguido vender soja em grão para os EUA. Embora a estiagem no Rio Grande do Sul fosse um indicador seguro de algum desfalque na produção brasileira (efetivamente representado pela reestimativa feita pela Fecotrigo, diminuindo a produção em 790 mil toneladas, para 5,7 milhões de toneladas, com rendimento físico médio de 1.470kg/ha, quando se esperavam, no início da safra, 1.970 kg/ha), o USDA sustenta sua estimativa de 27 milhões de toneladas.

A forte presença do Brasil no mercado influenciou o desempenho norte-americano. Segundo a Associação Nacional dos Processadores de Oleaginosas (Nopa), na virada do mês (março/abril) o esmagamento de soja norte-americano retraiu-se 1,2% e, no caso do farelo, enquanto o mercado esperava registro de exportações entre 100 mil e 150 mil toneladas, estas ficaram em apenas 65,4 mil.

No relatório de 11 de abril, o Departamento de Agricultura dos EUA apresentou estoques finais de soja de 3,4 milhões de toneladas naquele país (11% abaixo do número de março) e de 15,9 milhões em nível mundial, 8,3% abaixo do atingido na safra 1995/96 (17,3 milhões de toneladas). No caso norte-americano, são os mais baixos em duas décadas e asseguram desenvolvimento favorável para o mercado.

Contudo, a baixa prosseguiu, apesar dos fundamentos altistas, em razão da liquidação das posições dos fundos de investimento. Talvez seja conservadora a avaliação do esmagamento de soja norte-americano (38,65 milhões de toneladas), pois a demanda permanece firme e foi ignorada a revisão a menor feita pelos gaúchos em sua estimativa de produção. Curiosamente, aceitou-se uma safra argentina 1,8% menor, passando a 13,25 milhões de toneladas, ainda superior ao esperado pelos agricultores locais.

Os relatórios sobre o Brasil ainda espelharão o problema. Até meados de abril, o Rio Grande do Sul tinha colhido 55% da safra e se esperava que o restante apresentasse desempenho mais fraco do que o dos primeiros campos colhidos.

Em termos de surpresas nas estatísticas internacionais, aliás, o USDA já tinha brindado o mundo com seu tradicional relatório sobre intenções de plantio, dado a público em 31 de março. Era esperado que houvesse aumento de área, mas os 7% anunciados (de 25,98 milhões de hectares, em 1996, para 27,84 milhões) foram considerados um exagero. O mercado considerava possível uma ampliação da área de cultivo de até 3% e o dado oficial adiciona mais 1,2 milhão de hectares (a pesquisa cobriu 29 estados norte-americanos).

Caso o país venha a plantar realmente mais de 27 milhões de hectares, poderá colher outra safra inédita, a partir de setembro, com cerca de 71,2 milhões de toneladas, e a expectativa

Mundo — produção de grãos

1995/96 e 1996/97 — em milhões de t e variação %

	Produção			Estoques		
	1995/96 (a)	1996/97 (b)	a/b	1995/96 (c)	1996/97 (d)	c/d
Total[1]	1.708,37	1.854,66	8,56	248,87	269,73	8,38
Trigo	538,37	581,56	8,02	105,55	108,34	2,64
Arroz	371,59	376,90	1,42	50,43	51,29	1,71
Forrageiros[2]	798,41	896,20	12,25	92,89	110,10	18,53
Milho	515,69	584,84	13,41	64,07	75,53	17,89
Soja grão	124,76	133,69	7,16	17,29	15,86	-8,27
Farelo	88,94	90,83	2,12	3,54	3,37	-4,80
Óleo	20,14	20,43	1,44	2,36	2,23	-5,51
Algodão[3]	92,17	88,12	-4,39	35,68	37,85	6,08

[1] Total do trigo, grãos forrageiros e arroz.
[2] Arroz, aveia, centeio, cevada, milho e sorgo.
[3] Medido em milhões de fardos de 480 libras-peso.
Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA.

quanto a essa possibilidade deprimirá os preços da nova safra.

A safra brasileira, portanto, beneficiou-se do primeiro momento — e poderá ainda aproveitar momentos propícios — em que os preços da produção de 1996 permaneceram pressionados, mas o mercado externo volta a ter forte configuração de *climático*, acompanhando os acontecimentos meteorológicos na América do Norte, influenciadores de possível troca de milho pela soja, levando a ampliar ainda mais sua extensão semeada.

A colheita brasileira teve ritmo mais vagaroso até meados de abril, pois as chuvas perturbaram o trabalho nos estados centrais e na Bahia. Em linhas gerais, contudo, prossegue-se com adiantamento relativamente a anos anteriores, e fontes dos estados calculam cerca de metade da área total da sojicultura já colhida.

Mesmo as perdas das lavouras gaúchas não deverão ter impacto maior sobre a receita de exportações do complexo da soja. Até fins de março, os registros de exportações tinham superado o total exportado em 1996 (3,6 milhões de toneladas de soja em grão). Segundo a Abiove, a estimativa das exportações do grão, em 1997, foi revisada também, passando de 6,5 milhões de toneladas para 7 milhões, mas as importações crescerão 36,4%, ficando em 1,5 milhão de toneladas.

O esmagamento, porém, deverá cair pelo terceiro ano consecutivo, ficando em 19,8 milhões de toneladas, no ano comercial de 1997/98, menos 1,5% ante o registrado em 1996/97. Isso levará a uma exportação de farelo de 10,3 milhões de toneladas (5,5% menor).

No segundo semestre, quando a safra dos EUA terá enorme influência, positiva ou negativa, o mercado interno estará atuando de modo positivo, pelo que se pode inferir da atividade da suinocultura e, em especial, da avicultura, cujas exportações crescem aceleradamente.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

MILHO

Contratos de opção — cresce o interesse

Entre os instrumentos de comercialização disponibilizados pelo governo para garantir a sustentação dos preços do milho, o destaque ficou por conta do lançamento dos contratos de opção, instrumento inédito de comercialização agrícola, com a função precípua de substituir o modelo de preços mínimos até então vigente e com o qual os produtores já tinham grande intimidade. As próprias autoridades admitiram que o novo instrumento derivou da virtual falência da política de garantia de preços mínimos, por conta da crescente escassez de recursos governamentais.

Não se pode dizer que o primeiro trimestre do ano tenha sido carente de acontecimentos muito importantes para o mercado interno do milho. Afinal, conforme apontado em *Agroanalysis* (mar. 1997) tratou-se de período em que as autoridades governamentais se esforçaram no intuito de prover os agentes deste segmento de uma série de instrumentos de comercialização voltados para a sustentação dos preços do produto. Dentro deste conjunto de medidas, o destaque ficou por con-

ta do lançamento dos contratos de opção. Esse não só é um instrumento inédito dentro da tradicional comercialização agrícola, como tem a função precípua de substituir o modelo de preços mínimos até então vigente e com o qual os produtores já tinham grande intimidade. De fato, as autoridades não tiveram pudor em admitir que o novo instrumento derivou da virtual falência da política de garantia de preços mínimos, por conta da crescente escassez de recursos governamentais.

Através do mercado de opções, o governo pretendia transacionar 2,8 milhões de toneladas de milho (volume fixado enquanto proposta, na medida em que o ineditismo do mercado de opções impediu uma avaliação mais acurada quanto à sua aceitação por parte dos agentes). Lançado como opção de venda e de uso exclusivo dos produtores, o objetivo do contrato é dar a estes últimos o direito de, em data futura e a preço previamente conhecido, venderem seu produto ao governo. Com isso, os agricultores ficariam garantidos contra oscilações desfavoráveis no preço da commodity, inclusive podendo beneficiar-se de preço superior ao preço mínimo. Ao adquirirem, em sistema de leilão, o contrato de opção, os agricultores estariam praticamente realizando um seguro para o seu produto. Se o mercado não sinalizar aumento do preço ao vencimento da opção, o agricultor pode exercer sua opção de venda, já que o governo se obriga a comprar o produto ao preço previamente contratado. Além do mais, caso o governo não tenha interesse em formar estoques do produto que foi objeto da opção, poderá tentar recomprar os contratos vencidos também através de leilões, oferecendo um prêmio ao produtor para que este desfaça o negócio.

A contrapartida dos produtores é que, para adquirirem o direito de venderem sua produção ao governo, eles ofereçam, no leilão, o preço que julguem poder pagar para ter direito ao seguro. O valor a ser pago para a aquisição do contrato, portanto, nada mais é do que um prêmio, tendo preferência no arremate dos contratos oferecidos em cada leilão os produtores que fizerem lances de maior valor para tais prêmios.

As despesas fixas por contrato são da ordem de R$6,50 para o registro na Cetip, e de R$13,50 pela corretagem das bolsas de mercadorias ou de futuros que intermediam o negócio entre a Conab e os produtores, e cada contrato — equivalente a 27t — é cotado pela Conab pelo chamado preço de exercício.

Ao final de março foi realizado o primeiro desses leilões, na Bolsa de Cereais de São Paulo. Na ocasião, foram oferecidos 3.704 contratos (ou seja, cerca de 100 mil toneladas no total) de produto a ser depositado no Centro-Oeste, aos preços de exercício de R$7,15/60kg para armazenagem em Goiás e Mato Grosso do Sul, e de R$6,55/60kg para armazenagem em Mato Grosso. A distribuição dos contratos para estes três estados foi de, respectivamente, 60%, 25% e 15%.

Como o valor mínimo do prêmio foi fixado em R$10,00/contrato para Goiás e Mato Grosso do Sul (ou seja, o equivalente a 0,3% do valor do contrato), pode-se inferir que a despesa total do produtor desses dois estados para participar do leilão seria de aproximadamente R$0,066/saca (prêmio de R$0,022/saca, mais registro na Cetip de R$0,014/saca e corretagem, da or-

Principais diferenças entre a política de preços mínimos e o contrato de opção

Preço mínimo	Contrato de opção
O preço mínimo é um direito genérico, previsto na Lei Agrícola (Lei nº 8.171, de 17-1-1991), cuja efetividade fica limitada aos recursos alocados anualmente no orçamento geral.	O contrato de opção é um instrumento jurídico que dá garantia objetiva ao produtor, com cláusulas específicas sobre datas, valores etc.
O valor do preço mínimo é fixo, independentemente do mês em que o produtor venda a sua produção ao governo.	O contrato de opção tem um valor (preço de exercício) geralmente maior do que o preço mínimo, pois é projetado para a época do vencimento. Pode variar de acordo com o prazo do contrato, o local de entrega da mercadoria etc.
O preço mínimo é pago na data da contratação da operação, seja sob a forma de Aquisição do Governo Federal-AGF, ou de Empréstimo do Governo Federal-EGF.	O preço de exercício, previsto no contrato de opção, só é pago na época de seu vencimento caso haja o exercício de opção (venda ao governo).
Quando o produtor consegue ter acesso à Política de Garantia de Preços Mínimos, não lhe é cobrado qualquer custo.	Para ter direito de vender seu produto ao governo, através do contrato de opção, o produtor tem que pagar o prêmio de aquisição do contrato em leilão.
A garantia de preços mínimos é obtida através do sistema bancário.	A compra do contrato de opção é feita através das bolsas de mercadorias e de futuros.
A efetividade da política de preços mínimos depende da disponibilidade de recursos no orçamento geral da União: quando os preços mínimos da safra de verão são anunciados, ainda não existe orçamento aprovado para o ano em que a produção será colhida.	Os contratos de opção serão vendidos na época da colheita; no caso da safra de verão da região Centro-Sul, isto significa que já se saberá o valor previsto no orçamento geral da União para esta finalidade. Como tais contratos vencerão na entressafra, o governo poderá optar por pagar a diferença entre o preço de mercado e o preço de exercício (em vez de adquirir o produto), o que multiplicará a efetividade do instrumento, mesmo que haja escassez de recursos.

Fonte: Conab.

dem de R$0,030/saca). Já para o caso de Mato Grosso, onde o valor do prêmio foi estabelecido em R$9,00/contrato, a despesa total seria de R$0,064/saca.

Levando-se em conta que não só tratou-se da primeira experiência do gênero no país, como também que a Conab não admitiu a transferência de titularidade do contrato do produtor para qualquer outro agente de mercado interessado em adquiri-lo, o resultado do leilão foi animador. Do total ofertado, 68% foram arrematados, com destaque para 90% de negócios realizados para o estado de Mato Grosso.

No início de abril, 10 dias após, seguiu-se a realização do segundo leilão de opções. Novamente realizado na Bolsa de Cereais de São Paulo, tratou da negociação de 5.556 contratos de produto a ser armazenado no Centro-Oeste, com prêmios iguais aos do primeiro leilão. O resultado final foi ainda mais alvissareiro do que o do leilão precedente, com o interesse inicial pelos lotes de Goiás e de Mato Grosso ultrapassando em 73% e em 156% os totais respectivamente ofertados. Em conseqüência, os prêmios por contrato avançaram muito em relação aos patamares mínimos, dando-se seu fechamento em R$50,10 para Goiás e em R$73,09 para Mato Grosso. Já no caso de Mato Grosso do Sul, o interesse foi de 65% do total ofertado.

Levando-se em conta que a própria Conab admite que a divulgação do funcionamento dos contratos de opção tem ficado muito aquém do ideal, o sucesso dessas primeiras investidas deve ser duplamente comemorado. Além do mais, o sentimento comum de que muitos produtores se manteriam na defensiva, esperando que outros se aventurassem pioneiramente para depois participarem do negócio, faz crer num crescimento do interesse geral a curto e médio prazos.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

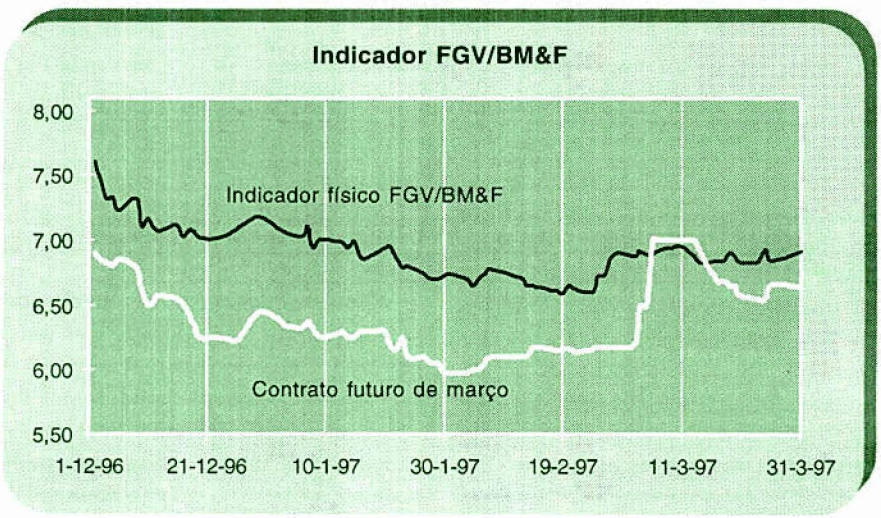
INDICADOR DO MILHO — FGV-BM&F

Vencimento do primeiro contrato

Segunda-feira dia 31 de março encerrou-se o primeiro vencimento, março 1997, do contrato futuro de milho na BM&F, que começara a ser negociado no fim de novembro. Todos os que tinham contratos por liquidar (as chamadas posições em aberto) tiveram suas obrigações encerradas por uma operação contrária ao preço de US$6,64.

De acordo com o gráfico, pode-se ver a evolução dos preços à vista e futuros para o contrato futuro cambial de milho de março 1997 na BM&F. No início do contrato, o mercado à vista (preço coletado diariamente pela FGV) estava a US$7,61, enquanto no mercado futuro o contrato cambial de milho com vencimento em março estava a US$6,90.

Várias foram as oportunidades oferecidas aos agentes econômicos (produtores, cooperativas, cerealistas, indústrias processadoras de milho, sui-



Preços de referência

Os preços coletados pela FGV referem-se ao milho a granel, por 60kg, tipo 14/1/6 para melhor (14/1/6 = até 14% de umidade e máximos de 1% de impurezas e 6% de ardidos), no mercado de lotes, o qual se refere às operações de venda de produto padronizado, que já passou por processo de limpeza e secagem, pronto para utilização.

O preço tem como referência o produto posto em Campinas sem ICMS levantado nas regiões de Paraná, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Goiás, que habitualmente abastecem o estado de São Paulo.

O cômputo do preço à vista leva em conta o fato de que neste mercado é usual existir prazos, sendo que diferem entre si, podendo viesar o resultado. Os preços cujos prazos sejam superiores a dois dias são trazidos a valor presente pela taxa de desconto das Notas Promissórias Rurais-NPR. Posteriormente, multiplica-se este preço pela taxa de câmbio de venda do dólar comercial, divulgada pelo Banco Central.

Especificações sobre o contrato futuro cambial de milho em grão

Unidade de negociação: 450 unidades, de 60kg líquidos cada, de milho em grão a granel (27 toneladas métricas).

Meses de vencimento: janeiro, março, maio, julho, setembro e novembro.

Margem de garantia: valor fixo por contrato, devido até o dia útil seguinte ao de abertura de posição, com redução de 20% para *hedgers*. A margem de garantia é alterável a qualquer momento, a critério da Bolsa.

Ativos aceitos como margem: dinheiro, ouro, cotas do FIF e, a critério da Bolsa, títulos públicos e privados, cartas de fiança, apólices de seguro, ações e cotas de fundos fechados de investimento em ações.

Ajuste: diário; as posições em aberto ao final de cada pregão serão ajustadas com base no preço de ajuste do dia, estabelecido no *call* de fechamento, conforme regras da Bolsa, com movimentação financeira no dia útil subseqüente. Para todos os efeitos, o preço de ajuste do último dia de negociação será igual à média de preços.

Ponto de entrega/local de formação do preço: município de Campinas (SP).

Condições de liquidação no vencimento:

a) liquidação financeira: as posições em aberto, após o encerramento do último dia de negociação, serão liquidadas financeiramente pela BM&F, mediante o registro de operação de natureza inversa (compra ou venda) à da posição, na mesma quantidade de contratos.

b) liquidação por entrega.

Locais de formação dos lotes: armazéns gerais cadastrados pela BM&F, situados nas regiões de Campinas (SP), Londrina/Maringá (PR), Uberlândia (MG) e Rio Verde (GO).

Custos operacionais:

a) taxa operacional básica — operação normal: 0,3% do valor da operação; *day trade*: 0,07%.

b) taxa de liquidação por entrega: 0,45%, calculada sobre o valor total de liquidação por entrega e devida no dia útil subseqüente à data do aviso.

c) taxas da Bolsa (emolumentos e fundos): 6,32% da taxa operacional básica.

d) taxa de registro: valor fixo divulgado pela BM&F.

Os custos operacionais são devidos no dia útil seguinte ao da realização da operação no pregão. Os sócios efetivos pagarão no máximo 75% da taxa operacional básica e da taxa de liquidação por entrega e 75% dos demais custos operacionais (taxas de registro e da Bolsa).

Data	Mercado à vista	Mercado na BM&F
30-1	Muitos oferecidos com preços de R$6,60/7,00 CIF Campinas + ICMS.	É possível comprar contratos para o vencimento março 97 a US$5,97/saca.
16-1 a 31-3	No mercado físico os preços variam de acordo com a oferta e a demanda e com as expectativas quanto ao futuro.	Caso se opte pela compra de um contrato faz-se o depósito da margem de garantia no dia seguinte ao de abertura. O *hedger* recebe ajustes diários toda vez que o preço sobe e paga quando este diminui.
31-3	Os negócios no mercado físico estavam sendo negociados a um preço aproximado de R$6,92/saca.	Bolsa encerra os contratos de março 1997 a US$6,64/saca.

nocultores, avícolas, pecuaristas confinadores, importadores e exportadores do produto, e fornecedores de insumos e equipamentos agrícolas ligados ao mercado do grão), como pode-se ver pelo gráfico. O mês de janeiro, por exemplo, início da colheita do milho precoce, foi um bom momento para as indústrias de ração, avicultores e granjeiros, pois o preço ficou abaixo dos US$6,00/saca no mercado futuro. Já para os produtores, um bom momento foi o início de março, quando o preço ficou a US$7,00 no mercado futuro.

Caso os agentes econômicos tivessem aberto uma posição de compra (indústrias de ração, avicultores e granjeiros) ou venda (produtores) de *n* contratos na BM&F e mantido a posição até o vencimento em março, poderiam ter reduzido o custo ou aumentado o lucro no mercado à vista. Operar no mercado futuro é como fazer um seguro de preço (*hedge*): garante-se o preço negociado na primeira operação.

O quadro traz um resumo das possibilidades de negociar com o milho no mercado à vista e no futuro.

EDGAR COSTA FILHO
IRENE RAGUENET TROCCOLI
ROGERIO FERREIRA DE SOUZA

Mamão papaia sobe 116,27%

A variação do IGP-DI no mês de março foi de 1,09% comparada ao mês anterior, enquanto o índice FGV/Abag registrou uma variação de 3,15%.

Decompondo-se o Iabag em termos de preços no atacado e no nível do consumidor, os itens derivados do IPA-DI tiveram variação de 3,88%, enquanto no nível do consumidor a variação foi de 1,62%.

A contribuição do grupo de alimentação e matéria-prima do IPA-DI (IPA-ALI) para o Iabag foi de 3,60 e 4,06%. Com relação ao IPC alimentação, houve um aumento de 1,62%.

Os itens de maior influência no IPA e no IPC para o mês de março foram: cebola, com uma redução de 23,50%, bem como o babaçu, cuja redução foi da ordem de 18,10%, enquanto o chuchu e o mamão papaia tiveram um aumento de 79,41 e 116,27%, respectivamente. No que se refere ao IPC, este sofreu uma pressão com relação ao IPA-ALI , onde o mamão papaia teve um aumento de 38,92% e o chuchu de 30,87%. A anchova teve uma redução de -23,99%, o tomate de -13,96% e a couve-flor de -13,64%.

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 semi-processados, processados e *in natura* de origem agrícola, no atacado e no varejo, sobre a inflação. O índice é constituído por itens pertencentes ao índice de preços por atacado — disponibilidade interna (IPA-DI) — e ao índice de preços ao consumidor (IPC-BR). Em termos de grandes grupos, foram selecionados os integrantes do IPA-DI, classificados em alimentação e matérias-primas brutas, e produtos e serviços do IPC-BR, classificados em alimentação (gêneros alimentícios e alimentação fora) e bebidas alcoólicas e fumo.

A ponderação, ou seja, a importância relativa de cada componente do índice FGV/Abag, assim como sua influência no mesmo, que resulta da conjugação do peso e da variação de preço ocorrida no mês, constam da tabela.

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
Outubro 1996	0,18	0,32	-1,45	1,46	-0,12	-0,15	-0,16	0,18
Novembro	-0,09	-0,07	1,83	-1,28	-0,15	-0,22	-0,35	0,63
Dezembro	0,48	0,81	2,45	-0,25	-0,24	-0,23	-0,24	-0,30
Janeiro 1997	3,42	2,61	2,09	0,52	0,81	0,77	0,74	0,04
Fevereiro	0,76	0,27	-0,26	0,52	0,49	0,49	0,48	0,00
Março	3,15	3,88	3,60	4,06	1,62	1,80	2,15	-0,15
Acum. 1996	10,20	14,26	18,21	11,39	2,17	1,61	0,98	8,03
Acum. 1997	14,98	17,87	17,95	14,76	3,25	2,67	2,51	7,51
Março 1996	0,98	-1,08	-7,83	8,33	4,98	3,39	1,45	25,88

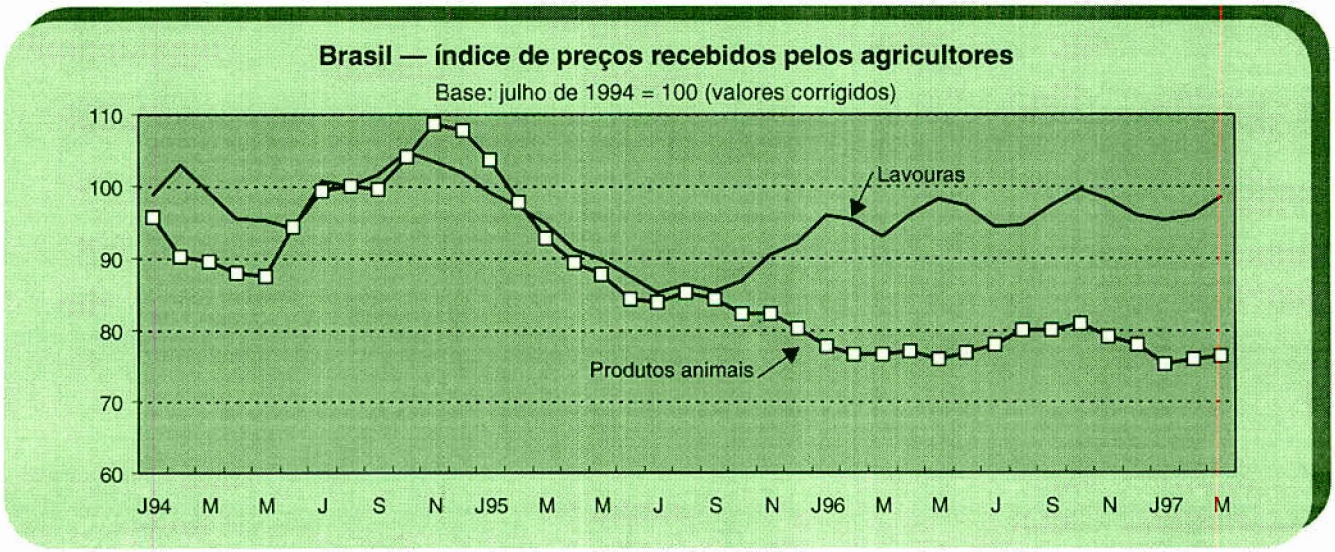
EDGAR COSTA FILHO
RAKEL LIMA DOS SANTOS

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
Mar. 95	106,082	104,652	107,549	103,853	105,383
Abr.	104,519	101,611	108,367	102,424	103,866
Maio	103,289	97,682	111,640	100,989	102,563
Jun.	103,287	97,938	111,177	99,683	102,100
Jul.	102,833	101,049	104,418	101,294	102,382
Ago.	105,654	105,750	104,173	104,275	105,261
Set.	103,395	104,694	100,093	102,094	103,028
Out.	105,390	108,154	99,878	99,754	103,503
Nov.	111,026	116,162	102,015	101,119	107,605
Dez.	113,373	121,439	100,306	98,861	108,251
Jan. 96	120,377	131,544	103,150	97,590	112,128
Fev.	120,193	128,806	106,128	96,635	111,636
Mar.	117,803	124,307	106,537	97,029	110,343
Abr.	122,420	129,680	110,040	98,410	113,710
Maio	127,237	136,532	112,057	98,502	116,663
Jun.	127,608	137,388	111,792	100,920	117,878
Jul.	125,075	136,559	107,162	103,332	117,333
Ago.	125,473	139,541	104,385	106,068	118,657
Set.	129,086	143,045	107,991	106,326	120,985
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
Jan. 97	130,327	140,020	114,176	103,065	120,442
Fev.	131,777	135,086	123,631	104,313	121,822
Mar.	136,668	137,347	132,195	106,269	125,569

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

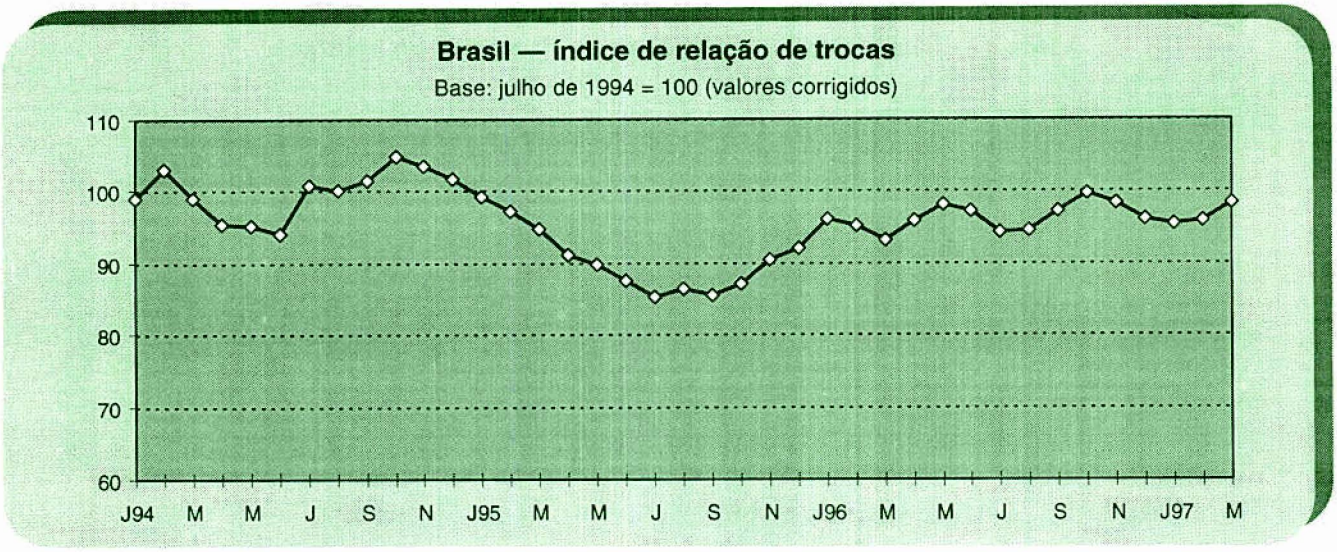
Os preços dos produtos de origem pecuária registram discreta recuperação, ainda assim sua evolução está distante da dos produtos da lavoura.



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
Mar. 95	106,465	106,425	102,645	114,138	100,000	181,424	120,150
Abr.	106,137	108,584	104,105	115,115	100,000	186,274	121,854
Maio	105,837	108,301	104,061	118,547	100,000	199,198	124,695
Jun.	106,078	108,852	104,211	119,210	100,000	206,690	126,297
Jul.	107,753	108,726	105,509	121,694	100,000	208,647	127,354
Ago.	108,083	110,113	105,743	121,743	100,000	208,023	127,667
Set.	108,690	113,447	106,736	122,312	100,000	209,282	129,069
Out.	109,066	118,036	107,876	121,906	107,336	211,619	131,988
Nov.	109,612	120,981	108,744	122,746	107,336	215,833	133,840
Dez.	110,327	122,683	109,843	123,622	107,336	217,780	134,994
Jan. 96	111,230	124,795	110,551	124,575	107,336	222,214	136,724
Fev.	111,978	125,908	111,491	125,145	107,336	227,798	138,358
Mar.	113,227	127,160	111,586	126,209	107,336	230,691	139,580
Abr.	114,578	128,126	111,983	126,237	111,430	234,578	141,470
Maio	116,708	129,048	112,666	126,838	111,420	236,511	142,565
Jun.	118,453	130,227	113,347	126,735	111,635	239,981	143,899
Jul.	119,425	130,754	113,970	126,598	111,635	243,031	144,816
Ago.	121,082	132,179	114,526	127,044	111,635	244,948	145,932
Set.	124,798	134,134	115,281	127,556	111,635	247,167	147,605
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
Jan. 97	129,050	138,159	118,209	128,737	121,987	252,438	152,415
Fev.	130,683	138,376	119,346	130,737	121,013	253,013	153,217
Mar.	–	–	–	–	–	–	–

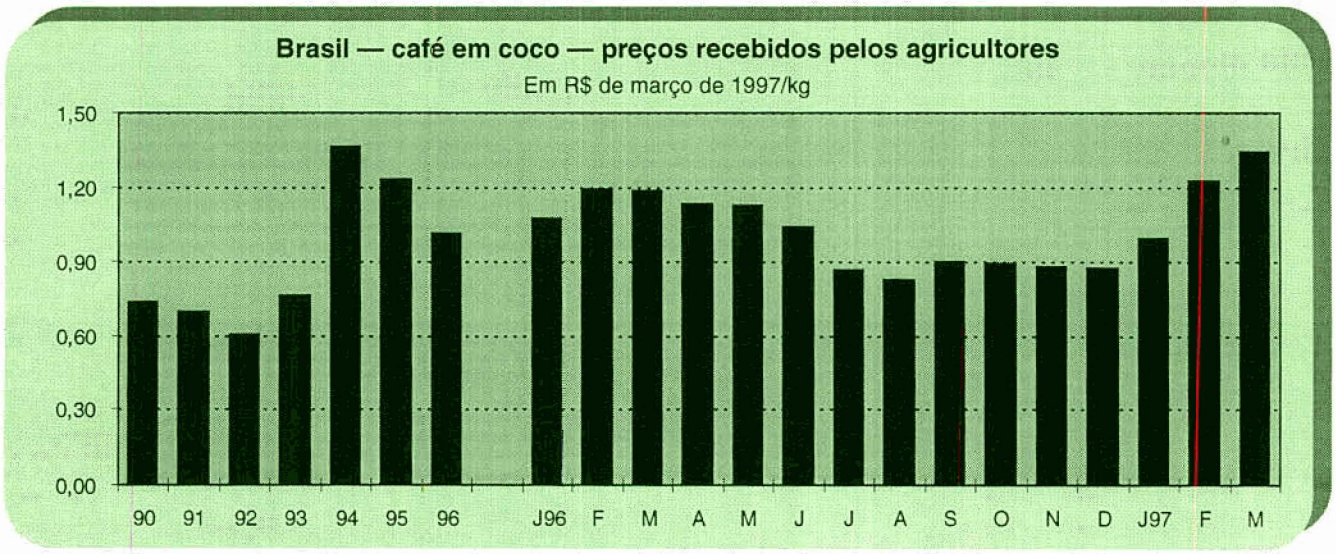
A alta dos preços do café fortalece o IPR das lavouras melhorando a relação de trocas.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de março de 1997/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	0,55	0,48	0,29	0,38	0,44	18,52	0,74	16,09
1991	0,57	0,57	0,36	0,38	0,47	20,97	0,70	17,20
1992	0,50	0,39	0,27	0,28	0,30	20,78	0,60	17,85
1993	0,57	0,50	0,27	0,29	0,33	18,36	0,76	15,94
1994	0,57	0,45	0,26	0,38	0,52	19,29	1,36	16,44
1995	0,50	0,40	0,21	0,56	0,38	17,85	1,23	14,78
1996	0,52	0,41	0,22	0,44	0,29	16,80	1,01	16,10
Jan. 96	0,52	0,38	0,23	0,47	0,21	16,20	1,08	15,55
Fev.	0,52	0,36	0,23	0,47	0,19	15,84	1,19	15,51
Mar.	0,52	0,33	0,22	0,41	0,23	15,59	1,19	15,34
Abr.	0,50	0,35	0,22	0,44	0,28	16,06	1,13	16,13
Maio	0,50	0,36	0,21	0,42	0,33	17,38	1,13	16,25
Jun.	0,51	0,39	0,21	0,43	0,38	16,80	1,04	16,27
Jul.	0,51	0,41	0,21	0,50	0,37	16,10	0,87	16,31
Ago.	0,52	0,46	0,21	0,45	0,34	15,79	0,83	16,35
Set.	0,53	0,49	0,21	0,44	0,33	16,14	0,90	16,43
Out.	0,53	0,47	0,22	0,43	0,31	19,03	0,90	16,49
Nov.	0,53	0,55	0,23	0,39	0,24	19,84	0,88	16,48
Dez.	0,54	0,53	0,24	0,34	0,23	20,23	0,88	16,55
Jan. 97	0,54	0,42	0,23	0,37	0,18	18,39	1,00	16,55
Fev.	0,53	0,41	0,23	0,35	0,20	16,86	1,22	16,29
Mar.	0,55	0,44	0,22	0,36	0,27	18,39	1,34	16,42

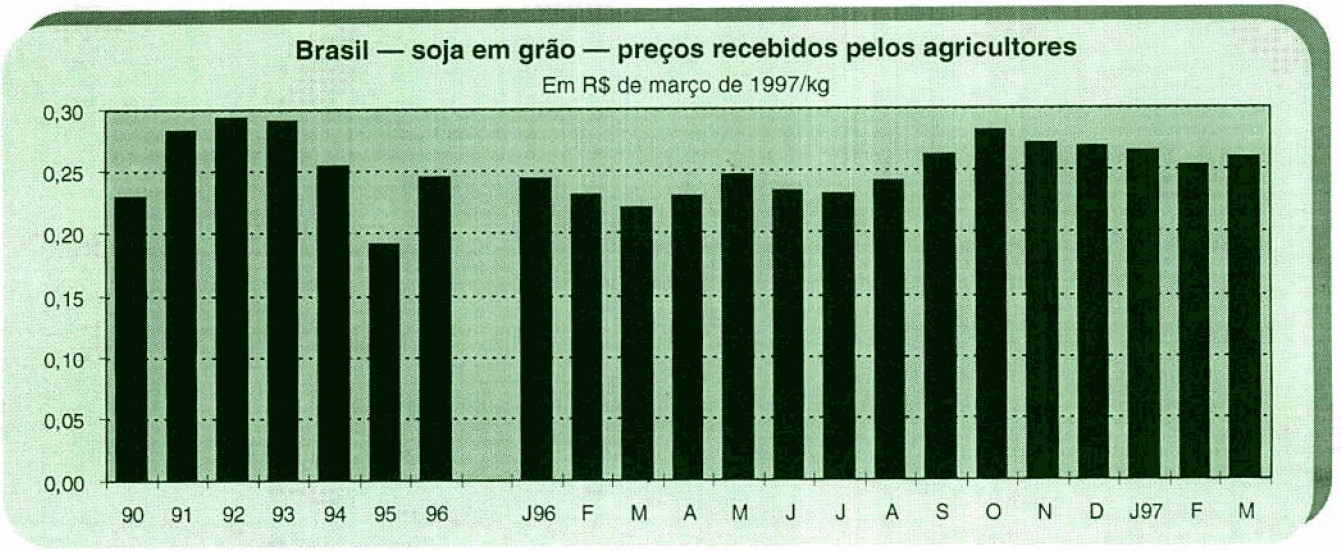
A conjuntura internacional de baixos estoques nos países consumidores se reflete no mercado interno, favorecendo a alta dos preços.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de março de 1997/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	0,85	1,90	3,95	0,19	57,21	0,23	0,52	0,19
1991	0,85	1,97	3,04	0,21	68,51	0,28	0,44	0,19
1992	0,66	2,73	2,99	0,18	77,44	0,29	0,41	0,22
1993	0,83	2,45	2,36	0,19	76,85	0,29	0,39	0,20
1994	0,99	2,10	3,19	0,16	55,20	0,25	0,50	0,17
1995	0,59	1,95	3,05	0,13	77,86	0,19	0,46	0,17
1996	0,65	2,16	1,95	0,15	81,52	0,24	0,38	0,21
Jan. 96	0,64	2,17	1,94	0,16	83,61	0,24	0,47	0,18
Fev.	0,63	2,26	1,83	0,15	75,46	0,23	0,42	0,19
Mar.	0,61	2,18	1,80	0,14	75,05	0,22	0,47	0,20
Abr.	0,63	2,16	2,06	0,15	77,83	0,23	0,38	0,21
Maio	0,62	2,19	1,94	0,16	80,50	0,25	0,34	0,24
Jun.	0,65	2,16	1,91	0,16	83,73	0,23	0,39	0,24
Jul.	0,65	2,13	1,89	0,15	85,50	0,23	0,38	0,24
Ago.	0,64	2,12	1,91	0,16	84,60	0,24	0,37	0,23
Set.	0,67	2,14	2,06	0,16	84,43	0,26	0,36	0,21
Out.	0,69	2,15	2,09	0,16	85,38	0,28	0,31	0,18
Nov.	0,71	2,15	2,02	0,16	80,59	0,27	0,28	0,17
Dez.	0,64	2,14	2,00	0,14	81,81	0,27	0,26	0,14
Jan. 97	0,63	1,94	2,25	0,13	79,55	0,26	0,26	0,13
Fev.	0,61	1,96	2,65	0,12	76,15	0,25	0,30	0,13
Mar.	0,59	1,94	2,66	0,12	83,64	0,26	0,29	0,14

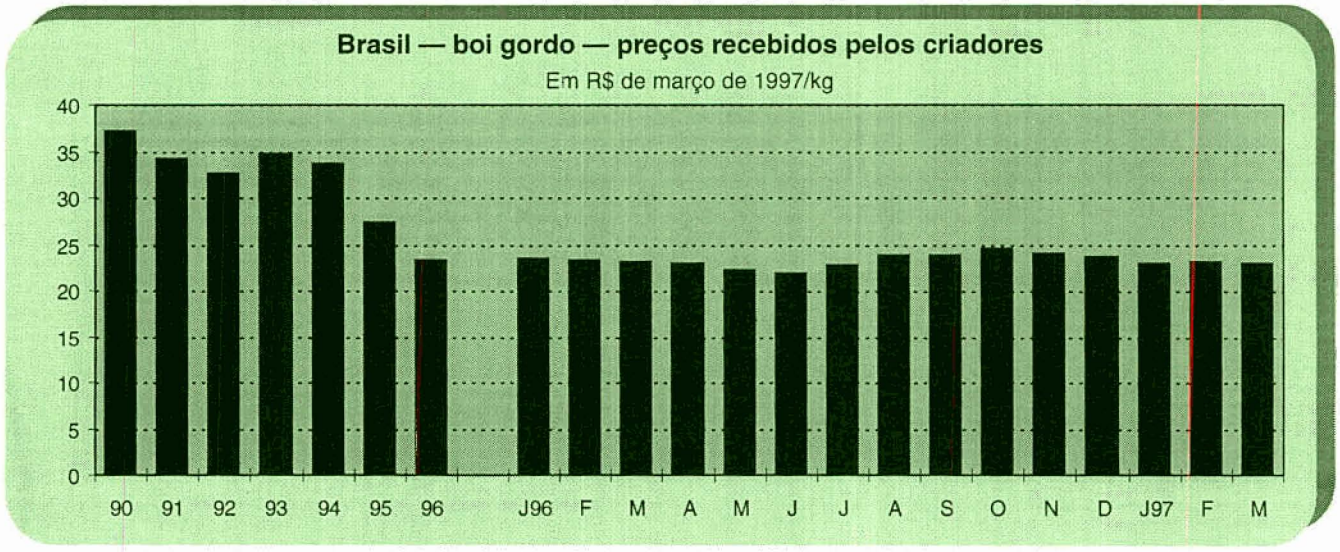
Apesar do aumento da produção brasileira as cotações se mantêm em patamar alto. O plantio nos países do hemisfério norte pode vir a alterar a situação. Entretanto, os estoques mundiais baixos são um fator de sustentação de preços.



Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de março de 1997/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	0,75	0,27	1,33	0,20	0,36	182,56	37,19	895,65
1991	0,44	0,23	1,09	0,20	0,31	161,71	34,28	722,21
1992	0,47	0,24	0,90	0,18	0,26	147,38	32,71	618,11
1993	0,47	0,28	0,97	0,19	0,54	158,86	34,67	659,72
1994	0,38	0,28	1,57	0,23	0,35	183,16	33,65	825,53
1995	0,52	0,28	1,85	0,28	0,48	162,01	27,37	909,39
1996	0,24	0,27	1,62	0,27	0,20	124,22	23,31	740,71
Jan. 96	0,25	0,29	1,67	0,25	0,64	132,39	23,55	786,27
Fev.	0,30	0,30	1,69	0,24	0,46	128,67	23,38	774,28
Mar.	0,33	0,27	1,64	0,25	0,46	129,20	23,14	767,10
Abr.	0,34	0,28	1,61	0,27	0,60	126,63	22,96	752,44
Maio	0,23	0,29	1,58	0,27	0,00	122,98	22,25	724,00
Jun.	0,21	0,26	1,56	0,28	0,00	122,15	21,90	716,23
Jul.	0,17	0,27	1,51	0,27	0,00	120,80	22,79	717,79
Ago.	0,15	0,27	1,51	0,28	0,00	121,82	23,80	728,57
Set.	0,14	0,26	1,69	0,27	0,00	120,64	23,94	727,09
Out.	0,26	0,26	1,69	0,26	0,00	121,27	24,57	721,79
Nov.	0,24	0,24	1,66	0,29	0,00	119,88	24,11	732,31
Dez.	0,24	0,25	1,65	0,29	0,00	119,91	23,61	722,24
Jan. 97	0,27	0,26	2,00	0,27	0,36	116,78	23,00	693,88
Fev.	0,30	0,27	2,29	0,29	0,34	117,49	23,09	690,86
Mar.	0,38	0,26	2,31	0,31	0,32	120,06	23,00	678,81

A concorrência do frango impede uma recuperação dos preços do boi.

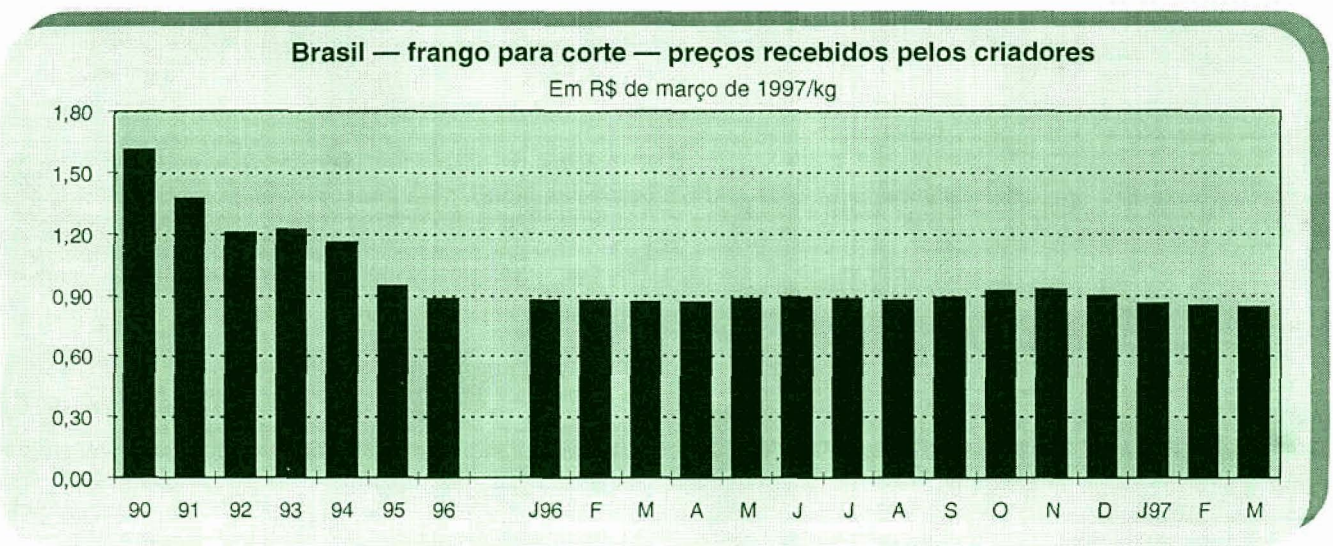


Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de março de 1997/unidade)

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	549,57	22,23	1,61	0,38	33,27	1,00	3,74	341,92
1991	451,56	21,27	1,38	0,35	19,64	0,87	4,38	295,58
1992	385,46	18,43	1,21	0,33	31,10	0,85	2,83	275,24
1993	410,39	20,59	1,22	0,34	25,84	0,95	2,94	288,56
1994	501,74	18,95	1,16	0,31	30,65	0,89	3,41	322,73
1995	509,45	17,17	0,95	0,32	37,97	0,72	5,79	284,84
1996	399,57	13,93	0,88	0,28	28,33	0,80	5,71	231,52
Jan. 96	435,67	14,36	0,88	0,29	29,43	0,68	5,77	240,48
Fev.	421,42	14,04	0,87	0,28	29,52	0,70	5,68	237,61
Mar.	414,40	13,93	0,87	0,27	29,70	0,77	5,73	236,65
Abr.	400,26	13,61	0,86	0,28	29,82	0,81	5,82	235,38
Maio	389,12	13,19	0,88	0,28	27,72	0,81	5,64	228,37
Jun.	386,34	13,41	0,89	0,29	28,66	0,87	5,55	225,92
Jul.	390,34	13,71	0,88	0,28	27,32	0,89	5,63	227,80
Ago.	390,88	13,97	0,87	0,29	27,61	0,89	5,74	229,79
Set.	392,19	13,98	0,89	0,29	27,21	0,85	5,91	227,46
Out.	387,31	14,20	0,92	0,29	27,35	0,79	5,76	229,33
Nov.	387,33	14,78	0,93	0,28	27,24	0,69	5,53	227,92
Dez.	382,23	15,38	0,90	0,27	28,62	0,73	5,36	227,28
Jan. 97	371,40	15,29	0,85	0,25	29,67	0,72	4,92	221,71
Fev.	371,45	15,70	0,85	0,25	28,96	0,77	4,95	223,68
Mar.	364,22	16,68	0,84	0,25	28,90	0,82	4,95	221,54

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.

Embora tenha havido redução dos plantéis, as cotações se mantêm estáveis.



MARIA JOSÉ C. MONTEIRO

Soluções e problemas

Duas medidas que afetarão a agricultura de forma oposta destacaram-se em abril. A Medida Provisória nº 1.569 limita o financiamento externo para importações com prazos inferiores a 360 dias. A medida beneficiará os segmentos prejudicados pela disparidade entre os custos de empréstimos internos e externos, encarecendo o produto importado. Os produtores de algodão serão os principais beneficiados.

Já a Carta-Circular nº 2.730 nasce destinada a provocar polêmica e novos recursos judiciais. A medida fixa em 50%, para o mês de abril, o limite de amortização antecipada mediante pagamento em produto do valor da prestação devida no corrente ano pelos beneficiários da securitização das dívidas. O objetivo da restrição é evitar que grandes quantidades de milho sejam usadas na amortização antecipada das dívidas securitizadas, em função da disparidade entre os preços de mercado do cereal, inferior a R$5/sc, e o preço mínimo, de R$6,70/sc. Grande parte dos contratos de equivalência-produto foi feita tomando como base o milho. Os produtores poderão alegar que a legislação vigente não impede a antecipação total, e portanto a circular estaria prejudicando seus direitos. Mais uma confusão à vista no cipoal da dívida.

A seguir as íntegras.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Medida Provisória nº 1.569, de 25 de março de 1997

Estabelece multa em operações de importação e dá outras providências.

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

Art. 1º Fica o importador sujeito ao pagamento de multa diária, sob a modalidade de encargo financeiro, a ser recolhida ao Banco Central do Brasil, quando:

I — contratar operação de câmbio fora dos prazos estabelecidos pelo Banco Central do Brasil;

II — efetuar o pagamento em reais de importação em virtude da qual seja devido o pagamento em moeda estrangeira;

III — efetuar pagamento, com atraso, das importações licenciadas para pagamento em reais;

IV — não efetuar o pagamento de importação até 180 dias após o primeiro dia do mês subseqüente ao previsto para pagamento na Declaração de Importação.

§1º A multa de que trata o *caput* será cobrada:

a) nas importações enquadradas nos incisos I e II deste artigo, sobre o valor, em reais, do pagamento e calculada com base no rendimento acumulado das Letras do Banco Central — LBC, durante o período compreendido entre a data limite do prazo estabelecido pelo Banco Central do Brasil para contratação do câmbio e a data da sua efetiva contratação, ou do pagamento em reais, descontada a variação cambial ocorrida no período;

b) nas importações enquadradas no inciso III sobre o valor, em reais, do pagamento e calculada com base no rendimento acumulado das Letras do Banco Central — LBC, durante o período compreendido entre o primeiro dia do mês subseqüente ao previsto para pagamento e a data do efetivo pagamento;

c) nas importações enquadradas no inciso IV, na forma de adiantamento posteriormente compensável, sobre o equivalente, em reais, do valor da importação não liquidada e calculada com base no rendimento das Letras do Banco Central — LBC, durante o período compreendido entre:

1. a data limite do prazo estabelecido pelo Banco Central do Brasil para a contratação do câmbio e a data do recolhimento da multa, nas importações licenciadas para pagamento em moeda estrangeira;

2. o primeiro dia do mês subseqüente ao previsto para o pagamento da importação e a data do recolhimento da multa, nas importações licenciadas para pagamento em reais;

3. a data do recolhimento da multa e cada novo período de 180 dias.

§2º São responsáveis pelo recolhimento da multa de que trata o *caput*:

a) o banco vendedor do câmbio, nas importações pagas em moeda estrangeira;

b) o banco onde os reais tenham sido creditados para o pagamento da importação, nas importações pagas em reais;

c) o importador, nas importações cujo pagamento não seja efetuado até 180 dias após o primeiro dia do mês subseqüente ao previsto para pagamento na Declaração de Importação.

Art. 2º O disposto nesta Medida Provisória não se aplica:

I — aos pagamentos de mercadorias embarcadas no exterior até o dia 31 de março de 1997, inclusive;

II — aos pagamentos de importações de petróleo e derivados;

III — aos pagamentos de importações efetuadas sob o regime de *drawback* e outros estabelecidos em ato do ministro de Estado da Fazenda;

IV — às importações de valor inferior a US$10,000.00 (dez mil dólares dos Estados Unidos) ou equivalente em outras moedas;

V — aos pagamentos parciais de uma mesma importação, cujos valores, somados, sejam inferiores a dez por cento do valor da importação e desde que não ultrapassem o estabelecido no inciso anterior.

Art. 3º O Banco Central do Brasil baixará as normas necessárias à execução do disposto nesta Medida Provisória.

Art. 4º Esta Medida Provisória entra em vigor na data de sua publicação.

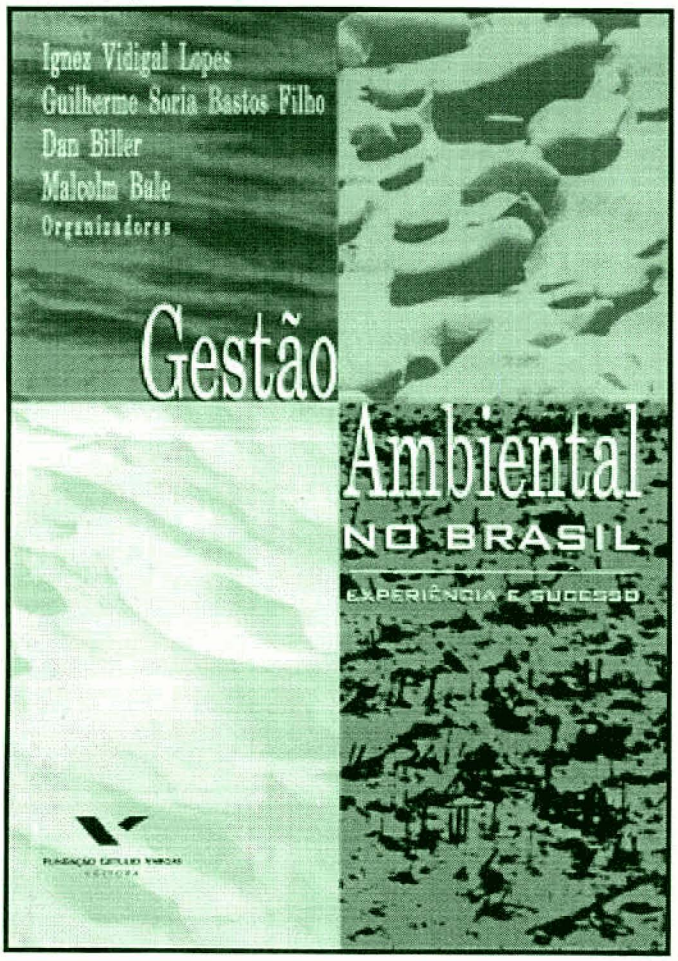
Brasília, 25 de março de 1997; 176º da independência e 109º da República.

Carta-Circular nº 2.730, de 16 de abril de 1997

Divulga limite de amortização antecipada vinculada ao alongamento de dívidas, de que tratam a Lei nº 9.138, de 29-11-1995, e as Resoluções nº 2.238, de 31-1-1996, e nº 2.373, de 3-4-1997.

Com base no art. 3º da Resolução nº 2.373, de 3-4-1997, e em razão de decisão das Secretarias de Acompanhamento Econômico e do Tesouro Nacional, do Ministério da Fazenda, e de Política Agrícola, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento, comunicamos que, no caso de operações de alongamento de dívidas, de que tratam a Lei nº 9.138 de 29-11-1995, e a Resolução nº 2.238, de 31-1-1996, o limite de amortização antecipada mediante pagamento em produto, no mês de abril, é de 50% (cinqüenta por cento) do valor da prestação devida no corrente ano.

Sérgio Darcy da Silva Alves — Chefe



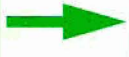
O tema do uso dos recursos naturais e do meio ambiente geralmente tem sido tratado no Brasil com um enfoque pessimista, que enfatiza os aspectos da destruição. Este livro apresenta uma abordagem inovadora, que traz à luz, por intermédio de estudos de casos, experiências concretas em que a preservação e a recuperação são o alvo da ação de empresas, governos e organizações ambientalistas. Destaca casos bem-sucedidos de atuação descentralizada dos estados e municípios, nos quais a ênfase da ação pública se tem pautado menos pela repressão do que pela cooperação e pela busca de incentivos econômicos para uma utilização mais racional dos recursos naturais.

Organizadores
IGNEZ VIDIGAL LOPES
GUILHERME SORIA BASTOS FILHO
DAN BILLER
MALCOLM BALE

EDITORA FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
Praia de Botafogo 190 — 6º andar
CEP: 22253-900 — Rio de Janeiro – RJ
Tel.: (021) 536-9110 — Fax: (021) 536-9155
E-mail: editora@fgvrj.br

Mercado externo

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

Produtos / Preços	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Abril 1996	Março 1997	1 a 16 abril 1997	10 a 16 abril 1997	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A		
Açúcar raw US¢/lb-peso	11,33	10,87	11,11	11,20	11,11		10,90			10,71					10,66			Permanece a influência das estimativas de safra de importantes zonas de produção.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	84,70	74,78	72,03	71,61	72,03		73,70			74,89		75,80			76,90			A perspectiva de redução dos estoques mundiais dá sustentação aos preços, mas o mercado está e deve manter-se estabilizado nos patamares atuais.
Cacau Bahia US$/ tonelada	1.342,14	1.416,25	1.435,00	1.411,00	1.435,00		1.471,00		1.492,00			1.513,00			1.535,00			Os especialistas prevêem um grande déficit no abastecimento em 1996/97, o que poderá levar a relação estoque/consumo ao nível mais baixo dos últimos 10 anos.
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	119,58	240,56	189,06	195,32	189,06		172,10		158,57			144,82			134,56			Inicia-se o período de colheita do café arábica brasileiro. Generaliza-se a expectativa de que a colheita brasileira será melhor do que o inicialmente esperado. Permanece a sensação de escassez generalizada de cafés arábicas.

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

Mercado externo

Preços / Produtos	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Abril 1996	Março 1997	1 a 16 abril 1997	10 a 16 abril 1997	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A		
Milho two yellow US¢/ bushel	454,17	303,18	301,92	301,40	301,92		303,56		290,63			288,35			292,27		↗	O relatório de abril do USDA para a safra 1996/97 apontou queda de 5% nos estoques finais norte-americanos comparativamente ao previsto um mês antes, sustentando a expectativa de aquecimento das cotações.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	790,29	835,59	851,46	837,40	851,46		856,46	840,40	755,85		700,06		705,81		711,92		↗	Os futuros de maio, julho e agosto correspondem à safra velha dos EUA, apesar dos estoques norte-americanos reduzidos e dos desfalques sul-americanos.
Soja-farelo US$/ tonelada	248,93	271,07	282,73	276,56	282,73		280,22	271,00	254,09	229,13		221,61					↗	A moagem norte-americana passou de 37,28 milhões de toneladas em 1995/96 para 38,65 milhões de toneladas em 1996/97 e continua se expandindo.
Suco de laranja US¢/lb-peso	132,05	83,64	75,26	75,34	75,26		77,95		80,62		83,21		85,07		87,03		→	O mercado prossegue muito calmo, especialmente após a divulgação pelo USDA, no início de abril, de que a safra de laranjas da Flórida em 1996/97 deverá ser levemente superior ao que até então se esperava.
Trigo soft red U$¢/ bushel	591,18	384,29	393,21	408,30	393,21		395,96		399,65			408,67			411,15		↗	Além dos problemas nas safras dos EUA, há estimativas de grandes compras asiáticas e expectativa de alterações na política agrícola européia.

Mercado interno

As previsões de mercado foram realizadas no dia 16 de abril e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de maio de 1997. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para março de 1997. Os preços de abril de 1997 são nominais.

Produtos / Preços	Abril 1996	Março 1997	1 a 16 abril 1997	10 a 16 abril 1997	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	25,63	29,05	29,62	29,71	↗	A safra está em andamento e é a menor da história: corresponde a apenas 39% da demanda industrial estimada para a temporada 1997. Os preços ao produtor estão aquecidos pela avidez do mercado pelo produto novo, o que se transmite para os demais níveis da comercialização.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	34,25	32,05	30,83	30,60	→	A safra de agulhinha no Rio Grande do Sul é menor e a safra brasileira também, o que dá uma sustentação aos preços, embora estejamos em plena safra. Além disso, a necessidade de importação é bem elevada, cerca de 1,5 milhão, segundo a Fearroz.
Boi gordo R$/arroba	23,74	25,47	26,00	26,00	→	O mercado está parado devido a um aumento da oferta.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	157,94	184,09	240,69	241,96	→	Inicia-se a colheita de cafés arábicas nas principais regiões produtoras brasileiras. Generaliza-se a expectativa de que a safra brasileira será melhor do que o inicialmente previsto. Governo estuda medidas de suporte às cotações domésticas.

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	Abril 1996	Março 1997	1 a 16 abril 1997	10 a 16 abril 1997	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	49,18	41,18	39,00	39,00	→	Daqui a 15 dias entra no mercado a segunda safra de São Paulo, Paraná e Santa Catarina, sendo uma parte desta produção irrigada. A perspectiva é de que a oferta destas regiões seja de fato boa, podendo fazer recuar os preços.
Frango vivo R$/kg	0,66	0,67	0,65	0,62	→	Os avicultores buscam manter sua oferta ajustada à demanda como forma de sustentação dos preços, no que têm sido ajudados pelo ritmo das exportações.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	8,97	7,89	8,05	8,15	↗	Com o gradual encerramento da colheita e a boa aceitação dos agentes de mercado aos leilões de opções, a tendência de alta poderá se manter até a colheita da safrinha, dependendo esse aumento apenas da sanção por parte da avicultura.
Soja-grão industrial R$/60kg	15,10	16,57	17,52	17,52	↗	Grande movimentação na colheita e altos registros de exportação mantêm os preços elevados.

Organização:
ELIANA CONDE BARROSO LEITE

OFERTA E DEMANDA

Espanha — laranja

A retração na colheita espanhola de 1996/97 tendo em vista a anterior se dará devido a pragas que atingiram os pomares, dentre elas a *tristeza*, o que deverá prejudicar o posicionamento do país como o maior exportador mundial de cítricos.

1994/95 a 1996/97 — em mil t

Item	1994/95	1995/96	1996/97[P]
Produção	2.697	2.434	2.153
Importação	49	50	50
Exportação	1.350	1.124	1.000
Consumo interno	871	730	750
Processamento	525	630	453

Fonte: USDA (fevereiro 1997).
[P] Previsão.

EUA — laranja

As exportações de fruta *in natura* deverão crescer 10% em 1996/97 sobre o observado na temporada anterior, devido à sua boa qualidade e ao apoio do *Market Access Program* a este comércio.

1994/95 a 1996/97 — em mil t

Item	1994/95	1995/96	1996/97[P]
Produção	10.474	10.723	11.333
Importação	18	23	20
Exportação	576	508	560
Consumo interno	1.461	1.727	1.678
Processamento	8.455	8.511	9.115

Fonte: USDA (fevereiro 1997).
[P] Previsão.

México — laranja

A queda de 7% prevista para a produção de 1996/97 deve-se ao tempo seco que atingiu os estados setentrionais mexicanos, prejudicando o rendimento físico das árvores. Por outro lado, embora deva decrescer o consumo interno, esta tendência poderá se reverter, conforme ocorra o fortalecimento da economia do país.

1994/95 a 1996/97 — em mil t

Item	1994/95	1995/96	1996/97[P]
Produção	3.570	3.000	2.800
Importação	1	2	1
Exportação	10	9	8
Consumo interno	2.811	2.493	2.313
Processamento	750	500	480

Fonte: USDA (fevereiro 1997).
[P] Previsão.

Brasil — laranja

O consumo interno brasileiro da fruta *in natura* em 1996/97 provavelmente registrará novo crescimento em relação ao anterior, devido à recente forte expansão da demanda de suco pronto para beber.

1994/95 a 1996/97 — em mil t

Item	1994/95	1995/96	1996/97[P]
Produção	16.520	16.360	ND
Importação	0	0	ND
Exportação	82	82	ND
Consumo interno	5.418	5.670	ND
Processamento	11.020	10.608	ND

Fonte: USDA (fevereiro 1997).
ND: não-disponível.
[P] Previsão.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

GATTplus ou GATTminus?

PEDRO DE CAMARGO NETO

De início, a estratégia brasileira nas negociações da Área de Livre Comércio das Américas (Alca) vinha sendo defender, antes de tudo, os resultados da Rodada Uruguai como paradigma. A proposta de aproximação por etapas atrasa a entrada em temas que iriam além dos já consolidados no âmbito da Organização Mundial de Comércio (OMC), postergando benefícios diretos da integração hemisférica para a agricultura brasileira.

A facilitação do comércio intra-regional pode viabilizar maior acesso aos mercados do Norte, caso venham de fato a representar maior flexibilidade e compreensão das regras sanitárias e fitossanitárias. O mercado brasileiro, porém, há muito está totalmente facilitado para os produtos agrícolas estrangeiros, com a agravante de ainda convivermos com sérias falhas na estrutura de defesa agropecuária.

Podemos até ganhar um pouco eventualmente, porém o mercado brasileiro já foi escancarado em função de um misto de dificuldades internas e vontade irrestrita de importar. É preciso observar que a conquista de condições sanitárias e fitossanitárias, muitas vezes descabidas e com avaliações sem transparência, não representa acesso livre aos mercados do Norte, mas em geral tão-somente o direito de negociar, em condições muitas vezes subalternas, uma cota tarifária.

Vale sempre lembrar o caso da pecuária de corte uruguaia que, erradicada a febre aftosa, obteve uma cota de 20 mil toneladas de carne dos EUA, após longa negociação. Também para as frutas brasileiras do Nordeste, o controle das moscas é premiado com acesso somente no inverno, quando o clima do Norte impede a produção, através de uma administração sazonal de tarifas, com flagrantes prejuízos para o potencial da nossa economia tropical.

É verdade que muitas vezes — ou quase sempre — não fazemos corretamente a lição de casa. O acordo sanitário e fitossanitário resultante da Rodada Uruguai abriu espaço ainda inexplorado. Nossas dificuldades internas, resultantes de estrutura do serviço público e organização do setor privado, têm impedido o desenvolvimento de uma ação competente.

Esgotada a estratégia inicial, eminentemente defensiva, o Brasil passou à negociação de temas GATTplus, isto é, além dos paradigmas da Organização Mundial de Comércio. Embora com atraso, ofereceu apoio à proposta argentina de eliminação de subsídios agrícolas no hemisfério e abertura à discussão de novos temas nesse campo.

As limitações impostas pela Rodada Uruguai às políticas de apoio interno não são necessariamente suficientes para caracterizar uma região como de livre comércio. As gritantes diferenças de capacidade de gastos públicos entre países desenvolvidos e em desenvolvimento precisam ser levadas em consideração. Nem todo subsídio permitido na OMC pode ser aceito sem discussão no hemisfério. É preciso reconhecer o esforço fiscal e de ajuste de políticas domésticas realizado por quase todos os países em desenvolvimento.

As restrições à utilização de subsídios na exportação precisam ser ampliadas. Não se trata unicamente de proibir sua utilização nas Américas mas também de impedir concorrência predatória em terceiros mercados. Todo tipo de apoio financeiro às exportações deve ser encarado como fonte de distorção ao comércio. O crédito financeiro a exportações deve ser restrito até o prazo máximo da utilização das mercadorias. Devem ser considerados inaceitáveis, e elemento de distorção, financiamentos muito longos à exportação de alimentos, assim como o fornecimento de ilimitadas garantias de crédito e seguros à exportação.

Será preciso reconhecer as dificuldades que os países desenvolvidos terão para implementar alterações substanciais em políticas públicas. No contexto multilateral, esses países continuarão a concorrer com outras economias fora das Américas, dificultando mudanças unilaterais. Será essencial porém estabelecer uma disciplina adicional nessa matéria, reconhecendo os efeitos distorcivos dos subsídios e oferecendo um tratamento que fortaleça os princípios da integração hemisférica.

Progressos substanciais na discussão dos subsídios são do maior interesse para a agricultura brasileira. Trata-se de condição necessária porém insuficiente, ou melhor, essencial porém não de prioridade máxima, até mesmo

Gattplus or Gattminus?

Earlier Brazilian strategy of negotiation in the FTAA was to support Uruguay Round decisions as a pattern. Provided that it represents sanitary and phyto-sanitary more flexible rules, intra-regional trade facilitation could render easier access to the northern markets. Nevertheless, Brazilian markets have been for much longer easily accessed by agricultural products from abroad, in spite of its faulty defensive structure.

Nowadays, Brazil is dealing with Gattplus subjects (those beyond the World Trade Organization patterns). Therefore, it backed up the Argentine proposal to eliminate agricultural subsidies in the hemisphere, and to discuss concerning matters. Developed countries will hardly implement substantial changes in their public policies. Those countries will keep on competing with other economies out of America, thus putting difficulties in the way of unilateral changes.

Brazilian agriculture should make efforts to achieve the Gatt minimum rather than giving priority to the plus concerning subsidies. On the other hand, FTAA negotiations must consider primarily the big distortions in the approaches to agricultural markets. Mercosul and Brazil will play a fundamental role in a free market trade process.

porque o setor vive uma condição de GATTminus.

O Brasil, governo e sociedade, tem submetido a agricultura brasileira a uma abertura sem precedentes. As tarifas são em geral mínimas — muitas vezes menor do que os valores permitidos e consolidados no GATT. O instrumento de salvaguardas nunca foi utilizado, e talvez mesmo nunca sequer cogitado. Os sonhados direitos compensatórios têm processos sempre demorados, na grande maioria dos casos, inconclusivos.

Importações de produtos em concorrência desleal têm sido a regra e não a exceção. A proteção da agricultura brasileira tem sido sua extrema competitividade, felizmente de sobra para muitos produtos. Eventuais conquistas neste campo correm o risco de ser letra morta, como os inúmeros instrumentos de proteção hoje disponíveis no GATT e infelizmente não utilizados.

Antes de apresentar como prioridade agrícola a promessa de *plus* nos subsídios, é preciso garantir o mínimo do GATT, superando o *minus* atual. Esta é uma decisão exclusivamente interna. O que não falta ao Brasil são instrumentos não utilizados de proteção para a agricultura.

A agricultura brasileira tem muito a ganhar com a discussão de acesso a mercados. Este é o verdadeiro *plus*, a verdadeira prioridade para o setor. Não tem sentido querer negar ou alterar isso. Mas pode ser impossível, em função da amplitude dos outros interesses nacionais. Não é a primeira, nem será a última vez, em que o interesse direto agrícola precisa ser colocado em segundo plano.

A questão dos subsídios tem maior importância para a Argentina em função da sua influência nos mercados de grãos. O potencial reprimido brasileiro está nas frutas, caso de tarifas; no açúcar e fumo, caso de cotas tarifárias; nas carnes, caso que enfrentará cotas após vencer as barreiras técnicas. Casos claros de acesso a mercados.

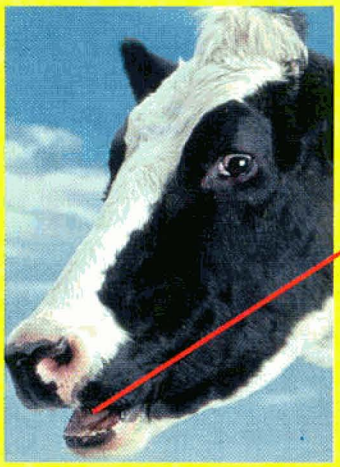
Diferente do que ocorre mundialmente, a integração das Américas precisa ter o comércio agrícola como peça-chave. Será inaceitável avançarmos na integração de mercados eminentemente industriais e de serviços, onde os países em desenvolvimento têm dificuldades tecnológicas e de capitais, deixando o comércio agrícola repleto de restrições, intervenções e exceções, justamente onde os países em desenvolvimento têm possibilidades concretas de competir e se desenvolver.

O processo de negociação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca) precisa contemplar de maneira prioritária a questão de acesso a mercados agrícolas onde grandes distorções são ainda observadas. A rigor, ainda não se pode sequer utilizar a expressão livre comércio. O papel do Mercosul, e conseqüentemente do Brasil, será de fundamental importância.

O hemisfério tem as condições para se tornar o grande produtor mundial agrícola do próximo milênio. Estão aqui as melhores condições de água, sol e terras aptas à produção sustentável. O desenvolvimento regional pode ser acelerado através da valorização da produção agrícola e agroindustrial. Impulsionada pelo setor primário a economia das Américas crescerá rapidamente, oferecendo sentido verdadeiro para a integração hemisférica.

Pedro de Camargo Neto é doutor em engenharia de produção, diretor do International Policy Council ON Agriculture, Food and Trade, ex-presidente da Sociedade Rural Brasileira.

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* _____

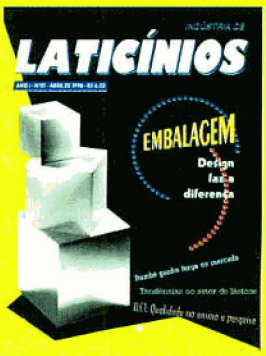
Empresa _____

Cargo _____

Ramo de Atividade _____

Fone _____ *Fax* _____

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



Revista Indústria de Laticínios.
Qualidade em informação.

O UNIVERSO DA CARNE ESPERA POR VOCÊ.



TecnoCarne97

III FEIRA TÉCNICA DE PRODUTOS PARA A INDÚSTRIA DA CARNE

21 a 24 outubro 97
São Paulo - SP
Brasil

De: 21 a 24 de outubro de 1997
Local: Expo Center Norte - Pavilhão Verde
São Paulo - SP - Brasil

Apoio Oficial:

CTC/ITAL - CENTRO DE TECNOLOGIA DE CARNES DO INSTITUTO DE TECNOLOGIA DE ALIMENTOS
SINDICARNES - SINDICATO DA INDÚSTRIA DE CARNES E DERIVADOS NO ESTADO DE SÃO PAULO
SINDIFRIO - SINDICATO DA INDÚSTRIA DO FRIO NO ESTADO DE SÃO PAULO
IBF - INSTITUTO BRASILEIRO DO FRIO
ANAB - ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS ABATEDOUROS AVÍCOLAS
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE CARNES FRESCAS DO ESTADO DE SÃO PAULO
ABIAF - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE ARMAZENAGEM FRIGORIFICADA
ABIEC - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS EXPORTADORAS DE CARNES INDUSTRIALIZADAS
ABIPOS - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE PRODUTOS DERIVADOS DE SUÍNOS

Realização: Dipemar

Informações: Fone:(011) 575-8626 - Fax:(011) 570-2825