INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA – CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL. 17 – Nº 8 – 15 DE AGOSTO DE 1997 – R$ 6,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

ESPECIAL

Cooperativismo

Ranking das maiores cooperativas

Agricultura brasileira: Uma visão de longo prazo

Café solúvel: há razões para o subsídio?



FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
IBRE
ISSN 0100-4298
9 770100 429971 00008 >



VAMOS ACABAR C

SIAGRO Daqui pra frente o produtor rural contará com um importante apoio. O SEBRAE e a CNA-Confederação Nacional da Agricultura estão implantando o SIAGRO. Um serviço inédito no País, que vai fornecer, através de um banco de dados, informações atualizadas para um melhor gerenciamento das propriedades rurais. As informações sobre preços agropecuários - pagos e recebidos pelos produtores, clima e tempo, gerência rural - modelos de controle, ITR, imposto de renda, etc., relações trabalhista e previdenciária rural, defesa sanitária animal e vegetal, normas técni-



OM ESTA PRAGA.

as de classificação de produtos agrícolas e agenda de eventos rurais estarão à dis-
osição do produtor rural, atualizadas regularmente. O acesso às informações poderá
er feito através dos Balcões SEBRAE, Federações de Agricultura dos Estados e pela
nternet, e futuramente pelos Sindicatos Rurais. As respostas são instantâneas. E gra-
uitas. Agora ficou mais fácil ser produtor rural. Sem sombra de dúvida. Consulte o
IAGRO no seguinte endereço da Internet - http://www.siagro.com.br.

CNA

SEBRAE



Antônio Chavaglia



■ *Algumas cooperativas enfrentam problemas de liquidez relativamente sérios. Especialmente em relação às cooperativas do seu segmento, qual a extensão e a gravidade desse aperto de liquidez?*

— As cooperativas de produtores rurais têm como característica principal o fato de necessitarem de expressivo capital de giro, desde a formação das lavouras quando, quase obrigatoriamente, têm que repassar insumos a seus associados, até a compra da produção agrícola. Em especial, para as que industrializam essa produção, a necessidade de recursos é bem maior e mais imediata, pois a qualquer momento o produtor pode resolver fixar o preço e querer negociar o produto. Para fazer face à alta demanda de capital de giro, grande parte do segmento utiliza recursos de terceiros, o que exige extremo cuidado na sua administração por parte da cooperativa. Sem dúvida, este é o principal aspecto que pode agravar o estado de liquidez do segmento, que já foi bem ruim até há pouco tempo. No momento, após a securitização, o setor se encontra relativamente equilibrado. No caso específico da Comigo, foi preciso tomar providências drásticas, reduzindo o quadro de funcionários de 1.500 para 1.100 e enxugando as despesas em 30%. Também em razão da estabilidade da moeda, uma total readequação administrativa através de unidades estratégicas de negócios foi implementada.

■ *Quais as origens dessa crise de liquidez, como tem ela sido enfrentada e quais as perspectivas de real equacionamento?*

— A origem dos problemas de liquidez destas cooperativas está no passado recente, no fim do governo Sarney e início do governo Collor, quando foi preciso substituir o financiamento oficial à produção agrícola. Com os já conhecidos problemas conjunturais decorrentes do descasamento provocado pelo engessamento dos preços mínimos, de um lado, e da correção dos financiamentos, de outro, o setor se viu encurralado: os produtores endividados e sem mercado, e suas cooperativas devendo aos bancos. Para sair do cerco, houve uma mobilização em massa por todo o país. Percebendo o erro, o governo tratou de dialogar com os produtores, até se chegar ao acordo da securitização. Por ora, a situação está sob controle. Para que o problema seja realmente equacionado, a solução passa pela fazenda, ou seja, produtores contando com boa liquidez para saldar seus compromissos junto às cooperativas.

■ *Como as cooperativas do seu segmento estão enfrentando a concorrência das grandes empresas processadoras, principalmente na disputa pela produção agrícola de seus cooperados?*

— As cooperativas deveriam agir com extremo profissionalismo junto a seus cooperados e ao mercado. De um lado, tentando atender seu associado participativo, aquele que constantemente trabalha com sua cooperativa, repassando insumos e suprimentos necessários ao desenvolvimento normal de seu negócio; e de outro, sendo agressivas no mercado, industrializando a produção agrícola quando possível e fazendo parcerias com outras empresas industriais em determinadas ocasiões. Administrativamente, a ordem é ser uma empresa enxuta, ágil, em que cada setor possa apresentar resultado positivo sem depender da cobertura de nenhum outro. Outro fator importante: uma cooperativa deve ser sempre o parâmetro de preços. Se isso estiver acontecendo, é sinal de que está cumprindo o seu papel. No caso da Comigo, estes requisitos estão funcionando bem.

■ *O sistema cooperativo constitui uma forma de organização econômica capaz de se desenvolver em uma economia globalizada, na qual o espaço econômico relevante é ampliado?*

— Sim, desde que haja mão dupla na relação cooperado/cooperativa. E isso significa que os recursos colocados à disposição do cooperado têm que voltar para sua cooperativa, que irá disponibilizá-los novamente na próxima safra, consolidando assim uma situação cíclica entre ambos. Acima de tudo, essa relação tem que ser pautada por um profundo profissionalismo, sem o paternalismo que, infelizmente, fez parte do cooperativismo no passado. Já não há mais lugar para cooperados ineficientes.

■ *Quais as adaptações necessárias à sobrevivência de uma cooperativa em uma economia globalizada?*

— Quem dita as regras do jogo hoje é o consumidor. Desse modo, para sobreviverem as cooperativas têm que passar por grandes mudanças, até mesmo quanto a seus conceitos. Entre outras alterações, é necessário selecionar os cooperados ativos de acordo com sua fidelidade, discutir novos critérios de votação em assembléia visando à continuidade do sucesso econô-

mico, encontrar formas de acesso a capital de risco para novos investimentos e tornar mais ágeis as decisões de mercado, profissionalização da gerência etc. Conforme o prof. Marcos Jank, da Esalq, se corretamente desenvolvido, o cooperativismo é a melhor forma de produtores agropecuários — que são por natureza desorganizados — ganharem mercado nesse ambiente oligopolizado e extremamente concorrencial.

ANTÔNIO CHAVAGLIA é presidente da Comigo e da OCG.

Carlos Melles

■ *Algumas cooperativas enfrentam problemas de liquidez relativamente sérios. Especialmente em relação às cooperativas do seu segmento, qual a extensão e a gravidade desse aperto de liquidez?*

— As cooperativas de café no Brasil, que são hoje 74, receberam nos últimos anos uma média de 7 milhões de sacas. Recentemente foi realizada pelo Conselho Nacional do Café (CNC), através de uma empresa de auditoria, uma análise contábil financeira abrangendo 27 dessas cooperativas e que apresentou alguns dados significativos. A grande representatividade dessa amostra pode ser avaliada pelo fato de as cooperativas terem recebido até 5,4 milhões de sacas em 1996, ou seja, 77% do total, e representarem um faturamento de US$590 milhões e 38.259 cooperados. Quase todas elas enfrentam problemas de liquidez. Quase sempre, no entanto, esses problemas decorrem principalmente de inadimplência dos seus devedores. Analisando a amostra do montante de dívidas dos cooperados com suas cooperativas — que totalizavam em novembro de 1996 R$124,7 milhões —, 22% estavam vencidas.

Sabemos que o cooperativismo tem sido um instrumento vital para a manutenção do setor e que o perfil de seu endividamento atual tem que ser adequadamente alongado por prazos e taxas de juros que possibilitem melhor liquidez, pois as cooperativas devem novamente tornar-se aptas a buscar novas linhas de crédito que ajudem a incrementar sua competitividade comercial e aumentar suas margens de lucratividade, para poderem honrar as dívidas já existentes.

■ *Quais as origens dessa crise de liquidez, como tem ela sido enfrentada e quais as perspectivas de real equacionamento?*

— O sistema cooperativista de café, tanto no que se refere às cooperativas de produção quanto às de crédito, foi estruturado com o objetivo de apoiar e prestar serviços ao cafeicultor, e o crédito rural tem sido ferramenta básica e vital para sustentar esse sistema produtivo. Ante todas as dificuldades que levaram a um processo crônico de descapitalização dos cafeicultores na última década, o setor cooperativista, que progressivamente vinha substituindo a ação direta do setor bancário, absorveu grande parte dos efeitos da incapacidade dos produtores para cumprirem seus compromissos. Esse problema se torna mais grave ao analisarmos o fato de as cooperativas de produção terem utilizado recursos de instituições financeiras privadas e principalmente fornecedores a juros de mercado, em razão do não-aporte de recursos financeiros específicos para a atividade; isso levou a um sério comprometimento do capital de giro próprio e maior agravamento da situação do setor como um todo. O uso pelos produtores e por suas cooperativas de créditos de fornecedores, a cada ano com maior intensidade, tem também afetado o poder de alavancagem comercial, influenciando negativamente o custo de produção. A solução para esse círculo vicioso é dotar o sistema com uma política de linhas rotativas de crédito bem-definidas para todas as fases de produção e comercialização e para repor o capital de giro das cooperativas, consumido durante esses anos.

■ *Como as cooperativas do seu segmento estão enfrentando a concorrência das grandes empresas processadoras, principalmente na disputa pela produção agrícola de seus cooperados?*

— As cooperativas no mundo todo ainda são a melhor forma de produtores ganharem poder de mercado e negociação. Entretanto, é fundamental que elas estejam atentas e preparadas para grandes mudanças de paradigma, ou seja: a cooperativa tem que procurar manter sua função social sem se desviar do foco principal, a eficiência empresarial.

■ *O sistema cooperativo constitui uma forma de organização econômica capaz de se desenvolver em uma economia globalizada, na qual o espaço econômico relevante é ampliado?*

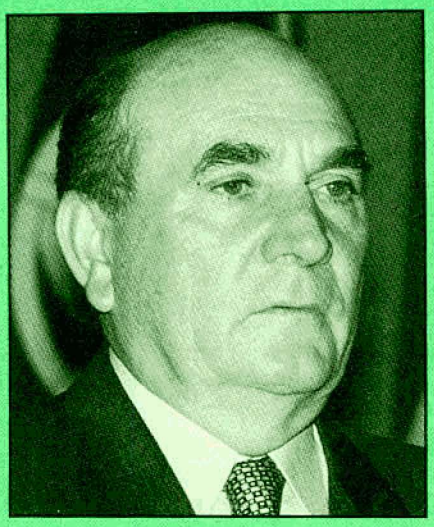
— As cooperativas têm passado por análises, revisões e modernizações de seus processos, visando a acirrar seu poder de competitividade e cada vez mais agregar valor a seu produto. Algumas delas já estão conscientes da necessidade de criar parcerias estratégicas, que possibilitem a sinergia para vencer num mercado globalizado.

■ *Quais as adaptações necessárias à sobrevivência de uma cooperativa em uma economia globalizada?*

— A cooperativa deve trazer a realidade do mercado para o cooperado. O produto tem que ter a qualidade e o preço que o mercado mundial exige, e a cooperativa deve colaborar para isso com eficiência. Precisa portanto valorizar de modo diferenciado os cooperados com base em sua fidelidade e índices de eficiência operacional e competitividade.

CARLOS MELLES é deputado federal e presidente da Cooparaíso.

Dejanir Dalpasquale



■ *Algumas cooperativas enfrentam problemas de liquidez relativamente sérios. Especialmente em relação às cooperativas do seu segmento, qual a extensão e a gravidade desse aperto de liquidez?*

— As cooperativas que nos trazem esse tipo de problema pertencem ao segmento agropecuário. Estamos discutindo uma renegociação com o governo, em termos de prazos e encargos, da ordem de R$1,7 bilhão, o que representa pouco menos de 10% do faturamento total das cooperativas desse segmento. Portanto, não se pode falar de inviabilização financeira do sistema. Contudo, um pequeno número de cooperativas enfrenta dificuldades bem mais sérias do que a média delas. Há vários casos em negociação com os credores, sendo que alguns já fizeram acordos que permitem a continuidade do funcionamento das cooperativas.

■ *Quais as origens dessa crise de liquidez, como tem ela sido enfrentada e quais as perspectivas de real equacionamento?*

— As origens ligam-se essencialmente às políticas econômicas adotadas pelo governo, desde 1990. Os planos Collor e Real, por exemplo, provocaram o endividamento brutal dos agricultores, devido ao descasamento entre os custos de financiamento e os resultados da venda da produção. Outro fator foi a rápida abertura da economia à concorrência internacional, sem que muitos dos setores da produção tivessem tempo para montar uma estratégia de adaptação. Por isso, a crise não é um problema das cooperativas em si ou do seu processo de gestão, mas sim da agricultura. Uma parte desses problemas concentra-se nas cooperativas, porque estas, como braço comercial dos produtores rurais, acabaram englobando a situação de dificuldades de seus associados. Na prática, muitas cooperativas precisaram usar seu capital de giro para que associados seus liquidassem dívidas imediatas. Tudo isso foi intensamente discutido ao longo de 1995, no auge da crise atual, o que resultou da Lei nº 1.938, que permitiu a securitização de R$7 bilhões em dívidas do setor agrícola. A securitização porém tratou apenas das dívidas do setor junto ao sistema bancário, ou seja, do credor. Por isso, o processo resultou incompleto quanto ao lado devedor, a agricultura.

■ *Como as cooperativas do seu segmento estão enfrentando a concorrência das grandes empresas processadoras, principalmente na disputa pela produção agrícola de seus cooperados?*

— Na medida de suas possibilidades, as cooperativas enfrentam o desafio com muita agilidade e eficiência. A área do leite, por exemplo, das mais afetadas pela entrada de novos e pesados concorrentes, empreende amplo processo de reestruturação, no qual o associado está intensamente envolvido. Também ocorrem fusões e associações entre cooperativas, para reduzir custos de produção e processamento. Estamos implementando parcerias comerciais entre cooperativas, no nível do Mercosul. Em outros ramos, como soja, café, açúcar e carnes de aves, nos quais as cooperativas já participavam do amplo e competitivo mercado internacional, elas estão conseguindo excelente desempenho, mantendo ou ampliando sua participação nos respectivos mercados. Aliás, os números a respeito são expressivos. Em 1996, as cooperativas exportaram US$1 bilhão. Em 1997, devem superar US$1,2 bilhão. São números nunca alcançados antes e que representam o dobro das exportações médias do setor há 10 anos.

■ *O sistema cooperativo constitui uma forma de organização econômica capaz de se desenvolver em uma economia globalizada, na qual o espaço econômico relevante é ampliado?*

— Os dados sobre exportações demonstram essa capacidade de forma bem evidente. O desempenho poderá ser ainda ampliado para novos mercados e produtos que possamos oferecer de modo mais eficiente, como as frutas. Tendem a ganhar espaço no contexto internacional os produtos típicos da pequena e da média produção, onde a cooperativa possa representar a materialização de ganhos de escala em processamento e comercialização. A avicultura e a suinocultura são exemplos notáveis disso. Registre-se ainda que a OCB tem promovido alianças estratégicas com vistas ao mercado internacional, tendo como ponto de partida cooperativas de países com os quais possuímos afinidades geográficas ou de língua. Constituímos, em maio, a Organização das Cooperativas de Cafeicultores da América Latina e Caribe. Acabamos de instalar em Lisboa a Organização Cooperativa dos Povos de Língua Portuguesa. São alianças que nos abrem portas para competir nos diversos continentes. A propósito, em setembro próximo elegeremos o brasileiro Roberto Rodrigues para a presidência da Aliança Cooperativa Internacional, que reúne 99 países. Será a primeira vez, em mais de 100 anos, que a ACI elege um não-europeu para sua liderança. São fatos que demonstram a projeção mundial da liderança do cooperativismo brasileiro. Tudo isso significa mais oportunidades no mercado.

■ *Quais as adaptações necessárias à sobrevivência de uma cooperativa em uma economia globalizada?*

— Como vimos, a globalização não é uma ameaça às cooperativas brasileiras. O que nos preocupa é a demora na adaptação de nossas leis de cunho econômico e relativas ao comércio internacional, pois a situação exige rapidez. É necessária ainda uma intervenção muito mais positiva e atuante dos ministérios da Agricultura e das Relações Exteriores na busca dos acordos comerciais de que necessitamos. O discurso nessas áreas mudou, é verdade, mas a prática mostra que se continua a dar prioridade à defesa do setor industrial. A exceção notável foi a Lei Kandir, de 1996, que isentou do

ICMS a exportação de produtos primários e agroindustriais, tratamento que se concedia apenas aos industrializados. É preciso mais apoio, de forma especial na área de promoção comercial, para que as cooperativas possam conhecer melhor novos mercados, identificar seus consumidores e apresentar seus produtos. Além do mais, é preciso investir em qualidade no processamento e na logística de exportações, para que tenhamos um número crescente de cooperativas participando desse mercado.

DEJANIR DALPASQUALE é deputado federal e presidente da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB).

Nei Cezar Mânica



■ *Quais as origens dessa crise de liquidez, como tem ela sido enfrentada e quais as perspectivas de real equacionamento?*

— As origens da falta de liquidez são diversas, mas citamos algumas que julgamos mais importantes:

❑ despreparo de diretores, gerentes e colaboradores na administração do negócio;

❑ pouco comprometimento de produtores com a sua organização;

❑ inexistência de uma política econômica voltada para a área agrícola (exemplo disso são os planos econômicos, a defasagem cambial, o custo de recursos incompatível com a atividade, o custo-Brasil etc.);

❑ afastamento oficial do governo, que levou as cooperativas a se tornarem as grandes financiadoras dos produtores, arcando com o ônus da frustração de safras, planos econômicos, descapitalização do setor e por não estarem suficientemente preparadas para assumirem esse papel de risco, que não é a sua atividade principal.

As perspectivas de equacionamento passam pela reversão das questões levantadas, e fundamentalmente por uma ação consistente do governo para com o setor, como por exemplo no que diz respeito ao crédito, que exige uma política definida e saneamento.

■ *Como as cooperativas do seu segmento estão enfrentando a concorrência das grandes empresas processadoras, principalmente na disputa pela produção agrícola de seus cooperados?*

— As organizações e os produtores que sobreviverão não precisam necessariamente ser os maiores, mas seguramente serão os mais rápidos e eficientes. A cooperativa deve ser um instrumento para isso. É preciso fazer com que os associados tenham conhecimento e discutam a importância do sistema cooperativo, ante as grandes questões agrícolas e as de seu negócio individualmente. Mediante um planejamento estratégico da cooperativa, utilizando por exemplo princípios de unidades estratégicas de negócios, centrar-se em atividades nas quais sejam de fato competentes. É necessário também buscar a profissionalização da diretoria e das gerências, para que mais rapidamente se possa trazer até o associado a realidade do mercado e orientá-lo para produzir o que esse mercado e os negócios da cooperativa exigem; considerar critérios definidos de fidelidade e comprometimento com a organização, nas relações comerciais; desenvolver critérios para premiar escala e qualidade. Uma exigência do mercado globalizado é que se torne o associado mais produtivo, mais capaz na gestão do seu negócio, mais bem-informado, mais próximo do desenvolvimento tecnológico via extensão rural capacitada. Temos uma gama enorme de serviços ao associado, e portanto precisamos fazer valer esses serviços, de forma que o associado entenda que tudo isso só é possível em decorrência do sucesso e é mais importante do que eventual vantagem momentânea.

■ *O sistema cooperativo constitui uma forma de organização econômica capaz de se desenvolver em uma economia globalizada, na qual o espaço econômico relevante é ampliado?*

— O sistema cooperativo deve ser entendido como a mais adequada forma de o agricultor ganhar poder de negociação e de mercado, sendo a melhor maneira de organizar a atividade econômica agropecuária. É através das cooperativas que o agricultor consegue conhecer o verdadeiro funcionamento dos mercados, da concorrência, formar preços e fazer frente à crescente oligopolização na cadeia do agribusiness.

■ *Quais as adaptações necessárias à sobrevivência de uma cooperativa em uma economia globalizada?*

— Precisamos entender que o cenário agrícola atual é de mudanças extremamente rápidas e que o agente dessas mudanças é o consumidor final, cada vez mais exigente. O setor agrícola, cada vez mais, perde espaço como setor econômico isolado, precisa ser avaliado dentro de um contexto mais amplo, que passa pela indústria de insumos, pela produção, comercialização, processamento, distribuição, até chegar ao consumidor final. As cooperativas precisam reconhecer-se como parte desse sistema, estabelecer parcerias, alianças para buscarem as soluções na mesma velocidade com que reagem os consumidores.

Internamente, as cooperativas precisam de uma profunda reorganização e de um novo posicionamento externo. Nesse processo, algumas questões se destacam:

❑ profissionalização da diretoria e das gerências;

❑ seleção e/ou redução de associados, considerando qualidade e comprometimento;

❑ critério de livre adesão e/ou saída;

❑ novos critérios de pagamento, premiando qualidade e escala;

❑ estabelecimento de alianças como forma de crescer e integrar;

❑ compreender o processo de verticalização como forma de evitar maus investimentos;

❑ eventuais terceirizações.

NEI CEZAR MÂNICA é diretor presidente da Cotrijal.

CARTAS

Duraznos

✉ Me dirijo a Uds. con el objetivo de comunicarles que nos hemos subscripto a la revista *Agroanalysis*. Por otra parte, queriamos evaluar la posibilidad de contar com vuestra cooperación para obtener información reciente sobre producción y consumo de duraznos em Brasil.

Esta información es requerida por un grupo de inversores que quierem expandir la producción agrícola de duraznos em la Argentina y necesitan contar con un dimensionamiento del mercado regional actual y potencial.

Beatriz Nofal
Eco-Axis S.A. — Economia y Negocios
Buenos Aires, Argentina

Seminário

✉ Entre os dias 20 e 23 de agosto vai ser realizado o II Seminário Nacional de Ensino Agrário (Senag). Promovido pelo Diretório Acadêmico Raimundo Ferreira e pela coordenação do Curso de Licenciatura em Ciências Agrícolas da UFRJ, o evento vai abordar os desafios do ensino técnico frente ao terceiro milênio. Reservas e informações podem ser feitas pelo fax (021) 682-1841.

Claudiomir Silva
Comissão Organizadora
Rio de Janeiro — RJ

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.

E-mail: assine@fgv.br
LIGUE GRÁTIS: 0800-21-7777

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:
Dan Biller (meio ambiente e recursos naturais), 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 Cyrilar Monteiro (preços, previsão de safras, legislação, e índice FGV-Abag), Mauro de Rezende Lopes (comércio internacional, política agrícola), Regis Alimandro (café), Rogério F. de Souza (indicador do preço do milho).

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

Colaboradores:
Adib Jamil Amin, Lucio Junqueira Campos (estatísticas de preços), Ana Célia Junqueira Campos, Edmilson Pereira Conceição, Mário Augusto Rodrigues Martins (apoio técnico), Joaquim Andre Villanova (açúcar e álcool)

Coordenação de editoração:
Maria Adelaide Amorim Oliveira

Capa:
Osvaldo Moreira da Silva

Técnicos em processamento:
Bruno da Silva Júnior, Deise Jaffar de Lima.

Estagiários:
Ilana Sender, Victor Cezar Santos Teixeira.

Secretaria e apoio administrativo:
Claudia Ana Marques, Maria Cecília Barbosa, Eliane dos Santos Botelho, 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, 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.

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

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
Diretor-geral interino: Jorge Oscar de Mello Flôres

CONSELHO DIRETOR

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

CONSELHO CURADOR

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

CONSELHO CONSULTIVO

Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Eliezer Baptista, Gilberto Duarte Prado, Roberto Borges Martins (Estado de Minas Gerais).

Instituto Brasileiro de Economia
Diretor: Antônio Salazar P. Brandão
Banco de Dados-IBRE
Salomão L. Quadros da Silva
Centro de Estudos Agrícolas
Ignez Vidigal Lopes
Centro de Estudos das Empresas
Sergio Gustavo S. da Costa
Centro de Estudos de Economia e Governo
Lia Valls Pereira
Centro de Estudos de Preços
Paulo Sidney de Melo Cota
Centro de Estudos Tendenciais
Eden Gonçalves de Oliveira
Revista Conjuntura Econômica
Lauro Vieira de Faria

Nesta edição

2 Entrevista com:
- 2 Antônio Chavaglia
- 3 Carlos Melles
- 4 Dejanir Dalpasquale
- 5 Nei Cezar Mânica

6 Cartas

8 Terceiro *ranking* das cooperativas:
- 8 Cooperativas — problemas permanecem
  Fernando Roberto de Freitas Almeida
- 8 Análise dos resultados
  Patrícia Cruz Gonçalves
- 9 *Ranking* das cooperativas
  Carlos Henrique Tibiriçá Miranda e Marcos Antônio Caixeta

10 Especial:
O cooperativismo na globalização
Roberto Rodrigues

14 Especial:
Cooperativas agrícolas e globalização
Amílcar Gramacho

16 Agricultura brasileira:
O caso dos grãos e do açúcar
Antônio Salazar Pessôa Brandão e Mauro de Rezende Lopes

23 Especial:
Organização política da agricultura
Luiz Antônio Pinazza

25 Especial:
Uma agricultura mais previsível
Luiz Antônio Pinazza

27 Conjuntura do agribusiness:
- 27 Indústria de alimentos — mercado reacomoda após euforia do Real
  Eliana Conde Barroso Leite
- 28 Arroz — a menor safra da década
  Eliana Conde Barroso Leite
- 30 Banana — problemas na oferta
  Fernando Roberto de Freitas Almeida
- 31 Feijão — mercado em baixa devido à boa oferta
  Eliana Conde Barroso Leite e Sandra Maria Hetzel
- 32 Renda agrícola — sinais de recuperação
  Maria José Cyhlar Monteiro
- 34 Soja — relatório repercute pouco
  Fernando Roberto de Freitas Almeida
- 35 Café solúvel — há razão para o subsídio
  Regis Alimandro e Rogério Ferreira de Souza
- 36 Indicador do preço do milho — maior liquidez do contrato de milho
  Edgar Costa Filho, Irene Raguenet Troccoli e Rogério Ferreira de Souza

37 IBGE — Síntese estatística

38 Índice FGV/Abag

40 Oferta e demanda

42 Estatísticas agropecuárias

47 Legislação agrícola

52 Panorama agropecuário

56 Panorama internacional

59 Janela aberta

CARTA VERDE

As dívidas da cafeicultura

Esta edição de *Agroanalysis* já estava pronta quando, em 30 de julho, o Conselho Monetário Nacional aprovou o voto nº 117/97, o qual prorroga as dívidas da cafeicultura. Na próxima edição, divulgaremos a íntegra do voto.

Conforme consta do próprio texto do voto do conselho, a prorrogação da dívida da cafeicultura foi inspirada em recente estudo, contratado à Fundação Getulio Vargas pelo Conselho Deliberativo da Política Cafeeira (CDPC) e elaborado por uma equipe integrada por técnicos do Centro de Estudos Agrícolas do Instituto Brasileiro de Economia. Outras medidas propostas no estudo, as quais objetivam, através de um novo sistema de financiamento anual à cafeicultura, estimular ganhos de produtividade e qualidade no campo e alcançar um padrão superior na comercialização, ficaram para análise posterior.

O voto do CMN, portanto, restringe-se à prorrogação da dívida, um assunto delicado que se arrastava desde fins dos anos 80 e, em boa medida, impedia que a cafeicultura brasileira alcançasse resultados mais expressivos, necessários ao atendimento da demanda interna em expansão e à manutenção da parcela brasileira no mercado internacional. Os termos da proposta da FGV para a prorrogação das dívidas da cafeicultura podem ser considerados bastante duros. Conforme a proposta das lideranças, seriam alongadas por 15 anos todas as dívidas da cafeicultura, inclusive aquelas contraídas com os bancos privados ou de cooperativas de produtores com fornecedores. O voto do conselho alonga tão-somente as dívidas de cafeicultores com o Funcafé por, no máximo, sete anos.

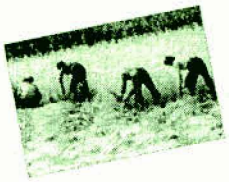
Mesmo em comparação com os termos da securitização das dívidas da agricultura, as normas para prorrogação da dívida da cafeicultura foram bem mais duras. Na securitização, por exemplo, o prazo foi de sete a 10 anos, com três de carência. No caso do café, o prazo máximo ficou em sete anos e a carência limitada a 18 meses. Quanto ao custo financeiro da operação, na securitização pactuou-se a variação dos preços mínimos mais 3% ao ano, e no café TJLP mais 3%. A dívida prorrogada da agricultura pode ser paga em produto; já as do café, unicamente em reais.

Neste ponto cabe um parêntese. A proposta original da FGV previa a suspensão da parcela anual na ocorrência de geadas ou quando os preços caíssem abaixo de R$100/saca. Posteriormente, a FGV apresentou um adendo ao estudo analisando a conveniência da conversão das dívidas em café. Essas medidas de segurança — que não foram acolhidas pelo voto do CMN — objetivavam antecipar o maior espectro possível de procedimentos em reação a eventuais problemas que, de outra forma, poderiam justificar a reabertura das discussões.

Inegavelmente, os termos da prorrogação das dívidas da cafeicultura são duros. Como as lideranças devem reagir? Pleitear termos mais favoráveis?

Esta é a alternativa sempre presente nas negociações. É preciso ter claro, porém, que os termos da prorrogação conferem cacife inestimável à lavoura — o elo mais fraco da cadeia do café — para exigir que tratamento igual seja dado aos demais segmentos da cadeia. As decisões devem obedecer a critérios técnicos. Dívida deve ser paga; prazos mais longos correspondem a juros maiores. Recursos para programas só com projetos específicos e metas preestabelecidas. Não há mais *almoço grátis*. Ademais, no interesse do próprio setor, cumpre preservar o equilíbrio financeiro do Funcafé.

Estes são princípios que, se seguidos, poderão conferir ao CDPC papel histórico na condução da política comercial do café. Caso contrário, o CDPC não cumprirá seu objetivo e, por certo, o presidente da República, a quem se deve a criação do conselho, perguntar-se-á da conveniência de preservá-lo.



Cooperativas — problemas permanecem

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

O terceiro ranking das cooperativas agrícolas, que apresenta as 31 maiores cooperativas agropecuárias do Brasil, revela que essas organizações estão buscando superar velhos problemas, como o elevado endividamento de algumas, e procuram reunir condições para competir em mercados cada vez mais globalizados.

O cooperativismo brasileiro atingiu grande importância e vem-se expandindo por diversas áreas de atuação. No que se refere às cooperativas agropecuárias, as mais conhecidas — embora venham enfrentando, há anos, sérios problemas de capitalização, derivados principalmente do impacto do Plano Collor, em 1990 —, continuam apresentando números notáveis.

A Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) divulgou, há poucas semanas, que as exportações do sistema cooperativista aumentaram espetaculares 36%, entre o primeiro semestre de 1996 e o deste ano. Totalizaram pouco mais de US$500 milhões, o que torna lícito supor que a barreira de US$1 bilhão de vendas externas de uma variada gama de produtos poderá ser ultrapassada até o mês de dezembro.

Evidentemente, a situação favorável das cotações das mais importantes commodities agrícolas, destacando-se a soja e o café, tem responsabilidade direta pelo seu desempenho. Também a desgravação do ICMS tornou-as mais competitivas. Contudo, saber explorar as oportunidades abertas denota a capacidade de adaptação do setor ao dinamismo do novo mercado globalizado.

Em linhas gerais, as cooperativas detêm 6% das exportações agrícolas do país, mas são bem mais fortes justamente naqueles dois produtos, em que participam com aproximadamente 30% das vendas ao exterior.

Os problemas do setor, porém, persistem. Carentes de capital de giro, tiveram de aprender a utilizar da melhor maneira possível novas oportunidades de acesso ao crédito. Estruturadas para atender às características de uma economia antes protegida por sólidas barreiras tarifárias, viram-se forçadas a redefinir suas atividades.

Todo esse esforço de *aggiornamento* pode ser visto nesta edição de *Agroanalysis*, cujas maiores atenções foram dedicadas à elaboração e à análise do terceiro *ranking* do cooperativismo brasileiro, iniciativa inédita da equipe do Centro de Estudos Agrícolas, com o apoio do Centro de Estudos de Empresas e o reforço das avaliações de pessoas notáveis no meio da agricultura.

O presente *ranking* vale-se da mesma metodologia empregada para a feitura do rol das 500 maiores empresas brasileiras, inserido na revista *Conjuntura Econômica*, e da lista das 100 maiores empresas do agribusiness, publicada em *Agroanalysis*. Pode-se considerar, igualmente, que se coloca como modesta contribuição ao melhor entendimento do complexo universo do cooperativismo brasileiro.

Análise dos resultados

PATRÍCIA CRUZ GONÇALVES

As cinco primeiras posições permaneceram inalteradas em relação ao ano passado. A Copersucar (Cooperativa Central dos Produtos do Açúcar e do Álcool do Estado de São Paulo), continua como a primeira colocada, permanecendo como a maior cooperativa do Brasil. O valor de R$4,6 bilhões do seu ativo total em 1996, foi equivalente a 55% do ativo total das cooperativas. As vendas, no valor de R$1,9 bilhão, representaram 26% da receita total.

Em segundo lugar ficou a Coamo, com um ativo total de R$560 milhões, representando 6,6% do ativo total das cooperativas participantes. O valor de sua receita operacional líquida foi de R$694 milhões, ou 9,4% das vendas das cooperativas.

A cooperativa que apresentou a maior alteração de posição no *ranking* foi a Cotrijuí, que perdeu nove posições, saindo do 6º lugar em 1995 para o 15º em 1996.

O resultado da pesquisa referente ao exercício de 1996 mostra que as cooperativas estão atentas às necessidades de mudanças e estão buscando

ajustar suas estruturas de custos e receitas às novas condições de mercado.

Os dados referentes à receita operacional líquida total mostram que as cooperativas faturaram R$7,36 bilhões em 1996, representando um crescimento real de 4,3% (valores corrigidos pelo IGP-DI). Apesar do aumento das vendas, as cooperativas analisadas apresentaram redução de sua margem líquida; este indicador saiu de um patamar de 1,41% para 0,64% em 1996.

Estas cooperativas mostram um ativo total de R$8,43 bilhões, representando aumento real de 8,11% em relação a 1995.

O lucro líquido registrado pelo setor foi de R$27 milhões, ficando o número de cooperativas que apresentou prejuízo em 1996 inferior a 1995 (5 contra 10). O maior lucro líquido apresentado foi da Coamo, no valor de R$27 milhões, e o maior prejuízo foi da Cotrijuí, de R$60 milhões.

A rentabilidade mediana do patrimônio líquido foi de 2,10%. Vale mencionar a maior rentabilidade do segmento focalizado, a da Cooperfertil, de 24,07%.

Em relação à estrutura de capital, o setor apresentou um aumento da participação de recursos de terceiros no financiamento de seus ativos; o grau de endividamento mediano saiu de um patamar de 1,08 para 1,14.

Metodologia

A metodologia empregada na elaboração do *ranking* das cooperativas é a mesma das pesquisas "As 500 maiores empresas do Brasil" e "As 100 maiores empresas do agribusiness", publicadas respectivamente em *Conjuntura Econômica* e *Agroanalysis*. O critério de classificação observa duas variáveis: o ativo total, representando o patrimônio total da empresa, e a receita operacional líquida (vendas menos impostos, devoluções e descontos), representando sua posição no mercado.

Informamos também os dados de patrimônio líquido, lucro líquido e, em função destes dados, a rentabilidade das cooperativas.

A pesquisa se estruturou a partir de um universo de cooperativas elaborado pelo IBRE/CEA, com a ajuda da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), cujos relatórios contábeis referentes ao exercício de 1996 foram coletados até 30 de julho de 1997.

Ranking das cooperativas — em mil R$ — 1996

Classificação geral	Ativo total	Clas. ativo total	Receita oper. líquida	Clas. receita oper. líq	Patrim. líquido	Lucro líquido	Rentab. patrim. líq. (%)	Mês	UF
1 Coop. Prod. Açúcar e Álcool de SP (Copersucar)	4.659.171	1	1.919.792	1	74.303	4	0,01	abr.	SP
2 Coop. Agrop. Mourãoense (Coamo)	560.347	2	694.653	2	300.639	27.119	9,02	dez.	PR
3 Coop. C. dos Prod. Rurais de MG (CCPR) Itambé	243.893	4	479.908	4	173.063	18.594	10,74	dez.	MG
4 Coop. Agrária Mista Entre Rios (Agrária)	246.799	3	213.112	9	95.263	5.004	5,25	dez.	PR
5 Coop. C. Latic. do Est. SP (Paulista)	184.364	10	482.963	3	95.680	2.425	2,53	dez	SP
6 Coop. Central Oeste Catarinense (Coopercentral)	198.398	9	373.141	5	94.802	111	0,12	dez.	SC
7 Coop. Caf. e Cit. de SP (Coopercitrus)	237.965	5	206.634	10	111.367	8.095	7,27	dez.	SP
8 Coop. C. de Latic. do PR (CCLPL)	150.280	11	299.799	7	60.226	7.442	12,36	dez.	PR
9 Coop. Reg. dos Cafeic. de Guaxupé (Cooxupé)	119.041	15	324.870	6	38.668	3.475	8,99	dez.	MG
10 Coop. Tritícola Erechim (Cotrel)	208.344	7	176.762	14	138.686	2.171	1,57	dez.	RS
11 Coop. Agric. Reg. Orlândia (Carol)	229.011	6	171.565	15	111.491	205	0,18	dez.	SP
12 Coop. Agric. M. Vale Piriqui Ltda. (Copervale)	143.807	12	200.750	11	66.836	3.515	5,26	dez.	PR
13 Coop. Agric. Consolata (Copacol)	81.539	18	255.939	8	44.104	1.041	2,36	dez.	PR
14 Coop. Agrop. Batavo (Batavo)	137.003	14	184.437	12	47.699	1.186	2,49	dez.	PR
15 Coop. Reg. Tritícola Serrana (Cotrijuí)	202.863	8	128.732	20	-34.820	-60.329	-173,26	jun.	RS
16 Coop. M. dos Prod. Rurais Sudoeste Goiano (Comigo)	138.839	13	161.972	16	87.511	3.764	4,30	dez.	GO
17 Coop. Reg. Alfa (Cooperalfa)	78.403	19	183.110	13	42.730	-159	-0,37	dez.	SC
18 Soc. Coop. Castrolanda (Castrolanda)	102.904	17	144.243	17	39.915	-1.368	-3,43	dez.	PR
19 Coop. Agrop. Três Fronteiras (Cotrefal)	116.243	16	134.806	19	77.773	1.424	1,83	dez.	PR
20 Coop. C. Agric. Sudoeste (Sudcoop)	67.938	20	136.606	18	37.568	368	0,98	dez.	PR
21 Coop. Agric. Mista Rondon Ltda. (Copagril)	64.328	21	89.074	21	26.214	62	0,24	dez.	PR
22 Coop. C. Reg. Iguaçu (Cotriguaçu)	39.896	23	76.888	22	19.683	821	4,17	dez.	PR
23 Coop. Reg. Cafeic. de S. Seb. do Paraíso (Cooparaís)	54.720	22	72.458	23	15.861	13	0,08	dez.	MG
24 Coop. Prod. e Consumo Concórdia Ltda. (Copérdia)	36.827	24	62.432	25	15.370	89	0,58	dez.	SC
25 Coop. Cafeic. da Região de Garça (Garcafe)	22.164	28	71.700	24	3.996	64	1,60	dez.	SP
26 Coop. Central de Fertilizantes (Cooperfértil)	24.399	27	29.051	26	9.032	2.174	24,07	dez.	SP
27 Coop. Reg. Agric. Norte Catarinense (Coopenorte)	32.414	26	26.746	28	13.691	203	1,48	dez.	SC
28 Coop. Agropec. do Vale de Paracatu (Coopervap)	34.111	25	23.940	29	19.777	-177	-0,89	dez.	MG
29 Coop. Central Mineira de Laticínios Ltda. (Cemil)	9.177	29	27.848	27	3.710	273	7,36	dez.	MG
30 Conf. das Cp. Centrais Agropec. do PR (Confepar)	7.601	30	7.436	30	4.971	405	8,15	dez.	PR
31 Coop. Cent. Cafeic. e Agropec. de MG (Coocamig)	4.227	31	5.542	31	374	-35	-9,36	dez.	MG

CARLOS HENRIQUE TIBIRIÇÁ MIRANDA — IBRE/CEA
MARCOS ANTÔNIO CAIXETA — IBRE/CEE



O cooperativismo na globalização

ROBERTO RODRIGUES

Quando se fala em globalização da economia logo vem à baila a idéia de que este é um mecanismo engendrado pelos mais ricos ou mais fortes para aumentar seu domínio sobre os pobres ou sobre os menores. Isto não é verdade. Globalização é um gigantesco processo em andamento. Ninguém a **inventou**. *É um processo dinâmico, ora mais rápido, ora mais lento, com propulsão própria, criador e criatura, simultaneamente, desta que é a terceira guerra mundial, a guerra por mercados, cujo senhor absoluto é o consumidor. Este processo sofrerá transformações mais ou menos radicais à medida que forem surgindo problemas sérios.*

Já é visível, por exemplo, que, embora ninguém tenha criado a globalização, dela estão se aproveitando os agentes econômicos mais ágeis, em detrimento dos mais lentos. Não necessariamente os maiores ou os mais fortes ou os mais ricos, mas os mais ágeis, os mais espertos, estão ganhando muito. Gigantescas corporações pesadas e mal geridas virarão poeira e da poeira surgirão novos gigantes ágeis e vivazes. Grandes, médios e pequenos sucumbirão igualmente, se não forem rápidos.

Outra questão já visível no horizonte globalizado é a ameaça às democracias. Por dois motivos: por um lado, a imensa massa de desempregados, crescente em nome da redução dos custos, da competitividade, da racionalidade gerencial, pressiona os governos por soluções criativas e geradoras de emprego; por outro lado, a concentração do poder das grandes corporações econômicas aumenta sua influência sobre os governos. Ambos os aspectos são ameaças à democracia, o que, sem dúvida, levará governantes de todo o mundo a interferir no processo como um todo, ao longo dos próximos anos.

Neste cenário estão inseridas as cooperativas, cujo papel é fundamental na revisão processual. As cooperativas são, afinal, componentes do único setor cuja doutrina tem sua ênfase no equilíbrio entre o econômico e o social. Este é, exatamente, o seu primeiro problema frente à globalização.

Contradição

A competição acirrada, a busca pela eficiência máxima, a redução de custos e de preços, qualidade, produtividade, incorporação de novas tecnologias, profissionalização etc. são temas dominantes pelo mundo afora, e se caracterizam pelo predomínio do econômico sobre o social. As cooperativas não podem ficar fora desta realidade, elas precisam também ser competitivas para sobreviver e cumprir seu objetivo de servir a seus membros. Terão que reduzir seus custos e aprimorar sua gestão, e isto implicará certamente despedir funcionários. Terão também que demitir os maus cooperados e tratar diferentemente os associados em função do seu tamanho, de sua eficiência individual e da reciprocidade que dão à cooperativa. Ora, tudo isto é uma aparente contradição à doutrina cooperativista, porque também afronta o social, com prevalência do econômico. Não há outra saída. É preciso ser eficiente mesmo e não há eficiência com empregados ociosos ou associados não participativos. É preciso também premiar os melhores, empregados ou sócios. Tal contradição exige algumas reflexões importantes:

- *Uma nova definição* — as cooperativas são organizações que prestam serviços de interesse comum a seus associados. Esta definição não basta: esses serviços precisam garantir a cada associado sua própria competitividade na economia globalizada. Isto não é suficiente ainda: as cooperativas também precisam ser competitivas. Aparentemente, este adendo à definição não tem importância, mas é, na verdade, muito sério, porque implica uma mudança da forma de atuar da cooperativa junto ao cooperado. No caso de alguns setores, como o agrícola, pode até caber uma espécie de *intervenção branca* da cooperativa na gestão empresarial do associado, para melhorá-la.

- *A segunda onda* — o desemprego estrutural para o qual a cooperativa acaba contribuindo ao ajustar-se para competir é um problema recorrente. As cooperativas só tomaram corpo no advento da Revolução Industrial, em meados do século passado — embora a doutrina já fosse mais antiga —, exatamente porque o desemprego cresceu assustadoramente. Pode-se dizer que a Revolução Industrial causou a *primeira onda* de desemprego e esta estimulou a criação de cooperati-

vas. Ora, a globalização leva à *segunda onda* de desemprego, o que vale uma segunda oportunidade para as cooperativas. Elas devem *surfar* esta nova onda, através dos segmentos trabalho ou serviços. Na moda da terceirização, cooperativas de trabalhadores desempregados podem prestar serviços de todos os tipos, tanto para outra cooperativa e seus associados quanto para os demais setores da economia. É um caminho promissor que deve ser trilhado, com o cuidado especial de não permitir o uso do símbolo *cooperativa* por gente sem escrúpulos que cria cooperativas fantasmas para explorar o trabalhador desavisado.

❑ *Agilidade e democracia* — está claro que os mais ágeis vencerão a guerra por mercados e lucros. As cooperativas, organizações democráticas, orientam sua ação através de consultas junto aos associados. A nova realidade não permite a perda de tempo eventualmente dado pela consulta. É preciso abreviar o tempo de decisão, sem que isto represente perda de controle da cooperativa pelo cooperado. A solução está em um binômio, profissionalização na gerência e eleições periódicas, com mandatos máximos de três anos, de dirigentes que apresentem programas claros. Desta forma, o cooperado vota em programas predefinidos e não apenas em pessoas. Tais programas serão implementados por profissionais gabaritados.

Os ataques da concorrência

À medida que as cooperativas se tornarem mais competitivas, elas tomarão espaço mercadológico de empresas concorrentes que, cada vez com maior intensidade, as atacarão.

Dirão que as cooperativas estão descumprindo seu papel e procurarão *roubar* os cooperados melhores e maiores. Denegrirão a imagem do cooperativismo aproveitando-se de alguns fracassos e deslizes normais. Tentarão destruir o sistema. As cooperativas correrão o risco de, para se defenderem, se refugiarem na extrema eficiência, competindo na mesma raia do concorrente. Aí está o engano. É preciso fazer forte campanha institucional de defesa do cooperativismo, reafirmando a diferença cooperativa, a sua verdadeira força, que é a vertente social. Naturalmente, o sistema precisa se autogestionar, reduzindo os riscos de desastres em cooperativas mal administradas ou sem escala para competir.

O distanciamento entre setores

A revisão dos princípios cooperativistas encerrada em Manchester em 1995 viabiliza diferentes comportamentos entre as cooperativas.

Questões como a capitalização, o retorno das sobras e o controle democrático serão tratadas de formas diversas entre cooperativas de distintos segmentos e entre cooperativas dos países mais desenvolvidos frente aos menos desenvolvidos. Esta questão pode representar a destruição do cooperativismo enquanto sistema, isto é, as cooperativas sobreviverão, mas com tamanha diferenciação, que uma cooperativa de crédito, por exemplo, não terá nenhuma identificação com uma de trabalhadores. Uma cooperativa de produtores rurais em nada se assemelhará a uma de habitação, uma de consumo será antípoda de outra de educação.

Este é um risco que o cooperativismo não pode correr, porque a sua fragmentação seria sua destruição. Haverá a tendência de integração e verticalização por setor, por segmentos, sem uma visão abrangente do conjunto. É preciso evitar esse problema e o mecanismo para tanto é a unicidade de representação política, a nível nacional. Organizações nacionais de caráter representativo abrangente — como é o caso da ACI em nível mundial e da OCB em nível do Brasil — serão o único caminho para evitar o cisma cooperativista que tanto interessa aos concorrentes.

Há ainda uma série de outros problemas que as cooperativas enfrentarão com o processo da economia globalizada, muitos deles ligados à questão da identidade institucional. Também existem oportunidades dadas pela globalização e é interessante explorá-las e apresentá-las.

As principais são:

❑ *Fusões, incorporações e integrações intersetoriais* — toda moeda tem duas faces. A mesma força que leva à diferenciação entre os setores pode, se bem exercitada, conduzir à integração intersetorial. A ACI/Américas, por exemplo, está buscando aproximar os setores crédito, seguro e saúde para criar um poderoso fundo de pensão, com seguros, para os cooperativistas do continente. A interação desses três setores poderá levar a um instrumento utilizável por qualquer associado de cooperativas de qualquer segmento. Isto se insere perfeitamente nos preceitos da globalização. Outro ponto é o da fusão entre cooperativas próximas, de um mesmo segmento. A questão da escala é um problema para cooperativas agrícolas, de consumo e mesmo de crédito, principalmente. A fusão de várias pequenas cooperativas será uma redução de custos evidente e representará um ganho em competitividade. Há um claro problema político embutido nesta questão: Quem será o presidente da nova cooperativa resultante da fusão? Como ficam os outros ex-presidentes? É um problema político que compete aos associados resolver. É preciso enfrentá-lo porque a alternativa é o desaparecimento das pequenas cooperativas.

❑ *Alianças estratégicas* — as cooperativas têm a oportunidade de se associarem a outras empresas por grupos de interesse comum. Assim, por exemplo, cooperativas de produtores rurais podem se associar a bancos, a seguradoras, a empresas produtoras de insumos, a indústrias de alimentos, distribuidoras etc. Cada segmento tem interesses estratégicos que podem se somar através de alianças fora do cooperativismo. Mas também é possível alianças ou *joint-ventures* entre diferentes segmentos com interesses correlatos. Neste caso se inserem as cooperativas de crédito em geral que podem se associar a qualquer outro setor, assim como cooperativas de trabalho ou de prestação de serviços. Aqui também se viabiliza a associação de interesses entre coope-

rativas agrícolas e de consumo, de saúde e de seguros. Na verdade, o céu é o limite para tais alianças, bastando, para viabilizá-las, a necessária percepção das mudanças em andamento e a agilidade para chegar na frente.

□ *Criação de empresas capitalistas* — este é um modelo que já se manifesta pelo mundo todo e chega ao Brasil. Trata-se de importante definição de área de atuação: a cooperativa define qual é o seu negócio, a sua especialidade, e atua preponderante ou exclusivamente nessa área, junto à sua base. A cooperativa não sai de sua área de ação e atua com firmeza em serviços que sabe fazer bem. Em vez de se verticalizar cooperativamente, ou até complementarmente a essa forma de integração, ela se associa a outras cooperativas do mesmo ramo e de outras especialidades para criar empresas competitivas capitalistas. Estas empresas, dirigidas por profissionais, atuarão no mercado em busca de lucros e vantagens de interesse das cooperativas suas proprietárias, sem que sejam um modelo cooperativo. É o caso da criação de *tradings*, bancos e seguradoras já em andamento, ou até do desdobramento de grandes cooperativas singulares ou centrais em um conjunto de empresas associadas e independentes. Cria-se uma *holding* de empresas de propriedade de uma ou mais cooperativas.

□ *Propaganda* — o novo princípio da educação, formação e informação viabiliza a atuação das cooperativas na propaganda da doutrina. Em outras palavras, ao fazer propaganda de suas mercadorias ou serviços, a cooperativa insere na mesma, com a necessária habilidade, a noção da *diferença*, que é a sua força. Essa ação ajuda a combater o problema da imagem, hoje sob risco por influência da concorrência, e deverá se dar através da incorporação, à imagem do cooperativismo, de elementos geralmente bem aceitos. Assim, a bandeira do cooperativismo deve ser mesclada às bandeiras do emprego, do meio ambiente, da distribuição de renda, da segurança alimentar, entre outras. Não se trata de demagogia. Ao contrário, tais questões são, no fundo, as questões centrais que a doutrina cooperativista quer enfrentar, quando coloca os pontos da ética e dos valores básicos, e quando se define pela correção do social através do econômico.

Conclusão

A globalização da economia coloca em alto risco as cooperativas. No mundo todo, cooperativas de todos os setores estão lutando para sobreviver, mudando, adaptando-se, modernizando sua gestão, aliando-se a antigos concorrentes, enfim, buscando sua identidade em um cenário mutante e instável. Nessa luta, têm encontrado oportunidades antes invisíveis. Em todos os continentes se discutem reformas na legislação para o setor e formas ideais de organização sistêmica.

Ao contrário do que os inimigos afirmam, a globalização não destruirá as cooperativas. Funcionará como um maremoto. Uma grande inundação está deixando as cooperativas sem ar, pelo mundo afora. Mas isto será passageiro. Quando o vagalhão desaparecer, milhares de cooperativas terão perecido. Mas outras milhares terão se fortalecido, crescendo com os ajustes feitos por exigência dos mercados. E seu papel será cada vez mais importante na economia social, em defesa daqueles que, embora capazes, não podem se viabilizar isoladamente.

A única diferença entre umas e outras está em sua capacidade de reação. Esta capacidade, em última análise, depende do grau de educação dos cooperados, dos dirigentes, dos funcionários. Quanto mais *educado* o corpo místico de uma cooperativa, tanto maior sua chance de sucesso. Não é à toa que o grande pensador Luis Francisco Gimenez, da Colômbia, dizia que os princípios do cooperativismo deveriam ser, pela ordem: educação; educação; educação, e assim por diante.

Afinal, o que diferencia uma sociedade desenvolvida é seu grau de organização. E quanto mais educado um povo, mais organizado serão seus setores sociais e econômicos, mais transparente será sua democracia.

É sabido que as cooperativas constituíram o braço econômico da organização social. Portanto, a conclusão é óbvia: quanto mais educado, motivado, treinado e preparado for o conjunto das cooperativas, tanto melhor será sua atuação em defesa dos interesses legítimos dos associados.

As cooperativas precisam ser competitivas... e para isso terão que reduzir custos, aprimorar a gestão e dispensar funcionários.

Mais ainda: com o novo princípio de preocupação com a comunidade, maior será sua contribuição para reduzir as desigualdades sociais e, por conseguinte, maior será seu resultado na preservação da democracia.

Finalmente, vale um comentário sobre as relações entre cooperativa e Estado, na medida em que a tendência universal é de redução do tamanho dos estados através de uma redefinição do seu papel. Todo governo sério tem propostas coincidentes com as do cooperativismo: direitos e oportunidades iguais para todos. Assim, as relações do movimento cooperativista com os governos, ou com o estado, devem ser de parceria, de fraternidade: companheiros de caminhada, de mãos dadas em busca da melhoria do social através do econômico. Cuidado! Nada de casamento! O Estado é um cônjuge muito volúvel. Nada de relação pai/filho! O pai vira padrasto muito facilmente. Uma parceria no mesmo nível vale a pena. Na verdade, o Estado e os governos precisam muito mais do cooperativismo do que a recíproca. Só é preciso que compreendam isto, de novo, com educação cooperativa, comportamento solidário.

Anuário Estatístico do Café 1997

Esta publicação, em sua terceira edição, é a única no Brasil que consolida todas as estatísticas sobre produção por país, área plantada, produtividade, consumo, exportação por país e receita cambial. Até 1989 esse trabalho era realizado pelo Instituto Brasileiro do Café (IBC), autarquia do Governo Federal. Extinta esta pelo governo Collor, o mercado - empresários e pesquisadores - ficaram sem fonte de referência para suas análises e projeções sobre o futuro do mercado. Além de dados estatísticos do passado mais recente deste produto que movimenta valores superiores a US$ 7 bilhões apenas no mercado brasileiro.

Chegou a mais completa e atualizada obra sobre café no Brasil

E você ganha mais!

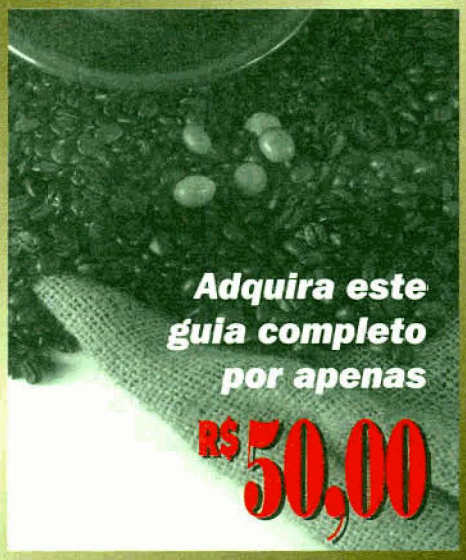
Receba grátis, junto com seu anuário, um disquete para instalar no seu computador. Você poderá cruzar dados e fazer seus próprios gráficos e análises.

Quem edita?

José Barbosa do Rosário é, há seis anos, o editor da única news letter especializada no Brasil em economia cafeeira - o COFFEE BUSINESS Diário e Semanal - com notícias em primeira mão, análise de tendências e estatísticas atualizadas.

Ligue (021) 205 6264 / 556 3453

e passe seu cupom pelo fax com o recibo do depósito bancário ou, se preferir, mande pelo correio com um cheque nominal ou o recibo do depósito.



Certificado de aquisição

☐ Sim, quero fazer meu pedido do Anuário Estatístico do café 1997

Empresa: _____

Nome: _____

Endereço: _____

CEP: _____ Cidade: _____ UF: _____

DDD: _____ Tel: _____ Fax: _____

Assinale aqui a sua opção de pagamento

☐ Cheque nominal e cruzado em nome de Oficina de Comunicação e Marketing Ltda.

☐ Depósito em conta corrente: Banco ITAÚ-Ag.0706 Rio Catete-conta 42221-9-Titular acima

Enviar para : Rua Paissandu 31/602 - 22210-080 -Rio de Janeiro



Cooperativas agrícolas e globalização

AMÍLCAR GRAMACHO

Os desafios dos anos 90 não parecem ser menores do que os enfrentados nas quatro décadas anteriores. Esses novos desafios, no entanto, têm duas características que os diferenciam bastante: a reduzida participação direta do governo e a globalização dos mercados.

O cooperativismo tem desempenhado um papel de destaque no processo de desenvolvimento e modernização da agricultura brasileira. Esse papel já ficou amplamente evidenciado ao longo dos anos 50 e 60, época em que o Brasil viveu uma importante fase de transição econômica, marcada por fortes movimentos migratórios da área rural em direção às cidades, quando era necessário promover a adoção acelerada de novas técnicas produtivas para impedir o encarecimento dos preços dos alimentos e o dispêndio de divisas escassas. Foi no cooperativismo que os governos da época foram buscar a parceria mais eficaz para que as novas técnicas de produção fossem disseminadas rapidamente, para organizar a construção de armazéns e silos e desenvolver novos canais para a comercialização.

As cooperativas também tiveram um papel importante nas décadas de 70 e 80, quando o enfoque das políticas econômicas se voltou para a exploração de novos espaços produtivos e a ampliação das fronteiras do país. Foi o caso da ocupação do Centro-Oeste, feita por agricultores que levaram para as novas áreas a cultura cooperativista das suas regiões e a reproduziram no novo ambiente. Em muitos casos, as novas cidades que surgiam nessa região tiveram como núcleo a organização cooperativista dos produtores.

Os desafios dos anos 90 não parecem ser menores do que os enfrentados nas quatro décadas anteriores. Mas esses novos desafios têm duas características que os diferenciam bastante: a reduzida participação direta do governo e a globalização dos mercados.

AMÍLCAR GRAMACHO é coordenador do Departamento Técnico da OCB.

Formalmente, a nova postura do Estado brasileiro, muito menos intervencionista, ficou traçada na Constituição promulgada em 1988. Nela também se inscreveu a independência do movimento cooperativista brasileiro, até então submetido à tutela governamental. Mas a mudança das funções do Estado no Brasil não é um fenômeno nacional isolado. Ela faz parte de um conjunto de grandes e profundas transformações que a sociedade está presenciando neste fim de século e que mantém estreita vinculação com o fenômeno da globalização. Essas transformações estão removendo boa parte das conseqüências que resultaram de duas guerras mundiais e dos efeitos da Guerra Fria. Em lugar do nacionalismo econômico, de visão autárquica, e do planejamento estatal, que caracterizaram os regimes fechados, a sociedade moderna está construindo mecanismos que possibilitam à iniciativa privada expandir sua presença no direcionamento dos investimentos produtivos e até mesmo nos de interesse social, bem como na ampliação dos horizontes econômicos e sociais para além das fronteiras de cada país.

Adaptar-se a mudanças tão importantes é um desafio portentoso. Especialmente quando enfocam as atividades rurais e a pequena produção agrícola, permanentemente ameaçada de se ver excluída de um novo processo de produção e comercialização mais e mais exigente em capitais e tecnologias de ponta.

Sob este enfoque — o do pequeno produtor rural — o processo de adaptação dependerá novamente do papel e da atuação de suas cooperativas, pois elas continuam tendo enorme importância nos setores agropecuários na grande maiorias dos países.

No caso específico do Brasil, as cooperativas constituem um segmento com expressivas responsabilidades na economia rural. São mais de 1.400 empresas instaladas no interior do país, reunindo os interesses de 1 milhão de agricultores e pecuaristas, que movimentam negócios que representam quase 1/3 do PIB agropecuário e exportam cerca de US$1 bilhão. São, além de tudo, a base de um sistema econômico — o agribusiness — que multiplica por quatro o valor daquilo que é gerado na agricultura.

Ainda que o Brasil tenha entrado na era da globalização através de uma abertura que muitos julgam precipitada e descuidada, há muitas razões para continuar mantendo am-

pla confiança nas possibilidades da agricultura brasileira. A nossa conhecida competitividade na produção de soja, cana-de-açúcar, laranja e carne de frango e de suíno, para citar apenas alguns exemplos, já está dando provas inequívocas de seu grande potencial, aproveitando a desoneração do ICMS aprovada em 1996 pela Lei Kandir.

Claro que para tanto é indispensável uma ação enérgica e rápida do governo, para remover ainda outros entraves à nossa competitividade, como as medidas protecionistas dos países consumidores, subsídios à produção em países competidores e muitos outros componentes do custo Brasil. A superação desses problemas, sem dúvida, proporcionará fôlego adicional para a conquista de mais espaços por muitos outros setores da nossa agropecuária e em maior número de mercados.

É preciso, contudo, continuar trabalhando para que os nossos agricultores se tornem totalmente conscientes das transformações que estão ocorrendo e da urgência de um engajamento o maior possível de suas propriedades e cooperativas, para que façam a parte que lhes cabe no que se refere ao processo produtivo, mantendo ou aumentando sempre nossas vantagens competitivas.

No ambiente da gestão cooperativista em particular, a situação não é diferente. Embora sejam empresas que não objetivam o lucro, elas são direcionadas por uma racionalidade econômica onde eficiência, competitividade, estratégias de mercado etc. estão no topo das prioridades e metas, pois somente dentro desse quadro de referências poderão exercer a sua missão de otimizar os resultados para os membros das comunidades que as constituíram. Grande parte de seus problemas de gestão é comum à maioria das empresas comerciais: oferecer um produto de qualidade confiável, fortalecer sua marca, abrir alternativas de mercado, reduzir custos, buscar parcerias comerciais e financeiras e assim por diante.

Para tanto, as cooperativas vêm utilizando intensamente, e há muito tempo, mecanismos modernos de gestão de negócios, como a terceirização de atividades, a fusão de dois ou mais empreendimentos cooperativos, acordos de parcerias comerciais com outras empresas, cooperativas ou não, para perseguir com eficiência os objetivos de seus associados. Em função dessas mudanças estruturais, tem sido muito mais intenso e variado o movimento em busca de novos mecanismos de gestão empresarial, seja a franquia para melhor explorar as potencialidades de uma marca ou modelo organizacional, seja a parceria comercial para complementar linhas de produtos distintos em função de especializações regionais, seja através da constituição de empresas comuns (ltda., S.A. etc.) para admitir sócios que disponham de capitais necessários (e mais baratos) para a exploração ou ampliação de um determinado empreendimento.

Todos esses movimentos estão longe de descaracterizar o cooperativismo, como conjunto de princípios fundamentais, ou como forma viável para a solução de problemas econômicos típicos. Mostram apenas, mas expressivamente, que o cooperativismo também tem condições e capacidade para adaptar-se, utilizando mecanismos modernos de gestão.



O caso dos grãos e do açúcar

ANTÔNIO SALAZAR PESSÔA BRANDÃO
MAURO DE REZENDE LOPES

Para onde caminha a agricultura? Nos tempos atuais, com a abertura comercial e a desregulamentação dos mercados agrícolas, as mudanças que se operam na agricultura são muito rápidas. Hoje, os pesquisadores e formuladores de políticas setoriais estão interessados em saber a direção das principais variáveis do setor rural. Um exercício de projeção de variáveis tais como produção, consumo, exportações e importações é indispensável — muito embora o país invista muito pouco neste tipo de trabalho.

Em *Agroanalysis* de julho, os autores apresentaram um conjunto de projeções para os principais produtos da pecuária. Neste novo artigo, o segundo da série, apresentam outro conjunto de projeções para os produtos mais importantes das lavouras. O texto é um resumo de um trabalho mais amplo, denominado *Brazilian agriculture: recent policy changes and trade prospects*, *paper* elaborado pelos autores para um seminário, em Paris, promovido em novembro do ano passado pela OCDE. O *paper* foi recentemente divulgado pela Organização de Cooperação para o Desenvolvimento Econômico.

Arroz

A tabela 1 mostra as previsões para produção, área e rendimento físico no médio prazo (2001). Rendimentos físicos, área e produção estão projetados para um incremento de respectivamente 16, 15 e 33%. No ano de 2001, os rendimentos físicos médios estão previstos em níveis próximos a 3 mil quilos por hectare, a área plantada com arroz em 5 milhões de hectares e a produção em 15 milhões de toneladas.

As previsões para a produção neste cenário dependem em grande escala dos rendimentos físicos projetados. Há considerável potencial de crescimento. Resultados de pesquisa indicam que o rendimento físico das áreas irrigadas pode ter um crescimento de até 10 mil quilos por hectare (atingindo 7 mil quilos em bases médias) e o das áreas não-irrigadas de até 3 mil quilos por hectare. Havendo boas condições de pesquisa agropecuária e adoção de tecnologia, estas previsões podem até ser suplantadas. O elemento mais importante para indicar se isso vai acontecer ou não é o investimento público em infra-estrutura e o investimento privado em irrigação. Grandes montantes de ambos os tipos de investimentos poderiam facilmente permitir que o rendimento físico projetado fosse suplantado. O futuro da cultura do arroz depende também de um equacionamento da dívida dos arrozeiros do Sul do Brasil.

Uma visão mais conservadora, coerente com um declínio moderado nas taxas de juros neste período e com um crescimento moderado nos investimentos públicos em infra-estrutura, aparece na quinta e sexta colunas da tabela 1. Na pior das hipóteses, se o governo não conseguir atingir suas metas de ter um déficit público menor, é provável ocorrer estagnação nos rendimentos físicos e na produção.

A previsão de médio prazo de consumo depende das perspectivas de crescimento da economia. O cenário mostrado na quinta coluna da tabela 1 baseia-se na premissa de que o PIB crescerá a uma taxa média de 1,43% ao ano, no período, enquanto as projeções de consumo feitas na sétima coluna foram estimadas com um crescimento do PIB da ordem de 3% ao ano, no período.

As projeções combinadas de oferta e consumo indicam que nos dois cenários de crescimento há probabilidade de o Brasil tornar-se exportador de arroz nesse horizonte de médio prazo (dependendo da capacidade de os mercados mundiais absorverem o excedente). Se entretanto a produção estagnar, como seria o caso do pior cenário acima, ocorrerão grandes importações de arroz para abastecer mercados específicos. Hoje o Brasil importa cerca de 900 a 1.500 mil toneladas de arroz, para complementar o abastecimento interno — mas, se a produção apresentar recuperação, o país poderá tornar-se auto-suficiente e gerar algum excedente.

A previsão de longo prazo demonstra expectativas de estagnação nessa área e probalidades de produção, rendimento físico e consumo continuarem a crescer (ver gráfico 1). Se o crescimento do PIB ficar em 3% ao ano, o Brasil se tornará um grande importador de arroz no ano de 2020. Entretanto, no cenário de baixo crescimento do PIB, há probabilidades de surgirem exportações de arroz. As previsões para longo prazo sofrem, naturalmente, muitas restrições, por-

MAURO R. LOPES é economista do Centro de Estudos Agrícolas do IBRE/FGV. E-mail: mrlopes@fgv.br
ANTÔNIO SALAZAR BRANDÃO é diretor do IBRE/FGV; professor da Escola de Pós-Graduação em Economia da FGV; professor da Universidade Santa Úrsula e da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. E-mail: abrandao@fgv.br

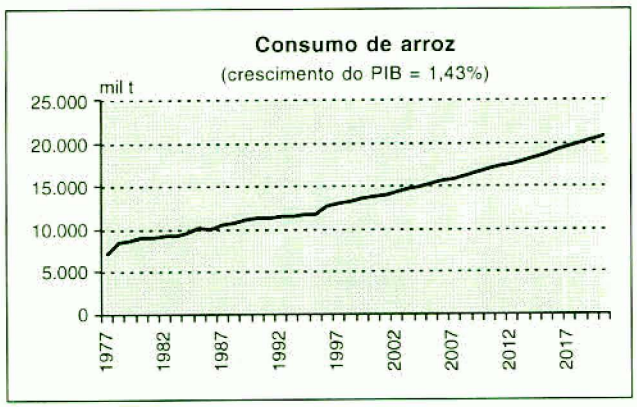
Tabela 1

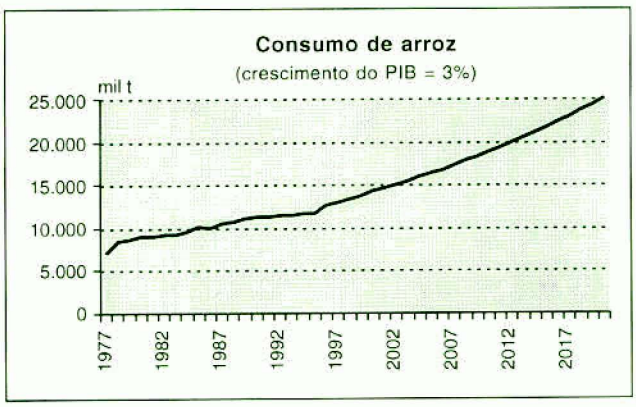
Arroz — previsões de produção, consumo e comércio

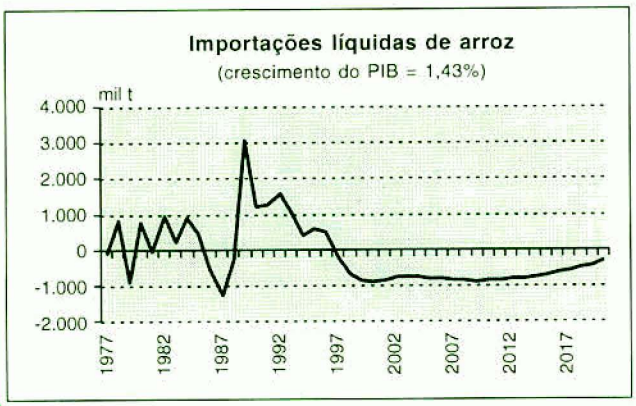
Ano	Produção mil t	Área mil ha	Rendimento físico kg/ha	Consumo* mil t	Importações líquidas* mil t	Consumo** mil t	Importações líquidas** mil t
1996	10.062	3.881	2.593	11.734	1.672	11.734	1.672
1997	10.304	3.982	2.587	12.685	459	12.685	459
1998	11.344	4.273	2.655	12.929	-256	13.048	-137
1999	12.438	4.568	2.723	13.183	-699	13.421	-461
2000	13.357	4.786	2.791	13.446	-885	13.805	-525
2001	14.041	4.912	2.859	13.718	-903	14.201	-420
2002	14.524	4.963	2.926	13.997	-851	14.607	-242

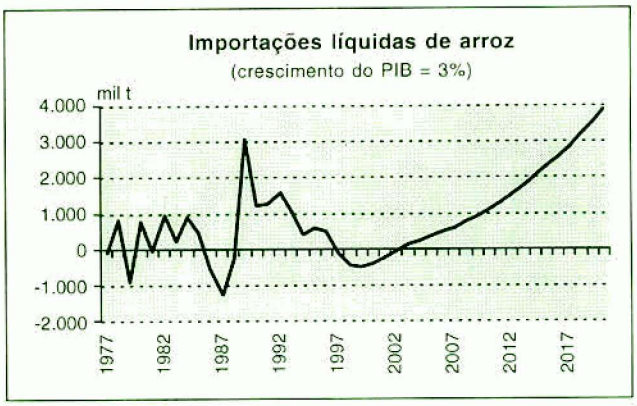
Fontes: Fibge e Conab.
* Crescimento do PIB após 1995 presumido a 1,43% ao ano.
** Crescimento do PIB após 1995 presumido a 3% ao ano.
Obs.: Importações líquidas = consumo – produção.

Gráfico 1









quanto certamente haverá mudanças estruturais tanto na produção quanto no consumo que são difíceis de se antecipar. Portanto, enfatizamos os resultados de curto prazo como relevantes para as políticas setoriais.

Milho

Há perspectivas promissoras para o milho no Brasil. Isto, em conseqüência de uma interessante experiência no processo de abertura comercial e da não-intervenção do governo no mercado interno. A liberalização comercial permitiu que os produtores se beneficiassem das exportações. Na safra de 1995/96, o Brasil voltou ao mercado mundial de milho como exportador em dois casos: 45 mil toneladas oriundas de cooperativas e 175 mil toneladas provindas de negociadores privados de grãos, segundo estimativas do mercado. As estatísticas do quadro de suprimento da Conab indicam exportações nos últimos anos, depois de o Brasil estar fora do mercado mundial, como importador, desde 1982-84.

A retirada gradual, ainda que muito tímida, do governo do mercado interno produziu notáveis mudanças no comportamento dos agricultores. Primeiro, a redução das compras e empréstimos do governo resultaram em menos estoques públicos, que são sempre uma ameaça a detentores de estoques privados, mesmo com o sistema de *trigger* e *call price* (preços de venda de estoques públicos) criados pelo PLE. O governo está vendendo seus estoques e sinalizando também que haverá menos intervenção no futuro. Com isto fica afastado o risco institucional que tanto prejudicou o milho no passado. Recentemente o governo voltou a comprar no mercado.

Como resultado desse processo, as seguintes mudanças comportamentais podem ser observadas. O nível de autofinanciamento aumentou, com menos dependência do crédito do governo. Agricultores menos habilitados a discutir preços e barganhar com fornecedores de insumos (a partir do momento em que o crédito oficial de bancos estatais foi canalizado com destinações e condições específicas) agora têm que cuidar do próprio interesse e procurar menores preços de insumos.

Como conseqüência:

- os agricultores estão mais cuidadosos ao selecionar sementes adequadas e procurar variedades mais produtivas;

- os agricultores estão implementando práticas de gerenciamento das safras para reduzir custos, com grande empenho;

- novas formas de classificação e padronização do produto são mais compatíveis com o mercado. No passado, o governo comprava qualquer coisa que lhe fosse oferecida. Agora os agricultores têm que arcar com os custos do milho vendido com alta umidade e infestado de mofo. E o mercado está pagando melhor pelo produto de melhor qualidade — um grande avanço na comercialização do produto;

- os padrões de armazenamento se aperfeiçoaram muito para os produtores de maiores rendimentos. Tanto agricultores como armazéns monitorizam mais detidamente o milho estocado e grande número de armazéns oferece serviços de qualidade ao setor privado — fato significativo no mercado, hoje;

- com a abertura comercial, os preços internos estão mais alinhados aos preços mundiais. Os agricultores agora estão seguindo mais de perto as informações sobre o milho, exatamente como os plantadores de soja.

Todavia, o viés antiexportação representado pelo custo Brasil é ainda um ônus que torna o produto extremamente gravoso, prejudicando a competitividade da safra brasileira: o país não consegue, em definitivo, resolver estes problemas — infelizmente. Essa combinação de custos e gravosidade não produziu piores resultados no passado devido aos altos preços internacionais. A remoção dessas distorções deve ser de alta prioridade na agenda política do setor agrícola brasileiro.

As previsões de médio prazo mostradas na tabela 2 indicam que apesar de área e rendimento físico estarem com projeções de crescimento, ainda serão necessárias importações de milho. O crescimento médio da produção de cerca de 3% ao ano entre 1995 e 2001 é bem menor que os 4,7% observados entre 1978 e 1996. Essas previsões de médio prazo são coerentes com a visão de que a expansão da área indicada aqui se materializará à custa da estagnação do rendimento físico aos níveis observados em 1993 e 1994.

No longo prazo, espera-se que área e rendimento físico cresçam (ver gráfico 2). Elemento crucial para apoiar essas tendências é o fim dos *gargalos* existentes na infra-estrutura, em sua maior parte no sistema de transportes. O Centro-Oeste brasileiro é uma importante região para a produção de milho, mas sofre de deficiências crônicas em transporte. Entretanto, acordos recentes entre produtores de grãos e o governo de Goiás permitiram a isenção do ICMS nas exportações e há possibilidade de essa importante região produtora voltar aos mercados mundiais.

Uma visão mais remota para o longo prazo dá conta de que deficiências de infra-estrutura e outros elementos que contribuem para reduzir a vantagem comparativa do Brasil sejam eliminados. Entre eles, o mais importante é a reforma do sistema fiscal que inibe as exportações. A eliminação desta característica tem chances de produzir efeitos muito significativos na produção e na produtividade do milho, levando a mais incrementos em rendimento físico e área. Entretanto, não podemos incorporar estes elementos em nossa análise quantitativa.

Soja

As previsões de médio prazo para produção, área e rendimento físico estão mostradas na tabela 3. A estimativa do crescimento anual médio da produção é da ordem de 2,6% ao ano, enquanto área e rendimento físico têm previsão de crescimento de 1,4 e 1,2% respectivamente. No mesmo período, o consumo tem chances de declinar, a princípio, para chegar a cerca de 21 milhões de toneladas em 2001. Os efeitos combinados de crescimento do consumo e produção devem levar as exportações de soja aos níveis praticados em meados dos anos 80.

As previsões no longo prazo, mostradas no gráfico 3, indicam a persistência dessas tendências num cenário de baixo crescimento do PIB. Entretanto, se o PIB crescer a 3% ao ano, após 1995, as tendências atuais indicarão que o Brasil se tornará um importador líquido de soja em 2010. Este é um resultado muito interessante deste exercício. De qualquer forma, é pouco provável que isto aconteça. O país é um produtor de baixo custo e as taxas de retorno provavelmente estão entre as mais altas da agricultura. Ademais, o investimento nesta atividade acontecerá com condições macroeconômicas apropriadas e com menores taxas de juros.

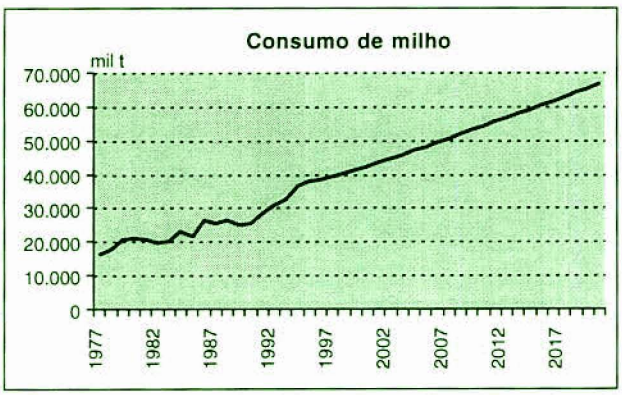
Tabela 2

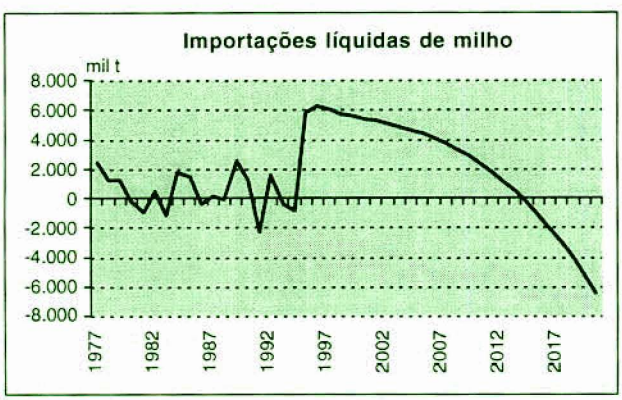
Milho — previsões de produção, consumo e comércio

Ano	Produção	Área mil t	Rendimento físico mil ha	Consumo kg/ha	Importações líquidas* mil t
1996	33.276	13.767	2.417	37.905	4.629
1997	32.354	13.897	2.328	38.526	6.294
1998	33.483	14.057	2.382	39.321	5.975
1999	34.652	14.218	2.437	40.241	5.741
2000	35.861	14.382	2.494	41.249	5.556
2001	37.113	14.547	2.551	42.321	5.392
2002	38.409	14.714	2.610	43.436	5.230

Fonte: Conab.
*Importações líquidas = consumo – produção.

Gráfico 2





Enquanto este cenário estiver associado à tecnologia e à infra-estrutura atuais, o setor poderá experimentar outro *boom* se as políticas já citadas forem implementadas, ou seja, a melhoria da infra-estrutura e a redução das políticas governamentais que distorcem os incentivos de mercado e reduzem a competitividade. Neste cenário, é muito provável que o desempenho das exportações seja substancialmente melhor que o cenário mais favorável mostrado acima.

Trigo

O trigo representa um caso especial no Brasil. A produtividade tem sido tradicionalmente baixa e variável, especialmente no extremo sul do país (Rio Grande do Sul), onde até recentemente se concentrava a maior parte da produção. Esta lavoura não se adequa a condições ecológicas no Brasil, e a tecnologia de produção, especialmente a do combate a pestes e doenças, é muito cara. De qualquer forma, a pesquisa foi efetiva ao incrementar a produtividade que passou de mil quilos por hectare nos anos 70 a quase 2 mil quilos em meados dos anos 90.

Todavia, estes rendimentos físicos ainda são considerados baixos pelos padrões internacionais. Generosos subsídios foram concedidos aos produtores para que alcançassem a auto-suficiência na produção do trigo. Esta prática foi abandonada com a reforma da política comercial e com a criação do Mercosul. Cultura "fora de época" (inverno), o trigo pouco compete na mão-de-obra, terras, máquinas e outros insumos empregados na produção da soja, a principal cultura do verão brasileiro. O duplo cultivo de soja e trigo é o padrão da produção rotativa anual da maioria das áreas de trigo. No entanto, as cronologias das duas culturas não se encaixam perfeitamente, e os rendimentos físicos da soja são reduzidos em cerca de 15%, em média, devido ao atraso do plantio de primavera, que fica à espera da colheita do trigo. Na parte norte de Paraná, São Paulo e Mato Grosso o período de sobreposição é no outono, com a colheita de soja atrasando o plantio do trigo.

Graças aos prejuízos periódicos na produção do trigo e ao castigo imposto ao rendimento físico da soja, quando cultivada em sucessão com o trigo, ocorre considerável variação da área plantada de trigo, à medida que agricultores individuais ajustam o plantio a condições de mudança. Nos anos recentes, as plantações de soja cresceram mais rapidamente que as do trigo, na medida em que alguns agricultores optaram por plantar soja apenas e não aceitar o risco do fracasso potencial de uma safra de trigo.

A área destinada ao plantio de trigo caiu cerca de 46% e os rendimentos físicos subiram 28% a partir de 1990, indicando diversificação de áreas, como mostra a tabela 4. O consumo de trigo, ao mesmo tempo, aumentou a uma taxa média relativamente baixa de 0,74% ao ano.

As previsões de médio prazo assumem que as tendências atuais persistirão (ver tabela 5). Há probabilidade de a área permanecer aproximadamente constante, enquanto rendimentos físicos têm previsão de crescer 2.400 quilos por hectare no ano de 2001. Neste ano, a produção está prevista em 2,7 milhões de toneladas e o consumo em 9 milhões de toneladas. Espera-se que as importações de trigo cresçam até 6,4 milhões de toneladas. O cenário de médio prazo não mudará significativamente se o PIB crescer 3% ao ano.

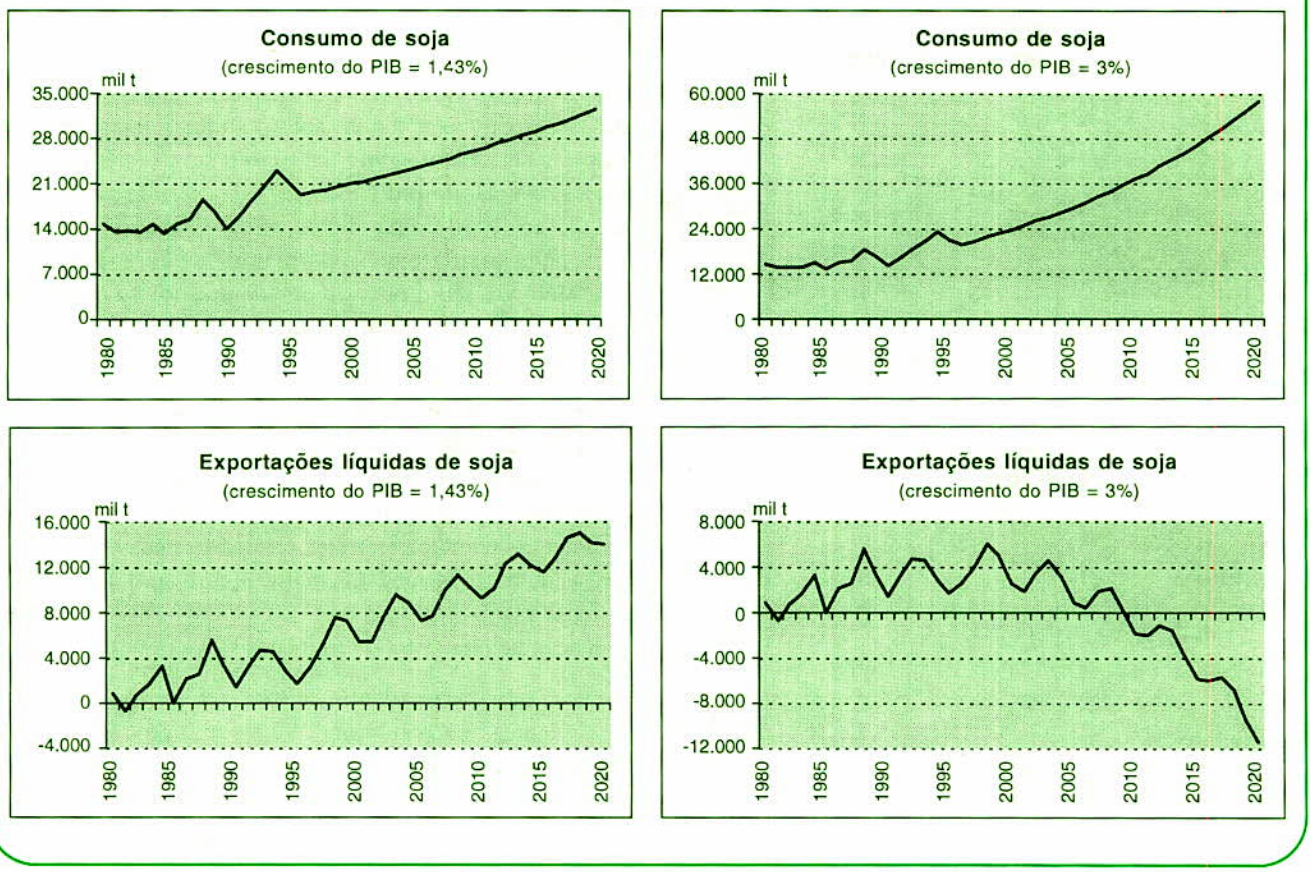
Tabela 3

Soja — previsões de produção, consumo e comércio

Ano	Produção	Área mil t	Rendimento físico mil ha	Consumo* kg/ha	Exportações líquidas* mil t	Consumo** mil t	Exportações líquidas** mil t
1996	23.190	10.663	2.175	21.201	1.990	21.201	1.990
1997	22.148	10.347	2.141	19.232	2.916	19.780	2.368
1998	24.708	11.367	2.174	19.742	4.966	20.857	3.851
1999	27.692	12.551	2.206	20.160	7.532	21.858	5.834
2000	27.780	12.407	2.239	20.578	7.202	22.880	4.900
2001	26.239	11.552	2.271	21.012	5.227	23.944	2.294
2002	26.557	11.530	2.303	21.464	5.093	25.057	1.500

Fonte: Conab.
* Crescimento do PIB após 1995 presumido a 1,43% ao ano.
** Crescimento do PIB após 1995 presumido a 3% ao ano.
Obs.: Exportações líquidas = produção – consumo.

Gráfico 3



As previsões de longo prazo estão no gráfico 4. Neste período, há probabilidade de a área diminuir para menos de 1 milhão de hectares, mas prevê-se que os rendimentos físicos alcancem 4 mil quilos por hectare. Espera-se que as importações de trigo cheguem a 7 milhões de toneladas no cenário de baixo crescimento do PIB e a 8 milhões no cenário de alto crescimento.

Açúcar

Exportações líquidas de açúcar foram estimadas a partir da premissa de que os níveis de produção da cana dedicados à produção do álcool permanecerão no nível atual. Se, no futuro, o governo não der continuidade ao Proálcool ou reduzir subsídios, este quadro pode ser diferente. Mesmo sem probabilidades de os altos níveis de subsídios ho-

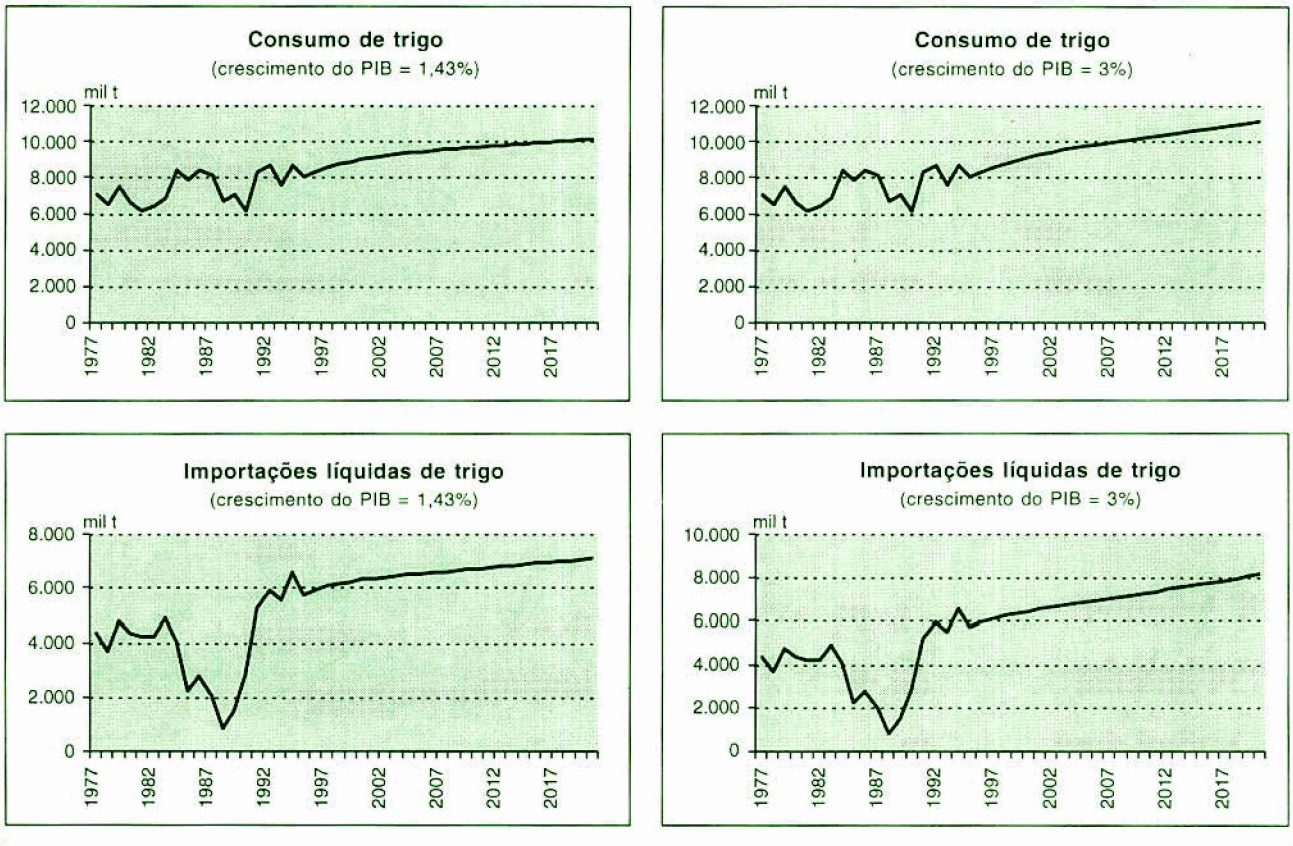
Tabela 4

Trigo — previsões de produção, consumo e comércio

Ano	Produção mil t	Área mil ha	Rendimento físico kg/ha	Consumo* mil t	Importações líquidas* mil t	Consumo** mil t	Importações líquidas** mil t
1996	3.002	1.805	1.663	8.223	5.221	8.223	5.221
1997	3.012	1.805	1.669	8.506	5.494	8.519	5.507
1998	3.020	1.766	1.710	8.708	5.688	8.742	5.723
1999	3.025	1.727	1.751	8.852	5.827	8.914	5.889
2000	3.029	1.689	1.793	8.958	5.929	9.052	6.023
2001	3.032	1.652	1.835	9.038	6.006	9.166	6.134

Fontes: Fibge e Conab.
* Crescimento do PIB após 1995 presumido a 1,43% ao ano.
**Crescimento do PIB após 1995 presumido a 3% ao ano.
Obs.: Consumo = produção + importações líquidas.

Gráfico 4



je em vigor serem mantidos no futuro, algum apoio à produção de álcool ainda estará disponível, devido a preocupações com a emisssão de carbono. Assim, presentemente, há chances de a força do programa do álcool ser mantida devido ao argumento de externalidades já mencionado e à forte pressão de produtores que constituem um dos mais efetivos grupos de interesse organizado de agricultores no Brasil. Num cenário de baixo crescimento do PIB, as exportações têm previsão de crescer em cerca de 2 milhões de toneladas em 2001. No entanto, num cenário de alto crescimento do PIB, a redução das exportações provavelmente continuará.

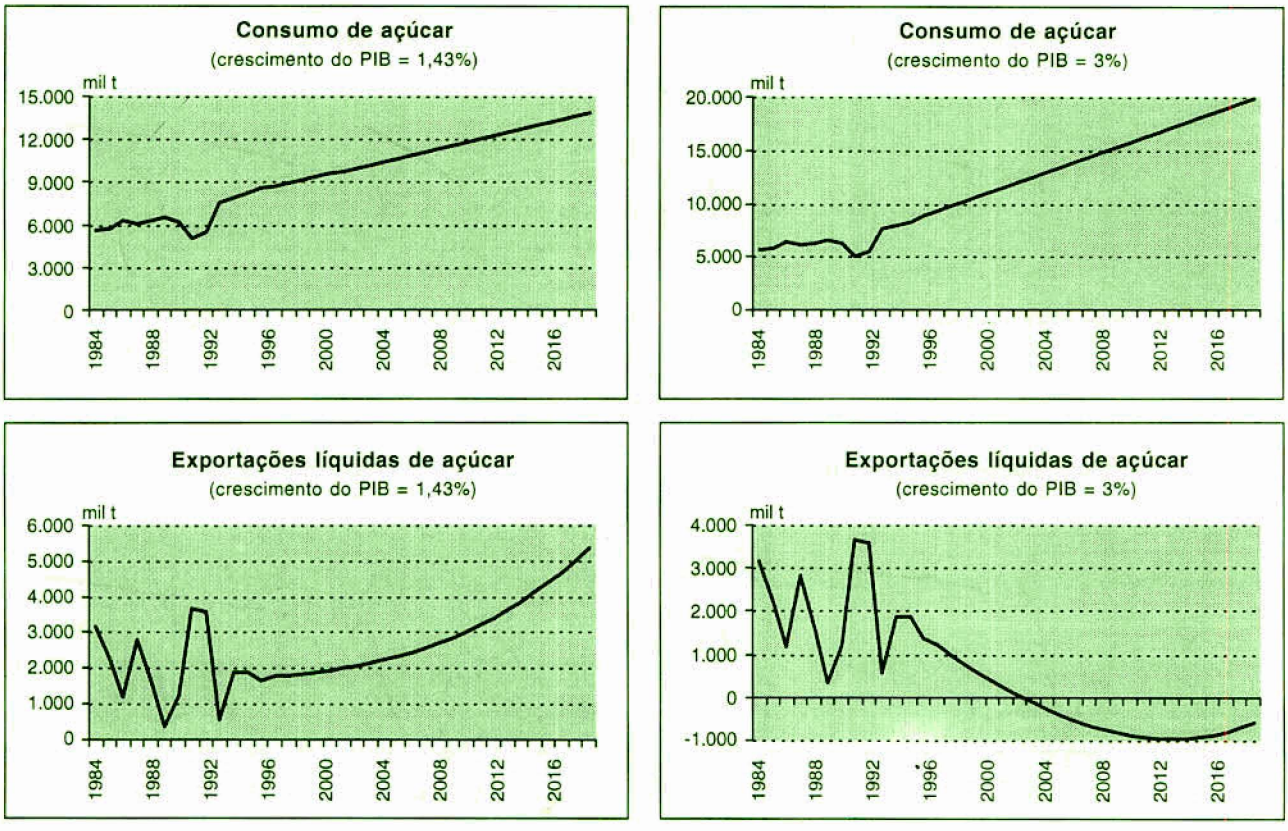
Tabela 5

Previsões de produção de cana-de-açúcar e consumo e comércio de açúcar

Ano	Cana-de-açúcar			Açúcar			
	Produção mil t	Área mil ha	Rendimento físico kg/ha	Consumo* mil t	Exportações líquidas* mil t	Consumo** mil t	Exportações líquidas** mil t
1995	301.585	4.345	69.417	8.193	1.868	8.193	1.868
1996	307.161	4.436	69.247	8.608	1.639	8.892	1.355
1997	314.456	4.516	69.628	8.721	1.770	9.275	1.215
1998	321.487	4.595	69.971	8.941	1.784	9.757	968
1999	328.970	4.670	70.442	9.138	1.837	10.208	767
2000	336.667	4.743	70.985	9.350	1.881	10.669	563
2001	344.681	4.813	71.617	9.564	1.935	11.127	372

* Crescimento do PIB após 1995 presumido a 1,43% ao ano.
** Crescimento do PIB após 1995 presumido a 3% ao ano.
Obs.: Exportações líquidas = produção de açúcar – consumo de açúcar.

Gráfico 4



As previsões de longo prazo estão no gráfico 5. Observe-se que, num cenário de alto crescimento, há a expectativa de o Brasil importar açúcar após o ano de 2004. Isto, entretanto, deve ser visto com cautela, uma vez que, além de nossas estimativas serem baseadas na faixa observada de produção de cana-de-açúcar entre açúcar e álcool, não se deve esquecer que o Brasil produz açúcar a baixo custo — um dos mais baixos do mundo. O retorno obtido pelos produtores da cana é portanto alto em relação a outros segmentos da agricultura. Assim, com as condições macroeconômicas corretas e baixas taxas de juros, há probabilidade de surgirem mais investimentos.

Organização política da agricultura

LUIZ ANTÔNIO PINAZZA

O Fórum Nacional da Agricultura, criado pelo presidente Fernando Henrique há um ano, é a grande oportunidade para se analisarem as diversas cadeias do agribusiness brasileiro, buscando novas formas de desenvolvimento.

Independentemente dos níveis de desenvolvimento e por diferentes razões, até a década de 90, os governos foram pródigos em promover intervenções na agricultura.

Nos países ricos, essas intervenções ou buscavam a segurança alimentar (em face das dificuldades impostas pela II Grande Guerra e das ameaças do período da Guerra Fria); ou tencionavam ajudar a população ligada à agricultura em períodos de dificuldade econômica, como na Grande Depressão e no pós-guerra; ou ainda surgiam para atender às pressões de grupos organizados do setor agrícola — o agribusiness, por exemplo.

Já nos países em desenvolvimento, ocorreram intervenções para retirar do setor agrícola os recursos considerados excedentes (tanto capital como mão-de-obra), que trariam maior retorno em outras atividades e, por conseguinte, seriam mais efetivos para o desenvolvimento das nações.

Nos dias de hoje, em função do alto custo das políticas agrícolas, os tomadores de decisões passaram a crer cada vez mais que as forças de mercado têm mais capacidade para direcionar a agricultura do que as ações governamentais.

Em países desenvolvidos, a inciativa privada ganha espaço em pesquisa e extensão agrícolas (principalmente onde existem leis de proteção de cultivares), e na oferta de crédito e seguros para a produção. Do mesmo modo, as bolsas de futuros e outros mecanismos que reduzem os riscos de mercado diminuem significativamente a necessidade de intervenções governamentais.

Contudo, existem evidências claras de atividades rurais em que o mercado não consegue suprir em quantidades ótimas todos os bens e serviços necessários a um funcionamento eficiente. Desse rol podem fazer parte:

- a pesquisa e a extensão rural;
- a educação básica (primária e secundária), incluindo treinamento que possibilite a adaptação do trabalhador rural ao emprego industrial;
- a disseminação da informação (principalmente de mercado) no setor agrícola;
- o suplemento de uma estrutura de atendimento à saúde para os habitantes do meio rural; e
- a criação de infra-estrutura nas áreas rurais.

O Brasil convive com uma realidade muito particular na agricultura. De um lado, há um setor muito eficiente e produtivo, com um agribusiness firmemente consolidado, em pé de igualdade em termos tecnológicos, gerenciais e competitivos com o que há de melhor no mundo. De outro, surgem atividades que ou ainda carecem da ação do Estado, retardatário no processo de modernização, ou ainda são pouco atraentes para a iniciativa privada. Num cenário assim, que modelo deve o país adotar?

A tarefa prioritária é a construção de um canal de comunicação entre governo e iniciativa privada, em que agricultura e agribusiness locais possam encontrar sinergia e compor trabalhos conjuntos. Não há mais tempo e espaço a perder com esforços isolados, paralelos e localizados.

A Farm Bill, aprovada pelo Congresso dos EUA para o período de 1996 a 2002, determinou a criação de grupos de trabalho para traçar estrategicamente a agricultura e o agribusiness daquele país (ver *Agroanalysis* de julho de 1997). Os norte-americanos estão fazendo seu dever de casa, mesmo tendo a mais poderosa agricultura, tanto do ponto vista do mercado doméstico como do internacional. Lá, a articulação entre governo e iniciativa privada é exemplar. Precisamos fazer o nosso *benchmarking* e seguir esse mesmo caminho.

Assim, a grande oportunidade para focalizarmos os trabalhos deve ser o Fórum Nacional da Agricultura, criado pelo presidente Fernando Henrique, em setembro do ano passado, para tratar em sua totalidade as diversas cadeias do agribusiness brasileiro, buscando soluções, alternativas e formas de desenvolvimento.

O fórum é presidido pelo Ministério da Agricultura e está dividido em duas coordenações: a pública, dirigida pelo se-

LUIZ ANTÔNIO PINAZZA é gerente de negócios da Agroceres e diretor do Instituto de Estudos do Agribusiness da Associação Brasileira de Agribusiness (Abag).

AGROANALYSIS

PUBLICIDADE

GERENTE COMERCIAL
Carlos Henrique T. Miranda
E-mail: caique@fgv.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) 3061-9754

BRASÍLIA
Letra & Arte Com. Repres. Ltda.
Deusa Ribeiro
SHIN — QI 8, CJ 3, Casa 17 Lago Norte
CEP: 71520-230
Tel.: (061) 226-5326
Fax: (061) 226-1824

RIO DE JANEIRO E DEMAIS ESTADOS
MCE Empresarial Ltda.
Igor Lima de Freitas
Av. Nilo Peçanha, 155 sala 423
CEP: 25010-140
Tel. e fax: (021) 240-8521

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
IBRE

cretário-executivo do Ministério, Ailton Barcelos, e a empresarial, sob o comando do presidente da Aliança Cooperativa Internacional, Roberto Rodrigues. Divide-se em 35 grupos temáticos, como açúcar e álcool, agricultura familiar, agricultura sustentável, algodão, apicultura, armazenagem, avicultura e suinocultura, cacau, café, capacitação, cesta básica, citricultura, comercialização, comunicação, crédito, defesa sanitária, educação, fruticultura, insumos, leite, madeira, mecanização, Mercosul, milho/soja/sorgo, organização e extensão rural, ovino/caprinocultura, pecuária de corte, pescado, política fundiária, seguros, seringueira, tecnologia, tributação, trigo e viticultura.

Cada grupo é formado por um coordenador e representantes de cada cadeia produtiva, da produção ao consumo ou exportação, passando por comércio, serviços e indústria. A operacionalização desses grupos deve ser no sentido de que as sugestões de políticas para cada setor sejam encaminhadas ao governo pelas respectivas entidades representativas.

Os grupos temáticos têm como braço operacional o Núcleo Gestor Empresarial, formado por convênio entre a Associação Brasileira de Agribusiness (Abag) e o Ministério da Agricultura. O núcleo é formado por uma equipe multidisciplinar, que é responsável pela implementação:

- *do processo de mobilização* — que atua no conceito de rede, interagindo entre os níveis local, regional e institucional, com o objetivo de desenvolver uma visão de futuro, engajamento cívico e compromisso, para a construção de um Brasil moderno, justo, ético e competitivo;

- *da logística da informação* — através do Radar, que é um processo informatizado de apoio à decisão e à negociação, organizado na forma de condomínios de informação, garantindo efetivo sigilo das informações e baixo custo operacional.

Os próximos passos do fórum

Na IV Reunião Conjunta, que aconteceu em São Paulo, em 23 de julho, os coordenadores dos grupos de trabalho apresentaram uma síntese dos relatórios de seus grupos, buscando informar às bases de cada cadeia de negócios o estágio atual dos trabalhos e obter delas as necessárias contribuições, e identificar eventuais interseções ou divergências entre os posicionamentos.

Está previsto um encontro dos coordenadores do fórum com o presidente da República, em 31 de outubro próximo. Até lá, os diversos grupos estarão empenhados na elaboração de um documento final que, para o coordenador empresarial Roberto Rodrigues, "deverá ser harmonioso, coerente e consistente". Depois do encontro, caberá às entidades representativas dos diversos ramos do agribusiness, em entendimento com as autoridades governamentais, buscar formas de implementação das proposições nascidas no fórum.

Uma agricultura mais previsível

LUIZ ANTÔNIO PINAZZA

O Plano Real acabou de completar três anos de existência. Nesse período, o IGP da FGV acumulou 46%, enquanto a variação da cesta básica ficou entre 5 e 10%. Estes números são mais do que suficientes para mostrar a significativa transferência de renda da produção para o consumo. Mas a contribuição da agricultura não se limita apenas a dar sustentação ao plano — a chamada âncora verde — para arrefecer a inflação. Outro importante benefício promovido pelo setor vem ocorrendo no saldo da balança comercial.

Durante o processo de consolidação do Plano Real, a agricultura amargou uma profunda crise de renda e de liquidez, mais especificamente em 1995, com graves e profundas seqüelas para o agribusiness. Os balanços de muitas empresas de insumos, máquinas e equipamentos foram castigados com o alto nível de inadimplência e a subida das taxas de juros. Grandes distribuidores, revendas tradicionais e canais importantes de comercialização abandonaram os negócios. Agricultores sofreram enormes prejuízos com o desabamento dos preços e a falta de cobertura do preço mínimo pelo governo. Disso resultou que, desde a safra 1993/94, pelos dados da Conab, a área plantada com cereais e oleaginosas vem tendo queda no Brasil.

O setor só saiu das cinzas a partir da comercialização da safra 1995/96, mas as feridas abertas levarão mais tempo para ser cicatrizadas. Sem espaço para se imaginarem mudanças radicais e melhorias no curto prazo, pode-se hoje até arriscar a afirmação de que a agricultura está se tornando um pouco mais previsível. No que depender das condições internas, não haverá abalos suficientemente fortes para desviar a atividade da rota do saneamento econômico-financeiro.

Nessa direção, as expectativas voltam-se para a próxima safra, tendo em vista o plantio das lavouras de verão, onde se colhe o grosso da produção nacional (mais de 90%). Mas o que esperar concretamente para o próximo ano?

No rol das medidas anunciadas pelo governo, relacionadas a quantidades e limites de crédito, taxas de juros e preços mínimos, está a promessa de liberar R$8,2 bilhões, sendo que aproximadamente R$5,2 bilhões virão da exigibilidade bancária (25% sobre os depósitos à vista). Os juros serão de 9,5% a.a., com uma redução do então vigente de 12% a.a. A conta total deverá ser fechada com recursos captados no exterior e repassados internamente a custo mais caro.

O Programa Nacional da Agricultura Familiar (Pronaf) foi contemplado com R$1,6 bilhão (R$1 bilhão para o custeio das lavouras e R$650 milhões para investimentos) a juros de 6,5% a.a. Estima-se que 70 mil produtores serão beneficiados pelo programa. Os empréstimos com o Pronaf alcançaram R$550 milhões até o fim do primeiro semestre deste ano (R$350 milhões para investimentos e R$200 milhões para custeio), sendo que 11% dos empréstimos, foram realizados pelos bancos privados.

Durante o plantio da safra 1996/97, no segundo semestre de 1996, foram liberados R$5,2 bilhões, dos quais R$4,14 bilhões, a juros controlados, se originaram da exigibilidade dos bancos, do Tesouro Nacional e da poupança; a parcela restante, de R$1,1 milhão, veio de empréstimos externos, a chamada 63 "caipira", que no ano todo totalizou R$2,7 bilhões.

Para 1997, os estudos projetam crescimento dos recursos obrigatórios da rede bancária, basicamente em decorrência de três fatores:

- o aumento nos depósitos à vista: nos 12 meses, até abril, houve expansão de 67%;
- a elevação da taxa de exigibilidade sobre os depósitos à vista, de 17 para 25%;
- a contribuição provisória sobre movimentação financeira — a CPMF —, que, em função da baixa inflação, contribui para o aumento dos depósitos à vista.

De fato, os financiamentos de custeio, investimentos e comercialização agrícolas do Banco do Brasil cresceram 84% no primeiro semestre deste ano, em relação ao mesmo período de 1996: passaram de R$1,2 bilhão para R$2,3 bilhões. Os bancos particulares tiveram até mesmo incremento maior, tanto assim que na composição dos empréstimos totais aumentaram a participação de 30 para 40%.

O Banco do Brasil projeta receber R$600 milhões em outubro, como pagamento da primeira parcela da securitização das dívidas dos agricultores. A quantia pode ter pequena variação para cima ou para baixo, de acordo com os prazos de rolagem dos contratos e da capacidade de pagamento dos agricultores. O BB securitizou R$6,2 bilhões, em prazos que vão de sete a 10 anos, até R$200 mil por produtor. A entrada desses recursos é importante para o financiamento da safra 1997/98.

Em termos de recursos para o crédito rural constata-se, portanto, maior disponibilidade. Resta saber se os agricultores

estarão com o cadastro em ordem para terem capacidade de tomar empréstimos. A Confederação Nacional da Agricultura estima que nada menos de 50% dos agricultores optantes da securitização poderão ficar fora do crédito rural se não houver algum abrandamento nas exigências bancárias.

O anúncio do plano de safra foi bastante *low profile*, fugindo da praxe dos últimos tempos, sempre marcado muito mais por inclinações de *marketing*, em torno de promessas e expectativas não realizáveis. As posições otimistas de se obter uma safra recorde — muito possível até — foram colocadas em segundo plano. O grande fato é que a estabilidade macroeconômica sustentada pelo Plano Real vai gradativamente possibilitando ao governo dar força para a agricultura, depois do tremendo desastre sofrido em 1995.

Com efeito, há ações efetivas muito importantes a serem contabilizadas, porque já mostram resultados de natureza prática, como:

- a securitização, que depois de muitas idas e vindas, possibilitou uma renegociação de débitos no valor de R$8,2 bilhões para 340 mil agricultores;

- a operação 63 "caipira", que permitiu o acesso a crédito externo, com juros menores do que os praticados internamente;

- as Cédulas do Produtor Rural, que são um título emitido pelo agricultor, avalizado pelo Banco do Brasil, para a venda antecipada da safra. No começo, na safra 1994/95, o BB emitiu 120 cédulas de contratos, equivalentes a R$30 milhões. Na safra 1995/96 foram emitidos 800 contratos, no valor de R$65 milhões, enquanto na safra 1996/97 já alcançam 1.000 unidades e movimentam R$80 milhões. Os principais produtos são café e soja, com mais de 90% da demanda. Estima-se que o potencial de negócios para o mercado brasileiro seja de R$2 bilhões por ano-safra.

Há também outras providências em curso, que, uma vez implementadas, abrirão maiores perspectivas para a agricultura, como nos casos:

- do recente plano de capitalização das cooperativas, sob a coordenação da Organização das Cooperativas Brasileiras, que prevê investimento de R$1,7 bilhão para o setor. No Brasil, a rede cooperativista (1.388 agrícolas e 859 de crédito), que participa com 30% da produção nacional, deve passar por reestruturação e enxugamento;

- do pagamento das dívidas do Programa de Garantia da Atividade Agropecuária, após seis anos, para 60 mil produtores. O Tesouro Nacional recebeu autorização do Ministério da Fazenda para emitir R$636 milhões a serem entregues aos bancos agentes do crédito rural e repassados aos produtores. Outros R$300 milhões contratados pelos produtores fora do crédito rural também serão pagos com recursos orçamentários da agricultura (R$97 milhões ainda neste ano e os R$203 milhões complementares em 1998);

- do processo de abertura das operações de contratos agrícolas para investidores internacionais, que trará grande impulso à modernização da produção brasileira, somando-se aos instrumentos existentes de opções de venda, Prêmio de Escoamento do Produto (PEP) e as opções de compra. Na Bolsa de Chicago, a maior do mundo em comercialização futura de commodities, os produtos agrícolas respondem por 15% do seu movimento.

Safra 1997/98

Preços mínimos e limites de financiamento

Produtos	Unidade	Limite de financiamento (R$)	Regiões	R$
Algodão		300 mil	Brasil todo	
caroço	15kg			7,00
pluma	15kg			24,50
Arroz em casca		150 mil		
irrigado	50kg		Brasil todo	10,53
sequeiro	60kg		S, SE, NE, CO (exceto MT)	9,30
	60kg		MT e TO	8,97
	60kg		N (exceto TO)	8,46
Feijão	60kg	150 mil	CS	26,00
			Rondônia	24,00
Milho	60kg	150 mil	S, SE, TO, sul da Bahia, MA e PI	6,70
Soja	60kg	100 mil (CO e N)	S, SE e CO (exceto MT)	9,50
		40 mil (outros estados)	MT, PA, TO e NE AM, AC e RO	9,00

Fonte: Conab.
Notas: Limite de adiantamento: mandioca, sorgo e trigo = R$150 mil; outras culturas = R$ 40 mil; criação (gado de corte, leite, suínos e aves) = R$ 40 mil.

Neste quadro de melhoria da liquidez, a grande vedete da agricultura em 1997 é a soja, embalada pelo *boom* de preços no mercado mundial. Em condições normais, é muito provável que a oleaginosa tenha uma colheita recorde, que supere 28 milhões de toneladas. O café, se bem que fora da produção de grãos, teve também um ano excepcional. O milho, que pesa muito no tamanho da safra, é ainda uma incógnita, já que uma possível perda de área para a soja pode ser compensada na chamada *safrinha*. O algodão deverá recuperar área plantada, depois de chegar no fundo do poço na última safra. Para arroz e feijão não se esperam fortes mudanças. No conjunto, é bem possível até que o Brasil tenha uma leve expansão de área na safra de verão, o que é nada esfuziante para a regressão ocorrida no plantio dos últimos anos. Já a safra de inverno, capitaneada pelo trigo, dependerá em muito da injeção de estímulo do governo, em termos de preços e recursos.

Enfim, em termos de política agrícola, o presidente Fernando Henrique encerra sua gestão na safra 1997/98. Qualquer avaliação sobre o desempenho do governo na agricultura de 1995 a 1998 passa muito ainda pelo que deverá ser feito nesses próximos 18 meses. O setor foi penosamente onerado no começo do Plano Real e ainda se ressente sobremaneira desse impacto. Tanto as medidas em curso como as já assinaladas poderão trazer grandes compensações e abrir a médio prazo novas perspectivas para a construção de uma política plurianual voltada para os mercados internos e externos, a exemplo da Farm Bill, dos EUA, e da Política Agrícola Comum, da União Européia.

Indústria de alimentos
Mercado reacomoda após euforia do Real

Os setores industrial e varejista continuam se beneficiando da estabilização econômica. Os resultados econômicos de 1996 são considerados satisfatórios pelos empresários, mas estes estão mais cautelosos com relação a 1997, ano que avaliam ser de reacomodação do mercado após a euforia com o Plano Real.

O plano de estabilização econômica continua favorecendo a indústria de alimentação, que em 1996 deverá apresentar faturamento global de US$69,8 bilhões, 6,8% a mais que em 1995. Entretanto, para o ano em curso, o cenário é menos otimista. Segundo representantes da indústria, o mercado de alimentos não vai crescer mais do que 4% em 1997.

O clima de euforia do período pós-Real foi substituído por um movimento de acomodação do mercado e pela configuração de um quadro de desafio, onde a exposição à concorrência internacional ocupa lugar de destaque. Para a indústria, em linhas gerais, o ano de 1996 foi considerado *interessante*, ou seja, houve crescimento no faturamento e na produção física, cuja expansão em relação ao ano anterior acusou 4,6%. Os segmentos que mais se destacaram foram pães e bolos industrializados, carnes, a cadeia do trigo, bebidas alcoólicas (exceto cervejas) e matinais.

No varejo tem-se vislumbrado um acirramento da concorrência, tanto no plano interno quanto externo. Isso em tese tende a beneficiar o consumidor, uma vez que o acesso de empresas não-tradicionais a determinados segmentos altamente concentrados *irriga* a estrutura da oferta. É o caso da entrada de grupos como Nutrifoods e Laticínios Mococa no segmento de farinha láctea, anteriormente dominado por uma única grande empresa, assim como o da Parmalat, que penetra no mercado de derivados de tomate, biscoitos e cereais matinais, a Arisco, que chega aos amidos de milho, e a presença de mais empresas nos segmentos de leite condensado e creme de leite, entre inúmeros outros exemplos.

A invasão dos importados exigiu uma tomada de posição da indústria. Para as multinacionais, o mercado brasileiro está em expansão e continua muito atraente. Para muitos empresários, parcerias tecnológicas com sócios estrangeiros e fusões passaram a representar a melhor saída, e o ano de 1996 foi pródigo nestas associações.

De acordo com a Abia, aproximadamente 30 empresas nacionais de médio e grande portes da área de alimentação foram vendidas desde 1994. Dois importantes exemplos em 1996 ilustram esta tendência: a compra da Pilar pela Nabisco, no segmento de biscoitos e a aquisição da Lacta pela Philip Morris. O sucesso de gigantes como a Parmalat, que a partir do início da década de 90 passou a atuar mais agressivamente no país, realizando grande número de aquisições, deve continuar estimulando esse tipo de investida no mercado brasileiro. O que

Brasil — setor varejista

Maiores empresas por faturamento bruto, 1996 — em R$

Empresa	Sede	Faturamento bruto	Área de vendas em m²	Número de lojas	Número de funcionários
Carrefour	SP	4.897.013.694	450.525	44	23.976
Pão de Açúcar	SP	3.535.662.140	294.734	223	20.737
Casas Sendas	RJ	1.545.662.140	142.917	56	11.849
Bompreço	PE	1.247.060.431	122.687	50	8.576
Paes Mendonça	BA	1.010.186.831	138.345	35	6.190
Nacional CDA	RS	695.497.017	82.713	65	6.741
Supermar Supermercados	BA	656.880.727	102.004	51	6.397
Cia. Zaffari	RS	587.913.640	51.323	18	5.894
Cia. Real de Distribuição	RS	560.965.000	65.460	34	3.889
Eldorado	SP	499.090.651	57.968	8	2.577

Fonte: Abras.

leva a crer que a estratégia das empresas está mais para a compra de poderosas marcas locais, do que para a introdução de novas marcas no mercado, aproveitando-se da sólida estrutura dos canais de distribuição.

A presença de grandes indústrias estrangeiras no mercado brasileiro passou a ser um desafio para os fabricantes daqui. O episódio dos chocolates é típico. A entrada no país da italiana Ferrero Rocher, da argentina Accor e da Philip Morris, no comando da Lacta, deixam tenso o mercado. Os fabricantes locais são obrigados a impor um grande esforço de adequação à nova realidade, a fim de não perder espaço.

Diferenciação no segmento de pães

Seguindo a tendência internacional de diferenciação do produto final, a área de panificação tende a se sofisticar, com a proliferação das chamadas "butiques de pães". Existem hoje em São Paulo cerca de 8 mil padarias, mas as pequenas lojas de pães sofisticados vêm conquistando a preferência do consumidor. O diferencial é dado por ingredientes especiais que conferem qualidades extras como "miolo macio, casquinha crocante e coloração atraente".

Empresários da panificação apontam para o grande potencial do mercado brasileiro, cujo consumo *per capita* ainda está muito aquém dos padrões europeus. A baixa elasticidade-renda dos produtos menos diferenciados neste segmento vem impedindo uma *explosão* de consumo no período pós-Real. Segundo esses empresários, biscoitos, iogurtes e a linha de matinais têm substituído o consumo de pães, sobretudo entre as faixas inferiores de renda. Campanhas de estímulo ao consumo poderiam aquecer mais este mercado, o que não vale para a cadeia do trigo, que de acordo com a Abia está indo muito bem como um todo: cresceu 8,7% em produção física em 1996.

Faturamento do varejo atinge quase US$47 bilhões

O crescimento do setor varejista em 1996 foi de magnitude semelhante ao observado pelo conjunto das indústrias de alimentação no mesmo período. Repetindo a tendência de alta dos anos anteriores, o faturamento bruto dos supermercados totalizou cerca de US$46,4 bilhões, o que representou um avanço de 6,3% em relação ao faturamento de 1995.

Segundo o *ranking* da Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação (Abras), pelo sétimo ano consecutivo a rede Carrefour, com 44 hipermercados no Brasil, é a que apresenta maior faturamento bruto. Em seguida vêm Pão de Açúcar, Casas Sendas, Bompreço e Paes Mendonça.

Com a estabilização econômica, os hábitos do consumidor brasileiro se modificaram: as compras já não se concentram no início do mês ou em um dia específico da semana. O consumidor passou a freqüentar mais as lojas, comprando menos mercadorias por vez, o que explica uma ligeira retração no número médio de *checkouts* por loja, nas 300 maiores empresas avaliadas pelo *ranking*: 12,9 em 1995 contra 11,8 em 1996. Note-se, no entanto, que essa média cresceu 42% nos últimos 10 anos, uma vez que em 1987 o índice girava em torno de 8 por loja.

As 20 maiores empresas também ampliaram sua área de vendas em 4,5% entre 1995 e 1996, sem aumentar o número de *checkouts* ou lojas. Com mais freqüência optaram pelo aumento da área de vendas, reformando lojas, sem a abertura de novas unidades. Isto possibilitou mais eficiência no atendimento ao consumidor nestes últimos anos, que também se beneficiou da automação comercial, que não se limitou às redes de maior porte, se estendendo também até a periferia das cidades.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE

ARROZ

A menor safra da década

Apesar do déficit na produção interna, o mercado está muito contido. O governo anuncia medidas de amparo, como recursos para financiamento da estocagem, na tentativa de obstar a queda dos preços no nível do produtor.

A chegada de um navio vietnamita no início de julho ao porto de Paranaguá, com 13.600t de arroz beneficiado, surpreendeu o mercado. A encomenda tinha sido feita pela Cargill num momento em que o mercado ainda estava bem abastecido e os estoques em poder dos agricultores estavam altos.

De acordo com os cálculos da Conab, a paridade desse arroz, com 5% de quebrados, flutua no atacado paulista em torno de R$16,21/fardo 30kg, cerca de R$1,00 a menos que a paridade do produto argentino (R$17,15/30kg) e um pouco inferior à do arroz uruguaio (R$17,60/20kg). O arroz tailandês *top* (Thay 100% B) está com preço bem elevado: US$330,00/t FOB Bangcoc, o que dá uma paridade de R$20,38/30kg. Já o produto do mercado interno (agulhinha gaúcho tipo 1) em julho oscilava

Brasil — arroz em casca — quadro de suprimento
Em mil t

Ano/safra	Quantidade inicial	Produção	Importação	Suprimento	Consumo	Excedentes	Exportação	Estoque de passagem
1990/91	2.147,3	9.996,8	1.296,6	13.440,7	11.220,0	2.220,7	2,1	2.218,6
1991/92	2.218,6	10.102,8	732,3	13.053,7	11.332,2	1.721,5	5,1	1.716,4
1992/93	1.706,4	9.902,8	880,9	12.500,1	11.445,5	1.054,6	5,7	1.048,9
1993/94	1.048,9	10.522,8	1.565,5	13.137,2	11.560,0	1.577,2	3,9	1.573,3
1994/95	1.573,3	11.237,3	978,6	13.789,2	11.617,8	2.171,4	34,7	2.136,7
1995/96	2.448,2	10.042,3	977,4	13.467,9	11.652,7	1.815,3	5,0	1.810,3
1996/97	1.810,3	9.603,6	1.200,0	12.613,9	11.687,6	926,3	5,0	921,3

Fonte: Conab.

entre R$16,00 à vista e R$17,75, com prazo de 28 dias.

Apesar da extemporaneidade, a compra do produto do Vietnã não chegou a afetar consideravelmente o mercado, uma vez que a quantidade é pouca e a paridade não está tão distante assim da flutuação do mercado interno. A aquisição foi feita na base de US$290,00/t, incluído o frete, que está em torno de US$40,00/t.

Dona-de-casa nem imagina que está comprando arroz do Vietnã

O mercado de alimentos básicos no Brasil tem peculiaridades interessantes. Em geral, os consumidores são extremamente conservadores: qualquer modificação nas características visuais do produto é logo rejeitada (como aconteceu no caso do feijão carioca lançado pela Embrapa, mas que por ter um "umbigo amarelo" foi absolutamente rejeitado pelo mercado e retirado da linha de pesquisa). Se rotulassem o arroz vietnamita assim, certamente a dona-de-casa iria reagir negativamente. Entretanto, isto não se dá com o produto importado, qualquer que seja o país fornecedor. Nunca se informa na embalagem se o cereal é total ou parcialmente composto de produto importado e muito menos sua origem. Assim, seja asiático, do Mercosul ou americano, por ser do tipo agulhinha, o arroz é misturado ao produto nacional (e às vezes embalado sem nenhuma mistura), passando assim despercebido pelo consumidor, que sequer toma conhecimento de que seu país não é auto-suficiente no alimento.

Os preços do arroz vietnamita são normalmente mais baixos do que os do arroz norte-americano e do arroz tailandês, de acordo com a Federação das Cooperativas de Arroz do Rio Grande do Sul (Fearroz). O vietnamita beneficiado, com 5% de quebrados, é o principal produto de exportação do país, e está cotado cerca de US$100,00/t mais barato que o similar da Tailândia e até US$200,00/t abaixo do similar norte-americano.

Os agricultores vietnamitas estão agora retendo estoques na expectativa de que os preços melhorem no curto prazo. O governo local controla cuidadosamente as exportações, estabelecendo cotas para as *tradings* que lá operam. A permissão do governo para 1997 está limitada a 3,5 milhões de toneladas, segundo a publicação *Agrafood Asia*.

Por aqui sabe-se que a maior parte das importações em 1997 virá do Mercosul. Tanto a Conab quanto agentes do mercado consideram que as aquisições de produto asiático deverão ser reduzidas este ano, por várias razões:

- há uma tendência de alta no mercado internacional, motivada pela forte demanda de arroz de alta qualidade e pelo sensível aumento nas necessidades de importação de alguns grandes compradores em 1996, como Indonésia, Brasil, China, Iraque (que deverá triplicar as importações de 1996) e Nigéria. A preferência pelo arroz de alta qualidade fez subir o preço do produto norte-americano, reduzindo sua competitividade em importantes praças como Brasil e América Central. Em termos gerais, o produto asiático também apresenta tendência de alta;

- Argentina e Uruguai, segundo a Asociación de Cultivadores de Arroz do Uruguai (ACA), continuam aumentando suas produções em função do Brasil, e este ano devem disponibilizar juntos um excedente de 1,56 milhão de toneladas, base casca — 700 mil toneladas da Argentina e 859 mil do Uruguai. Também segundo a fonte, a produção argentina deverá alcançar 1,08 milhão de toneladas e a uruguaia 950 mil, totalizando, portanto, uma produção de 2,035 milhões de toneladas.

Os países vizinhos costumam se ajustar aos parâmetros do mercado brasileiro, sabendo de antemão que estes são sempre competitivos. Aos setores produtivos dos dois países, no entanto, desagradou muito a determinação brasileira de obrigatoriedade de pagamento à vista das importações, que se estendeu até mesmo aos países do Mercosul. Como para compras até US$40 mil há isenção da obrigatoriedade, o artifício é fazê-las escalonadamente, não ultrapassando este limite, o que permite seguir financiando as operações com prazos mais longos, não alterando portanto o quadro espe-

rado para o fluxo comercial dos dois países;

- o patamar de flutuação dos preços internos está baixo e desestimula as importações de países mais distantes;

- a crise cambial na Tailândia parece não afetar mais profundamente o mercado. Os preços internos naquele país caíram cerca de 8% em meados de julho, mas ainda assim é mais compensador trazer o grão da Argentina e Uruguai, o que não altera o cenário previsto.

A produção nacional está sendo avaliada pela Conab em 9,6 milhões de toneladas, portanto, a menor safra da década de 90. O consumo permanece estagnado há três anos no patamar de 11,6 milhões de toneladas, o que indica queda no consumo *per capita* no período.

A expectativa da Conab é que no segundo semestre o mercado interno se abasteça com o produto oriundo dos estoques governamentais, da iniciativa privada e do Mercosul. O total a ser importado pelo país deverá chegar perto de 1,2 milhão de toneladas, base casca.

O governo anunciou no final de julho a liberação de R$50 milhões para financiamento da estocagem através do sistema EGF/SOV (Empréstimo do Governo Federal Sem Opção de Venda). A medida visa a conter a queda dos preços do produto no Rio Grande do Sul.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE

BANANA

Problemas na oferta

A oferta de produto exportável em nível mundial está aumentando e os preços estão em baixa no exterior. Internamente, o aumento do poder aquisitivo do consumidor de baixa renda tem ampliado o consumo de outras frutas.

Atualmente os mercados internacionais de frutas e seus derivados, como polpas e sucos concentrados, são os mais dinâmicos, segundo análise da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO). A demanda por frutas tropicais é e continuará sendo bem elevada e é retroalimentada pelo turismo emissivo dos países industrializados. A fruticultura, neste aspecto, não foi afetada pelos resultados da Rodada Uruguai, do Gatt, já que as tarifas de importação vigentes nos mercados da União Européia, Japão e EUA, detentores de 70% das importações globais, eram baixas antes da Rodada — em sua maior parte inferiores a 10% (ver *Agroanalysis*, *16*(12), dez. 1996).

De acordo com o Instituto Brasileiro de Frutas (Ibraf), o comércio mundial de frutas movimenta cerca de 40 milhões de toneladas de frutas frescas, com países do Hemisfério Norte comprando 95% delas e produzindo 75% (30 milhões de toneladas). Devido a essa grande expressividade na demanda e também na oferta, os produtores do Hemisfério Sul começaram a ofertar produtos de contra-estação a esses países, ou seja, frutas de clima temperado, típicas da outra metade do mundo, como a maçã, fora de sua época tradicional de colheita em suas regiões de origem. Mas mesmo assim, apesar de o Chile ter sido sucesso nas exportações de nectarinas e kiwi e até o Brasil ter avançado na pomicultura, a fruta mais característica do continente latino-americano continua sendo a banana.

A produção mundial da fruta está na faixa dos 50 milhões de toneladas e quase todos os países do subcontinente que a produzem de forma mais empresarial, à exceção do Equador, estão organizados desde 1974 na União dos Países Exportadores de Banana (Upeb). Os integrantes da Upeb, que vêm a ser Colômbia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Panamá, República Dominicana e Venezuela, praticamente representam metade da exportação total da fruta. O Equador é o principal exportador mundial, com mais de 20% do total. Brasil e México juntos pouco ultrapassam os 3% das vendas globais.

A produção brasileira é a segunda maior do mundo (11% do total), perdendo apenas para a da Índia (14% do total). As exportações brasileiras totalizaram apenas 1,5% do que o país produz, ao passo que as indianas atingem 9% da produção. No caso brasileiro, é sabido que a pequena participação se deve ao fato de que não se alcançam aqui os padrões de qualidade exigidos lá fora e, como em todas as frutas, não há as variedades mais valorizadas no comércio exterior, ou se há não são em quantidade suficiente.

SOLICITO

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

OPÇÕES DE PAGAMENTO

- ❑ Cartão de crédito
- ❑ Cheque nominal à Fundação Getulio Vargas, anexo
- ❑ Ficha de compensação bancária

Nome .....

Empresa .....

Ramo de atividade .....

Função na empresa .....

Endereço .....

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

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

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

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

Cartão ..... nº ..... validade .....

CENTRAL DE ATENDIMENTO AO ASSINANTE
Tel.: (021) 536-9196 — Fax: (021) 551-0948 e 536-9155

PRT/RJ 1166/86

UP AC Afonso Cavalcanti

DR/RJ

CARTÃO RESPOSTA

Não é necessário selar

O selo será pago por

FUNDAÇÃO
GETULIO VARGAS

20299-999 — Rio de Janeiro — RJ

As quantidades exportáveis estão aumentando

Estudo da FAO, apresentado há algumas semanas, dá conta de que o mercado internacional da banana será bastante afetado pela grande oferta, em 1999. A demanda por importações deverá crescer 3,6% ao ano, no futuro próximo, saindo dos 10,6 milhões de toneladas registrados em 1995, para 12,2 milhões. A maior parte do crescimento será devida à forte demanda na Europa oriental, no Extremo-Oriente e na América Latina, áreas em rápida fase de transformações econômicas, compensando a retração que se verifica hoje na Europa ocidental. Os países desenvolvidos respondem por 88% das compras mundiais do produto.

A disponibilidade da fruta exportável também vai aumentar no período 1995-99, chegando a 12,87 milhões de toneladas. No último ano do período, poderá ocorrer excedente de 650 mil toneladas e haverá pouca possibilidade de recuperação da demanda na Europa e nos EUA. Como as indústrias da banana já parecem estar fazendo alguns ajustamentos necessários, a redução do excedente pode ser esperada também porque os preços mundiais mais baixos estão reduzindo os incentivos à expansão da produção latino-americana. A evolução dos preços internacionais pode ser vista na seção Panorama Internacional da edição de *Agroanalysis*, de junho de 1997, em que o Banco Mundial apresentou a queda ocorrida desde 1995, mais ainda considera o preço de 1999 ligeiramente acima do praticado quatro anos antes. O trabalho da FAO, portanto, vem acrescentar maior peso à possibilidade de que os preços internacionais situem-se na distribuição de probabilidade inferior mostrada no gráfico daquela seção.

Com efeito, como resultado da maior oferta, os preços afundaram em anos recentes. Nos EUA, o preço real da fruta importada caiu 15% entre 1990 e 1995. Isso tem obrigado países produtores altamente dependentes da receita de exportações da fruta a diversificar sua produção agrícola. Colômbia e Equador, por exemplo, estão optando por seringueiras e palmeiras, com vistas à extração do óleo de palma, concorrente do de soja. Os colombianos também já investiram bastante na floricultura, sob orientação norte-americana, para deslocar compradores de coca e se tornaram o segundo maior produtor mundial de flores. Na República Dominicana, a participação da banana nas exportações do país é de mais de 50% e o PIB fica na faixa dos 17%, percentual costumeiramente encontrado — e superado — nas pequenas economias do Caribe.

No Brasil também vigoram preços mais baixos

A banana equatoriana teve escassas repercussões no mercado interno, que continua isolado do que acontece no exterior e é poucas vezes influenciado pelo mercado mundial. Mas a chegada do produto no mercado brasileiro interferiu sensivelmente nas suas vendas para o Mercosul. Diante das dificuldades dos mercados interno e da União Européia, a fruta voltou-se para os vizinhos do Sul e ganhou posições com facilidade por seus critérios superiores, originariamente estabelecidos para alcançar mercados mais sofisticados.

Houve também forte influência de outras frutas no mercado interno da banana. Mesmo sem haver oferta destacada do produto, os preços ficaram este ano sem maior reação, pois os consumidores passaram a ter acesso a outras frutas, cujas importações aumentaram. Essa atratividade veio basicamente da atual disponibilidade do kiwi, da maçã ou da pêra; do pêssego e da nectarina, cuja produção brasileira atual também é capaz de apresentar produto de boa qualidade. Frutas cujos preços baixaram rapidamente, como as tangerinas, ou passaram a ser oferecidas fora de suas épocas de safra tradicionais, como o abacaxi e a melancia, também competiram apresentando preços competitivos.

É preciso considerar que na conjuntura de estabilização econômica, simultânea à abertura ao produto estrangeiro, os supermercados têm procurado valorizar seus espaços dedicados aos produtos perecíveis, que se transformaram em áreas capazes de diferenciá-los de seus concorrentes. Evidentemente, a fruta ou hortaliça de melhor apresentação para o consumidor adquire um novo *status* para a loja e pode afastar aquelas de aparência menos atraente.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

FEIJÃO

Mercado em baixa devido à boa oferta

Os preços do feijão carioca sempre foram mais altos nos meses de inverno, em função do intervalo entre a safra das águas e a safra da seca. A terceira safra se fortaleceu e entrou definitivamente para o calendário agrícola, melhorando o abastecimento e diminuindo a flutuação dos preços.

Este ano, um atraso na colheita da segunda safra das regiões Sul e Sudeste provocou uma concentração de oferta que fez declinar os preços no mês de julho. Remanescentes da segunda safra se somaram à safra de inverno, ou terceira safra, tornando o mercado francamente vendedor. A conjugação desse fato com a retração sazonal do consumo nesta época do ano, devido ao período de férias escolares, ajudou a manter a recente fase baixista do mercado.

O atraso na colheita da segunda safra gerou diminuição de oferta em

abril e maio, quando os preços evoluíram em alta. Em julho, a maior quantidade de produto ofertada ao mercado atacadista de São Paulo era proveniente do próprio estado, notadamente das regiões do Sudoeste paulista (remanescente da segunda safra) e regiões do Oeste do estado (Presidente Prudente e Araçatuba). Guaíra e Vargem Grande do Sul (produto irrigado) também ofertaram boas quantidades.

Com relação à qualidade, foram detectados alguns problemas nos feijões provenientes de São Paulo, devido às chuvas que atingiram as lavouras em plena fase de maturação.

Outros estados como Goiás, Minas Gerais, Rondônia, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul também estão ofertando o produto nesta época do ano. O calendário da leguminosa está cada dia mais pulverizado, ficando cada vez mais difícil a distinção entre as safras na tradicional classificação (primeira, segunda e irrigada).

Os preços do feijão carioquinha "luxo novo", que havia registrado R$43,00/saca de 60kg (o que é considerado um preço muito remunerador), despencaram para R$34,00/saca de 60kg em menos de 30 dias.

Para o carioquinha de qualidade inferior cuja pressão de oferta tem sido maior, os preços registraram quedas ainda mais acentuadas. É possível encontrar de seis a oito tipos diferentes de qualidade do tipo *comercial* (tipos de qualidade média) com variações de preços desde R$18,00/saca a R$27,00/saca.

Essa tendência baixista vem ocorrendo também com o feijão-preto, embora em menor intensidade. As cotações FOB na Argentina, principal fornecedor do produto nesta época do ano, que oscilavam entre US$580/600/t, no início de junho, recuaram em julho para US$520,00/540/t, devido à menor procura.

A perspectiva para o curtíssimo prazo é que a pressão de oferta irá continuar, com quedas de preços sobretudo para o feijão carioquinha de tipos mais fracos. A retomada do consumo após as férias, em agosto, deverá aliviar um pouco essa pressão vendedora.

Estão sendo esperadas para o próximo mês as safras de Pernambuco, Ceará, Bahia e outros estados nordestinos.

Considerando as estimativas oficiais da Conab, a safra do Nordeste deverá ser ligeiramente inferior à passada (-1,6%), com a perspectiva de colheita de 1,073 milhão de toneladas, que deverão ser comercializados entre julho e novembro, quando se inicia a colheita da nova safra das águas das regiões Sul e Sudeste.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE
SANDRA MARIA HETZEL

RENDA AGRÍCOLA

Sinais de recuperação

As primeiras estimativas relativas à renda agrícola de 1997 indicam recuperação, mas a queda dos últimos anos ainda está longe de ser superada.

Nos últimos quatro anos, os dados relativos ao desempenho da produção agregada das lavouras vêm sendo bastante satisfatórios. Mesmo quando as primeiras estimativas de plantio revelavam redução da área plantada, os resultados finais da colheita mostravam um quadro bem mais animador. De modo geral, os rendimentos físicos da atividade traçaram uma trajetória ascendente, condicionada em boa medida por fatores como o uso de variedades mais produtivas e condições meteorológicas favoráveis.

Do ponto de vista do consumidor, o quadro também foi otimista: os preços dos produtos alimentares se mantiveram em patamares baixos e não há dúvida de que um dos fatores do sucesso do Plano Real foi a chamada *âncora verde*.

Contudo, os analistas começaram a observar com preocupação um outro indicador: a evolução da renda bruta da atividade agrícola. Entre 1994 e 1997, a renda bruta das lavouras caiu — já descontada a inflação — 8%. Quando se toma um período mais amplo, de 1990 a 1997, o resultado é ainda mais impressionante: a renda bruta das lavouras se reduziu em 43% (no mesmo período o produto real das lavouras aumentou 41%) Não é de estranhar que os agricultores ao longo destes anos tenham reclamado da situação. Só não se tornou insustentável porque, além dos aumentos de produtividade registrados no mesmo período os preços pagos pelos insumos caíram em torno de 11% e porque aquele resultado agregado apresenta variações bastante diferentes em termos de produtos individuais.

É dentro deste quadro geral que se devem examinar os primeiros resultados das estimativas da renda bruta das lavouras para o ano de 1997. Os

Brasil — indicadores de desempenho de lavouras selecionadas

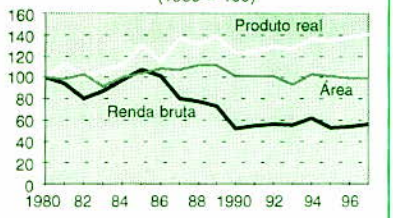
Janeiro a junho de 1996/97 — variações percentuais

Produto	Preços	Produto real	Renda bruta
Algodão em caroço	8,5	-15,6	-8,4
Amendoim em casca	29,5	-11,4	14,8
Arroz em casca	0,9	-7,6	-6,7
Banana	-18,0	4,6	-14,3
Batata-inglesa	18,3	1,0	19,4
Cacau	20,8	9,9	32,8
Café em coco	15,9	-6,4	8,4
Cana-de-açúcar	3,8	1,2	5,0
Cebola	69,5	-7,0	57,7
Feijão	-3,6	9,0	5,1
Fumo em folha	-11,6	29,3	14,2
Laranja	27,8	-0,1	27,7
Mandioca	-0,4	3,2	2,8
Milho	-20,0	7,7	-13,8
Pimenta	53,1	-2,2	49,7
Soja	11,8	9,7	22,7
Tomate	-20,0	-0,1	-20,2
Trigo em grão	-28,8	-11,7	-37,1
Uva	-27,0	14,6	-16,4
Total	—	1,1	4,4
Alimentos	—	-0,9	-7,1
Grãos	—	1,6	0,0

Fontes: Produção: IBGE; preços: CEA/IBRE/FGV. Elaboração: CEA/IBRE/FGV.
Notas: Alimentos = arroz, batata-inglesa, cebola, feijão, mandioca, milho e trigo; grãos = algodão, amendoim, arroz, feijão, milho, soja e trigo

Brasil — índices de desempenho das lavouras

(1980 = 100)



Fontes: Produção: IBGE; preços: CEA/IBRE/FGV.
Elaboração: CEA/IBRE/FGV.

números disponíveis até agora, de janeiro a junho, ainda estão sujeitos a grandes variações, pois a comercialização ainda não foi concluída e em vários casos (cereais de inverno, produtos do Nordeste) a produção sequer começou a ser colhida. Ainda assim, vale a pena um exercício.

Em termos agregados, os dados disponíveis indicam aumento de 5% na renda bruta das lavouras em relação ao mesmo período do ano anterior. Este resultado é bastante influenciado pelo crescimento da renda de produtos como soja (23%), cacau (33%), fumo em folha (14%), cebola (58%) e batata-inglesa (19%). Note-se que os dois últimos são produtos sujeitos a variações de preços sazonais muito intensas e que, portanto, no decorrer do ano, estão sujeitos a grandes modificações. Por outro lado, como a colheita do café ainda não tinha sido iniciada, os índices de preços recebidos pelos produtores da rubiácea (16%) ainda não captam plenamente a alta dos preços internacionais.

Há, contudo, quedas na renda bruta esperada de produtores de lavouras importantes como as do arroz (-7%), milho (-13%), tomate (-20%) e trigo (-37%).

Dois aspectos ressaltam desta projeção: aumentou a renda bruta derivada de produtos destinados ao mercado externo e a queda na renda foi mais intensa no caso dos alimentos básicos (-5%).

Outro aspecto a ser considerado é que os movimentos dos preços nem sempre seguem a tendência que seria de se esperar, em função das variações da produção. Há casos, como o da soja, em que se verifica tanto um aumento expressivo da produção quanto dos preços, ao passo que em outros casos, como os do trigo, do tomate e do arroz, a queda na produção esperada parece não estar contribuindo em nada para uma recuperação dos preços recebidos pelos produtores.

Boa parte da explicação para o paradoxo está na abertura do mercado e na maneira como os diferentes segmentos da agricultura nela se inserem. Produtores tradicionais de uma lavoura de exportação, os sojicultores conseguem tirar partido das condições favoráveis do mercado mundial, tanto pelo fato de o Brasil ser o segundo maior vendedor da oleaginosa, quanto por este ser um mercado em que praticamente não existem subsídios. Já em casos como o do arroz, em que uma queda de 8% na safra colhida não conseguiu provocar reação dos preços no mercado interno, cujas médias praticamente se mantiveram estáveis em 1996 e 1997, a maior parte dos vendedores tradicionais subsidia pesadamente a produção do cereal. Neste caso há ainda um impacto negativo do Mercosul, na medida em que na Argentina e no Uruguai as condições naturais tornam a produção muito mais barata do que no mercado interno. Em conseqüência, nos últimos anos, grandes produtores gaúchos têm abandonado suas fazendas brasileiras para estabelecerem-se nos países vizinhos, onde terra e crédito são muito mais baratos.

A solução não é uma volta aos tempos da economia autárquica, mas parece claro que seria necessário ter uma perspectiva de segurança alimentar que orientasse a formulação da política agrícola tendo em vista algumas questões. Um exemplo dos problemas que se colocam é o do trigo. A partir do governo Collor, foi abandonada qualquer política de apoio à atividade sob o argumento de que o mercado mundial poderia fornecer um produto melhor e mais barato. Quando, em 1995, os preços internacionais atingiram o nível mais alto do pós-guerra, foi concedido um preço mínimo generoso para estimular o plantio da safra de 1996. Os agricultores reagiram aumentando a área plantada em cerca de 85%, o que re-

sultou num incremento da safra de 115%. Na hora de vender essa produção, faltou apoio, os preços caíram sensivelmente e para 1997 estima-se uma redução de pelo menos 18% na área destinada ao cereal.

Dos problemas que a economia enfrenta, dentre os mais sérios está a necessidade de se garantirem alimentos a preços estáveis, para conter possíveis surtos inflacionários e para impedir reivindicações de aumentos salariais. Mas também é necessário conter gastos com importações para não se agravar o desequilíbrio da balança comercial. Também é urgente aumentar as exportações. Em todos estes aspectos a agricultura pode desempenhar um papel importante. Para isso, o agricultor precisa ter garantias de uma renda que lhe permita voltar a investir na atividade.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

SOJA

Relatório repercute pouco

Enquanto as indústrias brasileiras são obrigadas a lidar com menores disponibilidades do grão, o relatório do USDA divulga números maiores para a soja, no mercado internacional.

Até meados de julho, as exportações brasileiras de soja em grão estavam registrando movimentação de 8,4 milhões de toneladas, mais do dobro do verificado no ano-safra 1996/97 (fevereiro/janeiro), de acordo com informações da Associação Brasileira da Indústria de Óleos Vegetais (Abiove). Em razão da maior concorrência pelo produto no mercado e da configuração do mercado externo, os preços internos estiveram elevados, desde a entrada da safra, o que afetou as compras das indústrias. Este fato ressalta a necessidade de as empresas se posicionarem de modo diferente (ver *Agroanalysis, 17*(6), jun. 1997), pois desde a aprovação da chamada Lei Kandir, em outubro de 1996, podia-se antecipar que o grão de soja seria favorecido nas vendas externas.

Contudo, mantida a carga tributária sobre o óleo de soja, suas exportações obrigatoriamente teriam de ser mais acanhadas e não se vislumbra a possibilidade de também desonerá-lo do ICMS, pois as unidades da Federação não aceitariam mais perda de receita.

Como o emprego do câmbio para o favorecimento das exportações é um artifício até o momento sempre descartado pelo governo federal, e uma reforma tributária capaz de sanar os problemas de financiamento dos diferentes níveis da administração pública não está de maneira alguma à vista, apenas um esforço de adaptação ao novo mercado poderá ser tentado pelas empresas.

O processo de abertura da economia brasileira ao exterior começou justamente pela agricultura, e é aqui que se tornam necessários mecanismos alternativos aos antigos rituais *protetores*

Mundo: produção e estoque final de cereais e oleaginosas – 1996/97 e 1997/98
Em milhões de toneladas

	Produção			Estoque final		
Produto	1996/97	1997/98	%	1996/97	1997/98	%
Trigo	582,96	586,83	0,66	109,66	120,06	9,48
Arroz[1]	381,45	379,38	-0,54	55,01	53,70	-2,38
Forrageiros	901,97	898,17	-0,42	120,00	119,89	-0,09
Milho	589,65	595,26	0,95	84,73	87,81	3,64
Soja	131,71	146,71	11,39	13,06	19,07	46,02
Farelo de soja	91,17	95,40	4,64	3,95	3,99	1,01
Óleo de soja	20,41	21,55	5,59	2,40	2,46	2,50
Algodão[2]	88,05	86,91	-1,29	36,55	35,24	-3,58
Total dos grãos[3]	1.866,38	1.864,38	-0,10	284,66	293,65	3,16

Fonte: USDA (julho de 1997).
[1] Beneficiado.
[2] Em milhões de fardos de 480 libras-peso.
[3] Total de trigo, forrageiros (aveia, centeio, cevada, milho e sorgo) e arroz beneficiado.

governamentais, como o contingenciamento das exportações de produtos agrícolas, que já chegou a ser empregado no mercado da soja.

Mercado "climático" continua

A situação de seca nos dois principais estados norte-americanos produtores de soja (Iowa e Illinois) vem fazendo com que as notícias sobre o clima — suficiência ou insuficiência das chuvas — nas áreas de cultivo da leguminosa tenham forte influência no mercado.

Também repercutem dados estatísticos sobre o desempenho do parque esmagador norte-americano. Por exemplo, o relatório de meados de julho da Associação das Indústrias Processadoras de Oleaginosas dos EUA — a Abiove de lá — apresentou total processado inferior ao do relatório que o precedeu e bem abaixo do registrado no mesmo período do ano anterior: 21,87 milhões de *bushels* (cada *bushel* de soja equivale a 27,22kg) frente ao total de 23,97 milhões de *bushels* de 1996.

Já no que se refere ao tradicionalmente importante relatório liberado pelo Departamento de Agricultura dos EUA (USDA), o que foi divulgado em 11 de julho não teve maior repercussão. Embora esteja sendo esperado bom rendimento físico médio nas lavouras norte-americanas agora no campo (tem-se especulado sobre produção final ao redor de 76 milhões de toneladas), o departamento apenas incorporou a seu cálculo de julho a produtividade física média, de 2.589 kg/ha, resultando em número abaixo das expectativas. Seu cálculo da safra 1996/97 ficou em 73,2 milhões de toneladas, 1,29% acima do recorde da safra anterior.

A próxima safra da sojicultura brasileira foi projetada em 28 milhões de toneladas e a da Argentina em cerca da metade disso, 13,9 milhões.

Os números globais da soja mostram avanços na produção, calculada em 146,7 milhões de toneladas (1,4% maior) mas o incremento destacado é dos estoques finais, que passam de 13 milhões de toneladas para 19 mihões, com ampliação de 46%

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

CAFÉ SOLÚVEL

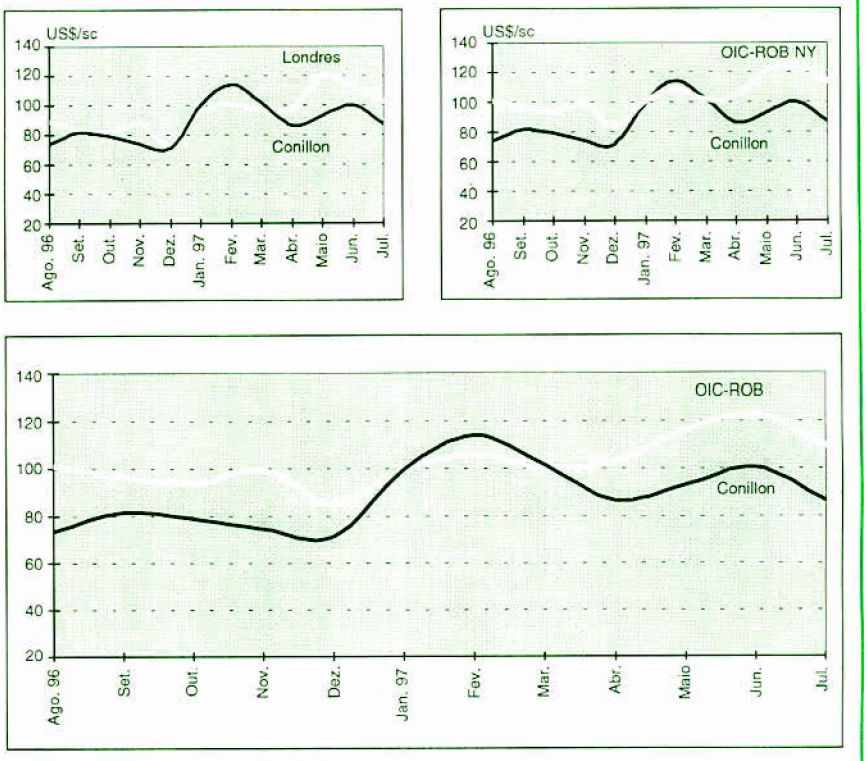
Há razão para o subsídio?

Um assunto em especial tem ocupado demasiado espaço na agenda bastante apertada do Conselho Deliberativo da Política Cafeeira (CDPC). Trata-se do auxílio pleiteado pelas empresas de café solúvel ao conselho.

Os preços internos do café *conillon*, matéria-prima utilizada pela indústria do solúvel, suplantaram durante algum tempo as cotações do café robusta de outras origens. Argumentavam as indústrias que a gravosidade do café *conillon* as impedia de competir no mercado externo, pois os estrangeiros tinham acesso à matéria-prima mais barata na Bolsa de Londres ou diretamente de outros fornecedores do exterior.

O CDPC examinou diversos mecanismos objetivando amparar a indústria brasileira de solúvel. A primeira idéia foi a promoção de leilões, dirigidos ou exclusivos, para a indústria, a

Preços do café robusta



Fontes: Reuters e Centro de Comércio do Café do Rio de Janeiro.

despeito do fato de os estoques oficiais não abrigarem café *conillon*. Outra hipótese que chegou a ser submetida ao presidente da República foi a realização de importações no regime de *draw-back*. Por último, cogita-se conceder um empréstimo de determinada quantidade de café dos estoques oficiais, que seria paga, em três anos, em café ou em dinheiro.

O tempo passou e as discussões não foram conclusivas. Hoje, a comparação dos preços internos e externos indica que o apoio pleiteado não é mais necessário. Conforme pode ser observado nos gráficos, desde junho, as cotações internas são inferiores às internacionais, o que normaliza, por si só, o grau de competitividade do café solúvel brasileiro.

REGIS ALIMANDRO
ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

INDICADOR DO PREÇO DO MILHO

Maior liquidez do contrato de milho

O contrato de milho vem apresentando maior liquidez com relação a outros contratos agropecuários, como açúcar e soja. O número de negócios realizados no acumulado de janeiro a maio de 1997 foi de 2.394, podendo fechar o semestre com 6.330 negócios realizados.

Na *Agroanalysis* de junho de 1997 descreveu-se uma operação do mercado futuro, exemplificando como o produtor poderia se proteger, *ex ante*, das oscilações dos preços do milho no final do mês de julho e início de agosto. Naquela época, havia uma expectativa de que o milho chegasse a R$7,30-R$7,50, posto Campinas. A operação proposta foi a abertura de uma posição de venda futura a R$8,50 no dia 29 de maio.

No dia 31 de julho o contrato foi encerrado a R$7,53, ou o equivalente a US$6,95, confirmando as previsões feitas no mês de maio. O produtor que optou em fazer uma operação no mercado futuro obteve um ganho adicional no preço de R$0,97/saca de 60kg, isto é, vendeu o milho a R$8,50/saca de 60kg.

Quando a operação descrita na revista de junho foi desenhada, não se sabia, é claro, qual seria o preço no dia de fechamento do contrato. Simplesmente levou-se em conta o custo de produção e a tendência do mercado: safrinha e atuação do governo.

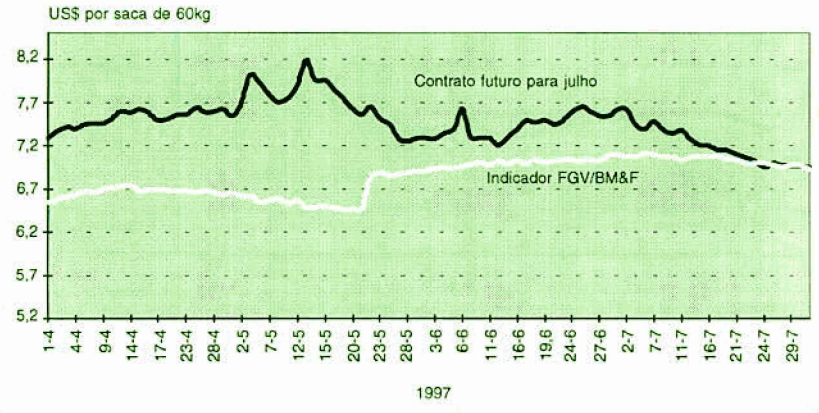
De acordo com o gráfico, o preço do milho referente ao contrato de julho esteve sempre acima do preço à vista, coletado diariamente pela FGV. Este chegou ao preço máximo no dia 13 de maio, sendo cotado a US$8,18/saca de 60kg. Tal aumento ocorreu devido às informações de que a colheita da safrinha seria menor do que o esperado, após a estiagem na região Sul.

Ao longo desses meses, o contrato de julho esteve favorável aos detentores de posições de venda, pois o preço de encerramento, US$6,95, foi o mais baixo desde o dia 1º de abril. Portanto, poder-se-ia abrir uma posição de venda futura a um preço superior a US$6,95.

Os próximos contratos de milho se encerrarão nos meses de setembro e novembro. É aconselhável que os agentes econômicos se informem sobre as tendências do mercado, antes de tomarem qualquer decisão.

EDGAR COSTA FILHO
IRENE RAGUENET TROCCOLI
ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

Contratos futuros de julho e indicador físico FGV/BM&F



Cresce a produção

Os resultados de junho do *Levantamento Sistemático da Produção Agrícola* confirmam as expectativas otimistas: a produção de cereais, leguminosas e oleaginosas deverá se expandir 5% em relação ao ano anterior, totalizando 77,2 milhões de toneladas.

Se no conjunto os números são alvissareiros, seu desdobramento mostra que os resultados são muito influenciados pela soja (10%), milho (7%) e feijão (5%).

A produção de algodão deverá continuar em trajetória descendente (-8%), o mesmo ocorrendo com o arroz (-8%).

Quanto às demais lavouras destacam-se a expansão da safra de fumo (29%) e a de maçã (14%).

Outro aspecto digno de nota é que os resultados favoráveis observados são decorrentes em boa medida do aumento do rendimento físico das lavouras. A área plantada nesta safra se manteve praticamente idêntica à cultivada no ano anterior.

Brasil — produção e área colhida de lavouras selecionadas

Produtos	Área (ha)			Produção (t)		
	Safra 96	Safra 97	Variação %	Safra 96	Safra 97	Variação %
Total	48.267	48.503	0,49			
Abacaxi	41	43	4,59	844	939	11,29
Algodão	833	653	-21,62	993	839	-15,53
Algodão arbóreo (em caroço)	44	29	-35,43	6	4	-28,27
Algodão herbáceo (em caroço)	789	624	-20,84	986	834	-15,45
Alho	12	12	-3,76	59	56	-4,83
Amendoim	79	88	10,84	154	136	-11,37
Amendoim (em casca) 1ª safra	59	67	12,33	127	111	-12,36
Amendoim (em casca) 2ª safra	20	21	6,37	27	25	-6,67
Arroz (em casca)	3.909	3.566	-8,79	9.971	9.214	-7,59
Arroz (em grão)	147	186		196	274	39,51
Banana	485	497	2,49	526	550	4,55
Batata-inglesa	178	169	-5,29	2.498	2.523	1,00
Batata-inglesa 1ª safra	110	105	-4,59	1.519	1.529	0,69
Batata-inglesa 2ª safra	60	58	-3,44	798	797	-0,18
Batata-inglesa 3ª safra	9	6	-26,95	181	197	8,84
Cacau (em amêndoa)	684	705	3,12	257	282	9,94
Café (em coco)	1.989	2.000	0,57	2.666	2.495	-6,42
Cana-de-açúcar	4.707	4.754	1,00	318.769	322.607	1,20
Castanha de caju	656	680	3,68	165	182	10,29
Cebola	74	71	-5,17	963	896	-7,01
Centeio (em grão)	5	9	60,00	8	12	58,61
Cevada (em grão)	89	119	34,07	225	283	25,89
Coco-da-baía	244	246	0,69	977	951	-2,67
Feijão	4.670	4.524	-3,12	2.700	2.942	8,98
Feijão (em grão) 1ª safra	2.709	2.536	-6,38	1.329	1.464	10,21
Feijão (em grão) 2ª safra	1.817	1.828	0,63	1.162	1.235	6,26
Feijão (em grão) 3ª safra	144	160	10,82	209	243	16,24
Fumo (em folha)	303	350	15,40	472	610	29,26
Guaraná (semente)	8	8	1,38	2	2	3,61
Juta (fibra)	2	2	2,76	2	2	0,75
Laranja	975	969	-0,55	109.064	108.945	-0,11
Maçã	27	27	2,65	3.267	3.719	13,84
Malva (fibra)	6	6	-4,82	10	10	-2,06
Mamona	121	146	20,32	43	109	151,64
Mandioca	1.896	1.901	0,28	24.190	24.966	3,21
Milho (em grão)	13.134	13.463	2,50	31.784	34.219	7,66
Milho (em grão) 1ª safra	11.375	11.318	-0,50	28.182	30.252	7,34
Milho (em grão) 2ª safra	1.759	2.145	21,95	3.602	3.967	10,14
Pimenta-do-reino	2	2	-2,98	6	6	-2,22
Sisal (fibra)	123	121	-0,97	113	116	2,48
Soja (em grão)	10.728	11.343	5,73	23.479	25.767	9,75
Sorgo (em grão)	189	224	18,54	336	382	13,90
Tomate	59	59	0,76	2.607	2.603	-0,14
Trigo	1.833	1.505	-17,88	3.294	2.909	-11,67
Uva	60	57	-4,23	732	839	14,57

Fonte: IBGE, *Produção Agrícola Municipal* e *Levantamento Sistemático da Produção Agrícola* (junho de 1997)
Nota: Banana, produção em mil cachos. Laranja, abacaxi, coco-da-baia e maçã, produção em mil frutos.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Maiores variações: trigo e café em coco

A inflação do mês de junho, medida pelo IGP-DI/FGV, foi de 0,70%, enquanto a inflação do agribusiness registrou uma variação de -0,14%.

Essa queda da inflação do agribusiness, medida pelo índice FGV/Abag, está relacionada com a variação dos índices que a compõem: IPA-DI e IPC-BR, que variaram 0,26% e -1,01% respectivamente.

Os produtos que exerceram maior influência no IPA-DI foram: café em coco (-288,21%), algodão arbóreo (-7,03%), algodão herbáceo (-51,97%), trigo (349,07%), cevada (6,24%), suínos (79,21%) e a soja (60,40%).

Dentre esses produtos, o aumento da variação do café em coco deve-se, principalmente, à geada ocorrida em 1994 e à quebra de safra da Colômbia. A queda do trigo ocorreu devido à expectativa de uma boa safra primavera/inverno norte-americana. O produto soja teve uma queda repentina devido à previsão de uma safra recorde nos EUA, cuja produtividade média poderá chegar a 76 milhões de toneladas.

Os produtos que exerceram maior influência no IPC-BR foram: laticínios (-59,58%) — período de entressafra —, hortaliças (139,85%) e frutas (64,04%). Com relação a hortaliças e frutas, sua queda está relacionada à regularização da oferta: a produção foi bastante prejudicada pelas chuvas nos meses anteriores; com a chegada do inverno, a produção voltou a crescer, abastecendo o mercado.

Estrutura

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

A ponderação, ou seja, a importância relativa de cada componente do índice FGV/Abag, e sua influência no índice, que resulta 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
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
Abril	0,44	0,68	-1,37	1,99	-0,09	-0,01	-0,03	-0,85
Maio	-0,25	0,04	-1,26	0,85	-0,86	-0,84	-0,90	-1,06
Junho	-0,14	0,26	0,72	-0,03	-1,01	-1,01	-1,14	-0,98
Acum. 1996	7,93	9,62	11,93	7,92	4,59	4,26	4,41	7,98
Acum. 1997	7,54	7,92	3,48	8,11	-1,01	0,96	2,26	-0,91
Junho 1996	1,33	1,92	4,92	-0,04	0,14	0,09	0,17	0,55

Índice FGV/Abag — últimos resultados

Discriminação	Ponderação	Variação %	Influência em pontos de percentagem	
			Iabag	IGP-DI
Total do mês	100,000	-0,144	100,00	-6,61
Itens do IPA-DI	68,328	0,257	-121,60	8,04
Alimentação	26,189	0,723	-131,27	8,68
Matérias-primas brutas	42,139	-0,033	9,67	-0,64
Algodão arbóreo	0,134	7,583	-7,03	0,46
Algodão herbáceo	1,468	5,105	-51,97	3,44
Amendoim	0,079	3,133	-1,71	0,11
Arroz em casca	2,862	-2,333	46,31	-3,06
Aves	1,744	2,328	-28,15	1,86
Babaçu	0,131	2,953	-2,68	0,18
Borracha hévea	0,183	0,000	0,00	0,00
Bovinos	9,794	1,075	-73,00	4,83
Cacau	0,863	2,394	-14,33	0,95
Café em coco	4,860	8,551	-288,21	19,05
Cana-de-açúcar	5,471	0,374	-14,18	0,94
Cevada	0,120	-7,532	6,24	-0,41
Erva-mate (bruta)	0,050	-2,510	0,86	-0,06
Fumo em folha	0,621	0,291	-1,25	0,08
Juta	0,031	0,525	-0,11	0,01
Leite *in natura*	4,368	1,664	-50,40	3,33
Malva	0,051	-1,672	0,59	-0,04
Soja	3,061	-2,846	60,40	-3,99
Suínos	2,051	-5,570	79,21	-5,24
Trigo	4,197	-11,993	349,07	-23,08
Itens do IPC-BR	31,672	-1,009	221,60	-14,65
Alimentação	28,907	-1,012	202,81	-13,41
Gêneros alimentícios	24,848	-1,145	197,25	-13,04
Adoçantes	0,463	-3,098	9,95	-0,66
Arroz e feijão	1,055	-1,108	8,11	-0,54
Aves e ovos	1,205	-0,100	0,83	-0,06
Bebidas não-alcoólicas	1,427	0,869	-8,60	0,57
Carne bovina	2,069	-0,448	6,43	-0,43
Carne suína	0,123	-0,149	0,13	-0,01
Carnes e peixes industrializados	1,210	-0,877	7,36	-0,49
Condimentos	0,829	-0,130	0,75	-0,05
Doces e chocolates	0,587	-0,729	2,97	-0,20
Frutas	2,406	-3,839	64,04	-4,23
Hortaliças	4,086	-4,935	139,85	-9,25
Laticínios	3,316	2,591	-59,58	3,94
Massas e farinhas	0,796	-0,444	2,45	-0,16
Óleos e gorduras	0,759	-0,853	4,49	-0,30
Outros gêneros alimentícios	0,228	-1,385	2,19	-0,14
Panificados	3,040	-0,789	16,64	-1,10
Pescado	0,798	0,787	-4,36	0,29
Enlatados e conservas	0,452	-1,150	3,61	-0,24
Alimentação fora	4,059	-0,198	5,56	-0,37
Bebidas alcoólicas e fumo	2,765	-0,980	18,80	-1,24

EDGAR COSTA FILHO
VIVIANE SEDA

OFERTA E DEMANDA

Mundo — carne suína

O aumento de 5% observado no consumo mundial de carne de porco em 1996 deveu-se ao surto da vaca louca na Europa e à forte expansão da demanda chinesa.

1995 a 1997 — em mil t

Item	1995	1996	1997[P]
Produção	74.602	77.985	78.632
Importação	2.014	2.170	2.253
Consumo interno	74.127	77.617	78.278
Exportação	2.300	2.504	2.579

Fonte: USDA.
[P] Previsão.

China — carne suína

A produção chinesa de 1996 foi recorde histórico, devido ao forte aumento nos abates, conseqüência da elevação dos preços de grãos para arraçoamento.

1995 a 1997 — em mil t

Item	1995	1996	1997[P]
Produção	36.484	40.000	40.500
Importação	0	0	0
Consumo interno	36.257	39.752	40.255
Exportação	230	250	250

Fonte: USDA.
[P] Previsão.

EUA — carne suína

A maior parte das exportações norte-americanas de carne suína destina-se ao Japão. No ano passado, as vendas passaram a incluir maior quantidade de carne congelada em detrimento das carnes fresca e resfriada.

1995 a 1997 — em mil t

Item	1995	1996	1997[P]
Produção	8.097	7.765	7.751
Importação	301	280	274
Consumo interno	8.067	7.628	7.516
Exportação	350	431	503

Fonte: USDA.
[P] Previsão.

Brasil — carne suína

Os números do USDA para o Brasil diferem daqueles apontados pelos representantes internos da atividade suinícola, que preferem acreditar que a produção de 1997 ficará em 1,55 milhão de toneladas e as exportações ficarão em 70 mil.

1995 a 1997 — em mil t

Item	1995	1996	1997[P]
Produção	1.450	1.560	1.680
Importação	10	5	5
Consumo interno	1.431	1.505	1.605
Exportação	29	60	80

Fonte: USDA.
[P] Previsão.

Mundo — carnes de ovelha e de caprino

O crescimento previsto para 1997 na produção mundial dessas carnes deverá ser de 3% — novo recorde de quase 7 milhões de toneladas.

1995 a 1997 — em mil t

Item	1995	1996	1997[P]
Produção	6.624	6.760	6.982
Importação	391	393	421
Consumo interno	6.333	6.523	6.808
Exportação	674	693	709

Fonte: USDA.
[P] Previsão.

Nova Zelândia — carnes de ovelha e de caprino

Segundo maior produtor das carnes de ovelha e de caprino, a Nova Zelândia destaca-se como maior exportador isolado dos produtos, devendo destinar ao mercado externo cerca de 24% de sua produção no atual exercício.

1995 a 1997 — em mil t

Item	1995	1996	1997[P]
Produção	522	504	470
Importação	0	0	0
Consumo interno	113	114	114
Exportação	360	372	380

Fonte: USDA.
[P] Previsão.

Austrália — carnes de ovelha e de caprino

Apesar de ser a primeira colocada no *ranking* dos maiores produtores destas carnes, a Austrália não detém o maior consumo *per capita*, verificado na Nova Zelândia com cerca de 32 kg/ano.

1995 a 1997 — em mil t

Item	1995	1996	1997[P]
Produção	576	580	603
Importação	0	0	0
Consumo interno	300	301	319
Exportação	277	280	285

Fonte: USDA.
[P] Previsão.

União Européia — carnes de ovelha e de ovino

Apesar da previsão de estabilidade para 1997 em relação ao ano anterior, o consumo interno europeu das carnes tem tido dificuldades para retornar aos patamares próximos de 1,4 milhão de toneladas registrados no início da década.

1995 a 1997 — em mil t

Item	1995	1996	1997[P]
Produção	1.120	1.098	1.097
Importação	214	221	222
Consumo interno	1.315	1.327	1.326
Exportação	3	4	4

Fonte: USDA.
[P] Previsão.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Tem gente que não tem com quem falar.

Mas nós da Editora Fundação Getulio Vargas somos todo ouvidos

0800-21-7777

Caro Leitor
A Editora Fundação Getulio Vargas quer ouvir o seu maior patrimônio, **VOCÊ.**
Já está a sua disposição a linha **0800**. Você pode fazer assinaturas, tirar dúvidas, dar sugestões, reclamar, elogiar, o que quiser. Este serviço é gratuito. **LIGUE!**

Atendimento exclusivo aos leitores das revistas FGV

LIGUE GRÁTIS

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
Editora
Praia de Botafogo, 190 – 6º andar
22253-900 – Rio de Janeiro – RJ
Tels.: (021) 536-9197/9110
Fax: (021) 536-9155
e-mail: assine@fgv.br
http://www.fgv.br/fgv.htm

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

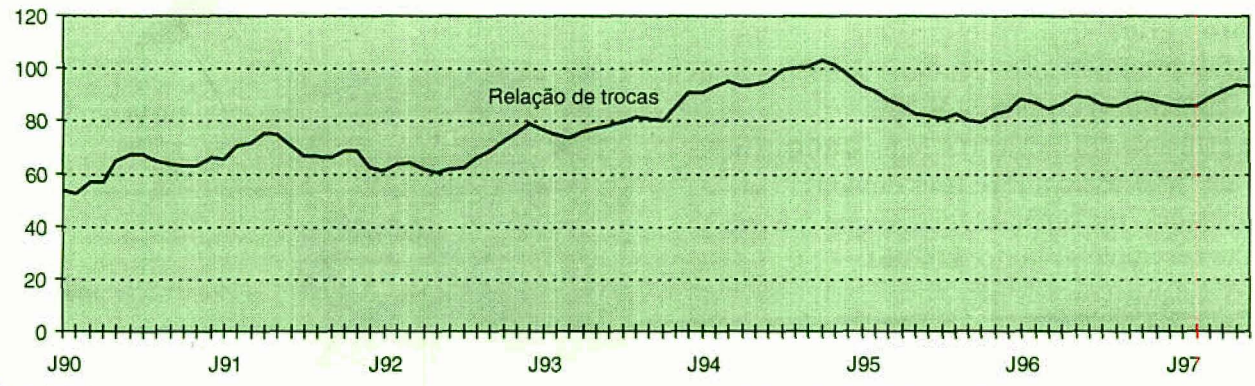
Anos/ Produtos	Lavoura	Produtos - PGPM[1]	Demais lavouras	Produto animal	IPR	Sementes	Fertili-zantes	Agrotóxicos	Serviços	Combus-tíveis	Mão-de-obra	IPP-Brasil
1990	0,00181	0,00234	0,00127	0,00245	0,00199	0,00240	0,00352	0,00276	0,00308	0,00208	0,00292	0,00287
1991	0,00995	0,01307	0,00673	0,01159	0,01045	0,01418	0,01663	0,01491	0,01377	0,01069	0,01626	0,01469
1992	0,11153	0,14141	0,07887	0,12130	0,11439	0,14413	0,16961	0,16337	0,18164	0,15258	0,14658	0,15941
1993	2,60158	3,21498	1,90350	2,82859	2,66976	2,91402	3,06151	3,18374	3,38025	3,26034	3,01228	3,11315
1994	70,48975	73,19161	66,85993	70,14020	70,34755	70,35808	69,58997	69,55649	70,48967	69,37725	78,28740	71,44083
1995	106,13302	106,89354	104,20586	102,88058	105,05744	107,52547	111,20753	105,20302	118,38800	101,83400	193,85449	125,84334
1996	125,68996	136,94445	108,12561	101,92533	117,12793	119,54417	130,93650	113,88375	126,82508	110,52525	239,79508	144,11942
Abr. 95	104,51877	101,61129	108,36714	102,42400	103,86628	106,13700	108,58400	104,10500	115,11500	100,00000	186,27400	121,85400
Maio	103,28865	97,68172	111,63964	100,98872	102,56274	105,83700	108,30100	104,06100	118,54700	100,00000	199,19800	124,69500
Jun.	103,28671	97,93810	111,17718	99,68264	102,09995	106,07800	108,85200	104,21100	119,21000	100,00000	206,69000	126,29700
Jul.	102,83329	101,04946	104,41811	101,29445	102,38213	107,75300	108,72600	105,50900	121,69400	100,00000	208,64700	127,35400
Ago.	105,65396	105,74986	104,17334	104,27488	105,26145	108,08300	110,11300	105,74300	121,74300	100,00000	208,02300	127,66700
Set.	103,39474	104,69440	100,09280	102,09422	103,02786	108,69000	113,44700	106,73600	122,31200	100,00000	209,28200	129,06900
Out.	105,39029	108,15438	99,87801	99,75366	103,50260	109,06600	118,03600	107,87600	121,90600	107,33600	211,61900	131,98800
Nov.	111,02590	116,16174	102,01510	101,11944	107,60457	109,61200	120,98100	108,74400	122,74600	107,33600	215,83300	133,84000
Dez.	113,37300	121,43900	100,30600	98,86100	108,25100	110,32700	122,68300	109,84300	123,62200	107,33600	217,78000	134,99400
Jan. 96	120,37700	131,54400	103,15000	97,59000	112,12800	111,23000	124,79500	110,55100	124,57500	107,33600	222,21400	136,72400
Fev.	120,19261	128,80609	106,12837	96,63548	111,63584	111,97800	125,90800	111,49100	125,14500	107,33600	227,79800	138,35800
Mar.	117,80289	124,30686	106,53709	97,02872	110,34255	113,22700	127,16000	111,58600	126,20900	107,33600	230,69100	139,58000
Abr.	122,42000	129,68000	110,04000	98,41000	113,71000	114,57800	128,12600	111,98300	126,23700	111,43000	234,57800	141,47000
Maio	127,23666	136,53180	112,05653	98,50170	116,66316	116,70800	129,04800	112,66600	126,83800	111,42000	236,51100	142,56500
Jun.	127,60825	137,38788	111,79176	100,92007	117,87809	118,45300	130,22700	113,34700	126,73500	111,63500	239,98100	143,89900
Jul.	125,07500	136,55900	107,16200	103,33200	117,33300	119,42500	130,75400	113,97000	126,59800	111,63500	243,03100	144,81600
Ago.	125,47300	139,54100	104,38500	106,06800	118,65700	121,08200	132,17900	114,52600	127,04400	111,63500	244,94800	145,93200
Set.	129,08600	143,04500	107,99100	106,32600	120,98500	124,79800	134,13400	115,28100	127,55600	111,63500	247,16700	147,60500
Out.	132,57000	146,80000	111,04000	107,64000	123,64000	126,30800	135,45400	116,36500	128,33200	111,63500	248,89800	148,73200
Nov.	131,19050	146,26300	108,70588	105,62632	121,99099	127,96800	136,15600	117,17100	128,64800	111,63500	250,79900	149,66600
Dez.	129,24756	142,86880	108,51972	105,02572	120,57158	128,77500	137,29700	117,66800	127,98400	111,63500	250,92500	150,08600
Jan. 97	130,32749	140,01994	114,17560	103,06541	120,44157	129,05000	138,15900	118,20900	128,73700	121,98700	252,43800	152,41500
Fev.	131,77670	135,08608	123,63111	104,31268	121,82214	130,68300	138,37600	119,34600	130,73700	121,93700	253,01300	153,21700
Mar.	136,66829	137,34720	132,19467	106,26890	125,56910	129,95200	137,93200	119,93300	130,71500	121,93700	254,49800	153,31900
Abr.	140,93771	140,16146	138,54100	108,24623	128,93985	129,79300	137,78400	120,32700	131,27100	121,93700	256,77400	153,79500
Maio	144,97000	143,56000	143,46000	107,59000	131,08000	129,14200	137,26300	120,63800	132,25000	121,98700	258,61700	154,05800
Jun.	143,79808	139,40986	146,94840	107,58518	130,38035	128,78000	136,48500	120,98300	192,10100	121,98700	260,86200	154,23500

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

Os preços da soja e do café, em fase ascendente, permitem uma recuperação da relação de trocas.

Brasil — índice de preços recebidos pelos agricultores

Base: agosto de 1994 = 100 (valores corrigidos)



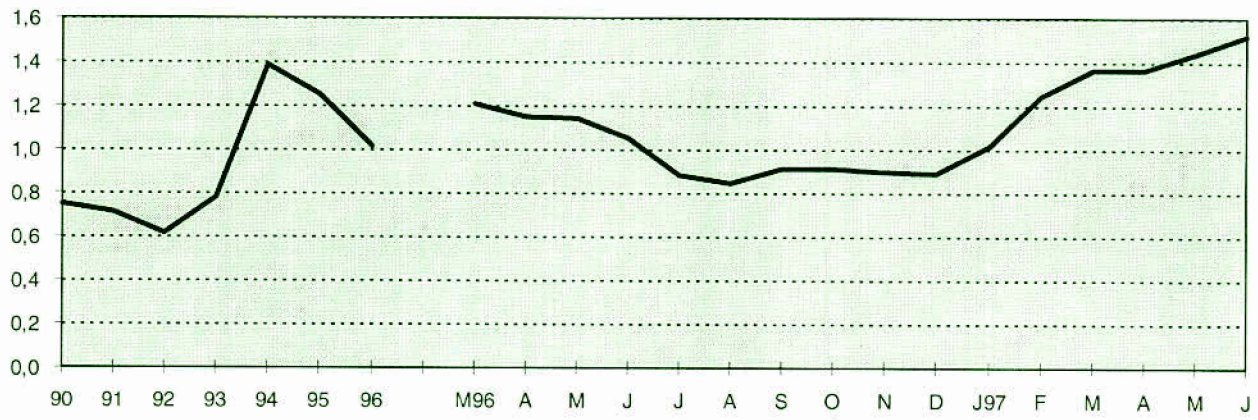
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de junho de 1997/unidade)

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)	Feijão (kg)	Fumo em folha (kg)
1990	0,56112	0,48630	0,29196	0,38370	0,44303	18,81041	0,74791	16,34774	0,86697	1,92644
1991	0,57971	0,57528	0,37053	0,38653	0,47448	21,30912	0,71152	17,47029	0,86123	1,99895
1992	0,51152	0,39972	0,27222	0,28431	0,30658	21,10651	0,61320	18,13508	0,66949	2,77226
1993	0,57424	0,50893	0,26925	0,29901	0,33457	18,64982	0,77540	16,19757	0,83976	2,48527
1994	0,58061	0,45744	0,26119	0,38203	0,52374	19,59919	1,38187	16,70718	1,00959	2,13323
1995	0,50805	0,41114	0,21315	0,56854	0,38491	18,13343	1,25005	15,01693	0,60216	1,97676
1996	0,52813	0,43036	0,22363	0,43850	0,29136	17,35504	1,01615	16,39672	0,65862	2,19668
Mar. 96	0,52412	0,33454	0,22303	0,41260	0,23418	15,83501	1,20435	15,58968	0,62448	2,21913
Abr.	0,50942	0,35438	0,22149	0,44297	0,28793	16,31241	1,15172	16,38993	0,64231	2,19271
Maio	0,51188	0,37029	0,21782	0,42475	0,33762	17,65428	1,14355	16,51073	0,63168	2,22176
Jun.	0,51645	0,39810	0,21519	0,44114	0,38734	17,06449	1,05443	16,52651	0,65633	2,19493
Jul.	0,52151	0,41508	0,21286	0,51087	0,37251	16,35853	0,88338	16,57139	0,65988	2,16056
Ago.	0,53214	0,46828	0,21286	0,45764	0,34057	16,03863	0,84078	16,61334	0,64921	2,14984
Set.	0,54209	0,49957	0,21258	0,44642	0,34013	16,40076	0,91411	16,68774	0,68026	2,17897
Out.	0,54090	0,47726	0,22272	0,43484	0,31817	19,33442	0,91210	16,75720	0,69998	2,18480
Nov.	0,53936	0,56051	0,23267	0,39130	0,24324	20,15732	0,89894	16,74136	0,71915	2,18917
Dez.	0,54516	0,53468	0,24113	0,34597	0,23065	20,54850	0,89113	16,81622	0,65000	2,17017
Jan. 97	0,54702	0,42316	0,23739	0,37156	0,18578	18,68118	1,01147	16,81306	0,63991	1,97133
Fev.	0,53445	0,42139	0,23639	0,35972	0,20556	17,13313	1,24362	16,54729	0,61667	1,99390
Mar.	0,55877	0,44702	0,22351	0,36574	0,27431	18,68333	1,36137	16,68191	0,59941	1,97094
Abr.	0,57571	0,51511	0,22220	0,35350	0,36360	20,75578	1,36352	16,63493	0,61611	1,95943
Maio	0,58405	0,53370	0,22153	0,37258	0,47328	22,12323	1,43997	16,52445	0,61425	1,95353
Jun.	0,58000	0,52000	0,22000	0,37000	0,45000	22,68000	1,52000	17,01000	0,62000	1,93000

Depois de dois anos em queda livre, as cotações do café se recuperam e, nos dois meses mais recentes, atingem os níveis mais altos da década de 90.

Brasil — café em coco — preços recebidos pelos produtores

Em R$ de junho de 1997/unidade



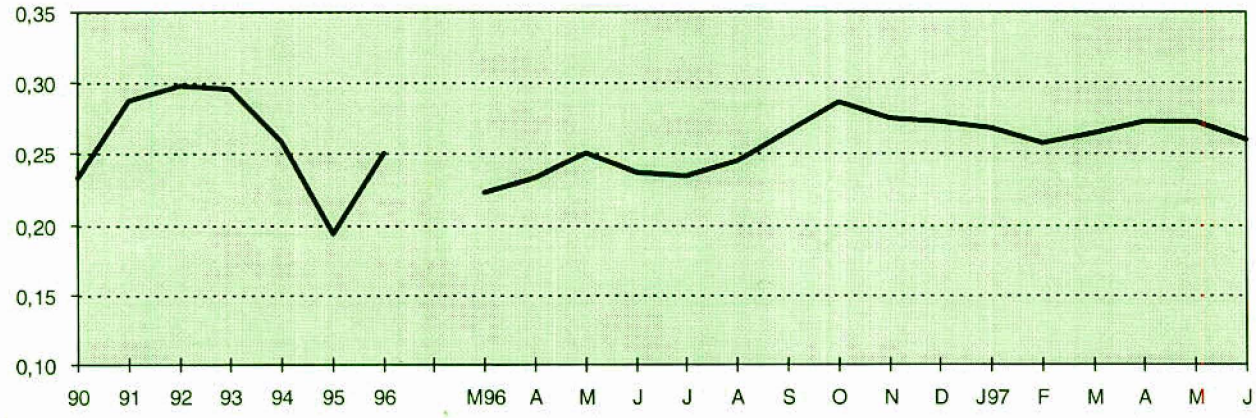
Brasil — preços recebidos pelos agricultores — valores reais (em R$ de junho de 1997/unidade)

Anos/ Produtos	Laranja (cento)	Milho (kg)	Mandioca (raiz — t)	Soja (grão — kg)	Tomate (kg)	Trigo (grão — kg)	Cebola (kg)	Mamona (kg)	Pimenta-do-reino (kg)	Sisal (kg)	Uva (kg)
1990	4,01045	0,19561	58,11950	0,23296	0,52593	0,18824	0,75932	0,27776	1,34809	0,20062	0,36312
1991	3,08467	0,20859	69,60156	0,28758	0,44969	0,18891	0,44705	0,22869	1,11151	0,20103	0,31657
1992	3,03440	0,18554	78,67453	0,29824	0,42029	0,22346	0,47399	0,24776	0,91463	0,18509	0,26838
1993	2,40262	0,19103	78,07370	0,29511	0,39581	0,20563	0,48232	0,28011	0,98707	0,19618	0,55091
1994	3,24579	0,16418	56,07829	0,25828	0,50320	0,17108	0,38100	0,28251	1,59457	0,23688	0,35589
1995	3,10178	0,13522	79,09834	0,19426	0,46375	0,17042	0,52482	0,28162	1,88165	0,28568	0,48340
1996	1,98409	0,15595	82,84063	0,25032	0,37452	0,20468	0,24079	0,27529	1,64740	0,27379	0,18333
Mar. 96	1,82883	0,14497	76,24221	0,22303	0,47951	0,20073	0,33454	0,27879	1,66156	0,25648	0,46836
Abr.	2,09304	0,15504	79,07034	0,23256	0,38760	0,21041	0,34330	0,28793	1,63899	0,27686	0,60909
Maio	1,97127	0,16336	81,78037	0,25049	0,34851	0,23960	0,22871	0,29406	1,60097	0,27227	0,00000
Jun.	1,93670	0,16139	85,06420	0,23671	0,39810	0,24747	0,21519	0,26899	1,58164	0,27975	0,00000
Jul.	1,91577	0,14900	86,85879	0,23415	0,38315	0,24479	0,17029	0,27672	1,53261	0,27672	0,00000
Ago.	1,93698	0,15964	85,95088	0,24478	0,37250	0,23414	0,14900	0,27671	1,53256	0,28735	0,00000
Set.	2,09394	0,15944	85,77712	0,26573	0,36139	0,21258	0,13818	0,26573	1,72192	0,27636	0,00000
Out.	2,12116	0,15909	86,74503	0,28636	0,31817	0,18030	0,26515	0,26515	1,71814	0,26515	0,00000
Nov.	2,05169	0,15864	81,87722	0,27497	0,28554	0,16921	0,24324	0,24324	1,68154	0,29612	0,00000
Dez.	2,03388	0,14678	83,11659	0,27258	0,26210	0,14678	0,24113	0,25161	1,67743	0,29355	0,00000
Jan. 97	2,28096	0,13417	80,81416	0,26835	0,26835	0,13417	0,27867	0,26835	2,03326	0,27867	0,36124
Fev.	2,69279	0,12333	77,36117	0,25695	0,30833	0,13361	0,30833	0,27750	2,32279	0,29806	0,34945
Mar.	2,70243	0,12191	84,97412	0,26415	0,29463	0,14223	0,38606	0,26415	2,34685	0,31494	0,32510
Abr.	2,67654	0,12120	82,73023	0,27270	0,41411	0,15150	0,51511	0,26260	2,78764	0,29290	0,00000
Maio	2,41674	0,13091	81,01108	0,27188	0,38265	0,17119	0,63439	0,25174	2,78932	0,29202	0,00000
Jun.	2,13000	0,12000	74,96000	0,26000	0,34000	0,17000	0,73000	0,24000	2,88000	0,31000	0,57000

Em uma conjuntura de "mercado climático" os preços da soja conseguem manter-se em patamar elevado.

Brasil — soja — preços recebidos pelos produtores

Em R$ de junho de 1997/unidade



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

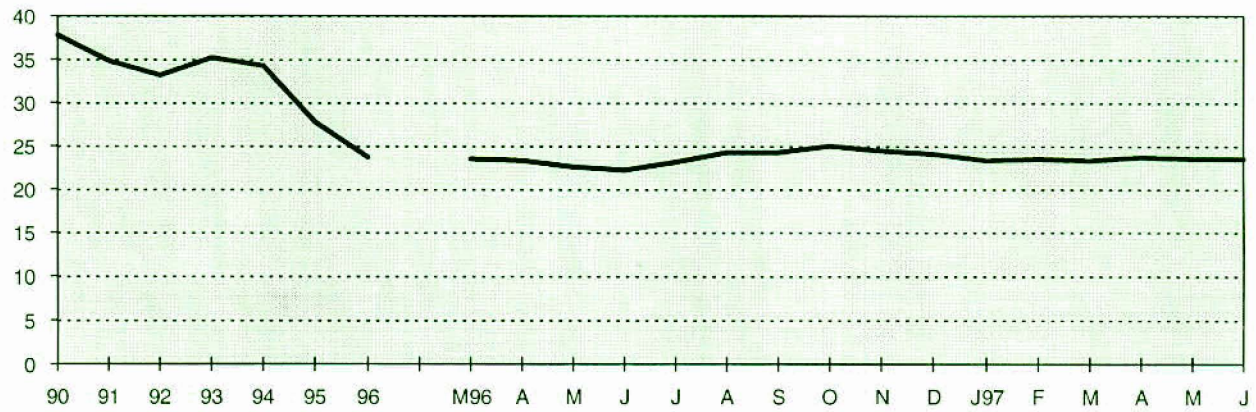
Anos/ Produtos	Bezerro (até 1 ano — cab.)	Boi gordo p/ corte (1@)	Vaca leiteira de raça (cab.)	Vaca leiteira comum (cab.)	Suíno para corte (15kg)	Frango/ galinha corte (kg)	Leite (l)	Lã (15kg)	Ovos (dúzia)	Mel de abelha (l)	Boi magro (cab.)
1990	185,47692	37,78803	909,94005	558,33899	22,58846	1,63587	0,38304	33,79613	1,01499	3,79942	347,37307
1991	164,29088	34,82879	733,73399	458,76564	21,60994	1,39746	0,35960	19,95337	0,88660	4,45160	300,29929
1992	149,73073	33,23298	627,96733	391,61346	18,72160	1,22623	0,33783	31,59930	0,86303	2,87134	279,62551
1993	161,39029	35,22208	670,24070	416,93417	20,92110	1,23757	0,34987	26,25451	0,96538	2,98390	293,16115
1994	186,07705	34,18925	838,69963	509,74029	19,24853	1,17819	0,31411	31,13947	0,90374	3,46558	327,88137
1995	164,59719	27,80660	923,89362	517,57567	17,44334	0,96017	0,32695	38,57296	0,73284	5,88252	289,38414
1996	125,83753	23,70521	750,96638	404,47436	14,27056	0,89939	0,28755	28,80339	0,80257	5,76659	234,85394
Mar. 96	131,26328	23,50718	779,33881	421,01045	14,15114	0,88096	0,27879	30,17572	0,78060	5,82104	240,42447
Abr.	128,64988	23,32243	764,44627	406,64746	13,83177	0,87487	0,28793	30,29922	0,81950	5,91366	239,13794
Maio	124,94132	22,60967	735,54411	395,33168	13,39591	0,89306	0,28317	28,16407	0,82771	5,72866	232,01054
Jun.	124,09948	22,25054	727,65073	392,50468	13,62146	0,90379	0,29051	29,11507	0,88227	5,63795	229,52055
Jul.	122,72622	23,14886	729,23708	396,56397	13,93189	0,89403	0,28737	27,75735	0,90467	5,71537	231,43541
Ago.	123,76459	24,18034	740,19292	397,11309	14,19743	0,88335	0,29800	28,05430	0,90463	5,83223	233,45946
Set.	122,56456	24,31946	738,69302	398,44377	14,20052	0,90348	0,29762	27,64638	0,86096	6,00546	231,08803
Out.	123,20786	24,96611	733,29727	393,48667	14,42392	0,93331	0,29696	27,78726	0,80604	5,85441	232,98874
Nov.	121,78998	24,49337	743,99126	393,51193	15,01752	0,94124	0,28554	27,67666	0,69800	5,61571	231,55537
Dez.	121,82326	23,98723	733,77024	388,32475	15,62106	0,91210	0,27258	29,07194	0,74436	5,44116	230,90855
Jan. 97	118,64096	23,36695	704,93064	377,30819	15,53324	0,86697	0,25803	30,13759	0,73280	4,99541	225,23721
Fev.	119,36663	23,45399	701,88276	377,37080	15,95118	0,86334	0,25695	29,42541	0,78111	5,02586	227,25293
Mar.	121,97505	23,36687	689,63755	370,02960	16,94606	0,85340	0,25399	29,36098	0,83308	5,02896	225,07374
Abr.	123,42369	23,68482	705,66634	375,59383	17,34194	0,82821	0,26260	28,82579	0,82821	4,96927	227,13190
Maio	124,68356	23,57327	698,08494	372,20791	16,93731	0,81565	0,26181	28,96058	0,81565	4,95431	228,53282
Jun.	121,60000	23,46000	699,09000	376,03000	16,20000	0,82000	0,26000	29,97000	0,83000	5,01000	227,42000

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.

Inverno ameno, consumidores prudentes e frango barato inibem um movimento ascendente dos preços do boi gordo.

Brasil — boi gordo para corte — preços recebidos pelos produtores

Em R$ de junho de 1997/unidade



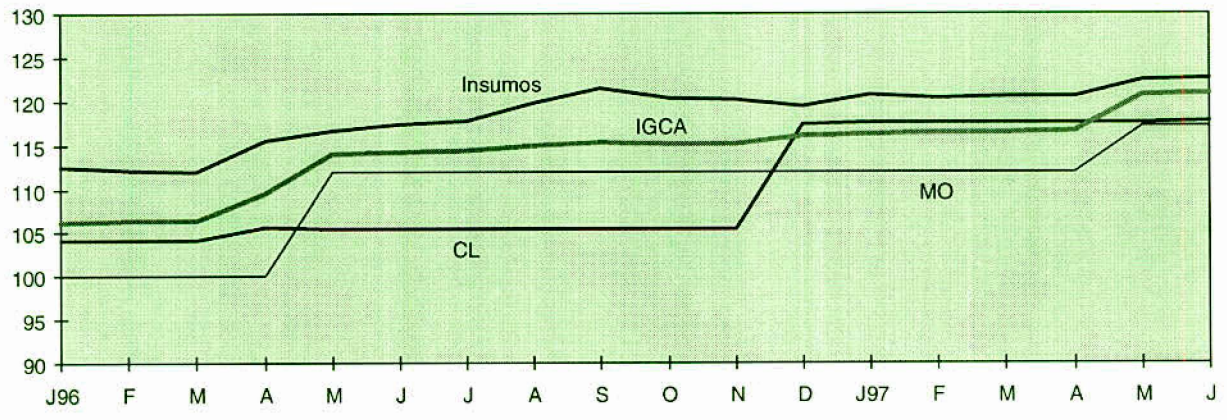
São Paulo — índices de preços da cana-de-açúcar (base: junho de 1995 = 100)

Mês/ano	Índice geral da cana-de-açúcar (IGCA)	Mão-de-obra (MO)	Máquinas, veículos e equipamentos (MVE)	Reparos (R)	Combustíveis e lubrificantes (CL)	Insumos (I)	Outras despesas (OD)
Jul. 1995	101,908	100,000	100,605	101,642	100,026	102,749	101,780
Ago.	101,963	100,000	100,554	101,949	100,037	102,605	102,847
Set.	102,552	100,000	100,422	102,775	100,955	104,698	102,335
Out.	105,719	100,000	100,679	102,890	103,972	110,772	102,791
Nov.	105,643	100,000	100,652	103,403	104,067	109,817	103,526
Dez.	106,167	100,000	100,791	103,478	104,074	112,331	103,937
Jan. 1996	106,268	100,000	99,480	104,245	104,085	112,433	105,035
Fev.	106,372	100,000	100,185	104,979	104,089	112,184	105,262
Mar.	106,446	100,000	100,308	105,599	104,085	112,036	105,499
Abr.	109,594	100,000	100,380	105,066	105,596	115,462	105,972
Maio	114,009	112,009	100,389	105,340	105,483	116,645	107,071
Jun.	114,206	112,009	100,437	105,472	105,470	117,316	108,058
Jul.	114,399	112,009	100,897	105,862	105,465	117,689	108,868
Ago.	114,950	112,009	101,005	106,658	105,460	119,810	109,045
Set.	115,320	112,009	101,307	106,917	105,479	121,400	109,061
Out.	115,098	112,009	101,042	106,989	105,497	120,257	109,139
Nov.	115,181	112,009	101,085	107,494	105,511	120,174	109,631
Dez.	116,019	112,009	99,818	106,914	117,309	119,398	110,478
Média 1996	112,322	108,006	100,528	105,961	106,127	117,067	107,760
Jan. 1997	116,270	112,009	99,857	106,582	117,614	120,610	111,478
Fev.	116,326	112,009	99,999	107,126	117,611	120,293	112,140
Mar.	116,460	112,009	99,893	107,434	117,617	120,571	113,080
Abr.	116,667	112,009	100,954	108,304	117,614	120,531	113,575
Maio	120,687	117,140	103,824	108,736	117,614	122,350	114,095
Jun.	120,811	117,140	104,211	108,935	117,631	122,482	115,068

Fonte: IBRE/FGV.

Durante o mês de junho não aconteceram variações relevantes nos diversos itens que compõem o Índice Geral da Cana-de-Açúcar, tendo sido mantida a conformação observada no mês anterior.

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



EQUIPE CONTRATO FGV/IBRE/AIAA

As regras para a nova safra

Este ano as regras para o financiamento da próxima safra foram divulgadas bem cedo, e isso ajudará os agricultores a tomar suas decisões.

No crédito rural, o mais importante foi a redução dos juros dos 12% vigentes para 9,5% (de 9 para 6,5%, no caso dos produtores atendidos pelo Pronaf, programa destinado à agricultura familiar).

Houve também alterações nos limites de crédito, que foram ampliados de R$30 mil para R$100 mil para a soja cultivada no Centro-Oeste. Levando-se em conta que os preços mínimos do milho cultivado na mesma região tiveram redução de R$6,70 para R$6,50/saca, há perspectivas de registrar-se ali substancial aumento do plantio da oleaginosa.

Se do ponto de vista econômico isso faz algum sentido, causa também preocupação na medida em que desestimulará a rotação entre as culturas e poderá propiciar um aumento de doenças que poderá vir a ter um resultado contraproducente em termos de rendimento físico e renda obtida.

Quanto ao zoneamento agrícola, no momento em que esta edição estava sendo preparada, discutia-se a possibilidade de serem feitas alterações, tendo em vista a antecipação de uma ocorrência bastante intensa do fenômeno meteorológico El Niño nos próximos meses.

Algumas outras medidas divulgadas recentemente também merecem destaque, como a redução dos juros para financiamentos destinados à aquisição de máquinas agrícolas de 16 para 14,5% e a extensão do prazo de sua amortização de 18 meses para até cinco anos.

A seguir as íntegras.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Resolução nº 2.397, de 25 de junho de 1997 (*DOU* de 26-6-1997)

Estabelece encargos financeiros para operações de crédito rural contratadas com recursos das Operações Oficiais de Crédito.

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31-12-1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 25-6-1997, tendo em vista as disposições do art. 4º, inciso VI, da citada lei, e dos arts. 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 5-11-1965, resolveu:

Art. 1º Os financiamentos de crédito rural formalizados a partir de 15-1-1989, com recursos das Operações Oficiais de Crédito, ficam sujeitos, no primeiro semestre de 1997, à remuneração pela Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) acrescida das seguintes taxas efetivas de juros:

I — 6% a.a. (seis por cento ao ano), quando formalizados com miniprodutores;

II — 9% a.a. (nove por cento ao ano), quando formalizados com pequenos produtores ou com cooperativas do Grupo I;

III — 12,5% a.a. (doze inteiros e cinco décimos por cento ao ano), nos demais casos.

Parágrafo único — O disposto neste artigo não se aplica aos Empréstimos do Governo Federal (EGF) e às operações de custeio formalizadas sob as condições previstas no art. 1º das Resoluções nº 2.164, de 19-6-1995 e nº 2.295, de 28-6-1996, esta última com a redação dada pela Resolução nº 2.305, de 8-8-1996, e aos financiamentos amparados por recursos:

I — de programas capitulados no MCR-8 e cujos encargos financeiros estejam estabelecidos em seus respectivos regulamentos;

II — especificamente destinados pela Secretaria do Tesouro Nacional (STN) para aplicações sob as condições previstas no art. 4º da Resolução nº 2.102, de 24-8-1994.

Art. 2º Fica o Banco Central do Brasil autorizado a adotar as medidas e baixar as normas julgadas necessárias à execução do disposto nesta Resolução.

Art. 3º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Resolução nº 2.398, de 25 de junho de 1997 (*DOU* de 26-6-1997)

Estabelece encargos financeiros para operações de crédito agroindustrial contratadas com recursos das Operações Oficiais de Crédito.

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31-12-1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 25-6-1997, tendo em vista as disposições do art. 4º, incisos VI, IX e XVII, da citada Lei, resolveu:

Art. 1º Os financiamentos de crédito agroindustrial formalizados a partir de 15-1-1989, com recursos das Operações Oficiais de Crédito, ficam sujeitos, no primeiro semestre de 1997, à remuneração básica pela Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), acrescida de taxa efetiva de juros de 9% a.a. (nove por cento ao ano).

Parágrafo único — O disposto neste artigo não se aplica aos financiamentos amparados por recursos do Programa Nacional de Assistência à Agroindústria (Pronagri) e do Programa Nacional de Desenvolvimento Agroindustrial (PNDA).

Art. 2º Fica o Banco Central do Brasil autorizado a adotar as medidas e baixar as normas julgadas necessárias à execução do disposto nesta Resolução.

Art. 3º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Resolução nº 2.400, de 25 de junho de 1997 (*DOU* de 26-6-1997)

Altera a regulamentação sobre a utilização de recursos orçamentários das Operações Oficiais de Crédito destinados ao financiamento da formação de estoques de produtos agropecuários.

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31-12-1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 25-6-1997, tendo em vista o disposto no art. 49, incisos VI e XVII, da referida Lei, e na Lei nº 8.187, de 1-6-1991, resolveu:

Art. 1º Alterar o art. 2º, inciso I, alínea "b", da Resolução nº 1.944, de 29-7-1992, que passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 2º ...

I — ...

b) é admitido o financiamento das despesas com o pagamento de ICMS incidente sobre as aquisições e transferências interestaduais de produtos vinculados à Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM);

..."

Art. 2º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Resolução nº 2.401, de 25 de junho de 1997 (*DOU* de 26-6-1997)

Altera a taxa de juros aplicável aos financiamentos destinados a aquisição e manutenção/recuperação de máquinas, tratores, colheitadeiras, equipamentos e implementos agrícolas, de que tratam as Resoluções nº 2.314/96 e nº 2.339/96.

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595 de 31-12-1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 25-6-1997, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, e 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 5-11-1965, resolveu:

Art. 1º Os financiamentos formalizados a partir desta data, destinados à aquisição de tratores, colheitadeiras e implementos agrícolas e manutenção/recuperação de máquinas, tratores e equipamentos agrícolas, de que tratam as Resoluções nº 2.314 de 17-9-1996 e nº 2.339, de 5-12-1996, ficam sujeitos à taxa efetiva de juros de 14,5% a.a. (quatorze inteiros e cinco décimos por cento ao ano).

Art. 2º As operações de que trata a Resolução nº 2.314/96 podem ser formalizadas com prazo de até 5 (cinco) anos, com amortizações semestrais ou anuais.

Art. 3º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Resolução nº 2.402, de 25 de junho de 1997 (*DOU* de 26-6-1997)

Dispõe sobre direcionamento dos recursos controlados do crédito rural, encargos financeiros e outras condições.

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31-12-1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 25-6-1997, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, e 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 5-11-1965 resolveu:

Art. 1º As operações contratadas a partir de 1-7-1997, ao amparo de recursos controlados do crédito rural, ficam sujeitas à taxa efetiva de juros de 9,5% a.a. (nove inteiros e cinco décimos por cento ao ano), ressalvado o disposto no artigo seguinte.

Art. 2º As operações de custeio formalizadas a partir de 1-7-1997, sob a égide do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf)-Assistência Financeira, ficam sujeitas à taxa efetiva de juros de 6,5% a.a. (seis inteiros e cinco décimos por cento ao ano).

Art. 3º Os financiamentos ao amparo de recursos controlados, para cada beneficiário/safra, em todo o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), ficam sujeitos aos seguintes limites, não acumulativos:

I — R$300.000,00 (trezentos mil reais), quando destinados a custeio ou Empréstimo do Governo Federal Sem Opção de Venda (EGF/SOV) de algodão;

II — R$150.000,00 (cento e cinqüenta mil reais) quando destinados a custeio ou EGF/SOV de arroz, feijão, mandioca, milho, sorgo ou trigo;

III — R$100.000,00 (cem mil reais), quando destinados a custeio ou EGF/SOV de soja, exclusivamente nas regiões Centro-Oeste e Norte;

IV — R$40.000,00 (quarenta mil reais), quando destinados a outras operações de custeio agrícola ou pecuário e de EGF/SOV, inclusive de soja nas demais regiões, desde que concedidas a produtores com no mínimo 80% (oitenta por cento) da renda bruta anual provenientes da atividade agropecuária.

§1º O beneficiário pode obter financiamento para mais de um produto ou finalidade e em faixas distintas, observados os respectivos limites, desde que respeitado o limite da faixa de crédito de valor superior em que figurar como tomador.

§2º Na hipótese de o proponente buscar financiamento para custeio ou EGF/SOV de algodão e para outros produtos ou finalidades, deve-se observar que 50% (cinqüenta por cento) do valor do crédito destinado a custeio ou EGF/SOV de algodão acrescidos do valor dos créditos destinados aos demais produtos ou finalidades não podem exceder a R$150.000,00 (cento e cinqüenta mil reais).

Art. 4º Alterar o art. 1º, inciso I, da Resolução nº 2.251, de 28-2-1996, que passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 1º ...

I — fica limitado ao valor do orçamento plano ou projeto, ou ao resultado da multiplicação do número de parceiros criadores participantes do empreendimento assistido pelo valor de R$6.000,00 (seis mil reais), o que for menor."

Art. 5º Alterar o art. 1º, §1º, inciso II, alínea "a", da Resolução nº 2.295, de 28-6-1996, com a redação dada pelo art. 1º da Resolução nº 2.305, de 8-8-1996, que passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 1º ...

§1º ...

II — ...

a) aquisição de insumos para fornecimento aos cooperados respeitados o limite médio de R$20.000,00 (vinte mil reais) por associado ativo e o teto de fornecimento de R$40.000,00 (quarenta mil reais) por beneficiário;

..."

Art. 6º Admitir que os recursos controlados oriundos da exigibilidade de que trata o MCR 6-2 sejam aplicados em operações de investimento fixo ou semifixo (MCR 3-3), observadas as seguintes condições:

I — beneficiários: produtores rurais, diretamente ou por intermédio de operações de repasse de suas cooperativas;

II — prazo: mínimo de 2 (dois) anos;

III — limite de crédito: R$40.000,00 (quarenta mil reais), por beneficiário/ano civil, em todo o SNCR, independentemente dos créditos obtidos para outras finalidades.

Parágrafo único — Nas operações relativas a correção e recuperação do solo, são financiáveis as despesas de aquisição, transporte e aplicação dos insumos.

Art. 7º Para efeito de cumprimento da exigibilidade de aplicações (MCR 6-2), o valor correspondente ao saldo das operações de investimento será computado mediante sua multiplicação pelos seguintes fatores de ponderação:

I — operações relativas a correção ou recuperação do solo: 1,2 (um inteiro e dois décimos);

II — demais operações: 1,1 (um inteiro e um décimo).

Art. 8º Estender a possibilidade de concessão de EGF/SOV, de que trata o art. 2º, inciso IV, da Resolução nº 2.313, de 11-9-1996, ao amparo de recursos da exigibilidade (MCR 6-2), para produtos da safra 1997/98 e subseqüentes, a beneficiadores, indústrias e cooperativas de produtores rurais que beneficiem ou industrializem o produto e comprovem a aquisição da matéria-prima diretamente de produtores ou suas cooperativas, por preço nunca inferior ao mínimo fixado.

§1º Os créditos de que trata este artigo ficam sujeitos aos seguintes limites:

I — algodão, alho, amendoim, castanha de caju, cera de carnaúba, farinha de mandioca, fécula de mandioca, girassol, juta/malva, mamona, milho, sisal e trigo: até 50% (cinqüenta por cento) da capacidade de industrialização/transformação durante o período operacional;

II — cevada e uva: a critério das partes contratantes.

§2º conceitua-se como período operacional, para os fins deste artigo, aquele compreendido entre a contratação e o vencimento original do EGF/SOV.

Art. 9º Alterar o art. 1º, *caput*, da Resolução nº 2.200 de 21-9-1995, que passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 1º No mínimo 40% (quarenta por cento) dos recursos obrigatórios (MCR 6-2) devem ser aplicados em créditos com valor de até R$40.000,00 (quarenta mil reais), admitido que sejam computados, para cumprimento desse percentual, os saldos das operações pactuadas:

..."

Art. 10 Pode ser também computado para cumprimento do percentual referido no art. 1º da Resolução nº 2.200/95 o saldo relativo a operações de até R$40.000,00 (quarenta mil reais) anteriormente formalizadas.

Art. 11 Alterar o art. 7º, *caput*, da Resolução nº 2.295 de 28-6-1996, que passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 7º O parâmetro estabelecido no MCR 2-7, para efeitos de fiscalização por amostragem, fica elevado para R$40.000,00 (quarenta mil reais)."

Art. 12 A instituição financeira deve exigir do proponente, no momento da formalização do crédito, declaração minuciosa, sob as penas da lei, a respeito do montante de crédito obtido em outras instituições ao amparo dos recursos controlados do crédito rural.

Art. 13 Excetuadas as disposições dos arts. 2º e 12, as condições previstas nesta Resolução não se aplicam às operações ao amparo do Pronaf — Assistência Financeira, que continuam sujeitas a normas específicas.

Art. 14 Fica o Banco Central do Brasil autorizado a baixar as normas necessárias à implementação do disposto nesta Resolução e a atualizar o Manual de Crédito Rural (MCR), promovendo as adequações necessárias.

Art. 15 Esta Resolução entra em vigor em 1-7-1997.

Art. 16 Ficam revogadas as Resoluções nº 2.329, de 30-10-1996, e nº 2.371, de 3-4-1997, e o MCR 3-2-4 e 4-1-8.

Gustavo Jorge Laboissière Loyola, presidente

Resolução nº 2.403, de 25 de junho de 1997 (*DOU* de 26-6-1997)

Dispõe sobre zoneamento agrícola para as culturas de algodão, arroz, feijão, milho e soja e redução da alíquota de adicional do Proagro.

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31-12-1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional em sessão realizada em 25-6-1997 tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, 49 e 14 da Lei nº 4.829, de 5-11-1965, e 4º do Decreto nº 175, de 10-7-1991, resolveu:

Art. 1º Adotar as seguintes condições especiais para efeitos de enquadramento no Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro) de operações de custeio de algodão, arroz, feijão, milho e soja, a partir da safra de verão 1997/98, conduzidas por produtores que optem por aplicar as recomendações técnicas referentes ao zoneamento agrícola implantado pelo Ministério da Agricultura e do Abastecimento, contemplando novo cronograma de plantio, combinado com variedades de sementes e grau de aptidão dos solos:

I — área de abrangência: municípios considerados habilitados, nos estados de Tocantins, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina e no Distrito Federal;

II — redução da alíquota de adicional do Proagro (MCR 7-3-2) aos seguintes percentuais:

a) arroz e feijão: de 11,7% (onze inteiros e sete décimos por cento) para 6,7% (seis inteiros e sete décimos por cento);

b) algodão, milho e soja de 7% (sete por cento), para 3,9% (três inteiros e nove décimos por cento);

III — restrição das causas de coberturas do Proagro (MCR 7-5-2) aos seguintes eventos adversos:

a) granizo;

b) tromba d'água;

c) seca;

d) vendaval;

IV — forma de cultivo amparado: apenas lavoura de sequeiro não consorciada.

§1º As alíquotas de adicional definidas no inciso II ficam reduzidas para 5,7% (cinco inteiros e sete décimos por cento) na cultura de feijão e para 2,9% (dois inteiros e nove décimos por cento) nas culturas de milho e soja, quando o beneficiário optar ainda pela utilização da técnica de "plantio direto".

Preços mínimos — safra 1997/98

Produtos	Unidade	1996/97	1997/98	%
Algodão em caroço				
Todo o território nacional	15 kg	6,50	7,00	7,69
Algodão em pluma				
Todo o território nacional	15 kg	23,15	24,50	5,83
Arroz irrigado em casca				
Todo o território nacional	50 kg	10,53	10,53	0,00
Arroz sequeiro em casca				
Sul, Sudeste, NE, CO exceto MS	60 kg	9,30	9,30	0,00
MT e TO		8,97	8,97	0,00
Norte, exceto TO		8,46	8,46	0,00
Feijão de cores				
Centro-Sul	60 kg	25,20	26,00	3,17
Rondônia	60 kg	24,00	24,00	0,00
Feijão-preto	60 kg	25,20	26,00	3,17
Mandioca (raiz)	50 kg	24,00	25,00	4,17
Farinha de mandioca	50 kg	7,40	7,70	4,05
Fécula de mandioca	50 kg	0,22	0,23	4,09
Milho				
Sul, Sudeste, Sul do MA, Sul do PI e Sul BA	60 kg	6,70	6,70	0,00
GO, MS e TO	60 kg	6,70	6,50	-2,99
MT, AC e RO	60 kg	6,30	6,00	-4,76
Soja em grão				
Sul, Sudeste, Centro-Oeste exceto MT	60 kg	8,88	9,50	6,98
MT, PA, TO e Nordeste		8,43	9,00	6,76
AC e RO		7,98	8,50	6,52
Sorgo				
Sul, Sudeste, Centro-Oeste e BA-sul	60 kg	4,68	4,68	0,00

Fonte:Conab.

CMV aprova créditos e recursos agrícolas

Em reunião realizada em 30-7-1997, o Conselho Monetário Nacional aprovou diversos itens de interesses dos agricultores, *como os que se referem a:*

CMN 113/97: Crédito rural — Aplicação de recursos da poupança rural em financiamentos da safra de verão 1997/98

Propõe autorizar em caráter de exepcionalidade a utilização das prerrogativas estabelecidas no Voto CMN 187/96, observadas as condições constantes da Resolução nº 2.402/97, em especial a taxa efetiva de juros de 9,5% a.a.

CMN 115/97: Crédito rural — Prazo para renegociação de dívidas originárias de crédito rural e concessão de prazo de espera *nas operações destinadas à integralização de cotas-partes* de cooperativas

Propõe seja autorizada a concessão de prazo de espera até 30-9-1997, para as prestações vencidas ou vincendas dos financiamentos concedidos sob a égide do Voto CMN 078/95.

CMN 117/97: Funcafé — Alongamento de dívidas do setor de produção agrícola de café e outras medidas em favor da economia cafeeira.

CMN 118/97: Preços mínimos — Fixa os preços mínimos para os produtos regionais: alho, amendoim, castanha de caju, cera de carnaúba, girassol, guaraná, juta/malva, mamona, sisal e uva safra 1997/98.

CMN 119/97: Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) — Assistência financeira, ajustes nos critérios de concessão de crédito para *investimento e inclusão de novos* beneficiários.

CMN 120/97: Crédito rural — condições especiais para a concessão de financiamentos rurais de custeio, sob a modalidade de crédito rotativo de que trata a Lei nº 9.138, de 29-11-1995 ao amparo do Pronaf.

No próximo número divulgaremos a íntegra das resoluções que normatizam estes itens.

Resolução nº 1, de 9 de maio de 1997 (*DOU* de 27-6-1997)

Dispõe sobre a instituição de linha de crédito específica, destinada a financiamentos da colheita de café — ano-safra 1997/98.

O ministro da Indústria, do Comércio e do Turismo, na qualidade de presidente, torna público que o Conselho Deliberativo da Política do Café (CPDC), na forma do §3º, do art. 4º do seu Regimento Interno, em sessão realizada em 7-5-1997, na cidade de Belo Horizonte-MG, resolveu:

Art. 1º Pela imediata proposição, ao Conselho Monetário Nacional, de instituição de linha de crédito com recursos do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira (Funcafé), num montante de até R$250 milhões, para financiamentos da colheita de café — ano-safra, tendo por agente financeiro o Banco do Brasil S.A.

Art. 2º As especificações técnicas e condições para as contratações constarão do texto de Voto CMN que será elaborado pela Secretaria de Produtos de Base/Mict, em conjunto com a Secretaria de Acompanhamento Econômico — MF.

Resolução nº 3, de 9 de maio de 1997 (*DOU* de 27-6-1997)

Dispõe sobre Projeto Nacional de Pesquisa Tecnológica sobre o café e sua cultura.

O ministro da Indústria, do Comércio e do Turismo, na qualidade de presidente, torna público que o Conselho Deliberativo da Política do Café (CPDC), na forma do §3º, do art. 4º do seu Regimento Interno, em sessão realizada em 7-5-1997, na cidade de Belo Horizonte-MG, resolveu:

Art. 1º Autorizar a utilização de dotações orçamentárias do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira (Funcafé), em até R$12 milhões, destinados a um programa nacional de pesquisas tecnológicas sobre o café e sua cultura, envolvendo inclusive trabalhos de campo em levantamentos para previsões de safras cafeeiras, a ser executado pelo Consórcio Brasileiro de Pesquisa e Desenvolvimento do Café CBP&D/Café, liderado pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa).

Art. 2º A aplicação destes recursos, respeitadas as disponibilidades do Funcafé, far-se-á, parceladamente, através de convênio a ser firmado com a Embrapa, mediante projetos técnicos avaliados pelo Departamento Nacional do Café (Denac) e aprovados pela Secretaria de Produtos de Base/Mict.

Art. 3º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Resolução nº 4, de 10 de junho de 1997 (*DOU* de 27-6-1997)

Dispõe sobre a pré-proposta orçamentária do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira (Funcafé), para o exercício de 1998.

O ministro da Indústria, do Comércio e do Turismo, na qualidade de presidente do Conselho Deliberativo da Política do Café (CDPC), tendo em vista o exíguo tempo para a elaboração do plano de ação do Mict e o prazo legal para sua apresentação às autoridades orçamentário-financeiras, resolve:

Art. 1º Aprovar *ad referendum* do CDPC, a Pré-Proposta Orçamentária do Fundo de Defesa da Economia Cafeeeira (Funcafé), para o exercício de 1998.

Art. 2º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Francisco Dornelles

PANORAMA AGROPECUÁRIO

Mercado externo

As previsões do mercado foram realizadas no dia 24 de julho e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de agosto de 1997.

Produtos / Preços	Média dos 1os futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Julho 1996	Junho 1997	1 a 18 julho 1997	14 a 18 julho 1997	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J		
Açúcar raw US¢/lb-peso	11,62	11,29	11,13	11,13				11,13					11,28		11,18		→	Melhores safras em importantes países consumidores dão maior estabilidade ao mercado.
Algodão 1-1/16" US¢/lb-peso	71,78	73,04	74,38	74,01				74,38		74,65			75,86		76,54		→	Os preços devem continuar oscilando nestes patamares, uma vez que a redução da produção mundial está sendo contrabalançada por um recuo no consumo.
Cacau Bahia US$/ tonelada	1.355,00	1.545,90	1.584,00	1.571,00			1.584,00			1.633,00			1.665,00		1.685,00		↘	A recente reação no mercado internacional poderá arrefecer, caso se confirme que a safra da Costa do Marfim não será tão afetada pela seca, conforme divulgado nos prognósticos iniciais. As chuvas que caem naquele país há dois meses justificam a revisão.
Café contrato com Nova York US¢/lb-peso	120,87	213,10	189,26	186,33	189,26		166,33			151,23			142,14		138,37		↗	Segundo a publicação *Coffee Business*, o mercado se manterá firme, em razão de os estoques norte-americanos estarem baixos. A entressafra de café arábica de todos os países produtores, exceto o Brasil, contribui para este quadro.

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

Mercado externo

Preços / Produtos	Média dos 1ºs futuros				Futuros												Tendência	Fatores ponderáveis
	Julho 1996	Junho 1997	1 a 18 julho 1997	14 a 18 julho 1997	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J		
Milho two yellow US¢/ bushel	386,19	266,12	253,98	263,30	253,98		240,21			240,56			248,44		254,04		↘	As exportações norte-americanas estão fracas e as maiores produções de forrageiros na Rússia e União Européia compensam as reduções nos EUA e Canadá.
Soja-grão one yellow US¢/ bushel	783,58	829,39	767,85	794,40	767,85	729,17	640,40		600,56		604,29		612,29		619,77		↘	As condições climáticas norte-americanas, apesar de indefinições, estão apontando para uma grande safra, o que ficará mais claro nos próximos relatórios do USDA.
Soja-farelo US$/ tonelada	245,98	272,75	257,85	268,94	257,85	238,03	217,68	201,98		194,24	192,79						↘	Embora os estoques finais do farelo tenham-se reduzido em todas as regiões produtoras importantes, pesa a chegada de uma safra cheia nos EUA.
Suco de laranja US¢/lb-peso	114,60	75,95	75,00	74,76			75,00		77,96		80,94		83,95		86,86		↘	A expectativa é de que continue predominando a notícia de que a Flórida, maior estado produtor de citros dos Estados Unidos, colheu uma safra recorde de laranja, revertendo a alta recente dos preços.
Trigo soft red U$¢/ bushel	469,61	345,99	323,50	326,60	323,50		331,13			344,83			353,69		354,23		↗	Forte demanda pelo produto norte-americano, beneficiado por problemas climáticos na Europa e na Austrália e pela estimativa de redução no plantio na Argentina.

Mercado interno

As previsões de mercado foram realizadas no dia 24 de julho e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de agosto de 1997. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para junho de 1997. Os preços de julho de 1997 são nominais.

Produtos / Preços	Julho 1996	Junho 1997	1 a 18 julho 1997	14 a 18 julho 1997	Tendência	Fatores ponderáveis
Algodão tipo 6 – sul do Brasil – R$/15kg disponível	27,64	29,27	30,37	30,53	↗	O mercado atacadista de São Paulo reagiu recentemente em função da escassez do produto. Segundo o Sindicato dos Corretores de Mercadorias do Estado de São Paulo, a indústria têxtil não está abastecida e terá de importar grandes volumes no segundo semestre.
Arroz agulhinha R$/sc. 60kg	36,19	29,25	29,25	29,25	→	O abastecimento transcorre tranqüilo e no segundo semestre o mercado se suprirá com estoques governamentais, iniciativa privada e importações do Mercosul, segundo a Conab.
Boi gordo R$/arroba	24,71	26,00	26,64	27,50	→	O término do período de férias deverá reaquecer a demanda. A dificuldade em repassar as recentes altas para o varejo, no entanto, faz com que os frigoríficos reduzam suas compras, o que contrabalança o primeiro fator.
Café tipo 6 R$/sc. 60kg	117,13	250,86	208,84	207,63	→	Após a reação atípica e especulativa do mês anterior, o mercado se reacomoda e volta à normalidade. A safra brasileira deverá ser boa, segundo a publicação *Coffee Business*.

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	Julho 1996	Junho 1997	1 a 18 julho 1997	14 a 18 julho 1997	Tendência	Fatores ponderáveis
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg	50,74	42,00	34,04	30,20	→	A pressão de oferta deverá continuar nos próximos 30 dias com a entrada das safras de GO, MG, RO, MT e MS, além das safras paulistas (remanescentes da segunda safra e safra irrigada). A retomada do consumo em agosto, após as férias escolares, poderá evitar a queda dos preços para os tipos melhores.
Frango vivo R$/kg	0,75	0,65	0,68	0,68	↗	Segundo a Associação Paulista de Avicultura (APA), os preços do frango abatido resfriado deverão subir um pouco mais no próximo mês, em função do término das férias. Além disso, a oferta no segundo semestre está mais *enxuta* que no primeiro, em razão da redução da produção dos avicultores não-integrados no estado de São Paulo.
Milho amarelo semiduro R$/60kg	9,77	8,11	8,15	8,15	↘	As empresas compradoras estão adquirindo o produto da *mão-para-a-boca*. O mercado aguarda a entrada do milho *safrinha*, cuja oferta deverá ser satisfatória.
Soja-grão industrial R$/60kg	15,56	17,45	16,98	17,05	→	Há menos grão disponível e se registram cotações de até R$17,50 no interior do Paraná. O mercado externo continua influenciando e, caso a safra dos EUA não seja prejudicada pelo clima, as cotações cairão.

Organização:
ELIANA CONDE BARROSO LEITE

Aumenta a produção mundial de fumo

Após o recente anúncio do acordo bilionário entre os grandes fabricantes de cigarros dos EUA e os representantes de estados norte-americanos em litígio com as empresas, e de consumidores que as estão processando, chegou-se a pensar que futuramente o plantio do tabaco poderá até desaparecer naquele país. Dados do USDA (Production Estimates and Crop Assessments Div., FAS), divulgados em junho último, dão conta de que tanto a área quanto a produção continuam a crescer naquele país. No Brasil, quarto produtor mundial, atrás apenas da China, EUA e Índia, verifica-se o mesmo comportamento, o que se repete, em nível mundial.

Tabaco não-manufaturado — área e produção mundiais — 1995-97[1]

Região	Área (ha)			Produção (t)		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997
América do Norte	319.786	349.463	383.566	700.094	815.675	905.529
Canadá	30.600	30.600	30.600	79.287	79.287	79.287
EUA	268.350	296.520	326.789	575.380	688.222	781.949
México	20.386	22.343	26.177	45.427	48.166	44.293
América do Sul	353.369	384.078	433.276	555.101	625.475	744.024
Argentina	53.500	59.000	71.000	79.010	98.200	122.700
Bolívia	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250
Brasil	259.000	285.000	322.000	398.000	452.000	545.000
Chile	3.851	3.303	3.501	12.356	10.536	11.117
Colômbia	17.905	17.905	17.905	28.178	28.178	28.178
Equador	1.800	1.800	1.800	3.850	3.850	3.850
Paraguai	5.200	5.200	5.200	9.100	9.100	9.100
Peru	2.500	2.500	2.500	3.100	3.100	3.100
Uruguai	800	800	800	1.400	1.400	1.400
Venezuela	7.563	7.320	7.320	18.857	17.861	18.329
América Central	18.334	18.347	19.474	29.853	35.408	36.883
Costa Rica	1.072	1.072	1.072	2.180	2.180	2.180
El Salvador	561	561	561	1.038	1.038	1.038
Guatemala	8.210	8.223	9.350	10.720	16.275	17.750
Honduras	5.157	5.157	5.157	9.177	9.177	9.177
Nicarágua	2.240	2.240	2.240	4.550	4.550	4.550
Panamá	1.094	1.094	1.094	2.188	2.188	2.188
Caribe	77.731	81.113	83.775	52.244	61.438	69.708
Cuba	59.000	59.000	59.000	28.000	33.000	37.000
Jamaica	1.175	1.175	1.175	2.339	2.339	2.339
Rep. Dominicana	17.556	20.938	23.600	21.905	26.099	30.370
Europa Ocidental	152.539	151.769	151.769	340.126	353.370	353.326
Alemanha	3.530	3.380	3.500	6.836	8.313	8.100
Bélgica/Luxemburgo	363	380	360	1.108	1.370	1.100
Espanha	16.308	16.000	16.000	42.249	42.300	42.300
França	9.712	9.250	9.250	27.340	27.661	27.600
Grécia	70.000	67.350	67.250	131.875	131.500	132.000
Itália	49.717	52.500	52.500	124.492	136.000	136.000
Portugal	2.909	2.909	2.909	6.226	6.226	6.226

Região	Área (ha)			Produção (t)		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997
Europa Oriental	83.609	98.530	108.000	116.670	133.540	161.959
Albânia	24.000	24.000	24.000	15.000	15.000	15.000
Bulgária	14.255	27.862	38.500	26.540	43.212	68.827
Hungria	5.500	5.300	6.600	10.140	9.400	12.416
Polônia	18.554	18.568	19.000	39.748	38.210	40.050
Rep. Tcheca e Eslováquia	2.800	2.800	2.800	4.949	4.949	4.949
Romênia	11.000	11.500	11.800	13.300	14.000	14.500
Sérvia e Montenegro	7.500	8.500	5.300	6.993	8.769	6.217
Ex-URSS[2]	67.966	70.913	77.026	113.509	130.436	143.012
Armênia	4.304	4.304	4.304	1.100	1.100	1.100
Azerbaijão	5.000	4.500	4.500	10.500	10.000	10.500
Bielorrússia	1.076	1.076	1.076	2.606	2.606	2.606
Casaquistão	2.152	2.152	2.152	2.100	2.100	2.100
Quirguistão	8.000	12.000	12.000	19.000	30.000	30.000
Geórgia	5.380	5.380	5.380	8.800	8.800	8.800
Moldova	20.100	20.000	26.130	27.500	26.087	38.043
Rússia	1.270	817	800	740	580	700
Tajiquistão	3.228	3.228	3.228	10.593	10.593	10.593
Turcomenistão	1.076	1.076	1.076	2.570	2.570	2.570
Ucrânia	5.380	5.380	5.380	6.000	6.000	6.000
Usbequistão	11.000	11.000	11.000	22.000	30.000	30.000
Norte da África	13.800	13.800	13.800	17.212	17.212	17.212
Argélia	2.700	2.700	2.700	5.300	5.300	5.300
Líbia	900	900	900	1.450	1.450	1.450
Marrocos	3.500	3.500	3.500	3.962	3.962	3.962
Tunísia	6.700	6.700	6.700	6.500	6.500	6.500
África subsaariana	311.421	325.196	348.570	453.441	466.664	487.324
África do Sul	14.060	14.717	16.500	20.007	23.029	30.338
Angola	3.950	3.950	3.950	3.900	3.900	3.900
Burundi	705	705	705	705	705	705
Camarões	3.400	3.400	3.400	5.500	5.500	5.500
Congo	4.000	4.000	4.000	1.800	1.800	1.800
Costa do Marfim	10.000	10.000	10.000	2.600	2.600	2.600
Etiópia	3.000	3.000	3.000	3.500	3.500	3.500
Gana	3.950	3.950	3.950	1.500	1.500	1.500
Madagascar	5.900	5.900	5.900	5.500	5.500	5.500
Malavi	105.738	113.823	122.900	130.686	142.162	152.700
Moçambique	2.700	2.700	2.700	2.900	2.900	2.900
Níger	1.000	1.000	1.000	930	930	930
Nigéria	7.300	7.300	7.300	9.223	9.223	9.223
Quênia	8.805	8.805	8.805	9.910	9.910	9.910
Rep. Centro-Africana	750	750	750	650	650	650
Reunião	200	200	200	200	200	200
Suazilândia	200	200	200	200	200	200
Tanzânia	33.900	33.900	33.900	25.080	25.080	25.080

Região	Área (ha)			Produção (t)		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997
África subsaariana (cont.)						
Togo	4.000	4.000	4.000	2.000	2.000	2.000
Uganda	7.525	7.525	7.525	7.198	7.198	7.198
Zaire	3.700	3.700	3.700	4.110	4.110	4.110
Zâmbia	4.882	4.882	4.882	4.882	6.300	6.300
Zimbábue	81.756	86.789	99.303	209.042	207.767	210.580
Ásia	2.455.814	2.549.564	2.571.768	3.686.726	4.226.658	4.278.342
Bangladesh	52.000	52.000	52.000	60.000	60.000	60.000
Camboja	9.000	9.000	9.000	5.000	5.000	5.000
China	1.455.000	1.540.000	1.540.000	2.317.700	2.900.000	2.900.000
Coréia do Norte	37.000	37.000	37.000	46.000	46.000	46.000
Coréia do Sul	32.230	29.900	27.190	83.862	61.060	68.000
Filipinas	43.270	42.796	34.000	65.530	64.070	47.800
Formosa	5.140	4.165	4.165	12.996	11.410	9.890
Índia	391.100	398.140	426.800	587.100	562.750	604.500
Indonésia	212.500	215.700	217.500	171.400	177.000	184.300
Japão	26.358	26.057	26.748	78.212	66.031	75.600
Laos	7.410	7.410	7.410	26.642	26.642	26.642
Malásia	10.898	11.484	11.815	10.867	12.485	13.040
Mianmar	36.000	36.000	36.000	44.000	44.000	44.000
Paquistão	47.443	45.767	44.275	80.917	80.760	78.320
Sri Lanka	12.165	12.165	12.165	9.000	9.000	9.000
Tailândia	42.300	45.800	49.700	55.500	68.500	74.250
Vietnã	36.000	36.000	36.000	32.000	32.000	32.000
Oriente Médio	307.350	281.881	313.555	274.966	293.308	299.308
Iêmen	3.300	3.300	3.300	5.720	5.720	5.720
Irã	18.000	18.000	18.000	25.000	25.000	25.000
Iraque	2.000	2.000	2.000	2.180	2.180	2.180
Jordânia	1.850	1.850	1.850	4.800	4.800	4.800
Líbano	3.750	3.750	3.750	5.000	5.000	5.000
Omã	1.800	1.800	1.800	2.000	2.000	2.000
Síria	17.000	14.505	14.505	23.366	17.208	17.208
Turquia	259.300	236.326	268.000	204.900	229.400	235.400
União dos Emirados Árabes	350	350	350	2.000	2.000	2.000
Oceania	3.900	3.900	3.800	9.170	10.650	11.150
Austrália	3.300	3.300	3.200	7.620	9.100	9.600
Nova Zelândia	600	600	600	1.550	1.550	1.550
Outros[3]	4.559	4.521	4.519	5.875	5.595	5.592
Mundo	4.170.178	4.333.075	4.512.898	6.354.987	7.175.429	7.513.370

Fonte: USDA.
[1] Previsão.
[2] Inclui os 12 países recentemente independentes.
[3] Inclui Áustria, Chade, Chipre, Guiana, Haiti, Trinidad e Tobago, Benin, Ilhas Maurício, Ilhas Salomão, Israel, Libéria, Mali, Serra Leoa, São Vicente e Suíça.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Retorno sócio-econômico

Por serem bens públicos, os produtos gerados pela pesquisa agrícola não proporcionam retorno financeiro às instituições que os produzem. Entretanto, os benefícios são apropriados diretamente pela sociedade, que passa a ter mais disponibilidade, melhor qualidade de alimentos e ainda excedentes econômicos à disposição.

No subsetor de hortaliças, grandes avanços foram obtidos de forma transparente, graças aos esforços da pesquisa, cujas atividades vêm sendo desenvolvidas desde 1972 pelo Centro Nacional de Pesquisa de Hortaliças da Embrapa, a Embrapa Hortaliças. O principal resultado desse trabalho foi o lançamento de novos cultivares de batata, tomate, cebola, cenoura, repolho, batata-doce, couve-flor, brócolos, ervilha, mostarda, lentilha, melão e híbridos de pepino e berinjela.

A área cultivada com hortaliças no Brasil está estimada em mais de 600 mil hectares. São quase 11 milhões de toneladas produzidas anualmente a um valor superior a US$2,5 bilhões. Estima-se que cada hectare plantado com hortaliças possa gerar entre três e seis empregos diretos e um número idêntico de empregos indiretos. Cada hectare cultivado com hortaliças gera renda entre US$2 mil e US$24 mil, contra menos de US$500 das culturas temporárias.

A introdução e difusão de novos cultivares gerados pela pesquisa e associados às novas técnicas de produção contribuiu para a redução das importações de sementes, que de um patamar de quase 70% da necessidade em 1981 declinaram para menos de 30% em 1996.

Dentre as diversas tecnologias geradas pela Embrapa Hortaliças, destacam-se os cultivares de cenoura Brasília e Kuronan, lançados em conjunto com a Esalq-USP, em 1981 e 1983. Es-



NIRLENE JUNQUEIRA VILELA

sas sementes possibilitaram a produção de janeiro a dezembro, em épocas e áreas onde antes o cultivo era inviabilizado pela queima das folhas. A introdução desses cultivares resistentes teve como principal conseqüência sócio-econômica a regularização da oferta de cenoura no mercado. Antes do seu lançamento, havia uma tímida oferta de cenoura nos meses de março, abril e maio. Preços de mercado muito elevados permitiam o acesso de apenas uma reduzida parcela da população ao produto, ou seja, os consumidores eram os de maior poder aquisitivo.

Avaliação sócio-econômica *ex post* desenvolvida na Embrapa Hortaliças quantificou os impactos da pesquisa de cenoura no Brasil. Estimou-se para a instituição a quota-parte de 70% dos benefícios gerados e de 30% para as demais instituições. Os principais resultados da análise mostraram que a área cultivada com cenoura no Brasil evoluiu de 10 mil hectares em 1977 para 15,5 mil, em 1996. O aumento de 55% pode ser atribuído à introdução das novas tecnologias. Atualmente, 76% da área brasileira de cenoura são plantados com Brasília e Kuronan, que, hoje, com maior produtividade e melhor qualidade, proporcionaram significativos impactos sócio-econômicos nos principais estados produtores. Nesse aspecto, os novos cultivares beneficiaram os estados de Goiás, Pernambuco e Bahia, com uma ampliação da ordem de 14% na oferta de emprego no campo. Possibilitando a aplicação de menores quantidades de agrotóxicos e a utilização de sementes nacionais, essas sementes proporcionaram uma redução de -2% nos custos de insumos. A produtividade da cenoura teve um incremento de 11%. Isso resultou num aumento de 72% da renda líquida dos produtores desses estados.

Em São Paulo, Paraná e Minas Gerais, os impactos das novas tecnológias foram mais intensos na época chuvosa, verificando-se uma redução de custos de insumos da ordem de -8%. Ademais, a produtividade teve incremento de 27%, o que resultou em uma taxa incremental de 341% sobre a renda líquida dos produtores. Outro importante impacto verificado foi a expansão de 13% na oferta de empregos no campo, em conseqüência da expansão de áreas e da produção de cenoura desses estados.

A taxa interna de retorno das pesquisas com cenoura, indicador econômico mais comumente usado para mostrar os retornos dos recursos sociais aplicados em um investimento,

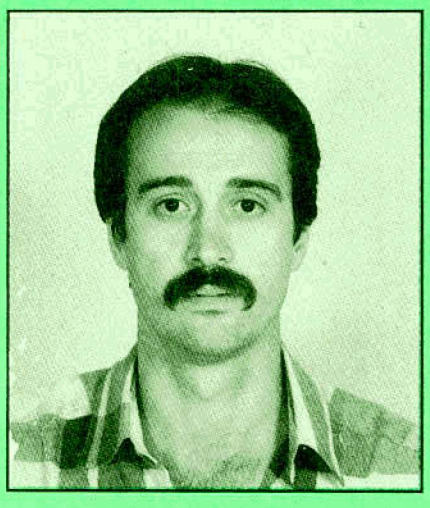
foi calculada em 35,5%, que é um valor comparável ou superior às taxas obtidas em outros trabalhos similares no Brasil e no exterior. Portanto, as atividades de pesquisa de cenoura foram altamente rentáveis para a sociedade.

Tecnologias desenvolvidas para cultura de tomate (mesa e indústria) vêm contribuindo para o crescimento da produção da hortaliça no Brasil, que de 764 mil toneladas em 1970 passou para 2,8 milhões, em 1996. A produtividade de tomate, que em 1970 era de 16.988kg/ha, chegou aos 45.464kg/ha em 1996. De 1970 a 1995, houve significativa evolução da cultura do tomate, principalmente na produção (12,5%) e na produtividade (9%), indicada pelas taxas geométricas de crescimento. O crescimento da produção de tomate (mesa e indústria) no período analisado contou com contribuições da produtividade (76%) e da área (24%).

A introdução de tecnologias para a produção de ervilha no Planalto Central permitiu ao Brasil passar de uma posição de total dependência de importações até 1990 para reduzida dependência, 30%, em 1996. Recentemente, a Embrapa Hortaliças desenvolveu a ervilha do grupo Seco, cultivar Maria, com resistência ao oídio. Além disso, foram lançados também mais quatro cultivares de ervilha do grupo Verdes com produtividades superiores a 6t/ha, que são os primeiros cultivares brasileiros de ervilha desenvolvidos especificamente para congelamento.

A cultura da batata representa quase 30% da área plantada com hortaliças. Em 1996 foram colhidos 177.173 hectares, com produção de mais de 2,8 milhões de toneladas de tubérculos. A expansão da batatacultura e a melhoria da qualidade da batata produzida no Brasil tem contado com o aporte de tecnologias que há pouco mais de 10 anos eram praticamente inexistentes no país. Somente a Embrapa Hortaliças produziu de 1984 a 1994 cerca de 194 mil tubérculos de batata-semente pré-básica que, após multiplicação, resultaram em 194 mil caixas de batata-semente básica para plantio, correspondendo a uma economia direta de divisas da ordem de U$S4,8 milhões, para o país. Em 1996, o domínio da técnica de produção de batata-semente básica, livre de vírus, via cultura de tecidos, contribuiu em parte para a redução de importações de 15 mil toneladas em 1980 para menos de 4,3 mil.

Entre outras tecnologias geradas pela Embrapa Hortaliças, destaca-se um híbrido de berinjela Cica, resistente à podridão-de-fomopsis e à antracnose, com produtividade em torno de



Ruy Rezende Fontes

120t/ha e excelente qualidade de fruto. Também é destaque um híbrido de tomate-de-mesa do tipo *saladinha*, com resistência à vira-cabeça, murcha de fusário (raças 1 e 2), murcha de verticílio (raça 1) e mancha de estenfílio, com produtividade em torno de 100t/ha. Esses híbridos são importantes porque, além de reduzir a contaminação do meio ambiente, diminuem consideravelmente os custos de insumos, onde os agrotóxicos têm grande peso nos custos totais de produção.

Avançando por tecnologias de ponta, através do uso da biologia molecular, tem sido possível a detecção, identificação e caracterização rápida de viroses (tospovírus e geminivírus) responsáveis por grandes prejuízos às lavouras de tomate, cebola e alface. Os trabalhos conduzidos pela Embrapa Hortaliças nesta área vão desde o suporte aos programas de melhoramento genético clássico à busca de resistência via engenharia genética. A resistência ao complexo de vírus que causa o vira-cabeça do tomate foi incorporada também aos cultivares de tomate-indústria. O cultivar IPA 5 com resistência foi plantado em 70% das áreas de tomate para processamento industrial e outros genótipos resistentes estão sendo testados em campo nas principais regiões do país.

Antissoros para detecção de vírus de plantas, notadamente para diagnose em batata (PLRV, ou vírus do enrolamento da folha, PVX, PVY e PVS) e em cucurbitáceas e solanáceas, ainda sem similar no Brasil, vêm sendo produzidos rotineiramente pela Embrapa e por empresas privadas produtoras de batata-semente. Empregando a técnica sorológica Elisa (Enzyme Linked Immune Sorbent Assay), a Embrapa Hortaliças fornece toda a sua produção para instituições brasileiras, chilenas e argentinas. Em face da excelente qualidade do antissoro produzido, a demanda por antissoros vem crescendo, com estimativa para 1997 de mais de 75 mil amostras/vírus/ano, com capacidade para o controle de qualidade de sementes em uma área de aproximadamente 350 hectares.

Os impactos das tecnologias verificados sobre as variáveis sócio-econômicas consideradas permitiram concluir que o valor dos benefícios para a sociedade é muito superior aos recursos sociais alocados nas pesquisas de hortaliças.

Nirlene Junqueira Vilela e **Ruy Rezende Fontes** são respectivamente pesquisador e chefe na Embrapa Hortaliças.

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

1º Censo das COOPERATIVAS Brasileiras

A OCB irá realizar neste ano de 1997 o Censo do Cooperativismo Brasileiro procurando identificar o real quadro da presença do setor em todo o país. O projeto é uma das metas mais relevantes do convênio assinado entre a OCB e o DENACOOP (Departamento Nacional de Cooperativismo, órgão vinculado à Secretaria de Desenvolvimento Rural do Ministério da Agricultura) que forneceu o apoio financeiro indispensável à sua execução.

O Censo deverá, em primeiro lugar, trazer uma enorme contribuição para que a OCB e as OCE's aprimorem os dados já existentes sobre as cooperativas em atividade no Brasil nos 11 segmentos básicos em que estão classificadas.

Atualmente, os cadastros da OCB registram a presença de cooperativas em 1.484 municípios brasileiros. Seguramente, se considerados as filiais e postos de atendimentos, esse número será muito maior. Portanto, o trabalho a ser feito é de dimensão nacional e deverá enfrentar as amplas diferenças regionais de comunicações que existem em nosso país para obter os melhores resultados possíveis.

Outro aspecto a ser enfocado pela pesquisa é o de expansão do cooperativismo nos centros urbanos, notadamente no segmento de trabalho. Este é um fenômeno recente e que exige acompanhamento atento por parte das organizações de classe. Será, portanto, um dos pontos de destaque da pesquisa.

O Censo objetivará, também, identificar a presença e o papel da mulher na gestão cooperativista além de obter um delineamento sobre o perfil do dirigente de cooperativa, principal foco das atenções dos programas de autogestão que vem sendo desenvolvidos nos últimos anos. Seus resultados poderão contribuir para o desenvolvimento de novos e mais eficazes programas nessa área.

Este censo tem bom senso. Coopere.