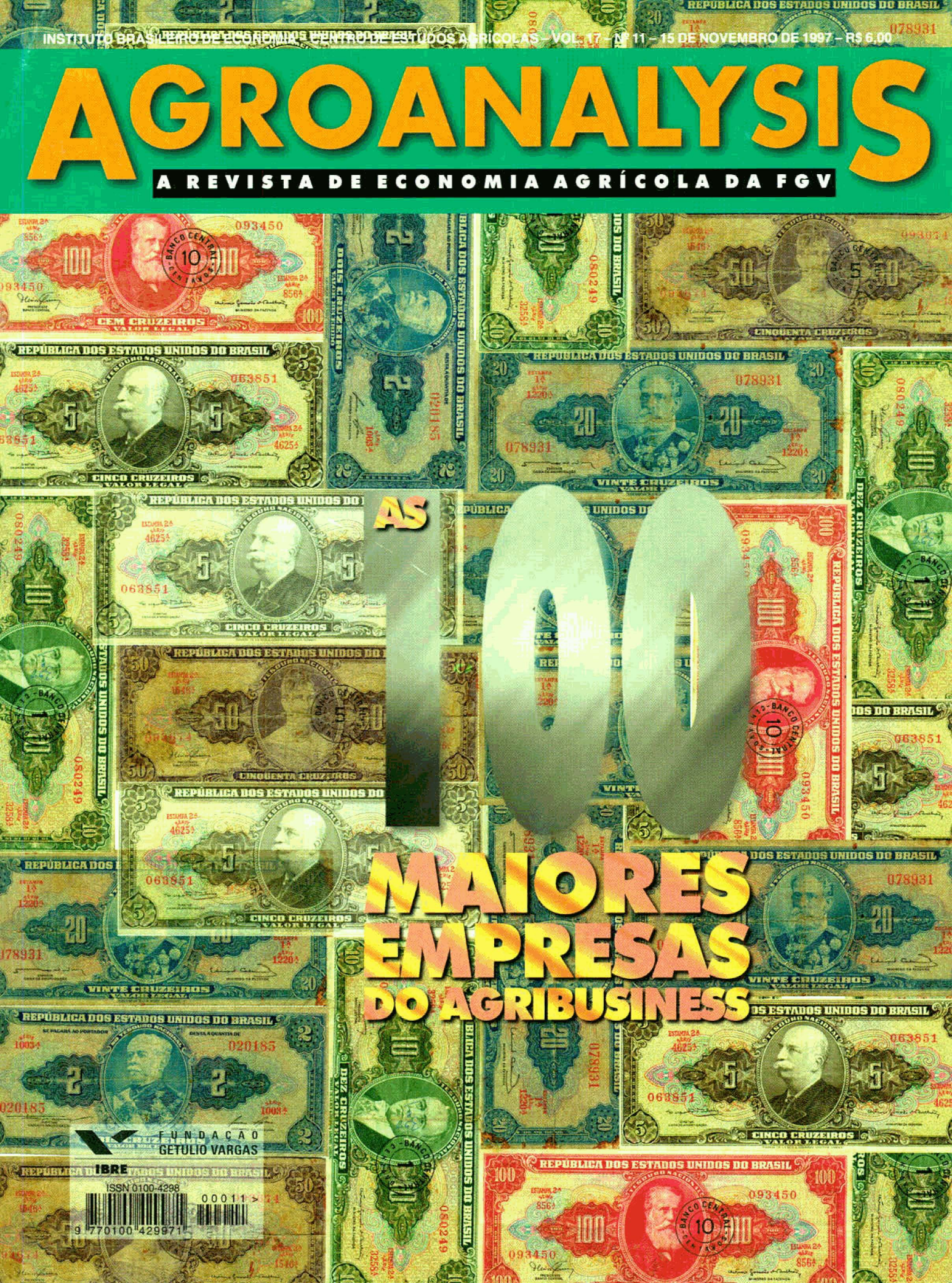
INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA - CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL. 17 – Nº 11 – 15 DE NOVEMBRO DE 1997 – R$ 6,00

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



AS 100 MAIORES EMPRESAS DO AGRIBUSINESS

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
IBRE
ISSN 0100-4298

Viabilizando a agricultura no Cerrado.

Quando o tema é viabilizar a agricultura no Cerrado, um dos nomes mais importantes que surgem é o da Companhia de Promoção Agrícola (CAMPO). Criada em 1978, num convênio entre os governos brasileiro e japonês para produzir excedentes de alimentos no mundo, a companhia chega à beira dos 20 anos esbanjando vigor.

Passadas três fases do Programa de Desenvolvimento do Cerrado (Prodecer), já foram investidos US$500 milhões em 21 projetos nos sete estados onde atua. Foram assentados 758 médios produtores que recebem orientações tecnológicas para o desenvolvimento agrícola em mais de 350 mil hectares. Mas a área beneficiada é certamente muito maior. É o que diz o presidente da Campo, Emiliano Botelho.

■ *Qual a importância dos projetos desenvolvidos pela Campo na região do Cerrado?*

Num primeiro momento, a construção de Brasília absorveu muito a mão-de-obra do interior dos estados de Minas Gerais e Goiás e sua zona rural. Com o Prodecer, foi possível aplicar uma agricultura tecnificada, que gera mão-de-obra e desenvolvimento sob todos os aspectos, causando não só o desenvolvimento agrícola, mas urbano também. Cidades como Paracatu (MG), Unaí (MG), Cristalina (GO), Formosa (GO) tiveram um surto de desenvolvimento muito forte nesses últimos anos, e não tenho dúvidas de que partiram principalmente da atividade agrícola criada e desenvolvida pela Campo.

■ *Como foi possível conseguir esses resultados?*

Na medida em que são aplicados recursos consideráveis para a agricultura, de maneira organizada e tecnicamente bem-assistidos, toda a região – seja urbana ou rural – do Cerrado se beneficia. Por exemplo, a viabilidade agrícola permite diretamente o aumento das atividades comercial e industrial. Ganham o poder público – sob a forma de concentração de infra-estrutura, de estradas, energia, educação e saúde –, o profissional liberal, o banco, o comerciante, enfim. Ao agricultor cabe o trabalho de desenvolvimento agrícola, mas essa aplicação de recursos concentrada numa região determinada contribui muito para o desenvolvimento do interior.

■ *Os resultados em produtividade foram satisfatórios?*

E muito. Com o apoio da pesquisa, principalmente da Embrapa, e com a aplicação de novas técnicas e visão agrícola, obtivemos um aumento considerável da produção e da produtividade. Produtos como a soja, milho, arroz, feijão e café passaram a ter uma produtividade muito maior em função de todo esse trabalho dirigido. Em 1980, tínhamos uma produção média de soja em torno de 15 sacas por hectare; hoje essa média saltou para 55 a 60 sacas. O milho antes tinha uma produtividade de 40, 50 sacas por hectare; com os projetos, regiões como Cristalina, Paracatu e Unaí já produzem algo em torno de 160 sacas nas áreas irrigadas. Então, tudo isso contribuiu não só para o processo agrícola regional como para o processo em todo o Brasil.

■ *Qual o segredo de tanto sucesso?*

Eu não tenho dúvidas de que esses resultados foram conseguidos principalmente pelo processo cooperativista. Antes da chegada da Campo, não havia a cultura desse tipo de associação no Cerrado. Foi a partir da concentração dessas áreas e seus problemas comuns que nos foi possível desenvolver técnicas agrícolas avançadas e promover estudos voltados para a região.



Emiliano Botelho, presidente da Campo: aumento considerável de produção e produtividade.

Depois vem o conhecimento do terreno. No início do programa, havia o desconhecimento de técnicas agrícolas apropriadas ao Cerrado – uma região com 150 milhões de hectares agricultáveis. Não existia algo significativo que desse resposta sobre a forma de produção e como desenvolver a agricultura na região. O primeiro grande desafio foi domar o Cerrado. Estudar o terreno e mostrar para o mundo que nessa área do Brasil era possível desenvolver uma agricultura moderna, com preocupação ambiental forte – todos os nossos projetos passam por um processo de monitoramento ambiental e nós procuramos desde o início manter a qualidade da água, do ar, do solo, desenvolvendo as áreas de preservação ambiental sob a forma de condomínios, o que permite preservar grandes áreas nativas nos projetos.

■ *Como funcionam os condomínios?*

Como a legislação obriga a que 20% das áreas sejam reservadas ambientalmente, essa faixa é tratada e preservada num bloco só, ou seja, ao trabalharmos com grandes áreas, procuramos deixar 20% do total para mostrar realmente o que é o ambiente natural. Não adianta reservar uma pequena área em cada propriedade. Esse conjunto de propriedades forma uma área mais representativa de proteção ambiental.

■ *Onde a Campo já atuou?*

A fase 1 do Prodecer foi realizada em Minas Gerais. a fase 2, em Minas, Goiás, Bahia, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. Na fase 3, atingimos o Tocantins e Maranhão. Nesses estados, já implantamos diretamente 350 mil hectares de agricultura, com 1 milhão de toneladas de armazenagem construídas e implantadas e 15 cooperativas atuando. Mas considero que o efeito multiplicador desses 350 mil hectares seja o grande sucesso do programa. Essas áreas serviram para desenvolver a agricultura nas regiões limítrofes dos projetos ou do cerrado como um todo. Então podemos considerar mais de 1 milhão de hectares atingidos por meio desse efeito multiplicador.

■ *Em que situação se encontra o Prodecer II? Expansão?*

Desde 1994 trabalhamos para a expansão do Prodecer III. Ele já foi aprovado pelo governo brasileiro e está em fase de negociação com o governo japonês. Esse projeto, chamo de um segundo passo. Voltaremos às áreas dos projetos anteriores, procurando agregar valores à produção primária, diversificando culturas, implantado agroindústrias e aumentando as áreas irrigadas. Essa seria a primeira fase de quatro.

A segunda é a criação de novas áreas de colonização onde realmente são necessárias, como regiões da Bahia, Mato Grosso e chegar aos estados do Piauí, Pará e Rondônia.

A terceira parte vem de um trabalho de biotecnologia que a Campo desenvolve no município de Paracatu. Buscamos a produção de mudas – principalmente de frutas – isentas de qualquer doença, num trabalho de multiplicação in vitro, que nos permite pensar num processo de produção agrícola de alto nível e no mercado externo.

A quarta parte será a construção da ferrovia dotada de alta tecnologia, ligando os municípios de Pirapora e Unaí, com a implantação do pólo de irradiação de desenvolvimento agrícola que permitirá o aumento de 2 milhões de toneladas de carga, formando o chamado Corredor de Exportação Leste, que vai possibilitar o escoamento da produção via porto de Tubarão, no Espírito Santo. Essa ferrovia vai servir o Oeste da Bahia, parte de Goiás e Noroeste de Minas.

É a primeira vez que o Prodecer investirá em infra-estrutura e, além da ferrovia, estão previstas obras de energia elétrica no estado de Minas Gerais e outras obras rodoviárias para formar a malha de acesso à ferrovia, também no Noroeste de Minas.

■ *Quais os entraves para a execução desse projeto?*

Discutimos principalmente os índices das taxas de juros. O Japão aponta uma necessidade de taxas de juros compatíveis com um projeto da grandiosidade desse. Enquanto a taxa atual é calculada sobre a TJPL mais 6%, o Japão aponta como índices razoáveis algo em torno de 6% a 8% ao ano.

CAMPO
Cia. de Promoção Agrícola
Tel./fax: (061) 504-4040/504-4341

CORTESIA DO EDITOR

Entrevista

Concedida a Luiz Herrisson

O sabor das frutas do Brasil



Manoel Dantas

O Brasil precisa globalizar o mais rápido possível os meios de produção, e não apenas o seu mercado. Do contrário, a fruticultura nacional será completamente exterminada. O alerta é do empresário potiguar Manoel Dantas, 46 anos, dono da Frunorte e representante da iniciativa privada no comitê gestor do Programa de Apoio e Desenvolvimento da Fruticultura Irrigada do Semi-Árido, lançado pelo presidente Fernando Henrique Cardoso, no dia 26 de setembro, em Petrolina (PE).



Psiquiatra e psicanalista da corrente kleiniana, que trocou as clínicas cariocas pelas lavouras irrigadas do sertão nordestino, Dantas conta ainda que as exportações de frutas brasileiras poderiam passar facilmente de US$105 milhões para US$2 bilhões. A receita para isso, diz ele, é reduzir o custo Brasil e ampliar o controle fitossanitário. Na sua opinião, a falta de uma política de defesa sanitária eficiente é um dos motivos do fraco desempenho das exportações brasileiras de frutas. "Nesse aspecto, deveríamos imitar o Chile, pois eles têm um sistema altamente eficaz. Talvez a lei que mais funcione no Chile seja a de defesa fitossanitária", compara.

■ *A fruticultura brasileira vem enfrentando, nos últimos anos, uma série de dificuldades, como a queda nas exportações – de US$150 milhões em 1993 para US$ 105 milhões em 1996 – e até o fechamento de muitas empresas. Quais são as principais causas da crise?*

— A concorrência desleal e predatória da fruta estrangeira no Brasil enfraqueceu muito o setor produtivo nacional, em função de condições de produção bastante favoráveis. Eles têm taxas de juros bem mais baixas do que as vigentes no país. A taxa de juros de comercialização da fruta chilena, por exemplo, gira em torno de 4% ao ano. Já o desconto de duplicata para a fruta produzida no Brasil varia entre 3% e 4% ao mês. A carga tributária nas frutas brasileiras varia de 25% do melão a 33% na maçã, enquanto a tributação nas frutas peruanas chega no máximo a 9%. Além disso, os encargos trabalhistas no Brasil são de quase 100%, enquanto nesses países são bem reduzidos.

Na realidade, nós globalizamos o mercado, mas não globalizamos os meios de produção, o que acaba inviabilizando o setor. Precisamos reduzir urgentemente o custo Brasil. Não pode é o produtor brasileiro pagar US$ 20,00 para manipular um *pallet* no porto de Natal, um dos mais baratos do Brasil, e um empresário chileno pagar US$7,00 para movimentar o mesmo *pallet* no porto de Valparaíso. Quem tomou dinheiro no Brasil entre 1º de julho de 1994 e 30 de agosto de 1996 pagou 122% de juros. E o chileno, que tomou a mesma quantia, pagou só 9,6% de juros ao longo desse mesmo período. Acho que isso explica por que reduzimos as exportações no período e por que, nesse meio tempo, muitas empresas desapareceram.

■ *A política cambial do governo federal também contribui para esse enfraquecimento?*

— Com certeza. O fato de nossa moeda estar sobrevalorizada beneficia os estrangeiros a venderem seus produtos no Brasil. Além disso, ficou mais oneroso para nós colocarmos nossas frutas lá fora. Por isso, temos que acelerar a globalização dos meios de produção. A velocidade é um fator fundamental para

que o setor sobreviva. Do contrário, ele será totalmente exterminado, erradicado.

■ *Há realmente esse risco?*
— Não, porque o governo está começando a se preocupar. A partir do momento em que o presidente Fernando Henrique Cardoso lançou, no final de setembro, em Petrolina (PE), um programa de apoio ao desenvolvimento da fruticultura irrigada, ele já está alerta e atento para essa questão, porque o setor é muito importante dos pontos de vista econômico, político e social. O problema é que poucas pessoas têm noção da importância da fruticultura no Brasil. Até pelo desconhecimento dos números. A fruticultura abrange 2 milhões de hectares, gera 4 milhões de empregos diretos e um PIB agrícola de US$11 bilhões. É, portanto, um setor da economia importantíssimo em termos de geração de emprego e de renda. Apesar disso, a fruticultura não raro ainda é vista como economia de fundo de quintal, o que não é verdade. O Brasil tem condições edafoclimáticas diversificadíssimas, que permitem estarmos no mercado 12 meses por ano com nossas frutas desde tropicais até temperadas. Está comprovado, por exemplo, que o vale do São Francisco é uma região onde podemos ter uva sem semente de boa qualidade durante todo o ano, enquanto não existe hoje nenhum país no mundo produzindo uva sem semente nos meses de maio e junho e entre novembro e dezembro. Um programa de apoio à fruticultura irrigada, que prevê a implantação de 1 milhão de hectares no semi-árido nordestino, num período de 10 anos, poderá gerar renda no valor de US$10 bilhões, pois cada hectare gera facilmente US$10 mil. Esse milhão de hectares corresponde exatamente às áreas ribeirinhas próximas aos rios São Francisco e Parnaíba e a alguns açudes e represas do semi-árido nordestino.



Não pode *é o produtor brasileiro pagar US$20,00 para manipular um* pallet *no porto de Natal e um empresário chileno pagar US$7,00 para movimentar o mesmo* pallet *no porto de Valparaíso.*

■ *Este não é o primeiro programa de apoio à fruticultura idealizado no país. Outros já foram tentados e não deram certo. O que difere este dos anteriores?*
— Pela primeira vez, o Brasil tem um programa feito a quatro mãos, onde há envolvimento direto da iniciativa privada sugerindo ações, lançando propostas concretas, num programa que não é um projeto, mas um processo. Essa é a maior novidade desse programa: governo e iniciativa privada juntos no lançamento de uma política pública, que no passado nunca existiu em relação à fruticultura. Sempre que o governo tenta fazer políticas públicas sozinho, a tendência ao erro é muito grande, porque quer lançar *goela abaixo* idéias, propostas e conceitos que nem sempre coincidem com aquilo de que a sociedade está precisando.

O segundo aspecto importante do programa é contemplar a fruticultura enquanto cadeia produtiva. Este programa vê a fruticultura de A a Z, desde a pesquisa de mercado, o mapeamento vocacional agroecológico das áreas do semi-árido nordestino, passando pela questão tecnológica, pela capacitação de recursos humanos, indo até a questão ambiental e a promoção da fruta, visando à educação tanto da população nacional como estrangeira. Ao contrário de projetos do passado, que se preocupavam muito mais com a questão hidráulica, de irrigar tantos mil hectares, este programa não está preocupado apenas em irrigar 100 mil hectares por ano, mas em construir uma visão de cadeia, que vai permitir irrigar os hectares previstos. Sem essa visão de cadeia produtiva, será muito difícil o programa ser implementado.

■ *Por que é tão importante ter essa visão?*
— É fácil para o Chile ou um país do hemisfério Norte produzir e vender alguns milhões de toneladas de frutas, principalmente quando se trata de pêra, maçã, ameixa e uva, que são frutas tradicionais. Não é tão fácil para o Brasil montar um mercado monstruoso, em nível mundial, de frutas tropicais, que são praticamente desconhecidas. Cerca de 95% dos europeus jamais colocaram um pedaço de manga na boca, e por isso não sabem o sabor da fruta nem como comê-la. Quando experimentam, jamais deixam de comprar manga. Para formar esse mercado, no entanto, é preciso um trabalho em nível de cadeia produtiva. É importante saber desde onde e como plantar, tendo como suporte pesquisas científicas, até a promoção junto à população, mostrando como consumir nossas frutas.

Outro fato novo desse programa é o conceito de sistema produtivo integrado, que eliminará o antagonismo entre grandes e pequenos produtores. A palavra-chave deste sistema é a interdependência. A idéia é a de criar empresas-âncora, empresas-mães, que sejam geradoras de tecnologia e transfiram essa tecnologia para pequenos e médios produtores, além de viabilizar a comercialização dos produtos desses pequenos. Espera-se, portanto, que esse trabalho de produção integrada faça com que a interdependência entre grandes e pequenos seja um elemento de propulsão ao desenvolvimento regional.

■ *Alguns produtores têm reclamado de que o programa não explicita bem onde obter*

o financiamento, se no BNDES ou no Banco do Nordeste, por exemplo...

— A intenção do governo, nesse programa, não é colocar dinheiro novo. A idéia é reorientar os recursos que já existem no Nordeste para o setor, como o Nordeste Competitivo, linha do BNDES com recursos da ordem de US$1bilhão, que raramente são utilizados integralmente. Há ainda o Fundo Constitucional do Nordeste (FNE), que dispõe de mais US$1 bilhão, e o Finor, da Sudene, com orçamento superior a US$500 milhões. Agora, por se tratar de uma política pública que está sendo feita a quatro mãos, o programa ainda não está pronto e não tem condições de informar a alguém que vá a determinado lugar pegar o dinheiro. Ele está sendo elaborado em conjunto com a iniciativa privada.

■ *O senhor faz parte do comitê gestor do programa como representante das agroindústrias da região. Quais são as atribuições do comitê?*

— O comitê gestor, que se reúne periodicamente, está discutindo, entre outros temas, a contratação de uma empresa internacional para fazer uma pesquisa em nível mundial sobre o mercado de frutas tropicais, além da preparação de um programa de promoção, tanto em nível interno como externo, e da elaboração de pesquisas voltadas para o semi-árido.

■ *O senhor disse que o programa não é um projeto, mas um processo. Partindo dessa premissa, em quantos anos acredita que o programa estará obtendo resultados concretos?*

— Existe o compromisso das 10 empresas-âncora que fazem parte do comitê gestor de cada uma delas irrigar, a partir de 1998, 6 mil hectares, perfazendo um total de 60 mil hectares. Ou seja, o programa já começará a obter resultados concretos a partir do ano que vem. E esperamos que essa visão de cadeia se processe, porque aí jamais o programa terá um fim, pois os conceitos básicos estarão montados diante das vantagens comparativas que o Nordeste tem. E quando transformarmos as vantagens comparativas em vantagens competitivas, o processo de desenvolvimento da fruticultura irrigada será uma realidade.



Cerca de *95% dos europeus jamais colocaram um pedaço de manga na boca, e por isso não sabem o sabor da fruta nem como comê-la. Quando experimentam, jamais deixam de comprar manga.*

■ *Por que a promoção das frutas brasileiras no exterior é tão precária?*

— O Brasil sempre foi uma economia isolada. A fruticultura não foge à regra. O produtor sempre esteve mais preocupado com o mercado interno. Nunca produzimos nossas frutas para o exterior, como a Nova Zelândia faz com o *kiwi*, e o Chile com a uva sem semente. Mas o problema não é só do Brasil. Apesar de a fruta ser o maior mercado agrícola do mundo, ainda assim a promoção em nível mundial é muito pequena quando comparada com a do setor de refrigerantes, por exemplo. Mesmo nos países desenvolvidos, a promoção é de envergadura pífia.

■ *Qual o potencial de crescimento das exportações brasileiras? Hoje, o volume de frutas exportadas pelo Brasil chega a US$105 milhões, enquanto o do Chile alcança US$ 1,5 bilhão...*

— Sempre se faz essa comparação. Sobre isso, é preciso observar o seguinte: o Chile se preparou para exportar fruta, e não para atender ao mercado interno, até porque o país só tem 14 milhões de habitantes, menos do que a Grande São Paulo. Já o Brasil tem condições de se preparar para atender aos mercados interno e externo. O mercado interno é muito grande, e o mercado externo, que cresce US$1,3 bilhão por ano, movimentando hoje US$20 bilhões, é o maior entre todos os de produtos agrícolas do mundo. Como o Brasil exporta US$105 milhões, detém hoje um pouco mais de 0,5% desse mercado, mas tem condições de exportar facilmente US$2 bilhões, o equivalente a 10%. Daqui a 10 anos, podemos chegar a 3 bilhões. Isso sem nenhum sonho. O presidente norte-americano, Bill Clinton, apresentou um projeto de lei ao Congresso que prevê a elevação das barreiras contra as importações de frutas.

■ *As barreiras à entrada das frutas brasileiras nos grandes mercados estão realmente aumentando?*

— Nós nos queixamos muito do protecionismo dos países do Primeiro Mundo em relação à agricultura. Mas temos que, antes de tudo, fazer nosso dever de casa, prepararmo-nos internamente para mostrar a eles que estamos sendo competentes. Se fizermos isso, será bem mais fácil brigar com eles num fórum adequado e dizer que queremos entrar com nosso melão na Califórnia ou na Flórida, porque nosso produto vem de uma área livre, protegida rigorosamente, com as mesmas leis que são aplicadas na Flórida e na Califórnia. Aí, eles não vão ter como negar acesso ao nosso produto. Do contrário, eles continuarão a aplicar suas tarifas, como fazem hoje com o melão nacional, que entre os dias 1º de abril e 30 de novembro, é alvo de uma sobretaxa de 35%. Ou seja, o meu melão só é isento de tarifas nos EUA entre o dia 1º de dezembro e o dia 31 de março.

■ *Quais são os principais entraves para o aumento das exportações: as barreiras tarifárias ou as não-tarifárias, como o controle*

fitossanitário?

— Se não nos organizarmos, as barreiras não-tarifárias podem se tornar o grande entrave. Se o Brasil não conseguir implementar de forma eficiente uma política nacional de controle fitossanitário, não vamos jamais conquistar determinados mercados que utilizam como pretexto o fato de não termos uma política de zelo para com nossa agricultura, como principal fator de gargalo para a entrada de nossas frutas nos seus países. Um exemplo é o Japão, onde estamos há oito anos tentando entrar com a manga e não conseguimos, apesar de preenchermos tecnicamente todos os requisitos exigidos por eles em relação ao tratamento fitossanitário, como o tratamento hidrotérmico. Esse mesmo processo é exigido pelos EUA, e nós atendemos e exportamos para lá, também um mercado bastante rigoroso com o controle fitossanitário.

■ *Qual a justificativa dos japoneses?*

— Eles não dão justificativa. Mas presumimos que nosso pouco zelo com o controle fitossanitário seja uma das causas. Um país que se deixa abater por pragas como o bicudo, a mosca branca, a vassoura-de-bruxa e o amarelinho não é bem-visto lá fora. A mosca branca, por exemplo, está praticamente erradicando a cultura do melão na fronteira do Ceará com o Rio Grande do Norte. Alertamos para o perigo dessa praga – que chegou ao país via São Paulo em 1991 –, em função do que aconteceu na Califórnia e no Arizona, provocando prejuízo de US$1,5 bilhão. Ou seja, era mais do que sabido que essa praga atinge diversas culturas e causa prejuízos enormes. No entanto, deixaram que ela entrasse e se espalhasse. E, por ser continental, o país precisa de uma política de defesa sanitária que cubra não só portos e aeroportos, mas também o trânsito entre os estados. É fundamental que os estados se articulem, que criem suas próprias políticas e que estejam integrados entre si, e que criemos áreas livres de pragas para que sejam reconhecidas internacionalmente, para que a gente se possa proteger dessas barreiras não-tarifárias.

■ *Que nota o senhor daria à política de defesa sanitária existente hoje no país?*

— O Brasil não tem hoje uma política de defesa zoofitossanitária. Acho que começa a existir certa consciência nesse sentido dentro do próprio Ministério da Agricultura, mas ainda de forma muito isolada. Até hoje não é uma questão sistêmica dentro do governo. A culpa cabe também aos empresários. Muitas vezes as pragas são trazidas ao Brasil pelos próprios produtores, que se encantam com determinada semente ou muda e trazem-na por falta de consciência. Os importadores, nem se fala, jamais terão essa consciência. Precisamos de uma lei rigorosa que venha a coibir o importador sem bom senso de trazer seus produtos. Nesse aspecto, acho que devemos imitar o sistema altamente eficaz do Chile. De antemão, já são beneficiados pela natureza: ao Norte, o deserto do Atacama; ao Sul, as geleiras; a Leste, o Oceano Pacífico; e a Oeste, a Cordilheira dos Andes. Além disso, os chilenos são rigorosos como ninguém. Talvez a lei que mais funcione no Chile seja a de proteção fitossanitária. Pode-se entrar com tudo no Chile, menos com frutas, sementes e mudas. Eles analisam minuciosamente a sua bagagem pessoal. Como o Brasil é um país continental, o que dificulta o controle, teria de implantar um sistema mais rigoroso que o do Chile.

■ *Qual o melhor mercado para as frutas brasileiras?*

— Hoje, o maior parceiro brasileiro é a União Européia. Mas também temos uma participação razoável nos EUA. Já a Ásia, um mercado imenso, ainda é praticamente desconhecido para o Brasil. Ou seja, temos um mundo a ser conquistado, que depende muito da organização dos produtores, dessa boa interação entre produtores e governo.

■ *O mercado externo é mais vantajoso que o interno?*

— Temos que nos preparar para os dois mercados. O Brasil tem um mercado interno enorme, o que é uma dádiva dos deuses. Por que vamos deixar para os outros? O crescimento das importações é uma amostra de que isso aqui é bom.

■ *É verdade que o consumo de frutas no Brasil ainda é muito pequeno?*

— A informação que temos é de que no Brasil o consumo por habitante é de 33kg de frutas frescas por ano, o que é muito pouco quando comparado a outros países, cuja média passa dos 50kg. Só 3% dos brasileiros consomem frutas de forma sistemática e diária. Ou seja, apesar de o Brasil ser o maior produtor de frutas do mundo com 33 milhões de toneladas, o brasileiro só come fruta quando esbarra nela. Ele não tem consciência do valor nutritivo do produto. Essa falta de consciência nasce, paradoxalmente, de uma certa relação familiar das pessoas com a fruta. A fruta cresce com a gente no quintal de casa e, por isso, não se dá importância. A manga, por exemplo, até pouco tempo não era um produto comercial. As pessoas davam nomes às mangueiras do quintal.

■ *O El Niño preocupa o produtor de frutas? Quais os impactos que este fenômeno climático pode causar?*

— No semi-árido nordestino, nosso maior inimigo, por incrível que pareça, é a chuva. Porque ela traz aumento da umidade relativa do ar, o que contribui para vinda de pragas e doenças. As frutas precisam de secura. Então, o El Niño tem uma contribuição positiva em certo sentido, desde que não seja todos os anos, pois precisamos das chuvas para suprir nossos lençóis freáticos, barragens e açudes, principalmente, no Nordeste, naquele período que vai de fevereiro até maio. Esse ano, por exemplo, o setor frutícola espera estender até maio as exportações para a Europa, que normalmente vão até março. Por conta das fortes chuvas, o Equador e o Peru poderão ser prejudicados em sua safra de manga.

■ *Isso elevará em quanto as exportações de frutas?*

— Ainda não há números definidos, mas espera-se elevar as exportações de melão em torno de 15%. Agora, o excesso de chuvas poderá provocar prejuízos na safra de maçã de Santa Catarina.

Nesta edição

pág. 1 *Entrevista*

pág. 5 *Eventos & informações*

pág. 6 *Carta verde*

pág. 8 *100 maiores do agribusiness*

pág. 29 *Extra!*

pág. 40 *Conjuntura do agribusiness*

pág. 50 *Síntese estatística*

pág. 51 *Legislação agrícola*

pág. 53 *Oferta e demanda*

pág. 54 *Estatísticas agropecuárias*

pág. 60 *Panorama agropecuário*

pág. 64 *Janela aberta*

Bons ventos no setor agrícola

Chegamos ao fim do ano. A nova safra está no campo, provocando expectativas. A agricultura foi pioneira no processo em curso de reinserção da economia brasileira no mercado mundial e tem ampliado sua participação no PIB e nas exportações.

Em 1996, o setor agrícola exportou US$14,5 bilhões e premiou o país com superávit comercial de US$8,4 bilhões. A balança comercial total, porém, fechou com déficit de US$5,5 bilhões.

A presente edição de *Agroanalysis* apresenta sua terceira versão do *ranking* das cem maiores empresas dos *agribusiness*, empreendedores que foram capazes de responder por parcela ponderável das exportações do Brasil. Destaque-se que, para o próximo ano, o Ministério da Agricultura espera saldo ainda maior na pauta agroindustrial.

Pensando no futuro, anunciou que a Secretaria de Defesa Agropecuária recebeu, este ano, R$153 milhões, mais de três vezes sua dotação de 1996, para poder melhor controlar a entrada de produtos estrangeiros, possíveis vetores de doenças. É uma atitude fundamental para a preservação dos maiores interesses da agricultura, citada com veemência pelo entrevistado deste número, Manoel Dantas, da Frunorte, empresa que se destaca na área da fruticultura de exportação.

Embora ainda seja cedo, as autoridades da área contam com desempenho melhor em 1998, devido principalmente à redução das importações de algodão e arroz, enquanto as de soja serão maiores.

A estratégia macroeconômica do governo exige ganhos de produtividade, porém, e não se pode antecipar o que acontecerá às plantações justamente em um ano-safra em que El Niño reapareceu fortalecido.

No que se refere ao comportamento dos agricultores, contudo, os indicadores disponíveis dão conta de que a safra poderá propiciar boa renda. Além da melhor situação da disponibilidade de crédito, novas condições de mercado levaram-nos a maiores compras de fertilizantes e de máquinas agrícolas, comparativamente ao ano passado, quando haviam recuado sensivelmente. Nesta safra, os investimentos melhoraram, apesar de sua lenta evolução. Agora, é esperar para ver.



Eventos & informações

XVII Enaex

A Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB – promove o que considera o maior Encontro Nacional de Comércio Exterior nos dias 20 e 21 de novembro, no Centro de Convenções do Hotel Glória, Rio de Janeiro. Estratégias a adotar na política de comércio exterior para 1998, a crise cambial dos tigres asiáticos e a desvalorização de algumas moedas européias ante o dólar são temas de debate. Os organizadores esperam a participação de cerca de 2 mil pessoas. Haverá *stands* com lançamento de produtos e serviços.

Maiores informações com Miguel Bueno pelo tel. 021 2405048.

DNER – Rodovias em forma

O cronograma do Programa de Valorização da Cidadania, do Ministério dos Transportes, está em dia: estão quase recuperados 28.418,6 km da malha rodoviária federal. Até dia 30 de novembro, o DNER prevê que estejam terminadas as obras. Os telefones do Departamento são 061 3154161 e 3154121. O número de fax é 061 3154053.

Novo produto – Nova América investe em açúcar líquido

A Nova América está investindo US$5,5 milhões no lançamento do açúcar líquido e na ampliação da linha de suco de laranja natural e chá em caixinha.

O açúcar líquido será utilizado por indústrias de bebidas e alimentos, simplificando o trabalho de produção de biscoitos, sorvetes etc. Elimina-se assim o processo de xaroparia, permitindo que o cliente se concentre em sua atividade final.

Informações: Patrícia Marins, tel. 011 30619596

Regulamentação profissional do peão de rodeio

O rodeio, esporte cada vez mais difundido no Brasil, tem lugar em exposições agropecuárias, quase sempre acompanhado de atividades *country* como prova de laço, pega do garrote, mesa da amargura e outras. Os principais responsáveis pelo sucesso do rodeio, os peões, reivindicam a regulamentação de sua profissão e o reconhecimento de seu trabalho, para poder contar com a proteção da lei.

Esta demandada está sendo orientada pelo consultor trabalhista Antenor Pelegrino. Ele responde a consultas e recebe sugestões, e seu endereço é Rua Carijós, 905, CEP17600-150, Tupã, S.P. Tel. 014 4423645. Fax 014 4424461. Pela Internet, www.pelegrino.com.br; por e-mail, antenor@pelegrino.com.br.

Cartas

A equipe agradece

Gostaria, mais uma vez, de cumprimentar a equipe de *Agroanalysis* pelo excelente trabalho realizado. A abordagem ampla dos temas e a diversidade dos assuntos tornam a leitura da revista cada vez mais interessante.

LEILA TENDRIH
Secretaria de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico
São Paulo, SP

Flores

Tendo em vista a necessidade da elaboração de um trabalho monográfico para a conclusão do curso de Ciências Econômicas, estou realizando uma pesquisa sobre "A produção e comércio de flores e plantas ornamentais no estado de São Paulo". Para dar continuidade ao referido trabalho, necessito de material para subsidiar as pesquisas, porém tais informações são muito restritas.

Solicito informações, boletins estatísticos e todo o materia disponível sobre o tema em pauta.

SANDRA CARLA CORRÊA
Araçatuba, SP

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

Separatas de 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

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

Fundador
Julian M. Chacel

Chefe do CEA/IBRE
Ignez Vidigal Lopes

REDAÇÃO
Redator-chefe
Regis Alimandro

Redatores setoriais
Dan Biller (meio ambiente e recursos naturais), Edgar Costa Filho (contrato futuro de milho e labag), Eliana C. B. Leite (arroz, feijão, meio ambiente, tomate, mandioca, caju). Fernando R. de Freitas Almeida (cereais de inverno, oleaginosas, frutas, vinho), Irene Raguenet Troccoli (fumo, milho, avicultura, suinocultura, laranja), Maria José Cyhlar Monteiro (preços, previsão de safras, legislação e índice FGV-Abag) Mauro de Rezende Lopes (comércio internacional, política agrícola), Regis Alimandro (café), Rogério F. de Souza (indicador do preço do milho).

Equipe de 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).

Redatores
Maria Adelaide Amorim Oliveira e César Garcia

Direção de Arte e Capa
Osvaldo Moreira da Silva
Contatos com a redação pelos tels.: (021) 536-9213, 551-7995 e 536-9225 e fax: (021) 536-9207.

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

Estagiários
Alessandra Santos Vaz, Eduardo Lucena, Ilana Sender, Viviane Basílio Seda

Secretaria e apoio administrativo
Claudia Ana Marques, Maria Cecília Barbosa, Eliane dos Santos Botelho, Antonio Getúlio Corrêa de Oliveira.

PUBLICIDADE
Gerente comercial:
Carlos Henrique Tibiriçá Miranda, tel.: (021) 536-9269, fax: (021) 536-9207, *e-mail*: caique@fgv br

Representantes comerciais
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.

CIRCULAÇÃO (EDITORA FGV)
Editora executiva
Alzira Alves de Abreu
Gerente comercial
Carlos Hamilton Rocha
Assinaturas
Jose 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, tel.: (0800) 21-7777

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 – RJ, CEP 22253-900, fax: (021) 536-9207*

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

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

Presidente fundador:
Luiz Simões Lopes

Presidente:
Jorge Oscar de Mello Flôres
Diretor-geral:
José Afonso Barbosa

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., Marcilio 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 Emilio 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 Banco do Estado de São Paulo, Banco Crédit Commercial de France S.A., Diogo Lordello de Mello, Domingos Marques Grello, Edmundo Penna Barbosa da Silva, Féiix de Buihões (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 Larragolti 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

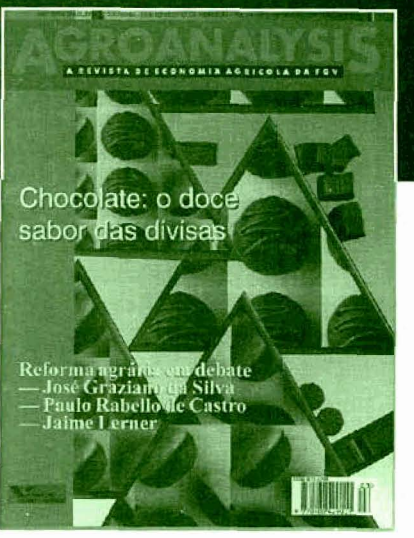
Centro de Estudos de Economia e Governo – Lia Valls Pereira

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

Agroanalysis: a revista mais adequada aos interessados no Agribusiness



Uma visão de negócios necessita do instrumento adequado

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

Mario Henrique Simonsen

Opções de pagamento

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

Solicito

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

Nome .....

Empresa .....

Ramo de atividade .....

Função na empresa .....

Endereço .....

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

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

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

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

Cartão nº ..... validade .....

CH

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

Patrícia Cruz Gonçalves

Desempenho das maiores do agribusiness

Empresas por faixa de faturamento

R$ milhões	1996	1995	%
0 - 300	48	62	-23
300 - 500	27	15	80
500 - 1000	14	14	0
Acima de 1 bilhão	11	9	22
Total	100	100	

Comparando-se o resultado das 100 maiores empresas do agribusiness em 1996 com o resultado apresentado pelas 500 maiores empresas do país daquele ano, segundo a pesquisa da Fundação Getulio Vargas, observa-se uma alteração da participação do setor de agribusiness no resultado das 500 maiores. As 100 maiores do agribusiness faturaram em 1996 R$45,3 bilhões, contra os R$43,2 bilhões (corrigidos pelo IGP-DI médio) faturados em 1995, o que representou aumento real de 4,42%. Entretanto, a participação na receita total do grupo das 500 passou de 21% em 1995 para 20% em 1996.

Apesar do crescimento das vendas, os custos no processo produtivo subiram 8,13%, quase o dobro do crescimento das vendas. Em função desse aumento , a margem bruta acabou sendo prejudicada, passando de 25,52% para 22,75%.

Enquanto as 500 maiores conseguiram um aumento do lucro líquido em torno de 50%, as empresas do agribusiness, com um lucro de R$1,8 bilhão, amargaram uma queda de 26%. Essa variação do lucro líquido encerra alguma distorção, em função do fim da correção monetária dos balanços; a base de comparação de 1995 considerava a correção monetária do ativo permanente e patrimônio liquido, e o resultado do exercício em 1996 deixou de levar em conta essas correções. Assim, empresas cujo ativo permanente era maior que o patrimônio líquido foram prejudicadas na comparação dos dois anos.

O desempenho do conjunto das empresas da amostra foi afetado por aqueles setores com os resultados menos favoráveis e com maior concentração de par-

Quadro-resumo

R$ milhões	As 500 500/96	As 100 96	As 100 95
Receita operacional líquida	226.469,00	45.279,00	43.451,00
Ativo total	550.886,00	68.597,00	65.550,00
Patrimônio líquido	660.095,00	35.966,00	37.850,00
Lucro líquido	5.304,00	1.877,00	2.537,00
Rentabilidade do patrimônio líquido (%)*	4,83	4,87	4,31
Grau de endividamento*	0,73	0,79	0,80

*Mediana. — Dados de 1995 corrigidos pelo IGP-DI médio. Dados de 1995 corrigidos pelo IGP-DI. Rentabilidade maior e endividamento menor, com maior participação dos bancos.

Desempenho de setores selecionados – 1996-1995

	Número de empresas		Médias por empresa Rec. Operacional Líquida (R$mil)		Medianas Margem Bruta %		Medianas Rent. do Pat. Líquido %	
	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995
Açúcar e Álcool	6	2	186.179	168.298	17,54	17,79	0,23	1,52
Agropecuária	1	6	304.702	150.900	24,31	39,07	7,22	1,84
Comércio Atacadista	7	7	450.162	606.627	6,06	6,96	18,83	1,76
Comércio Varejista	6	10	1.155.862	979.639	19,93	18,49	9,29	0,58
Indústria de Bebidas	11	2	443.389	412.118	36,31	43,02	9,02	16,38
Indústria de Fumo	2	2	1.050.121	959.038	49,92	55,69	31,45	20,64
Indústria de Madeira	2	15	232.129	208.663	27,94	24,06	-4,50	-3,71
Indústria de Papel, Papelão e Celulose	15	26	273.744	365.130	27,19	36,58	-1,19	4,91
Industria de Produtos Alimentares	23	5	548.868	456.911	22,59	24,04	8,33	6,33
Industria de Produtos Farmacêuticos e Veterinarios	4	3	371.456	269.308	52,28	70,52	27,49	28,29
Indústria Mecânica	1	1	170.898	153.647	6,53	22,10	-7,29	-13,79
Indústria Química	17	16	363.001	368.013	17,76	23,14	4,38	3,26
Indústria Têxtil	4	5	280.420	229.431	20,86	22,96	4,51	0,65

ticipação na amostra. De fato, a queda do lucro líquido das 100 maiores foi influenciada basicamente pelo resultado dos setores de celulose e papel, alimentos, química e bebidas, que representam 66% das empresas e 77% do lucro total.

Os indicadores financeiros não apresentaram mudanças significativas, permanecendo praticamente no mesmo patamar. O grau de endividamento, que mede a participação do capital de terceiros em relação ao capital próprio, ficou em 79% contra 80% do ano passado. Ocorreu uma pequena mudança na composição do endividamento, que passou a registrar mais participação de recursos bancários. Em 1995 os financiamentos junto às instituições financeiras representavam 18% do patrimônio líquido; em 1996 chegaram a 25%. Esses recursos destinaram-se basicamente a financiar o capital de giro das empresas, pois não ocorreu no período aumento de investimentos ou aquisição de novos equipamentos, como fica demonstrado no valor agregado das contas de investimento e imobilizado.

O indicador da liquidez corrente do conjunto das empresas analisadas mostra que há disponibilidade de recursos para fazer face às despesas do curto prazo.

A margem operacional média, índice que mede a relação entre o lucro operacional e a receita de vendas do total das empresas, sofreu redução de 6,8% para 4,9%. O interessante é que na mediana deste indicador a redução é menor, de 4,3% para 4%. O valor agregado está sendo afetado principalmente pelo resultado dos setores de papel e celulose, indústria têxtil e produtos alimentares, que aumentaram suas despesas operacionais.

Apesar da queda do lucro, as empresas conseguiram manter e até elevar um pouco o retorno sobre o capital próprio. A taxa de rentabilidade do patrimônio líquido que avalia esse resultado permaneceu no patamar de 4%.

Assim como nas 500 maiores, observa-se uma alteração nas faixas de faturamento das empresas do agribusiness. De 1995 para 1996 houve uma queda de 23% do número de empresas que faturavam até R$300 milhões. Na verdade, essas empresas passaram a faturar mais, pois o número de empresas na faixa entre R$300 e R$500 milhões de faturamento aumentou em 80%, e o número de empresas que faturavam acima de R$1 bilhão aumentou de 9 para 11.

As 10 maiores empresas

Empresas	Setor	Class. geral
Cia. Cervejaria Brahma	Indústria de bebidas	22
Souza Cruz S.A.	Indústria de fumo	27
Ceval Alimentos	Iindústria de produtos alimentares	30
Santista Alimentos S.A.	Iindústria de produtos alimentares	33
Cia. Bras. Distribuição	Comércio varejista	34
Sadia Concórdia S.A. Ind. Com.	Iindústria de produtos alimentares	43
Aracruz Celulose S.A.	Indústria de papel, papelão e celulose	49
Cargill Agrícola S.A.	Iindústria de produtos alimentares	51
Perdigão Agroindl. S.A.	Iindústria de produtos alimentares	61
Cia. Antarctica Paulista	Indústria de bebidas	62

Desempenho setorial

As empresas participantes no *ranking* estão divididas em três segmentos e cada um destes segmentos em setores:

- fornecedores de insumos agrícolas;
- mecânica, química e de farmacêuticos e veterinários;
- setor agropecuário;
- empresas processadoras de produtos agrícolas: bebidas, papel, borracha, madeira, comércio atacadista e varejista, fumo, alimentos e têxtil.

No segmento fornecedor de insumos agrícolas, o resultado de cada setor apresentou características diferenciadas em termos de crescimento de receita e lucro. No entanto, em relação aos indicadores econômico-financeiros, o resultado foi homogêneo. Os três setores deste segmento registraram queda do grau de endividamento. Contudo, o indicador de estrutura de capital mostra que a participação de recursos bancários cresceu em relação ao patrimônio líquido. A única exceção foi o setor de produtos veterinários que, na mediana, não apresentou nenhum financiamento bancário. O índice de liquidez corrente apresenta-se acima de um, indicando que os três setores dispõem de recursos para cobrir as obrigações de curto prazo. Em relação à margem bruta, os três setores apresentaram redução.

O setor de produtos farmacêuticos e veterinários obteve o melhor desempenho neste segmento, tomando por base o

As 10 maiores empresas do agribusiness

A classificação de maior empresa do segmento de agribusiness permaneceu com a Cervejaria Brahma pelo segundo ano consecutivo. Seu ativo de R$2,9 bilhões, o segundo maior da pesquisa e o quinto maior faturamento líquido, de R$1,5 bilhão, conferiram-lhe esta posição.

Em segundo lugar, também mantendo a posição, ficou a Souza Cruz, que possui o sexto maior ativo total e o terceiro maior faturamento, R$2,1 bilhões e R$1,6 bilhão, respectivamente.

Subindo uma posição no *ranking* com um ativo total de R$1,887 bilhão e um faturamento de R$1,674 bilhão, a Ceval Alimentos ficou em terceiro lugar.

A Santista Alimentos conseguiu galgar duas posições no *ranking* com aumento real de 14% em suas vendas, passando a quarto lugar.

O quinto lugar permaneceu inalterado, ocupado pela Companhia Brasileira de Distribuição, e no sexto ficou a Sadia Concórdia, que subiu uma posição no *ranking*.

Em sétimo lugar, a Aracruz Celulose, que apesar de ter o maior ativo da pesquisa, R$3,747 bilhões, apresentou uma queda de 34% nas vendas que a levou perder a posição de terceira maior no *ranking*.

A novidade entre as 10 maiores empresas ficou por conta das últimas três colocações alteradas em função da saída da Klabin, Suzano e Rhodia. Saindo do 14º lugar e galgando seis posições, a Cargill conseguiu a oitava colocação. A Perdigão também subiu seis posições, e ficou com o nono lugar. O 10º lugar ficou com a Companhia Antarctica Paulista, que subiu uma posição.

Os 10 maiores lucros

Empresas	Class. geral	96 R$ milhões
Souza Cruz S.A.	2	355.400
Cia. Cervejaria Brahma	1	324.894
Souza Cruz Trading S. A.	41	170.817
Aché Labs. Farmacêuticos S. A.	45	141.651
Cia. Bras. Distribuição	5	120.681
Fertilizantes Fosfatados S. A. – Fosfértil	42	96.138
Ultrafértil S. A.	32	95.878
Cia. Antarctica Paulista	10	70.768
Inds. Alimentícias Itacolomy S. A. – Itasa	90	69.084
BBM Trading S. A.	93	67.813

A Cia. de Cigarros Souza Cruz vem tendo êxito com a política de valorizar sua atividade principal: a produção de cigarros. Conseguiu até mesmo lançar uma de suas marcas pela British American Tobacco.

crescimento das vendas, do lucro, da margem bruta e da rentabilidade do patrimônio líquido. O faturamento de R$808 milhões em 1995 representava 1,9% da receita total das 100 maiores; em 1996 essa participação aumentou para 3,3% – R$1,48 bilhão faturado. O setor também obteve um bom resultado: a participação do lucro líquido em 1995 representava 5,7% do lucro total, e em 1996 passou a representar 14,9%, com um lucro de R$279 milhões. A rentabilidade do patrimônio líquido é a maior entre os setores analisados na pesquisa: 27,5%.

O setor de mecânica, que produz máquinas e equipamentos, faturou R$171 milhões em 1996, não alterando sua participação de 0,4% na receita total. Embora tenha obtido um resultado melhor, continua apresentando prejuízo. Apesar das vendas recordes de fertilizantes em 1996, o faturamento de R$617 milhões do setor químico não alterou a participação na receita total das 100 maiores, permanecendo em 13,6%.

O resultado do segmento agropecuário reflete o desempenho da empresa Avipal, única do setor a ser classificada na pesquisa. Com faturamento de R$304 milhões, a receita do setor permanece representando 0,7% da receita total. O lucro de R$25,9 milhões, contra os R$13,8 milhões do ano passado, representou aumento da participação do setor, de 0,5% para 1,4%. Em relação ao grau de endividamento, o setor aumentou de 13% para 78%. Entretanto, o comprometimento do patrimônio líquido com recursos bancários caiu de 53% para 26%. A margem bruta do setor também apresentou queda (39% contra 24,3%). Mas o retorno sobre o capital próprio investido aumentou de 1,84% para 7,22%.

No segmento das empresas processadoras de produtos agrícolas, onde estão os setores mais afetados pela concorrência dos produtos importados e pelos preços externos, o resultado foi bastante heterogêneo. Em linhas gerais, os setores do segmento que apresentaram queda da participação do faturamento na receita total foram os de papel e celulose e comércio atacadista, varejista e indústria têxtil.

O segmento apresentou aumento da participação de capital de terceiros na estrutura de capital. Somente os setores de bebida, açúcar e álcool e comércio atacadista obtiveram redução do seu grau de endividamento. Em relação ao índice de liquidez corrente, o setor de comércio varejista foi o único a apresentar certa dificuldade para disponibilizar recursos e cobrir as obrigações no curto prazo. Madeira e comércio varejista apresentaram aumento da margem bruta. As maiores quedas de rentabilidade do patrimônio líquido ficaram com os setores de bebida e de celulose e papel

O melhor desempenho deste segmento em relação ao crescimento da receita, do lucro e da rentabilidade do patrimônio líquido foi do setor de comércio varejista. Representado em sua maioria pelas redes de supermercados, o setor apresentou receitas líquidas no valor de R$694 milhões. A receita do setor representa 15% da receita total da pesquisa. Apesar de constarem dois prejuízos entre as empresas do setor, o lucro de R$137 milhões representa o dobro da participação do ano passado: 7,3% do lucro total. O grau de endividamento do setor é elevado, aumentou de 148% para 246%, ou seja, para cada capital próprio do setor, houve 2,46 de capital de terceiros. Em relação aos indicadores econômicos, o setor apresentou aumento da margem bruta de 18,4% para 19,9%. O setor conseguiu recuperar a rentabilidade do patrimônio líquido: de 0,6% passou para 9,3% em 1996.

O pior desempenho ficou com o setor de celulose e papel. No ano passado, o preço da celulose no mercado internacional despencou em 42%. Os altos estoques mundiais, o desaquecimento da atividade econômica nos países europeus e o excesso de oferta de celulose no mercado mundial foram os grandes responsáveis. A receita de R$5,5 bilhões em 1995 caiu para R$4,1 bilhões em 1996, e o setor apresentou um prejuízo de R$365 milhões contra os R$749 milhões faturados no ano anterior. Este desempenho afetou todos os seus indicadores econômico-financeiros. O grau de endividamento do setor apresentou um ligeiro aumento, a liquidez geral e o indicador de margem bruta diminuíram e a rentabilidade do patrimônio líquido em função do prejuízo se apresentou negativa.

As 10 maiores rentabilidades

Empresas	Setor	Class. geral	%
Souza Cruz Trading S. A.	Comércio atacadista	41	63,37
Cervejarias Reuns. Skol-Caracu S.A.	Indústria de bebidas	48	48,50
BBM Trading S.A.	Comércio atacadista	93	42,11
Aché Labs. Farmacêuticos S.A.	Indústria de produtos farmacêuticos e veterinários	45	40,87
Yakult S.A. Ind. Com.	Indústria de produtos alimentares	91	36,45
Cia. Bebidas Bahia – Cibeb	Indústria de bebidas	98	34,70
Inds. Alimentícias Itacolomy S.A. – Itasa	Indústria de produtos alimentares	90	33,52
Souza Cruz S.A.	Indústria de fumo	2	31,45
Höechst Marion Roussel S.A.	Indústria de produtos farmacêuticos e veterinários	78	28,65
Prods. Roche Químs. Farmacêticos S.A.	Indústria de produtos farmacêuticos e veterinários	59	26,32

Os setores de fumo e bebidas, os mais taxados no país, foram justamente aqueles cujas empresas alcançaram os primeiros postos em termos de rentabilidade.

Patrícia Cruz Gonçalves é economista do IBRE/CEE. Colaboraram o economista Carlos Henrique Tibiriçá Miranda e a técnica em processamento de dados Deise Jaffar de Lima.
E-mail: pcg@fgv.br.

Maria José Cyhlar Monteiro

Um ano difícil para a agricultura

No transcorrer do Plano Real, a agropecuária brasileira ganhou destaque como um dos fatores que contribuiu decisivamente para a queda sustentada dos índices inflacionários, o que levou numerosos analistas a falar numa âncora verde. Ao mesmo tempo, foram amplamente noticiados protestos de lideranças rurais em face da crise atravessada pela atividade, bem como queixas da indústria fornecedora de insumos cujos indicadores de vendas se encontravam em queda livre. Já em fins de 1996, se anunciava para o ano seguinte uma supersafra de grãos. Pode-se perguntar então: o que ocorreu com a produção agropecuária brasileira em 1996?

O cenário da produção rural em 1996 pode ser mais bem entendido se examinarmos os fatos a partir de três aspectos: desempenho da produção, evolução da renda agrícola e contribuição da atividade para o desempenho dos índices de inflação.

Em 1996, a produção agregada das lavouras, medida no conceito de produto real (isto é, produção física medida a preços de 1985) registrou crescimento de 3%, resultado bastante influenciado pelo crescimento das safras de trigo (115%), café em coco (44%), laranja (11%) e cana-de-açúcar (7%). A colheita de outras lavouras importantes registrou declínio, como nos casos do algodão (-9%), cacau (-13%), milho (-12%) e arroz (-11%). Quanto aos demais produtos, houve estagnação.

O abastecimento interno entretanto foi sustentado pela existência de estoques (arroz e milho) e/ou pelas importações (algodão e arroz).

A produção animal, por outro lado, apresentou significativas taxas de expansão. A produção de aves aumentou 7%, o abate de boi gordo e o de suínos se colocaram em patamares semelhantes.

A conjuntura de abastecimento tranqüilo, conjugada ao pesado endividamento dos produtores rurais (conseqüência, ainda, da política econômica adotada pelos planos econômicos que antecederam o Real) e a abertura do mercado pressionaram os preços agrícolas, limitando sua recuperação. Os índices de preços recebidos das lavouras (média de 1996) subiram 6,4% ante o mesmo período do ano anterior (ano em que, por sinal, o IPR atingiu o fundo do poço quando considerado o período 1990-1996).

Essa expansão foi influenciada pelos aumentos de 39% nos preços da soja e de 20% nos do trigo. Em ambos os casos, a origem desses aumentos se deu no mercado externo, diretamente no caso da soja e indiretamente no do trigo. Neste último caso, o governo, preocupado com as repercussões de despesas com importação, concedeu um aumento expressivo ao preço mínimo do cereal (que redundou na expansão de 84% na área colhida). Quanto aos preços de outros produtos, os da batata-inglesa caíram 24%, os do café em coco, 19%, os da laranja, 36%, os do tomate, 19%, e os da cebola, 54%. Os preços dos produtos de origem animal continuaram uma trajetória declinante iniciada em fins de 1994, registrando queda média de 11%. Não é de admirar que os produtos agrícolas, pelo segundo ano consecutivo, tenham dado contribuição decisiva à estabilidade de preços registrada no período, quando o IGP-DI médio de 1996 aumentou 11% relativamente à média do ano anterior.

Se da perspectiva macroeconômica e do ponto de vista do consumidor o desempenho dos preços foi altamente favorável, para os produtores rurais o quadro foi bastante adverso. A renda bruta gerada pelas 21 principais lavouras registrou variação de apenas 1,6% em relação ao ano anterior. O melhor resultado teria sido obtido pelos produtores de trigo, se estes tivessem podido vender toda a safra ainda em 1996. Contudo, a colheita do cereal se concentra nos últimos meses do ano, e as vendas avançam pelo início do ano seguinte; assim, muitos triticultores foram afetados pelo declínio das cotações registrado em 1997. Os cafeicultores conseguiram obter bons resultados, dada a expansão da colheita, mas os sojicultores não conseguiram auferir totalmente os benefícios do crescimento de 28% nas cotações, uma vez que a produção se reduziu em quase 10%. Os fumicultores é que experimentaram um ano bastante favorável, uma vez que a produção e os preços, impulsionados pela situação do mercado externo, registraram crescimento.

As dificuldades dos produtores rurais tiveram impacto sobre o mercado de máquinas agrícolas automotrizes, que atravessou o pior ano de sua história. As vendas de tratores de rodas apontaram redução de 41% em relação ao ano anterior (apesar da queda nos preços, que foi de cerca de 10%), enquanto as de colheitadeiras caíram 37% e as de cultivadores motorizados, 41%.

Por outro lado, aumentaram as entregas de fertilizantes em cerca de 12%, apesar de um aumento médio de quase 6% nos seus preços, que pode ser atribuído em boa parte aos resultados econômicos satisfatórios obtidos pelos produtores de soja e fumo e ao estímulo dado ao plantio do trigo. O aumento dos preços dos fertilizantes, em 1996, se explica não tanto pelo aumento da demanda mas pelo fato de que os preços internacionais do insumo se recuperaram, após um período de declínio provocado pelas vendas da ex-União Soviética, que detinha expressivos estoques e estava pressionada pela necessidade de obter divisas.

Os resultados obtidos pela indústria de agroquímicos também foram favoráveis. O valor das vendas aumentou em média 16% em relação ao ano anterior. Quando se desdobram os dados por tipo de produto, observa-se que os aumentos mais expressivos foram os registrados nas vendas de fungicidas (22%) – o que deve estar relacionado, novamente, à expansão da cultura do trigo – e nas vendas de herbicidas (20%), o que pode estar sendo motivado pela intensificação do plantio direto.

E-mail: mjcyhlar@fgv.br

IRENE RAGUENET TROCCOLI E FERNANDO ROBERTO FREITAS ALMEIDA

Exportações brasileiras de 1996 versus 1995

Algodão

As facilidades determinadas pelas autoridades brasileiras às importações de algodão e o conseqüente desestímulo à produção interna explicam o forte crescimento das compras externas do produto entre os anos de 1995 e 1996, ao mesmo tempo em que as vendas a outros países caíam violentamente.

Arroz em casca

O arrefecimento da tradicional necessidade brasileira de importar arroz para a complementação de seu abastecimento interno em 1996, comparada à do ano anterior, explica-se pelo elevado estoque de passagem registrado entre os dois períodos.

Cacau e subprodutos

Apesar dos problemas que a lavoura cacaueira tem enfrentado no Brasil nos últimos anos, as exportações do produto *in natura* lograram avançar significativamente entre os anos de 1995 e 1996. Por sua vez, os subprodutos que registraram aumento na arrecadação referente às vendas internacionais foram os da trinca manteiga-gordura-óleo. Já as vendas de cacau em pó diminuíram significativamente no período, não só em quantidade como em valor.

Café

Apesar do aumento observado nas exportações físicas de café entre 1995 e 1996, a retração do preço médio ditou menor arrecadação, por força da maior oferta mundial do café verde.

Carne bovina

O significativo aumento de 24% nas exportações brasileiras da variedade *in natura* entre 1995 e 1996 não foi suficiente para gerar aumento nas vendas totais de carne bovina, dada a maior participação relativa das carnes industrializadas – cujas exportações contraíram-se 11% no período. Já pelo lado das importações, estas sofreram impulso exclusivamente devido ao aumento de quase 100% observado junto às compras da carne resfriada não desossada.

Frangos de corte

O avanço de 33% observado nas vendas de frangos congelados em 1996 se distribuiu equitativamente entre as aves intei-

Comércio exterior brasileiro – 1995 e 1996

Item	1995			1996			Variação 1996/95		
	Quant. (t)	Valor (US$ mil FOB)	Preço médio (US$/t)	Quant. (t)	Valor (US$ mil FOB)	Preço médio (US$/t)	Quant.	Valor	Preço médio (US$/t)
Exportações de frangos (Abef)									
Total	428.827	634.100	1.479	568.800	840.009	1.477	0,33	0,33	0
Frango inteiro	222.400	252.100	1.134	294.700	368.354	1.250	0,33	0,46	0,1
Frango em partes	206.610	382.000	1.849	274.100	471.655	1.721	0,33	0,24	-0,07
Carne bovina (FNP/Secex/Decex)									
Exportações	132.748	473.653	3.568	131.432	420.929	3.203	0	-0,11	-0,1
Importações	107.220	169.585	1.582	133.682	178.261	1.334	0,25	0,05	-0,16
Exportações de fumo em folha (DTIC)	256.270	768.600	3.000	282.364	1.030.000	3.648	0,10	0,34	0,22
Exportações de suco de laranja (Secex/Decex)	960.905	1.105.081	1.150	1.180.100	1.391.665	1.170	0,23	0,26	0,02
Importações de arroz com casca (Secex/Decex)	1.010.627	282.215	279	866.331	305.381	353	-0,14	0,08	0,27
Exportações de açúcar (Secex/Decex)	6.239.170	1.919.460	308	5.378.893	1.611.494	300	-0,14	-0,16	-0,03
Exportações de cacau e subprodutos (Secex/Decex)									
Inteiro ou partido	19.106	25.591	1.339	33.274	46.557	1.399	0,74	0,82	0,04
Cascas/películas	161	21	130	315	59	187	0,96	1,91	0,44
Pasta	22.264	26.677	1.198	21.551	24.040	1.116	-0,03	-0,1	-0,07
Manteiga/gordura/óleo	18.048	65.438	3.626	24.667	91.200	3.697	0,37	0,39	0,02
Em pó	18.267	13.514	740	16.465	11.758	714	-0,1	-0,13	-0,04
Chocolate	21.535	47.449	2.203	19.947	45.256	2.269	-0,07	-0,05	0,03
Exportações de café (Febec)									
Total	873.232	2.429.268	2.782	915.988	2.091.105	2.283	0,07	-0,14	-0,18
Verde	715.741	1.949.240	2.723	764.407	1.688.269	2.209	0,09	-0,13	-0,19
Torrado	611	2.333	3.818	477	1.948	4.081	-0,21	-0,17	0,07
Solúvel	156.880	477.695	3.045	151.104	400.888	2.653	-0,04	-0,17	-0,13
Algodão não cardado nem penteado (Secex/Decex)									
Importações	279.027	544.034	1.950	568.197	859.758	1.513		0,58	-0,22
Exportações	51.238	91.543	1.787	1.551	2.419	1.560		0,03	-0,13

ras e em partes. No primeiro caso, o aumento se deveu à maior demanda por parte de alguns países árabes e da Argentina. Já no que se refere às partes de aves, os três maiores clientes – Japão, Hong Kong e Cingapura – aumentaram suas compras conjuntas em 24%, além de ter ocorrido grande incremento isolado nas vendas à Alemanha. Apesar deste reforço na procura pela carne avícola brasileira, a acirrada concorrência internacional neste comércio colaborou para manter-lhe inalterado o preço médio ante o de 1995.

Fumo em folha

A elevada qualidade do fumo em folha brasileiro explica os aumentos na quantidade exportada e no preço médio obtido. Com estes avanços, a venda da commodity ao exterior atingiu recorde histórico até aquela data. Maiores clientes: EUA, Alemanda e Reino Unido.

Suco de laranja

Em 1996, o país logrou alcançar novo recorde no volume exportado de suco de laranja concentrado congelado, apesar da concorrência representada pelo produto norte-americano, que forçou a virtual inalterabilidade do preço médio da commodity.

Soja

A soja e seus derivados vêm ocupando, ao lado do café, as mais destacadas posições na pauta de exportações do Brasil. Segundo dados da Secex, as vendas externas de soja em grão, no ano comercial de 1996 (fevereiro-janeiro), foram de 3,63 milhões de toneladas, superando em 4,7% o total vendido em 1995, que foi de 3,47 milhões de toneladas. A Lei Kandir, que desonerou da incidência do ICMS as exportações do grão, foi aprovada no final do ano e seus efeitos fizeram-se sentir em 1997. As exportações entre fevereiro de 1997 e janeiro de 1998 estão estimadas em 8,2 milhões de toneladas. O estoque no país, em dezembrode 1996, totalizou 760 mil toneladas, ante 1,13 milhão de toneladas um ano antes.

O farelo teve vendas externas menores no ano comercial de 1996 do que no anterior. Foram exportadas 11,17 milhões de toneladas, para 11,47 milhões em 1995. A pressão compradora do mercado interno, em função do desempenho da suinocultura, está por trás desses números. Os estoques de farelo em dezembro de 1996 foram de 671 mil toneladas, abaixo das 826 mil de 1995, mas superiores ao registrado em 1994 (576 mil) e 1993 (560 mil).

O óleo apresentou a mesma configuração. Exportou 1,32 milhão de toneladas em 1996 e 1,64 milhão em 1995. No entanto, o estoque final total do produto (óleo bruto+refinado), em dezembro de 1996, foi o maior do triênio: 269 mil toneladas, comparativamente a 253 mil em 1995 e 244 mil em 1994.

E-mail: iragtroc@fgv.br
E-mail: ferfal@fgv.br

100 maiores do agribusiness

Eliana Conde Barroso Leite

Setor têxtil: sob o signo da competição

O faturamento do setor têxtil em 1996 atingiu US$ 14,6 bilhões, um desempenho pior do que o de 1995 e bem abaixo dos US$17 bilhões obtidos em 1994. São dados da Associação Brasileira da Indústria Têxtil, para quem as dificuldades enfrentadas pelo setor com a abertura comercial motivaram este resultado.

Se por um lado a abertura comercial representou um acirramento da concorrência no mercado do produto acabado, ela também trouxe algumas preciosas vantagens para as indústrias. As importações de matérias-primas, sobretudo as do algodão, foram muito favorecidas nos últimos anos pelos longos prazos de financiamento das operações e pela diferença nas taxas de juros cobradas pelos exportadores, muito inferiores às praticadas no Brasil. Nem mesmo a adoção da medida provisória de março último, que impôs restrições ao financiamento das importações, parece ter afetado a estratégia de adquirir matérias-primas no exterior. A medida provisória impede financiamento às importações até o limite de 365 dias, mas nada impede que se realizem compras externas financiadas em prazos mais longos. Grandes empresas e fornecedores externos que conseguem viabilizar operações com prazos mais longos, portanto, acabam não sendo afetados. O mesmo não se pode dizer das indústrias menores.

Desequilíbrios no setor têxtil

De acordo com dados da Fundação Getulio Vargas, o setor têxtil vem registrando nos últimos anos significativos déficits em sua balança comercial. Em 1996, o déficit atingiu cerca de US$689 milhões, devendo ficar bem maior em 1997. No ano passado, as exportações totalizaram US$1,27 bilhão, enquanto as importações atingiram US$1,96 bilhão.

A observação da pauta comercial aponta como causas do grande desequilíbrio as volumosas importações de fibras têxteis (matéria-prima), sobretudo algodão, produto que deveria estar sendo obtido aqui mesmo. Em 1996 importamos quase US$ 1 bilhão em fibras têxteis, dos quais quase 90% correspondem ao algodão. Em contrapartida, as exportações de produto acabado não foram nada desprezíveis: vendemos no total cerca de US$ 680 milhões em produtos manufaturados (confecções e outras manufaturas têxteis, como feltros, tapetes, carpetes, tecidos especiais etc.).

É fato, também, que as importações de produto acabado tomaram força após a implementação do Plano Real. As compras de confecções e outras manufaturas no exterior aumentaram significativamente no período 1994-96. No ano passado, praticamente equivaleram em valor às exportações dos mesmos itens.

Para os empresários, o aquecimento do consumo no período pós-Real não foi atendido pela indústria nacional e sim por importações de múltiplos países, algumas consideradas *dumpeadas* (certos países asiáticos) e por esta razão o governo teria tomado a decisão de estabelecer cotas de importação e restringir os longos prazos de financiamento das operações. Os principais países fornecedores do Brasil em 1996 foram a Argentina, com 17,9% do total em valor, seguida dos EUA, com 12,7%, Paraguai, com 8%, e Uzbequistão, com 6,8%. Argentina e EUA, por outro lado, também compram muito do Brasil, sendo os nossos principais parceiros comerciais neste produto.

É certo que ajustes são necessários à cadeia têxtil, sobretudo na produção primária, a mais desprotegida e prejudicada pela abertura econômica. Mas embora o faturamento global da indústria possa ter sido afetado recentemente pela concorrência estrangeira, como dizem os empresários, o consumo de fibras têxteis manteve-se praticamente estável nestes últimos anos (cerca de 1,3 milhão de toneladas de fibras têxteis), ou seja, o nível de atividade industrial indicado por esta variável não arrefeceu.

O setor vem apresentando esforços de modernização em busca de qualidade, induzidos pela competição estrangeira. Desde 1992 o parque têxtil nacional recebeu investimentos da ordem de US$6,7 bilhões para sua capacitação tecnológica, sendo US$2 bilhões somente em 1996. Atualmente, 22 indústrias têxteis têm a certificação ISO; 80% delas obtiveram o certificado nos últimos dois anos, estimuladas pelo acirramento da competição.

E-mail: elileite@fgv.br

100 maiores do agribusiness

Eliana Conde Barroso Leite

Produtos alimentares: crescendo à medida dos riscos

A globalização resultou numa forte exposição à concorrência estrangeira. Acontece agora exatamente o contrário do que acontecia no passado, quando os preços eram *cipados* (controlados pelo antigo Conselho Interministerial de Preços, CIP) e o mercado fechado ao exterior. Os preços estão livres; entretanto, é preciso sobreviver em meio à crescente concorrência.

Em termos de vendas, o desempenho dos produtos alimentares industrializados em 1996 pode ser considerado um sucesso: a indústria de alimentos registrou um faturamento global próximo dos US$70 bilhões, um crescimento de 6,8% em relação a 1995. A produção física, por sua vez, cresceu 4,6%. Este resultado é considerado muito bom pelos empresários do setor, embora mudanças estruturais na economia tenham exigido um esforço de adaptação das empresas.

O Plano Real certamente favorece a indústria de alimentação. A tendência à diversificação – resultante do lançamento de novos produtos originados de suas linhas tradicionais e da entrada das empresas em segmentos ainda não explorados – parece decorrer tanto da necessidade de pulverizar riscos comerciais quanto do próprio clima de estímulo ao consumo. Deve-se ter em conta que o setor industrial alimentício engloba um universo bastante amplo e heterogêneo de cadeias agroalimentares. Nele estão incluídos desde produtos básicos pouco elaborados (arroz, feijão, farinhas, macarrão etc.) até alimentos mais elaborados e sofisticados, como iogurtes, sucos prontos para beber, conservas vegetais, pratos prontos etc.

Entretanto, o aumento da concorrência provoca uma propensão ao declínio geral dos preços, fato que, não compensado por um aumento suficiente na quantidade vendida, pode levar à queda do faturamento das empresas daqui para a frente.

Com relação à carga tributária sobre o setor, de acordo com a Abia, as alíquotas incidentes sobre alimentos industrializados geram um ônus de 32,7% sobre o preço ao consumidor, proporção bastante exagerada, que reduz a competitividade de nossos produtos num contexto de economia globalizada.

As perspectivas para 1997 são mais cautelosas. O setor como um todo deverá registrar um crescimento físico de produção em torno de 3,8% em relação ao ano anterior. O mercado tende a um equilíbrio, após uma certa euforia devido ao Plano Real, e as empresas estão se adaptando às novas condições de concorrência.

As palavras de ordem das empresas passaram a ser redução de custos, aumento de produtividade e busca de novos mercados, esta última através da conquista de nichos específicos (produtos para público infantil, preparados e congelados) e da própria expansão territorial, obtida com realocação de investimentos para o setor de distribuição.

E-mail elileite@fgv.br

Fernando Roberto Freitas Almeida

Maiores exportadores das maiores commodities

A agricultura é considerada um dos principais sustentáculos da política que, aplicada desde o governo Itamar Franco, logrou reduzir sensivelmente a inflação. Tem vários outros méritos, porém. Há décadas, por exemplo, o saldo da balança comercial agrícola é favorável para as contas externas do país. Verifica-se elevado superávit, mesmo com o aumento das importações, em anos recentes, muitas delas derivadas da necessidade da própria política econômica, outras decorrentes da inadequação da organização produtiva interna à exposição a concorrentes internacionais mais eficientes ou mais agressivos. Em 1996, exportaram-se US$14,5 bilhões e importaram-se US$6,1 bilhões, resultando em superávit de US$8,4 bilhões.

Para 1997, o Ministério da Agricultura espera valor positivo superior a US$9 bilhões. Para o potencial do país ainda é muito pouco. Bem como a própria produção agrícola, medida em *grãos*, afigura-se altamente insuficiente diante da potencialidade do solo, clima e do elemento humano.

E-mail: ferfal@fgv.br

Soja, mesmo triturada – principais empresas exportadoras em 1996

Nome da empresa	US$ FOB
Glencore Importadora e Exportadora Ltda.	96.969.647
Indústrias J. B. Duarte S.A.	94.159.706
Dvetril Óleos Vegetais Treze Tílias Ltda.	87.279.334
Apadoje Central Brasileira de Represent. e Comércio Ltda.	49.510.423
Companhia Cacique de Café Solúvel	47.784.417
Sementes Maggi Ltda.	43.945.308
Eximcoop S.A. Exportadora e Importadora de Coop. Brasileiras	38.153.732
Cargill Agrícola	34.688.258
Ceval Alimentos	33.725.948
Hering S.A. Comércio Exterior	31.463.500

Café não torrado – principais empresas exportadoras em 1996

Nome da empresa	US$ FOB
Unicafé Companhia de Comércio Exterior	155.564.552
Esteve Irmãos S.A. Comércio e indústria	101.345.297
Exportadora de Café Guaxupé Ltda.	94.110.120
Rio Doce Café S.A. Imp. e Exp. Ltda.	92.649.762
Cooperativa Regional de Cafeic. em Guaxupé Ltda. - Cooxupé	83.004.235
Stockler Comercial e Exportadora de Café S.A.	62.127.728
Tristão Companhia de Comércio Exterior	59.151.372
Marca Café Comércio e Exportação S.A.	58.737.611
Volcafé Ltda.	56.183.165
Irmãos Ribeiro Importação e Exportação Ltda.	54.633.417

Café solúvel – principais empresas exportadoras em 1996

Nome da empresa	US$ FOB
Companhia Cacique de Café Solúvel	874.825
Café do Ponto S.A. Indústria, Comércio e Exportação	158.578
Exportadora de Armarinhos Rahal Ltda.	19.429
Exportadora de Armarinhos Santa Catarina Ltda.	5.772

Açúcar cristal – principais empresas exportadoras em 1996

Nome da empresa	US$ FOB
Coop., de Prod. de Cana, Açúcar e Álcool do Est. de S. Paulo	291.456.092
Simab S.A.	72.632.979
Sab Trading Com. Exportadora S.A.	59.505.833
Glencore Importadora e Exportadora S.A.	53.896.398
Usina Costa Pinto S.A.. Açúcar e Álcool	32.558.128
Usina Santa Elisa S.A.	29.268.562
Dine S.A. Comercial Exportadora	23.043.167
Açucareira Corona S.A.	22.461.945

Açúcar demerara – principais empresas exportadoras em 1996

Nome da empresa	US$ FOB
Copertrading Comércio Exportação e Importação S.A.	58.691.744
Simab S.A.	34.135.346
Laginha Agroindustrial S.A.	30.482.441
S.A. Usina Coruripe Açúcar e Álcool	20.351.383
Usina Caeté S.A.	16.338.253
Usina Maravilhas S.A.	11.960.126
Mendo Sampaio S.A.	10.159.717
Central Açucareira Santo Antônio S.A.	9.197.078
Usina Ipojuca	7.158.042
Usina Cachoeira S.A.	6.747.108

Cacau bruto – principais empresas exportadoras em 1996

Nome da empresa	US$ FOB
Esteve Irmãos S.A. Comércio e Indústria	17.536.981
Calheira Almeida S.A.	5.353.668
Brandão Filhos S.A. Comércio, Indústria e Lavoura	2.836.190
Peval Mineração S.A.	2.436.000
Albatross Comércio Internacional Ltda.	2.408.215
Custodio Forzza Comércio e Exportação Ltda.	795.750
José Ferraz & Cia. Ltda.	643.260
Braspep Agrocomercial Exportadora Ltda.	615.500
Mattos Souza Comércio e Indústria Ltda.	588.900
Dicacau Lavoura, Indústria e Comércio de Cacau S.A.	281.875

Carne de frango, galinha e galo – principais empresas exportadoras em 1996

Nome da empresa	US$ FOB
Perdigão	72.659.129
Frangosul	59.466.358
Chapecó Companhia Industrial de Alimentos	37.409.067
Ceval Alimentos S.A.	32.254.518
Companhia Minuano de Alimentos	11.842.983
4r1m Importação, Exportação e Comércio Ltda.	3.445.500
Cooperativa Central Oeste Catarinense Ltda.	1.919.209
Avipal S.A. Avicultura e Agropecuária	1.867.094
Diplomata Agroindustrial S.A.	1.230.807
Cooperativa Central de Laticínios do Paraná Ltda.	1.031.681

FERNANDO ROBERTO FREITAS ALMEIDA

Importação: o trigo se destaca

As lavouras brasileiras conseguem garantir boa posição no saldo comercial com o resto do mundo, mas no âmbito do Mercosul estão com déficit na balança comercial. Isto, por causa do trigo, cujo maior fornecedor é a Argentina, que tem no Brasil um dos maiores importadores mundiais. Esse déficit regionalmente localizado não deve, porém, ser motivo de preocupação com o processo de integração do bloco sul-americano. Trata-se apenas de recuperação da posição perdida pelos argentinos nos anos 50 para o produto norte-americano. Outras importações como as de arroz e de milho, ou mesmo as de feijão, poderiam ser eliminadas se fossem obtidos bons indicadores. Para a triticultura, isto não parece possível.

E-mail: ferfal@fgv.br

Trigo, exceto duro: principais empresas importadoras em 1996

Nome da empresa	US$ FOB
Santista Alimentos	299.087.994
J. Macedo Alimentos S.A.	144.304.960
Glencore Importadora e Exportadora S.A.	123.734.826
Pena Branca S.A. Moagem e Avicultura	64.929.324
Empresa Comercial e Industrial de Produtos Vegetais Ltda.	53.128.810
Apadoje Central Brasileira de Representações e Comércio	43.603.575
Grande Moinho Cearense S.A.	39.871.945
Serra Morena Corretora Ltda.	39.483.300
Moinho Pacífico Indústria e Comércio Ltda.	38.667.866
Cargill Agrícola S.A.	28.345.854

Fonte: Secex.

Trigo duro: principais empresas importadoras em 1996

Nome da empresa	US$ FOB
Sociedade Anônima Moinho da Bahia	12.366.190
Moinho Rio Negro Ltda.	7.502.400
Buaiz S.A. Indústria e Comércio	7.025.854
Coopergrão Participações Ltda.	3.863.700
Grande Moinho Cearense S.A.	3.751.498
Moinho Globo Indústria e Comércio Ltda.	3.642.165
Moinho Carlos Guth Ltda.	3.527.080
Moinho de Trigo Araçongas Ltda.	2.502.780
Moinho Graciosa Ltda.	2.198.000
Pastifício Selmi S.A.	1.636.110

Fonte: Secex.

Arroz sem casca - principais empresas importadoras em 1996

Nome da empresa	US$ FOB
Cooperativa Agrícola Mista Itaquiense Ltda.	8.845.150
Josapar Joaquim Oliveira S.A. Participações	8.472.400
Schmalfuss & Cia. Ltda..	4.065.750
Suprarroz S.A. Industria e Comércio	3.494.500
ICR Cereais Ltda.	2.811.500
Delta Comércio e Indústria Ltda.	2.808.700
Cerealista Pirahy Ltda.	2.624.500
Arrozeira Irmãos Ruston Ltda.	1.692.900
Cerealista Turci Leão Ltda.	1.675.650
Cerealista Tomazoni Ltda.	1.575.370

Fonte: Secex.

Com casca: principais empresas importadoras em 1996

Nome da empresa	US$ FOB
Alimentos Zaeli Ltda.	3.468.756
Cooperativa Arrozeira Extremo Sul Ltda.	3.265.400
Helmut Tessmann & Cia. Ltda.	2.808.000
Cooperativa Agropecuária Mourãoense Ltda.	2.515.960
Josapar Joaquim Oliveira S.A. Participações	2.256.600
Brazarroz Indústria, Comércio e Agropecuária Ltda.	2.227.325
Cerealista Tomazoni Ltda.	1.781.250
Cooperativa Agrícola Mista Itaquinse Ltda.	1.652.866
Badotti Alimentos Ltda.	1.295.700
Coradini & Filhos Ltda..	1.251.400

Fonte: Secex.

FERNANDO ROBERTO FREITAS ALMEIDA

Rendimento físico das lavouras

O desempenho do rendimento físico médio das plantações brasileiras foi objeto de comentário de *Agroanalysis* de maio último. Se a área total cultivada no país em muitos anos pouco se alterou, oscilando em torno dos 80 milhões de hectares, a produtividade das lavouras, numa visão panorâmica, teve um crescimento estupendo nos últimos 20 anos. Dizia a matéria: "O primeiro fato surpreendente é que, com exceção da mandioca, as lavouras consideradas na análise tiveram ganhos significativos de produtividade física. O segundo aspecto relevante é que as melhorias no rendimento físico não se restringem às regiões de agricultura mais capitalizada, mas se distribuem, com maior ou menor intensidade, por todas as regiões. Finalmente, vale notar que os benefícios da maior produtividade física não estão restritos às lavouras de exportação, como ainda se afirma, com base nos estudos dos anos 70, mas atingem também lavouras voltadas para o mercado interno, como o arroz e o feijão."

O quadro a seguir apresenta a evolução do rendimento físico médio de algumas das principais lavouras do país, no qüinqüênio, tomadas como exemplo.

Brasil: rendimento físico das principais lavouras, 1992-96 – em kg/ha

Produto	1992	1993	1994	1995	1996
Algodão	1.169	1.222	1.274	1.305	1.244
Amendoim	1.714	1.764	1.744	1.802	1.929
Arroz	2125	2.294	2.378	2.565	2.548
Batata-inglesa	14.041	14.594	14.479	15.204	14.268
Cacau	44	464	473	402	376
Café	1.035	1.132	1.247	995	1.340
Cebola	11.784	12.938	13.504	12.509	12.945
Cevada	1.900	1.640	1.690	1.506	2.526
Feijão	544	638	616	590	571
Fumo	1.683	1.767	1.626	1.561	1.555
Mandioca	12.002	12.057	13.223	13.028	12.688
Milho	2.282	2.528	2.363	2.598	2.389
Soja	2.033	2.123	2.164	2.200	2.189
Sorgo	1.794	2.012	1.910	1.747	1.775
Trigo	1.428	1.473	1.552	1.544	1.797
Uva	13.388	13.105	13.422	13.622	12.304

Fonte: IBGE.



100 maiores do agribusiness

Fernando Roberto Freitas Almeida

Preços recebidos em 1996

O Centro de Estudos Agrícolas vem acompanhando, a partir de levantamentos feitos pelas Ematers, os preços recebidos pelos agricultores em todo o país, há 30 anos. A tabela abaixo apresenta a situação verificada em 1996, na média nacional de todos os produtos das lavouras e da pecuária. Observe-se que, para uma inflação de 9,3%, medida pelo IGP-DI, no período focalizado, apenas o amendoim (46%), a batata-inglesa (37%), o cacau (29%), a cana-de-açúcar (15%), a cebola (27%) e a soja (30%) se destacaram.

Pelo lado negativo, a maior baixa nos preços recebidos foi a ocorrida com o tomate e a banana (-30%) e com o trigo (-13%).

Na pecuária, apenas o suíno vivo para corte teve alta relevante (13%), enquanto os ovos tiveram seus preços majorados em 20% e o frango (10%). A maior queda foi a do leite, com 20%.

Brasil – Preços recebidos pelos agricultores em 1996 — R$/kg

Produtos vegetais	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Maio	Jun.
Algodão	0,47	0,47	0,47	0,46	0,47	0,48
Amendoim	0,34	0,33	0,3	0,32	0,34	0,37
Arroz	0,21	0,21	0,2	0,2	0,2	0,2
Banana (1)	0,42	0,43	0,37	0,4	0,39	0,41
Batata-inglesa	0,19	0,17	0,21	0,26	0,31	0,36
Cacau (2)	14,62	14,4	14,2	14,73	16,21	15,86
Café	0,97	1,08	1,08	1,04	1,05	0,98
Cana (3)	14,03	14,1	13,98	14,8	15,16	15,36
Feijão	0,58	0,57	0,56	0,58	0,58	0,61
Fumo	1,96	2,05	1,99	1,98	2,04	2,04
Laranja (4)	1,75	1,66	1,64	1,89	1,81	1,8
Milho	0,14	0,14	0,13	0,14	0,15	0,15
Mandioca (3)	75,43	68,6	68,37	71,4	75,09	79,06
Soja	0,22	0,21	0,2	0,21	0,23	0,22
Tomate	0,42	0,38	0,43	0,35	0,32	0,37
Trigo	0,16	0,17	0,18	0,19	0,22	0,23

Produtos vegetais	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Maio	Jun.
Caju	0,15	0,18	0,18	0,21	0,19	0,2
Cebola	0,23	0,27	0,3	0,31	0,21	0,2
Coco (5)	0,35	0,36	0,35	0,33	0,33	0,36
Juta	0,39	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Malva	0,39	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Mamona	0,26	0,27	0,25	0,26	0,27	0,25
Pimenta	1,51	1,54	1,49	1,48	1,47	1,47
Sisal	0,23	0,22	0,23	0,25	0,25	0,26
Uva	0,58	0,42	0,42	0,55	-	-
Produtos animais						
Bezerro (6)	119,4	117	117,7	116,2	114,7	115,3
Burro (6)	395,5	397	390,9	375,7	366,7	373,3
Boi gordo (2)	21,25	21,25	21,08	21,06	20,76	20,68
Vaca leiteira de raça (6)	717,3	709,6	705,3	697,2	685,9	688,3
Vaca leiteira comum (6)	393,1	383,1	377,5	367,2	363	364,8
Suíno corte vivo (2)	12,96	12,76	12,69	12,49	12,3	12,66

Produtos animais	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Maio	Jun.
Frango	0,79	0,79	0,79	0,79	0,82	0,84
Leite (7)	0,26	0,25	0,25	0,26	0,26	0,27
Lã (7)	26,55	26,84	27,06	27,36	25,86	27,06
Ovos (1)	0,61	0,64	0,7	0,74	0,76	0,82
Mel (7)	5,21	5,16	5,22	5,34	5,26	5,24
Boi magro (6)	217	216	215,6	215,9	213	213,3

Segundo semestre

Produtos vegetais	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
Algodão	0,49	0,5	0,51	0,51	0,51	0,52
Amendoim	0,39	0,44	0,47	0,45	0,53	0,51
Arroz	0,2	0,2	0,2	0,21	0,22	0,23
Banana (1)	0,48	0,43	0,42	0,41	0,37	0,33
Batata-inglesa	0,36	0,35	0,32	0,3	0,23	0,22
Cacau (2)	15,37	15,07	15,43	18,23	19,06	19,6
Café	0,83	0,79	0,86	0,86	0,85	0,85
Cana (3)	15,57	15,61	15,7	15,8	15,83	16,04
Feijão	0,62	0,61	0,64	0,66	0,68	0,62
Fumo	2,03	2,02	2,05	2,06	2,07	2,07
Laranja (4)	1,8	1,82	1,97	2	1,94	1,94
Milho	0,14	0,15	0,15	0,15	0,15	0,14
Mandioca (3)	81,61	80,76	80,7	81,79	77,42	79,28
Soja	0,22	0,23	0,25	0,27	0,26	0,26
Tomate	0,36	0,35	0,34	0,3	0,27	0,25
Trigo	0,23	0,22	0,2	0,17	0,16	0,14

Produtos vegetais	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
Caju	0,18	0,2	0,18	0,17	0,12	0,16
Cebola	0,16	0,14	0,13	0,25	0,23	0,23
Coco (5)	0,34	0,34	0,35	0,39	0,39	0,38
Juta	0,45	0,4	0,4	0,46	0,4	0,4
Malva	0,41	0,4	0,4	0,43	0,4	0,4
Mamona	0,26	0,26	0,25	0,25	0,23	24
Pimenta	1,44	1,44	1,62	1,62	1,59	1,6
Sisal	0,26	0,27	0,26	0,25	0,28	0,28
Produtos animais						
Bezerro (6)	115,3	116,3	115,3	116,2	115,2	116,2
Burro (6)	384,8	385,86,	398,1	396,1	390,1	395,7
Boi gordo (2)	21,75	22,72	22,88	23,54	23,16	22,88
Vaca leiteira de raça (6)	690,4	695,5	695	691,4	703,5	699,9
Vaca leiteira comum (6)	372,6	373,1	374,9	371	372,1	370,4
Suíno para corte vivo (2)	13,09	13,34	13,36	13,6	14,2	14,9
Frango	0,84	0,83	0,85	0,88	0,89	0,87
Leite (7)	0,27	0,28	0,29	0,28	0,27	0,26
Lã (7)	26,08	26,36	26,01	26,2	26,17	27,73
Ovos (1)	0,85	0,85	0,81	0,76	0,66	0,71
Mel (7)	5,37	5,48	5,65	5,52	5,31	5,19
Boi magro (6)	217,5	219,4	217,4	219,7	219	221

(1) Real/dúzia; (2) Real/15kg; (3) Real/tonelada; (4) Real/cento;
(6) Real/cabeça; (7) Real/litro; (5) Real/unidade;
Fonte: Centro de Estudos Agrícolas/IBRE/FGV.

100 maiores do agribusiness

Joaquim André Villnova

Panorama do setor sucroalcooleiro

Aspectos físicos

O desempenho do setor sucroalcooleiro durante a safra 1996/97, considerado normal pelos produtores e industriais, pode não se repetir no período 1997/98. Os problemas podem surgir em função do fenômeno El Niño, responsável por chuvas intensas nas regiões Sul e Sudeste e secas prolongadas para a região Nordeste.

O plano de safra para o período 1996/97 previa produções totais de 13,7 milhões de toneladas métricas de açúcar, sendo 5,2 milhões para exportação, e 13,9 milhões de metros cúbicos de álcool, sendo 9,7 milhões de hidratado. Os resultados da safra apontaram o cumprimento quase fiel do plano preestabelecido, pois, em decorrência da moagem de 287,8 milhões de toneladas de cana, foram produzidos 13,7 milhões de toneladas métricas de açúcar e 14,4 milhões de metros cúbicos de álcool, que teve um acréscimo de 3% em relação ao estabelecido pela portaria governamental 141 de 11 de junho de 1996.

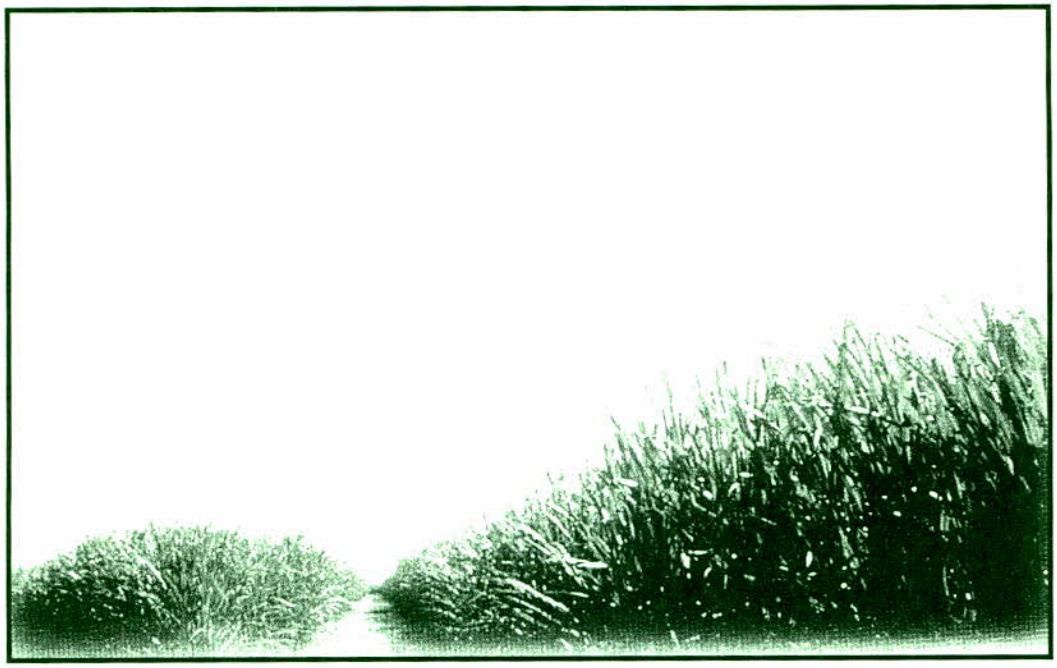
Para a safra 1997/98, o plano elaborado pelo Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo projetou a produção de 13,5 milhões de toneladas métricas de açúcar, das quais 5,4 milhões para exportação, além de 16,7 milhões de metros cúbicos de álcool (10,3 milhões do tipo hidratado), respondendo a região Centro-Sul pela produção de 76% do açúcar e 84% do álcool. Os volumes definidos para a produção de álcool superam em 20% o total estipulado para a safra 1996/97.

O estado de São Paulo questionou a programação governamental, não aceitando os números do MICT. Alega que os volumes programados não expressavam a realidade das unidades produtoras, e que isso influiria no fechamento dos contratos de anidro com as distribuidoras de combustíveis.

Até aqui, está normal o andamento da safra no Centro-Sul. No Nordeste, as unidades estão ainda em início de moagem, quando normalmente a safra sofre um processo de ajustamento.

Em 1998 as exportações brasileiras referentes à cota americana irão diminuir, o que afeta principalmente a região Nordeste. Conforme informações do Sugarmarket-Datanet, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos anunciou que a alocação inicial da cota para açúcar demerara para 1998 será de 1,2 milhão de toneladas métricas, podendo ocorrer alocações iniciais de 200 mil toneladas nos meses de janeiro, março e maio, caso a relação estoque-consumo, divulgada mensalmente pelos relatórios da USDA (*World Agricultural Supply and Demand Estimates - WASDE*), seja menor ou igual a 15,5%.

Comparativamente, a aloca-



ção inicial da cota americana de açúcar demerara para 1997 fora de 1,7 milhão de toneladas métricas, com adicionais de 200 mil toneladas em janeiro, março e maio, tendo sido acionados apenas dois gatilhos, totalizando no ano-safra de 1996/97 2,1 milhões de toneladas.

O USDA estipulou, também para 1998, cotas de importação para açúcar refinado e especial, respectivamente, iguais a 50 mil e 4.656 toneladas métricas.

Aspectos político-institucionais

No plano político, o setor sucroalcooleiro vem, desde a safra 1995/96, procurando ajustar-se às decisões governamentais no que diz respeito à liberação dos preços dos produtos do setor, principalmente álcool anidro em maio passado, já que o açúcar convive em regime de mercado livre há mais tempo, inclusive com seus volumes sendo negociados por contratos na BM&F.

O problema que se avizinha neste momento de transição diz respeito à liberação do preço do álcool hidratado, prevista para maio do próximo ano, em função da sua competição com a gasolina. O governo deve definir uma política energética que possibilite a convivência da agroenergia com os derivados do petróleo – uma das grandes preocupações dos produtores deste combustível alternativo – além de procurar soluções tributárias que possam incentivar o produtor, tais como estímulos e/ou criação do imposto verde.

Um projeto de lei a ser votado pelo Senado até 15 de novembro corrente, relativo à adição do álcool ao óleo diesel, virá beneficiar tanto o setor como o meio ambiente, já que a adição de até 15% de álcool ao diesel equivalerá aproximadamente a um consumo adicional de 4,5 bilhões de litros de álcool, incentivando o aumento da capacidade produtiva, através da ampliação da atual capacidade instalada ou pela implantação de novas unidades industriais.

Outro ponto preocupante para os produtores diz respeito à liberação do preço da cana-de-açúcar, que poderá mudar o cenário da relação fornecedor de cana/produtor de açúcar e álcool. Torna-se indispensável que governo e produtores encontrem uma solução de consenso para a remuneração dos fornecedores de cana, de forma a manter o necessário equilíbrio técnico-econômico do setor.

Equacionados tais problemas, o setor sucroalcooleiro tem amplas condições de atender aos mercados de seus produtos, sejam eles internos ou externos como o Mercosul, Alca ou da União Européia, haja vista a capacidade competitiva do setor, que tem custos de produção menores do que os obtidos por nossos competidores, além de poder, ainda, obter ganhos de eficiência, tanto agrícolas como industriais.

E-mail: villa@fgv.br



Classificação ordinal

95	96	Razão social	A/F	UF	Atividade	Ativo total	Class. por ativo total	Receita operacional líquida	R.O.L. Total
1	1	Cia. Cervejaria Brahma	A	RJ	Bebidas	2.874.788,00	2	1.493.530,00	5
2	2	Souza Cruz S.A	A	RJ	Fumo	2.102.700,00	6	1.595.900,00	3
4	3	Ceval Alimentos	A	SC	Produtos alimentares	1.886.750,00	8	1.674.489,00	2
6	4	Santista Alimentos S.A.	A	SP	Produtos alimentares	1.798.395,00	9	1.527.885,00	4
5	5	Cia. Bras. Distribuição (Pão de Açúcar)	A	SP	Comércio varejista	1.401.319,00	14	2.936.880,00	1
7	6	Sadia Concórdia Ind. Com.	A	SC	Produtos alimentares	1.432.971,00	13	1.337.496,00	6
3	7	Aracruz Celulose	A	ES	Papel, papelão e celulose	3.747.000,00	1	519.000,00	23
14	8	Cargill Agrícola S. A	F	SP	Produtos alimentares	1.189.205,00	15	1.288.097,00	8
15	9	Perdigão Agroindl. S.A.	F	SC	Produtos alimentares	1.071.738,00	17	903.883,00	13
11	10	Cia Antarctica Paulista	A	SP	Bebidas	2.138.101,00	5	475.957,00	27
9	11	Cia. Suzano Papel Celulose	A	SP	Papel, papelão e celulose	2.092.213,00	7	487.278,00	26
8	12	Klabin Fabric. Papel Celulose S.A.	F	SP	Papel, papelão e celulose	1.463.769,00	12	548.477,00	20
13	13	Basf S.A.	F	SP	Química	824.243,00	22	991.809,00	12
	14	Trikem S.A.	A	BA	Química	1.605.598,00	10	404.431,00	33
10	15	Rhodia S.A.	F	SP	Química	977.751,00	19	517.177,00	24
17	16	Spal Ind. Brasileira Bebidas S.A.	F	SP	Bebidas	627.603,00	32	1.009.189,00	11
22	17	Casas Sendas Com. Ind. S.A.	F	RJ	Comércio varejista	492.954,00	44	1.334.128,00	7
12	18	Bahia Sul Celulose S.A.	A	BA	Papel, papelão e celulose	2.361.025,00	4	275.899,00	57
42	19	Kraft Suchard Br. S.A. (Kibon)	F	SP	Produtos alimentares	644.033,00	29	529.694,00	22
	20	Pirelli Pneus S.A.	A	SP	Borracha	599.457,00	36	649.191,00	15
21	21	Makro Atacadista S.A.	A	SP	Comércio atacadista	460.834,00	54	1.224.066,00	9
20	22	Bayer S.A.	F	SP	Química	569.425,00	38	578.849,00	17
26	23	Bompreço Supermercados NE	A	PE	Comércio varejista	476.118,00	49	1.037.584,00	10
29	24	Alpargatas-Santista Têxtil S.A.	A	SP	Têxtil	620.688,00	33	420.046,00	29
32	25	Frigobrás Cia. Brasileira Frigorífs.	A	PR	Produtos alimentares	463.428,00	53	840.424,00	14
31	26	Dupont do Brasil S.A.	F	SP	Química	526.839,00	40	531.067,00	21
40	27	Lojas Colombo S. A.	F	RS	Comércio varejista	486.069,00	46	592.905,00	16
19	28	Ripasa S. A. Celulose Papel	A	SP	Papel, papelão e celulose	973.085,00	20	289.910,00	55
25	29	Celulose Nipo-Bras. S. A. – Cenibra	F	MG	Papel, papelão e celulose	1.504.553,00	11	244.198,00	68
27	30	Duratex S.A.	A	SP	Madeira	763.991,00	24	320.711,00	48
43	31	Vicunha Nordeste S.A. Ind. Têxtil	F	CE	Têxtil	796.207,00	23	310.100,00	50
33	32	Ultrafértil S.A.	A	SP	Química	609.149,00	34	392.234,00	36
	33	Novartis Biociências S.A.	F	SP	Produtos farmacêuticos e veterinários	606.554,00	35	357.415,00	43
46	34	Com. Inds. BRS Coinbra S.A.	F	SP	Produtos alimentares	525.195,00	42	403.971,00	34
30	35	Ind. Bebidas Antarctica R. Janeiro S.A.	A	RJ	Bebidas	697.054,00	26	295.596,00	54
34	36	Glencore Imp. Exp. S.A.	F	ES	Comércio atacadista	403.193,00	60	550.958,00	19
36	37	Philip Morris Marketing S.A.	F	SP	Fumo	435.463,00	56	504.342,00	25
	38	Dow Química S.A.	F	SP	Química	714.399,00	25	286.961,00	56
52	39	Avipal S.A. Avicultura Agropecuária	A	RS	Agropecuária	639.877,00	30	304.702,00	52
56	40	Celucat S.A.	F	SP	Papel, papelão e celulose	545.823,00	39	366.539,00	40
60	41	Souza Cruz Trading S.A.	F	RJ	Comércio atacadista	464.608,00	52	418.850,00	30
37	42	Fertilizantes Fosfatados S.A. – Fosfértil	A	MG	Química	869.176,00	21	247.493,00	67
62	43	Supermar Supermercados S.A.	A	BA	Comércio varejista	315.385,00	70	572.508,00	18
63	44	J. Macedo Alimentos S.A.	F	SP	Produtos alimentares	401.245,00	61	406.010,00	31
50	45	Aché Labs. Farmacêuticos S.A.	F	SP	Produtos farmacêuticos e veterinários	472.771,00	50	363.891,00	41
39	46	Solvay Brasil S.A.	F	SP	Química	492.539,00	45	329.408,00	46
16	47	Votorantim Celulose Papel S.A.	A	SP	Papel, papelão e celulose	2.453.741,00	3	145.849,00	90
45	48	Cervejarias Reuns. Skol-Caracu S.A.	F	RJ	Bebidas	661.817,00	28	232.486,00	69
24	49	Höechst Brasil S.A.	F	SP	Química	421.407,00	58	378.226,00	39
61	50	Manah S.A.	A	SP	Química	374.969,00	62	387.802,00	38

95	96	Razão social	A/F	UF	Atividade	Ativo total	Class. por ativo total	Receita operacional líquida	R.O.L. Total
	51	Rhodia-Ster Fipack S.A.	A	SP	Química	597.968,00	37	227.963,00	71
	52	Spaipa Ind. Bras. Bebidas	F	PR	Bebidas	343.907,00	64	388.797,00	37
58	53	Igaras Papéis Embalagens	F	SC	Papel, papelão e celulose	485.181,00	47	249.752,00	64
41	54	Riocell	A	RS	Papel, papelão e celulose	667.140,00	27	170.777,00	87
38	55	Inpacel Ind. Papel Arapoti S.A.	F	PR	Papel, papelão e celulose	1.044.684,00	18	137.093,00	94
54	56	Chapecó Cia. Indl. Alimentos	F	SC	Produtos alimentares	323.218,00	68	324.326,00	47
59	57	Chocolates Garoto S.A.	F	ES	Produtos alimentares	284.472,00	77	398.035,00	35
51	58	Usina da Barra S.A. Açúcar Álcool	F	SP	Açúcar e álcool	412.904,00	59	251.588,00	63
69	59	Prods. Roche Químs. Farmacêuticos S.A.	F	SP	Produtos farmacêuticos e veterinários	273.454,00	79	405.977,00	32
49	60	Oxiteno Nordeste S.A. Ind. Com.	A	BA	Química	477.894,00	48	204.004,00	78
48	61	Ind. Bebidas Antarctica Nordeste S.A.	A	BA	Bebidas	471.104,00	51	202.351,00	79
28	62	Cia Import. Export. Coimex	F	ES	Comércio atacadista	332.542,00	66	255.248,00	60
55	63	Hering Têxtil S.A.	A	SC	Têxtil	317.287,00	69	254.370,00	61
64	64	Braswey S.A.	F	SP	Produtos alimentares	270.636,00	80	333.965,00	45
35	65	Jari Celulose S.A.	A	PA	Papel, papelão e celulose	1.074.547,00	16	118.374,00	97
70	66	Frangosul S.A. – Agroavícola Indl.	A	RS	Produtos alimentares	295.433,00	74	264.425,00	59
74	67	Primo Schincariol Ind. Cervejas e Refrigs. S.A.	F	SP	Bebidas	335.638,00	65	230.989,00	70
79	68	Esteve Irmãos S.A. Com. Ind.	F	ES	Comércio atacadista	308.491,00	73	252.292,00	62
66	69	Sadia Trading S.A. Exp. Imp.	F	SP	Comércio atacadista	254.832,00	86	350.203,00	44
57	70	Oxiteno S.A. Ind. Com.	A	SP	Química	631.316,00	31	136.310,00	95
53	71	Trombini Papel Embalagens S.A.	A	PR	Papel, papelão e celulose	331.271,00	67	219.714,00	73
	72	Vonpar Refrescos S.A.	F	RS	Bebidas	256.951,00	85	299.087,00	53
89	73	Cia. Cacique Café Solúvel	A	PR	Produtos alimentares	314.633,00	71	219.193,00	74
67	74	Elizabeth S.A. Ind. Têxtil	F	SP	Têxtil	526.687,00	41	137.162,00	93
77	75	Laticínios CCGL S.A.	F	RS	Produtos alimentares	263.801,00	83	273.292,00	58
88	76	Ceval Centro-Oeste S.A.	F	MT	Produtos alimentares	236.162,00	88	316.918,00	49
76	77	Eucatex S.A. Ind. Com.	A	SP	Madeira	459.986,00	55	143.546,00	91
	78	Höechst Marion Roussel S.A.	F	SP	Produtos farmacêuticos e veterinários	197.595,00	96	358.541,00	42
	79	Usina Sta. Elisa S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	275.208,00	78	198.310,00	80
78	80	Açucareira Zillo Lorenzetti S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	288.390,00	75	177.016,00	84
86	81	M. Dias Branco S.A. Com. Ind.	F	CE	Produtos alimentares	284.751,00	76	177.208,00	83
	82	Carbocloro Oxypar Inds. Químs. S.A.	F	SP	Química	266.222,00	82	194.046,00	81
96	83	Cia. Real Distribuição	A	RS	Comércio varejista	165.838,00	99	461.169,00	28
90	84	Lacesa S.A. Ind. de Alimentos	A	RS	Produtos alimentares	240.692,00	87	212.682,00	76
93	85	S.A. Usina Coruripe Açúcar Álcool	F	AL	Açúcar e álcool	312.504,00	72	146.995,00	89
	86	Josapar – Joaquim Oliveira S.A. Part.	A	RS	Produtos alimentares	205.399,00	93	248.890,00	65
	87	Santher – Fab. Papel Sta. Therezinha S.A.	A	SP	Papel, papelão e celulose	225.449,00	91	218.548,00	75
47	88	Indl. Coml. Brasileira S.A.	F	RS	Produtos alimentares	200.467,00	95	247.607,00	66
73	89	Pisa Papel de Imprensa S.A.	A	PR	Papel, papelão e celulose	433.553,00	57	114.757,00	98
92	90	Inds. Alimentícias Itacolomy S.A. – Itasa	F	MG	Produtos alimentares	229.291,00	89	175.362,00	85
94	91	Yakult S.A. Ind. Com.	F	SP	Produtos alimentares	197.100,00	97	210.753,00	77
71	92	Ind. Bebidas Antarctica Polar S.A.	A	RS	Bebidas	369.133,00	63	114.207,00	99
	93	BBM Trading S.A.	F	BA	Comércio atacadista	514.258,00	43	99.517,00	100
83	94	Açucareira Corona S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	204.288,00	94	190.500,00	82
85	95	Voith S.A. Máqs. Equips.	F	SP	Mecânica	224.430,97	92	170.897,65	86
80	96	Copebrás S.A.	F	SP	Química	188.174,00	98	222.454,00	72
	97	Fibra Dupont Sudamérica S.A.	F	SP	Química	259.126,00	84	140.778,00	92
95	98	Cia. Bebidas Bahia – Cibeb	F	BA	Bebidas	266.247,00	81	135.094,00	96
	99	Usina Costa Pinto S.A. Açúcar Álcool	F	SP	Açúcar e álcool	226.030,36	90	152.664,20	88
87	100	LPC Inds. Alimentícias S.A.	A	SP	Produtos alimentares	153.460,00	100	309.364,00	51

Classificação setorial

Classif. no setor	Classif. geral	Setor/razão social	UF	Ativo total	Receita operac. líquida	Patrimônio líquido	Lucro líquido	Rentabilidade (%)
		AGROPECUÁRIA						
1	39	Avipal S. A. Avicultura Agropecuária	RS	639.877,00	304.702,00	360.261,00	25.996,00	7,22
Somatório do setor				*639.877,00*	*304.702,00*	*360.261,00*	*25.996,00*	*7,22*
		MECÂNICA						
1	97	Voith S. A. Máqs. Equips.	SP	224.430,97	170.897,65	95.512,81	(6.962,11)	(7,29)
Somatório do setor				*224.430,97*	*170.897,65*	*95.512,81*	(6.962,11)	*(7,29)*
		MADEIRA						
1	30	Duratex S.A.	SP	763.991,00	320.711,00	595.471,00	34.880,00	5,86
2	78	Eucatex S.A Ind. Com.	SP	459.986,00	143.546,00	260.196,00	(38.678,00)	(14,86)
Somatório do setor				*1.223.977,00*	*464.257,00*	*855.667,00*	*(3.798,00)*	*(0,44)*
		PAPEL, PAPELÃO E CELULOSE						
1	7	Aracruz Celulose S.A.	ES	3.747.000,00	519.000,00	2.315.000,00	14.000,00	0,60
2	11	Cia. Suzano Papel e Celulose	SP	2.092.213,00	487.278,00	1.456.284,00	6.324,00	0,43
3	12	Klabin Fabric. Pap. e Celulose S.A.	SP	1.463.769,00	548.477,00	836.254,00	21.042,00	2,52
4	18	Bahia Sul Celulose S.A	BA	2.361.025,00	275.899,00	1.146.369,00	(167.256,00)	(14,59)
5	28	Ripasa S.A. Celulose Papel	SP	973.085,00	289.910,00	640.971,00	(39.873,00)	(6,22)
6	29	Celulose Nipo-Bras. S.A. – Cenibra	MG	1.504.553,00	244.198,00	584.612,00	(45.014,00)	(7,70)
7	40	Celucat S.A	SP	545.823,00	366.539,00	312.972,00	23.335,00	7,46
8	47	Votorantim Celulose Papel S.A.	SP	2.453.741,00	145.849,00	1.889.957,00	(22.507,00)	(1,19)
9	53	Igaras Papéis Embalagens	SC	485.181,00	249.752,00	336.198,00	30.193,00	8,98
10	54	Riocell S.A.	RS	667.140,00	170.777,00	400.673,00	(9.981,00)	(2,49)
11	55	Inpacel Ind. Papel Arapoti S.A.	PR	1.044.684,00	137.093,00	710.750,00	(65.305,00)	(9,19)
12	66	Jari Celulose S.A.	PA	1.074.547,00	118.374,00	704.324,00	(133.587,00)	(18,97)
13	72	Trombini Papel Embalagens S.A.	PR	331.271,00	219.714,00	120.788,00	(11.248,00)	(9,31)
14	89	Santher – Fab. Papel Sta. Therezinha S.A.	SP	225.449,00	218.548,00	118.978,00	23.477,00	19,73
15	91	Pisa Papel de Imprensa S.A.	PR	433.553,00	114.757,00	331.052,00	11.458,00	3,46
Somatório do setor				*19.403.034,00*	*4.106.165,00*	*11.905.182,00*	*(364.942,00)*	*(3,07)*
		BORRACHA						
1	20	Pirelli Pneus S.A.	SP	599.457,00	649.191,00	287.743,00	65.935,00	22,91
Somatório do setor				*599.457,00*	*649.191,00*	*287.743,00*	*65.935,00*	*22,91*
		QUÍMICA						
1	13	Basf S.A.	SP	824.243,00	991.809,00	270.965,00	(97.192,00)	(35,87)
2	14	Trikem S.A.	BA	1.605.598,00	404.431,00	804.608,00	(57.089,00)	(7,10)
3	15	Rhodia S.A.	SP	977.751,00	517.177,00	630.649,00	(107.806,00)	(17,09)
4	22	Bayer S.A	SP	569.425,00	578.849,00	445.951,00	19.214,00	4,31
5	26	Du Pont do Brasil S.A.	SP	526.839,00	531.067,00	225.075,00	23.403,00	10,40
6	32	Ultrafértil S.A	SP	609.149,00	392.234,00	428.668,00	95.878,00	22,37
7	38	Dow Química S.A	SP	714.399,00	286.961,00	548.364,00	32.889,00	6,00
8	42	Fertilizantes Fosfatados S.A – Fosfértil	MG	869.176,00	247.493,00	469.429,00	96.138,00	20,48
9	46	Solvay Brasil S.A	SP	492.539,00	329.408,00	361.235,00	16.549,00	4,58
10	49	Höechst Brasil S.A	SP	421.407,00	378.226,00	252.185,00	7.522,00	2,98
11	50	Manah S.A	SP	374.969,00	387.802,00	150.639,00	26.617,00	17,67
12	51	Rhodia – Ster Fipack S.A	SP	597.968,00	227.963,00	161.694,00	(95.008,00)	(58,76)
13	61	Oxiteno Nordeste S.A. Ind. Com.	BA	477.894,00	204.004,00	341.670,00	14.951,00	4,38
14	71	Oxiteno S.A Ind. Com.	SP	631.316,00	136.310,00	463.256,00	29.002,00	6,26
15	83	Carboeloro Oxypar Inds. Quims. S.A.	SP	266.222,00	194.046,00	202.821,00	6.803,00	3,35
16	98	Copebrás S.A.	SP	188.174,00	222.454,00	127.272,00	26.523,00	20,84
17	99	Fibra Dupont Sudamerica S.A.	SP	259.126,00	140.778,00	227.389,00	(5.121,00)	(2,25)
Somatório do setor				*10.406.195,00*	*6.171.012,00*	*6.111.870,00*	*33.273,00*	*0,54*
		PRODUTOS FARMACÊUTICOS E VETERINÁRIOS						
1	33	Novartis Biociências S.A.	SP	606.554,00	357.415,00	390.244,00	48.049,00	12,31
2	45	Aché Labs. Farmacêuticos S.A.	SP	472.771,00	363.891,00	346.610,00	141.651,00	40,87
3	60	Prods. Roche Quims. Farmacêuticos S.A.	SP	273.454,00	405.977,00	203.000,00	53.433,00	26,32
4	79	Hoechst Marion Roussel S.A.	SP	197.595,00	358.541,00	125.736,00	36.024,00	28,65
Somatório do setor				*1.550.374,00*	*1.485.824,00*	*1.065.590,00*	*279.157,00*	*26,20*

Classif. no setor	Classif. geral	Setor/razão social	UF	Ativo total	Receita operac. líquida	Patrimônio líquido	Lucro líquido	Rentabilidade (%)
		Têxtil						
1	24	Alpargatas – Santista Têxtil S.A.	SP	620.688,00	420.046,00	362.530,00	15.138,00	4,18
2	31	Vicunha Nordeste S.A. Ind. Têxtil	CE	796.207,00	310.100,00	354.193,00	17.159,00	4,84
3	64	Hering Têxtil S.A.	SC	317.287,00	254.370,00	166.637,00	2.984,00	1,79
4	75	Elizabeth S.A. Ind. Têxtil	SP	526.687,00	137.162,00	398.312,00	19.536,00	4,90
Somatório do setor				*2.260.869,00*	*1.121.678,00*	*1.281.672,00*	*54.817,00*	*4,28*
		Açúcar e Álcool						
1	58	Usina da Barra S.A. Açúcar Álcool	SP	412.904,00	251.588,00	87.021,00	(1.945,00)	(2,24)
2	80	Usina Sta. Elisa S.A.	SP	275.208,00	198.310,00	102.174,00	268,00	0,26
3	81	Açucareira Zillo Lorenzetti S.A.	SP	288.390,00	177.016,00	39.355,00	6.925,00	17,60
4	87	S.A. Usina Coruripe Açúcar Álcool	AL	312.504,00	146.995,00	187.992,00	18.046,00	9,60
5	96	AçucareiraCorona S.A.	SP	204.288,00	190.500,00	(9.818,00)	(27.891,00)	284,08
6	99	Usina Costa Pinto S.A. Açúcar Álcool		226.030,36	152.664,20	100.065,67	193,01	0,19
Somatório do setor				*1.719.324,36*	*1.117.073,20*	*506.789,67*	*(4.403,99)*	*(0,87)*
		Produtos alimentares						
1	3	Ceval Alimentos	SC	1.886.750,00	1.674.489,00	806.856,00	16.778,00	2,08
2	4	Santista Alimentos S.A.	SP	1.798.395,00	1.527.885,00	735.450,00	46.260,00	6,29
3	6	Sadia Concordia S.A. Ind. Com.	SC	1.432.971,00	1.337.496,00	559.415,00	42.617,00	7,62
4	8	Cargill Agrícola S.A	SP	1.189.205,00	1.288.097,00	459.344,00	48.044,00	10,46
5	9	Perdigão Agroindl. S.A.	SC	1.071.738,00	903.883,00	480.601,00	22.517,00	4,69
6	19	Kraft Suchard Br. S.A.	SP	644.033,00	529.694,00	172.622,00	30.786,00	17,83
7	25	Frigobras Cia. Brasileira Frigorífs.	PR	463.428,00	840.424,00	230.077,00	26.978,00	11,73
8	34	Com. Inds. BRS. Coinbra S.A	SP	525.195,00	403.971,00	134.099,00	22.413,00	16,71
9	44	J. Macedo Alimentos S.A	SP	401.245,00	406.010,00	154.745,00	5.246,00	3,39
10	56	Chapecó Cia. Indl. Alimentos	SC	323.218,00	324.326,00	9.145,00	(106.148,00)	(1.160,72)
11	57	Chocolates Garoto S.A.	ES	284.472,00	398.035,00	168.254,00	24.100,00	14,32
12	65	Braswey S/A Ind. Com.	SP	270.636,00	333.965,00	162.034,00	(756,00)	(0,47)
13	67	Frangosul S.A. – Agroavícola Indl.	RS	295.433,00	264.425,00	181.661,00	(18.078,00)	(9,95)
14	74	Cia. Cacique Café Solúvel	PR	314.633,00	219.193,00	52.212,00	11.311,00	21,66
15	76	Laticínios CCGL S.A.	RS	263.801,00	273.292,00	190.026,00	2.135,00	1,12
16	77	Ceval Centro-Oeste S.A.	MT	236.162,00	316.918,00	69.536,00	10.001,00	14,38
17	82	M. Dias Branco S.A Com. Ind.	CE	284.751,00	177.208,00	257.582,00	45.994,00	17,86
18	86	Lacesa S.A. Ind. de Alimentos	RS	240.692,00	212.682,00	52.787,00	(4.929,00)	(9,34)
19	88	Josapar – Joaquim Oliveira S.A. Part.	RS	205.399,00	248.890,00	100.684,00	8.389,00	8,33
20	90	Indl. Coml. Brasileira S.A.	RS	200.467,00	247.607,00	144.639,00	6.810,00	4,71
21	92	Inds. Alimentícias Itacolomy S.A. – Itasa	MG	229.291,00	175.362,00	206.068,00	69.084,00	33,52
22	93	Yakult S.A Ind. Com.	SP	197.100,00	210.753,00	139.415,00	50.817,00	36,45
23	100	LPG Inds. Alimentícias S.A.	SP	266.247,00	135.094,00	163.994,00	56.902,00	34,70
Somatório do setor				*13.025.262,00*	*12.449.699,00*	*5.631.246,00*	*417.271,00*	*7,41*
		Bebidas						
1	1	Cia. Cervejaria Brahma	RJ	2.874.788,00	1.493.530,00	1.264.780,00	324.894,00	25,69
2	10	Cia. Antarctica Paulista	SP	2.138.101,00	475.957,00	1.346.812,00	70.768,00	5,25
3	16	Spal Ind. Brasileira Bebidas S.A.	SP	627.603,00	1.009.189,00	415.312,00	18.772,00	4,52
4	35	Ind. Bebidas Antarctica R. Janeiro S.A	RJ	697.054,00	295.596,00	387.678,00	10.178,00	2,63
5	48	Cervejarias Reuns. Skol-CaracuS.A.	RJ	661.817,00	232.486,00	131.814,00	63.936,00	48,50
6	52	Spaipa S.A Ind. Bras. Bebidas	PR	343.907,00	388.797,00	196.771,00	21.145,00	10,75
7	62	Ind. Bebidas Antarctica Nordeste S.A.	BA	471.104,00	202.351,00	336.886,00	60.721,00	18,02
8	68	Primo Schincariol Ind. Cervejas e Refrigs.	SP	335.638,00	230.989,00	211.851,00	8.452,00	3,99
9	73	Vonpar Refrescos S.A.	RS	256.951,00	299.087,00	210.173,00	9.892,00	4,71
10	95	Ind. Bebidas Antarctica Polar S.A.	RS	369.133,00	114.207,00	273.070,00	24.629,00	9,02
11	98	Cia. Bebidas Bahia – Cibeb	BA	266.247,00	135.094,00	163.994,00	56.902,00	34,70
Somatório do setor				*9.042.343,00*	*4.877.283,00*	*4.939.141,00*	*670.289,00*	*13,57*
		Fumo						
1	2	Souza Cruz S.A.	RJ	2.102.700,00	1.595.900,00	1.130.200,00	355.400,00	31,45
2	37	Philip Morris Marketing S.A.	SP	435.463,00	504.342,00	(31.833,00)	(11.075,00)	34,79
Somatório do setor				*107.914.787,72*	*63.935.528,40*	*58.161.956,34*	*2.812.880,03*	*4,84*
		Comércio varejista						
1	5	Cia Bras. Distribuição	SP	1.401.319,00	2.936.880,00	570.359,00	120.681,00	21,16
2	17	Casas Sendas Com. Ind. S.A..	RJ	492.954,00	1.334.128,00	178.579,00	14.649,00	8,20
3	23	Bompreço S.A Supermecados NE	PE	476.118,00	1.037.584,00	214.959,00	22.323,00	10,38
4	27	Lojas Colombo S.A.	RS	486.069,00	592.905,00	98.469,00	18.800,00	19,09
5	43	Supermar Supermercados S.A.	BA	315.385,00	572.508,00	(13.731,00)	(31.326,00)	228,14
6	85	Cia. Real Distribuição	RS	165.838,00	461.169,00	44.216,00	(7.616,00)	(17,22)
Somatório do setor				*3.337.683,00*	*6.935.174,00*	*1.092.851,00*	*137.511,00*	*12,58*
		Comércio atacadista						
1	21	Makro Atacadista S.A.	SP	460.834,00	1.224.066,00	222.340,00	7.150,00	3,22
2	36	Glencore Imp. Exp. S.A.	ES	403.193,00	550.958,00	24.779,00	736,00	2,97
3	41	Souza Cruz Trading S.A.	RJ	464.608,00	418.850,00	269.539,00	170.817,00	63,37
4	63	Cia. Import. Export. Coimex	ES	332.542,00	255.248,00	37.339,00	7.897,00	21,15
5	69	Esteve Irmãos S.A. Com. Ind.	ES	308.491,00	252.292,00	85.176,00	16.041,00	18,83
6	70	Sadia Trading S.A. Exp. Imp.	SP	254.832,00	350.203,00	(7.714,00)	(11.281,00)	146,24
7	95	BBM Trading S.A.	BA	514.258,00	99.517,00	161.054,00	67.813,00	42,11
Somatório do setor				*2.738.758,00*	*3.151.134,00*	*792.513,00*	*259.173,00*	*32,70*

Classificação por ordem alfabética

95	96	Razao social	A/F	UF	Atividade	Ativo total	Class. por ativo total	Receita operacional líquida	R.O.L. Total
50	45	Aché Labs. Farmacêuticos S.A.	F	SP	Procutos farmacêuticos e veterinária	472.771,00	50	363.891,00	41
83	94	Açucareira Corona S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	204.288,00	94	190.500,00	82
78	80	Açucareira Zillo Lorenzetti S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	288.390,00	75	177.016,00	84
29	24	Alpargatas-Santista Têxtil S.A.	A	SP	Têxtil	620.688,00	33	420.046,00	29
3	7	Aracruz Celulose	A	ES	Papel, papelão e celulose	3.747.000,00	1	519.000,00	23
52	39	Avipal S.A. Avicultura Agropecuária	A	RS	Agropecuária	639.877,00	30	304.702,00	52
12	18	Bahia Sul Celulose S.A.	A	BA	Papel, papelão e celulose	2.361.025,00	4	275.899,00	57
13	13	Basf S.A.	F	SP	Química	824.243,00	22	991.809,00	12
20	22	Bayer S.A.	F	SP	Química	569.425,00	38	578.849,00	17
	93	BBM Trading S.A.	F	BA	Comércio atacadista	514.258,00	43	99.517,00	100
26	23	Bompreço S.A. Supermercados NE	A	PE	Comércio varejista	476.118,00	49	1.037.584,00	10
64	64	Braswey S.A.	F	SP	Produtos alimentares	270.636,00	80	333.965,00	45
	82	Carbocloro Oxypar Inds. Químs. S.A.	F	SP	Química	266.222,00	82	194.046,00	81
14	8	Cargil Agrícola S. A.	F	SP	Produtos alimentares	1.189.205,00	15	1.288.097,00	8
22	17	Casas Sendas Com. Ind. S.A.	F	RJ	Comércio varejista	492.954,00	44	1.334.128,00	7
56	40	Celucat S.A.	F	SP	Papel, papelão e celulose	545.823,00	39	366.539,00	40
25	29	Celulose Nipo-Bras. S.A. – Cenibra	F	MG	Papel, papelão e celulose	1.504.553,00	11	244.198,00	68
45	48	Cervejarias Reuns. Skol-Caracu S.A.	F	RJ	Bebidas	661.817,00	28	232.486,00	69
4	3	Ceval Alimentos	A	SC	Produtos alimentares	1.886.750,00	8	1.674.489,00	2
88	76	Ceval Centro-Oeste S.A.	F	MT	Produtos alimentares	236.162,00	88	316.918,00	49
54	56	Chapecó Cia. Indl. Alimentos	F	SC	Produtos alimentares	323.218,00	68	324.326,00	47
59	57	Chocolates Garoto S.A.	F	ES	Produtos alimentares	284.472,00	77	398.035,00	35
11	10	Cia. Antarctica Paulista	A	SP	Bebidas	2.138.101,00	5	475.957,00	27
95	98	Cia. Bebidas Bahia – Cibeb	F	BA	Bebidas	266.247,00	81	135.094,00	96
5	5	Cia. Bras. Distribuição (Pão de Açúcar)	A	SP	Comércio varejista	1.401.319,00	14	2.936.880,00	1
89	73	Cia. Cacique Café Solúvel	A	PR	Produtos alimentares	314.633,00	71	219.193,00	74
28	62	Cia. Import. Export. Coimex	F	ES	Comércio atacadista	332.542,00	66	255.248,00	60
96	83	Cia. Real Distribuição	A	RS	Comércio varejista	165.838,00	99	461.169,00	28
1	1	Cia. Cervejaria Brahma	A	RJ	Bebidas	2.874.788,00	2	1.493.530,00	5
9	11	Cia. Suzano Papel Celulose	A	SP	Papel, papelão e celulose	2.092.213,00	7	487.278,00	26
46	34	Com. Inds. BRS Coinbra S.A.	F	SP	Produtos alimentares	525.195,00	42	403.971,00	34
80	96	Copebrás S.A.	F	SP	Química	188.174,00	98	222.454,00	72
	38	Dow Química S.A.	F	SP	Química	714.399,00	25	286.961,00	56
31	26	Dupont do Brasil S.A.	F	SP	Química	526.839,00	40	531.067,00	21
27	30	Duratex S.A.	A	SP	Madeira	763.991,00	24	320.711,00	48
67	74	Elizabeth S.A. Ind. Têxtil	F	SP	Têxtil	526.687,00	41	137.162,00	93
79	68	Esteve Irmãos S.A. Com. Ind.	F	ES	Comércio atacadista	308.491,00	73	252.292,00	62
76	77	Eucatex S.A. Ind. Com.	A	SP	Madeira	459.986,00	55	143.546,00	91
37	42	Fertilizantes Fosfatados S.A. – Fosfértil	A	MG	Química	869.176,00	21	247.493,00	67
	97	Fibra Dupont Sudamérica S.A.	F	SP	Química	259.126,00	84	140.778,00	92
70	66	Frangosul S.A. – Agroavícola Indl.	A	RS	Produtos alimentares	295.433,00	74	264.425,00	59
32	25	Frigobrás Cia. Brasileira Frigorífs.	A	PR	Produtos alimentares	463.428,00	53	840.424,00	14
34	36	Glencore Imp. Exp. S.A.	F	ES	Comércio atacadista	403.193,00	60	550.958,00	19
55	63	Hering Têxtil S.A.	A	SC	Têxtil	317.287,00	69	254.370,00	61
24	49	Höechst Brasil S.A.	F	SP	Química	421.407,00	58	378.226,00	39
	78	Höechst Marion Roussel S.A.	F	SP	Produtos farmacêuticos e veterinária	197.595,00	96	358.541,00	42
58	53	Igaras Papéis Embalagens	F	SC	Papel, papelão e celulose	485.181,00	47	249.752,00	64
30	35	Ind. Bebidas Antarctica R. Janeiro S.A.	A	RJ	Bebidas	697.054,00	26	295.596,00	54
48	61	Ind. Bebidas Antarctica Nordeste S.A.	A	BA	Bebidas	471.104,00	51	202.351,00	79
71	92	Ind. Bebidas Antarctica Polar S.A.	A	RS	Bebidas	369.133,00	63	114.207,00	99
47	88	Indl. Coml. Brasileira S.A.	F	RS	Produtos alimentares	200.467,00	95	247.607,00	66

95	96	Razão social	A/F	UF	Atividade	Ativo total	Class. por ativo total	Receita operacional líquida	R.O.L. Total
92	90	Inds. Alimentícias Itacolomy S.A. – Itasa	F	MG	Produtos alimentares	229.291,00	89	175.362,00	85
38	55	Inpacel Ind. Papel Arapoti S.A.	F	PR	Papel, papelão e celulose	1.044.684,00	18	137.093,00	94
63	44	J. Macedo Alimentos S.A.	F	SP	Produtos alimentares	401.245,00	61	406.010,00	31
35	65	Jari Celulose S.A.	A	PA	Papel, papelão e celulose	1.074.547,00	16	118.374,00	97
	86	Josapar – Joaquim Oliveira S.A. Part.	A	RS	Produtos alimentares	205.399,00	93	248.890,00	65
8	12	Klabin Fabric. Papel e Celulose S.A.	F	SP	Papel, papelão e celulose	1.463.769,00	12	548.477,00	20
42	19	Kraft Suchard Br. S.A. (Kibon)	F	SP	Produtos alimentares	644.033,00	29	529.694,00	22
90	84	Lacesa S.A. Ind. de Alimentos	A	RS	Produtos alimentares	240.692,00	87	212.682,00	76
77	75	Laticínios CCGL S.A.	F	RS	Produtos alimentares	263.801,00	83	273.292,00	58
40	27	Lojas Colombo S. A.	F	RS	Comércio varejista	486.069,00	46	592.905,00	16
87	100	LPC Inds. Alimentícias S.A.	A	SP	Produtos alimentares	153.460,00	100	309.364,00	51
86	81	M. Dias Branco S.A. Com. Ind.	F	CE	Produtos alimentares	284.751,00	76	177.208,00	83
21	21	Makro Atacadista S. A.	A	SP	Comércio atacadista	460.834,00	54	1.224.066,00	9
61	50	Manah S.A.	A	SP	Química	374.969,00	62	387.802,00	38
	33	Novartis Biociências S.A.	F	SP	Procutos farmacêuticos e veterinária	606.554,00	35	357.415,00	43
49	60	Oxiteno Nordeste S.A. Ind. Com.	A	BA	Química	477.894,00	48	204.004,00	78
57	70	Oxiteno S.A. Ind. Com.	A	SP	Química	631.316,00	31	136.310,00	95
15	9	Perdigão Agroindl. S.A.	F	SC	Produtos alimentares	1.071.738,00	17	903.883,00	13
36	37	Philip Morris Marketing S.A.	F	SP	Fumo	435.463,00	56	504.342,00	25
	20	Pirelli Pneus S.A.	A	SP	Borracha	599.457,00	36	649.191,00	15
73	89	Pisa Papel de Imprensa S.A.	A	PR	Papel, papelão e celulose	433.553,00	57	114.757,00	98
74	67	Primo Schincariol Ind. Cervejas e Refrigs. S.A.	F	SP	Bebidas	335.638,00	65	230.989,00	70
69	59	Prods. Roche Químs. Farmacêuticos S.A.	F	SP	Produtos farmacêuticos e veterinária	273.454,00	79	405.977,00	32
10	15	Rhodia S.A.	F	SP	Química	977.751,00	19	517.177,00	24
	51	Rhodia-Ster Fipack S.A.	A	SP	Química	597.968,00	37	227.963,00	71
41	54	Riocell S.A.	A	RS	Papel, papelão e celulose	667.140,00	27	170.777,00	87
19	28	Ripasa S. A. Celulose Papel	A	SP	Papel, papelão e celulose	973.085,00	20	289.910,00	55
93	85	S.A. Usina Coruripe Açúcar Álcool	F	AL	Açúcar e álcool	312.504,00	72	146.995,00	89
7	6	Sadia Concórdia Ind. Com.	A	SC	Produtos alimentares	1.432.971,00	13	1.337.496,00	6
66	69	Sadia Trading S.A. Exp. Imp.	F	SP	Comércio atacadista	254.832,00	86	350.203,00	44
	87	Santher – Fab. Papel Sta. Therezinha S.A.	A	SP	Papel, papelão e celulose	225.449,00	91	218.548,00	75
6	4	Santista Alimentos S.A.	A	SP	Produtos alimentares	1.798.395,00	9	1.527.885,00	4
39	46	Solvay Brasil S.A.	F	SP	Química	492.539,00	45	329.408,00	46
2	2	Souza Cruz S.A.	A	RJ	Fumo	2.102.700,00	6	1.595.900,00	3
60	41	Souza Cruz Trading S.A.	F	RJ	Comércio atacadista	464.608,00	52	418.850,00	30
	52	Spaipa S.A. Ind. Bras. Bebidas	F	PR	Bebidas	343.907,00	64	388.797,00	37
17	16	Spal Ind. Brasileira Bebidas S.A.	F	SP	Bebidas	627.603,00	32	1.009.189,00	11
62	43	Supermar Supermercados S.A.	A	BA	Comércio varejista	315.385,00	70	572.508,00	18
	14	Trikem S.A.	A	BA	Química	1.605.598,00	10	404.431,00	33
53	71	Trombini Papel Embalagens S.A.	A	PR	Papel, papelão e celulose	331.271,00	67	219.714,00	73
33	32	Ultrafértil S.A.	A	SP	Química	609.149,00	34	392.234,00	36
	99	Usina Costa Pinto S.A. Açúcar Álcool	F	SP	Açúcar e álcool	226.030,36	90	152.664,20	88
51	58	Usina da Barra S.A. Açúcar Álcool	F	SP	Açúcar e álcool	412.904,00	59	251.588,00	63
	79	Usina Sta. Elisa S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	275.208,00	78	198.310,00	80
43	31	Vicunha Nordeste S.A. Ind. Têxtil	F	CE	Têxtil	796.207,00	23	310.100,00	50
85	95	Voith S.A. Máqs. Equips.	F	SP	Mecânica	224.430,97	92	170.897,65	86
	72	Vonpar Refrescos S.A.	F	RS	Bebidas	256.951,00	85	299.087,00	53
16	47	Votorantim Celulose Papel S.A.	A	SP	Papel, papelão e celulose	2.453.741,00	3	145.849,00	90
94	91	Yakult S.A. Ind. Com.	F	SP	Produtos alimentares	197.100,00	97	210.753,00	77

Consolidação das contas

	Resultado agregado	Açúcar e álcool	Agropecuária	Comércio atacadista	Comércio varejista
Número de empresas	100	6	1	7	6
Balanço patrimonial					
Ativo total	68.596.960,34	1.719.324,36	639.877,00	2.738.758,00	3.337.683,00
Ativo circulante	21.695.233,44	595.167,14	170.773,00	1.582.900,00	1.737.250,00
Disponível	7.250.556,77	95.592,95	10.793,00	537.011,00	440.703,00
Estoque	5.833.867,02	305.484,63	46.551,00	464.123,00	433.427,00
Duplicatas a receber	4.985.764,92	85.120,02	34.576,00	359.442,00	695.443,00
Conntroladas e coligadas	130.124,00	-	-	-	27.654,00
Aplicações financeiras a L.P.	1.010.814,93	14.716,93	56.764,00	12.719,00	59.280,00
Outros ativos circulantes	2.484.105,81	94.252,61	22.089,00	209.605,00	80.743,00
Ativo realizável a longo prazo	5.468.317,47	361.273,47	60.320,00	314.925,00	110.461,00
Estoques a L.P.	31.181,00	-	-	-	-
Duplicatas a receber a L.P.	86.238,00	15.407,00	-	-	17.203,00
Controladas e coligadas a L.P.	3.157.395,22	215.323,06	20.448,00	188.275,00	8.956,00
Aplicações financeiras a L.P.	844.084,83	25.326,00	-	70.511,00	45.812,00
Outros realizáveis a L.P.	1.349.418,42	105.217,42	39.872,00	56.139,00	38.490,00
Ativo permanente	41.433.409,43	762.883,75	408.784,00	840.933,00	1.489.972,00
Investimentos	12.837.317,85	198.831,67	212.405,00	576.297,00	86.323,00
Participações societárias	12.739.078,18	195.394,00	212.076,00	576.270,00	86.323,00
Outros investimentos	96.126,00	1.324,00	329,00	27,00	-
Imobilizado líquido	27.488.069,81	537.705,96	196.379,00	261.289,00	1.338.987,00
Diferido	1.108.021,77	26.346,13	-	3.347,00	64.662,00
Passivo total	68.596.960,34	1.719.324,36	639.877,00	2.738.758,00	3.337.683,00
Passivo circulante	17.741.892,92	597.705,94	134.293,00	1.369.373,00	1.856.290,00
Fornecedores	4.071.258,23	41.359,00	11.209,00	309.261,00	903.305,00
Controladas e coligadas	699.955,00	1.053,00	-	217.048,00	-
Financiamentos	7.005.135,15	419.626,99	89.267,00	316.688,00	567.953,00
Outros passivos circulantes	5.965.544,54	135.666,95	33.817,00	526.376,00	385.032,00
Exigível a L.P.	14.843.764,93	571.213,75	145.323,00	576.872,00	388.542,00
Fornecedores a L.P.	48.765,00	35.825,00	-	-	-
Controladas e coligadas a L.P.	2.654.157,60	22.127,60	64.387,00	162.589,00	2.823,00
Financiamentos a L.P.	8.449.099,72	75.841,72	2.790,00	284.692,00	172.697,00
Outros exigível a L.P.	3.691.742,62	437.419,44	78.146,00	129.591,00	213.022,00
Resultados de exercícios futuros	45.211,00	43.615,00	-	-	-
Patrimônio líquido	35.966.091,48	506.789,67	360.261,00	792.513,00	1.092.851,00
Demostrativo de resultados					
Receita operacional bruta	60.351.357,96	1.227.119,89	334.834,00	3.572.908,00	8.180.433,00
Deduções da receita operacional bruta	15.072.756,11	110.046,69	30.132,00	421.774,00	1.245.259,00
Receita operacional líquida	45.278.601,85	1.117.073,20	304.702,00	3.151.134,00	6.935.174,00
Custo de bens e/ou serviços vendidos	34.005.922,95	924.518,77	230.627,00	2.878.142,00	5.369.312,00
Lucro brutro	11.272.678,90	192.554,44	74.075,00	272.992,00	1.565.862,00
Despesas de vendas	5.259.690,32	68.092,60	33.873,00	101.968,00	851.114,00
Despesas administrativas	3.613.292,51	127.189,84	14.904,00	130.358,00	557.715,00
Outras despesas operacionais	607.623,00	1.525,00	-	42.827,00	87.443,00
Resultado financeiro	(1.040.345,33)	(58.027,57)	(1.707,00)	16.354,00	5.844,00
Resultado de equivalência patrimonial	941.796,00	7.559,00	11.141,00	231.255,00	19.570,00
Outras receitas operacionais	537.688,37	50.843,66	2.886,00	12.661,00	58.695,00
Lucro operacional	2.231.212,10	(3.877,91)	37.618,00	258.109,00	153.699,00
Resultado não operacional	604,77	4.117,86	(401,00)	6.872,00	222,00
Resultado de correção monetária*	537,34	-	-	-	-
Resultado antes dos tributos e das participações	2.232.354,21	239,95	37.217,00	264.981,00	153.921,00
Provisão para IR e cont. social	302.924,31	4.643,94	10.817,00	5.555,00	13.344,00
Participações	52.533,00	-	404,00	253,00	3.066,00
Lucro líquido do exercício	1.876.896,90	(4.403,99)	25.996,00	259.173,00	137.511,00
Indicadores econômicos-financeiros (medianas)					
Grau de endividamento	0,79	2,72	0,78	2,62	2,26
Liquidez corrente	1,19	1,08	1,27	1,11	0,81
Margem bruta (%)	22,75	17,54	24,31	6,06	19,93
Margem líquida (%)	3,41	0,13	8,53	3,09	1,62
Rentabilidade do patrimônio líquido (%)	4,87	0,23	7,22	18,83	9,29

	Ind. de bebidas	Ind. de borracha	Ind. de fumo	Ind. de madeira	Ind. de papel, papelão e celulose
Número de empresas	11	1	1	2	15
Balanço patrimonial					
Ativo total	9.042.343,00	599.457,00	2.538.163,00	1.223.977,00	19.403.034,00
Ativo circulante	2.050.768,00	318.774,00	1.343.895,00	219.586,00	3.204.566,00
Disponível	770.388,00	178.917,00	176.932,00	80.380,00	1.739.126,00
Estoque	547.678,00	55.848,00	453.552,00	56.413,00	537.792,00
Duplicatas a receber	429.543,00	67.254,00	132.210,00	69.081,00	629.097,00
Conntroladas e coligadas	10.563,00	2.880,00	800,00	-	7.474,00
Aplicações financeiras a L.P.	8.859,00	-	-	-	21.080,00
Outros ativos circulantes	283.737,00	13.875,00	580.401,00	13.712,00	269.997,00
Ativo realizável a longo prazo	817.570,00	70.061,00	170.097,00	111.411,00	1.152.683,00
Estoques a L.P.	-	-	22.400,00	3.833,00	-
Duplicatas a receber a L.P.	34.372,00	-	-	-	-
Controladas e coligadas a L.P.	548.008,00	-	-	35.229,00	575.263,00
Aplicações financeiras a L.P.	85.465,00	70.061,00	5.437,00	50.831,00	181.354,00
Outros realizáveis a L.P.	149.725,00	-	142.260,00	21.518,00	396.066,00
Ativo permanente	6.174.005,00	210.622,00	1.024.171,00	892.980,00	15.045.785,00
Investimentos	2.613.907,00	55.396,00	361.121,00	454.590,00	3.204.016,00
Participações societárias	2.604.162,00	54.692,00	361.121,00	454.590,00	3.187.502,00
Outros investimentos	9.745,00	704,00	-	-	16.514,00
Imoblilizado líquido	3.202.939,00	155.226,00	656.850,00	434.212,00	11.458.610,00
Diferido	357.159,00	-	6.200,00	4.178,00	383.159,00
Passivo total	9.042.343,00	599.457,00	2.538.163,00	1.223.977,00	19.403.034,00
Passivo circulante	1.846.020,00	236.127,00	868.025,00	153.242,00	2.841.985,00
Fornecedores	279.474,00	30.776,00	50.889,00	13.487,00	269.405,00
Controladas e coligadas	3.614,00	9.537,00	38.422,00	6.506,00	246.093,00
Financiamentos	807.672,00	102.003,00	228.334,00	69.426,00	1.723.569,00
Outros passivos circulantes	755.260,00	93.811,00	550.380,00	63.823,00	602.918,00
Exigível a L.P.	2.257.139,00	75.587,00	571.771,00	215.068,00	4.655.867,00
Fornecedores a L.P.	12.566,00	-	-	-	-
Controladas e coligadas a L.P.	511.681,00	-	359.300,00	56.672,00	272.813,00
Financiamentos a L.P.	1.110.331,00	-	169.830,00	142.321,00	3.695.887,00
Outros exigível a L.P.	622.561,00	75.587,00	42.641,00	16.075,00	687.167,00
Resultados de exercícios futuros	43,00	-	-	-	-
Patrimônio líquido	4.939.141,00	287.743,00	1.098.367,00	855.667,00	11.905.182,00
Demostrativo de resultados					
Receita operacional bruta	8.813.858,00	870.414,00	7.117.758,00	568.478,00	4.700.171,00
Deduções da receita operacional bruta	3.936.575,00	221.223,00	5.017.516,00	104.221,00	594.006,00
Receita operacional líquida	4.877.283,00	649.191,00	2.100.242,00	464.257,00	4.106.165,00
Custo de bens e/ou serviços vendidos	3.056.125,00	504.580,00	1.173.243,00	337.713,00	3.178.157,00
Lucro brutro	1.821.158,00	144.611,00	926.999,00	126.544,00	928.008,00
Despesas de vendas	761.987,00	72.767,00	276.700,00	51.963,00	338.032,00
Despesas administrativas	426.682,00	38.650,00	423.201,00	47.640,00	441.298,00
Outras despesas operacionais	136.032,00	-	-	2.209,00	58.374,00
Resultado financeiro	(100.302,00)	28.901,00	(41.100,00)	(27.866,00)	(494.851,00)
Resultado de equivalência patrimonial	200.454,00	2.352,00	175.200,00	3.148,00	(80.153,00)
Outras receitas operacionais	160.142,00	-	47.600,00	836,00	29.256,00
Lucro operacional	756.751,00	64.447,00	408.798,00	850,00	(455.444,00)
Resultado não operacional	56.783,00	(962,00)	(19.775,00)	2.480,00	5.555,00
Resultado de correção monetária*	-	-	-	-	-
Resultado antes dos tributos e das participações	813.534,00	63.485,00	389.023,00	3.330,00	(449.889,00)
Provisão para IR e cont. social	119.429,00	(2.450,00)	44.698,00	2.354,00	(89.246,00)
Participações	23.816,00	-	-	4.774,00	4.299,00
Lucro líquido do exercício	670.289,00	65.935,00	344.325,00	(3.798,00)	(364.942,00)
Indicadores econômicos-financeiros (medianas)					
Grau de endividamento	0,59	1,08	0,86	0,53	0,62
Liquidez corrente	1,51	1,35	1,82	1,47	1,03
Margem bruta (%)	36,31	22,28	49,92	27,94	27,19
Margem líquida (%)	14,87	10,16	22,27	(8,03)	(5,12)
Rentabilidade do patrimônio líquido (%)	9,02	22,91	31,45	(4,50)	(1,19)

	Ind. de produtos alimentares	Ind. de produtos farmacêuticos e veterinaários	Ind. mecânica	Ind. química	Ind. têxtil
Número de empresas	23	4	1	17	4
Balanço patrimonial					
Ativo total	12.912.475,00	1.550.374,00	224.430,97	10.406.195,00	2.260.869,00
Ativo circulante	6.334.904,00	649.569,00	121.535,31	2.697.969,00	667.577,00
Disponível	2.195.544,00	181.572,00	10.527,82	658.287,00	174.783,00
Estoque	1.598.628,00	215.018,00	60.638,39	849.387,00	209.327,00
Duplicatas a receber	1.065.451,00	193.902,00	45.083,90	932.098,00	247.464,00
Conntroladas e coligadas	60.420,00	-	-	20.393,00	-
Aplicações financeiras a L.P.	822.389,00	4.104,00	-	10.903,00	-
Outros ativos circulantes	592.472,00	54.973,00	5.285,20	226.961,00	36.003,00
Ativo realizável a longo prazo	936.266,00	68.271,00	12.151,00	824.109,00	458.719,00
Estoques a L.P.	-	-	-	-	4.948,00
Duplicatas a receber a L.P.	-	-	-	14.958,00	4.298,00
Controladas e coligadas a L.P.	605.956,00	29.707,00	7.332,17	489.370,00	433.528,00
Aplicações financeiras a L.P.	118.411,00	28.312,00	4.818,83	157.746,00	-
Outros realizáveis a L.P.	211.899,00	10.252,00	-	162.035,00	15.945,00
Ativo permanente	5.641.305,00	832.534,00	90.744,67	6.884.117,00	1.134.573,00
Investimentos	1.561.614,00	363.634,00	3.234,18	2.727.877,00	418.072,00
Participações societaárias	1.517.655,00	357.659,00	3.234,18	2.711.725,00	416.675,00
Outros investimentos	43.959,00	5.975,00	-	16.152,00	1.397,00
Imoblilizado líquido	3.992.024,00	467.927,00	85.999,85	4.002.383,00	697.538,00
Diferido	87.667,00	973,00	1.510,64	153.857,00	18.963,00
Passivo total	12.912.475,00	1.550.374,00	224.430,97	10.406.195,00	2.260.869,00
Passivo circulante	4.201.146,00	271.576,00	108.847,98	2.625.713,00	631.549,00
Fornecedores	1.083.713,00	77.796,00	12.680,23	723.665,00	264.239,00
Controladas e coligadas	48.158,00	3.186,00	-	109.951,00	16.387,00
Financiamentos	1.227.164,00	52.906,00	16.994,16	1.151.731,00	231.801,00
Outros passivos circulantes	1.842.111,00	137.688,00	79.173,60	640.366,00	119.122,00
Exigível a L.P.	3.136.844,00	213.208,00	20.070,18	1.668.612,00	347.648,00
Fornecedores a L.P.	374,00	-	-	-	-
Controladas e coligadas a L.P.	621.599,00	125.062,00	-	418.756,00	36.348,00
Financiamentos a L.P.	1.622.167,00	-	-	868.047,00	304.496,00
Outros exigível a L.P.	892.704,00	88.146,00	20.070,18	381.809,00	6.804,00
Resultados de exercícios futuros	1.553,00	-	-	-	-
Patrimônio líquido	5.572.932,00	1.065.590,00	95.512,81	6.111.870,00	1.281.672,00
DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS					
Receita operacional bruta	14.268.096,00	1.780.250,00	181.616,08	7.409.670,00	1.325.752,00
Deduções da receita operacional bruta	1.644.127,00	294.426,00	10.718,43	1.238.658,00	204.074,00
Receita operacional líquida	12.623.969,00	1.485.824,00	170.897,65	6.171.012,00	1.121.678,00
Custo de bens e/ou serviços vendidos	9.767.083,00	699.197,00	159.737,19	4.850.916,00	876.572,00
Lucro brutro	2.856.886,00	786.627,00	11.160,46	1.320.096,00	245.106,00
Despesas de vendas	1.597.940,00	322.595,00	14.546,72	662.430,00	105.682,00
Despesas administrativas	699.911,00	211.562,00	17.324,67	399.652,00	77.205,00
Outras despesas operacionais	166.624,00	14.642,00	-	88.629,00	9.318,00
Resultado financeiro	(218.319,00)	17.200,00	(3.349,76)	(114.612,00)	(48.510,00)
Resultado de equivalência patrimonial	155.879,00	105.104,00	-	94.450,00	15.837,00
Outras receitas operacionais	107.124,00	13.747,00	14.252,71	30.326,00	9.319,00
Lucro operacional	437.095,00	373.879,00	(9.807,99)	179.549,00	29.547,00
Resultado não operacional	12.526,00	(14.647,00)	(2.788,09)	(71.723,00)	22.345,00
Resultado de correção monetária*	-	-	537,34	-	-
Resultado antes dos tributos e das participações	449.621,00	359.232,00	(12.058,74)	107.826,00	51.892,00
Provisão para IR e cont. social	55.394,00	80.075,00	(5.096,63)	68.679,00	(5.272,00)
Participações	7.700,00	-	-	5.874,00	2.347,00
Lucro líquido do exercício	386.527,00	279.157,00	(6.962,11)	33.273,00	54.817,00
Indicadores econômicos-financeiros (medianas)					
Grau de endividamento	1,23	0,46	1,35	0,48	0,81
Liquidez corrente	1,44	2,34	1,12	1,10	1,19
Margem bruta (%)	22,59	52,28	6,53	17,76	20,86
Margem líquida (%)	3,17	13,30	(4,07)	4,41	4,57
Rentabilidade do patrimônio líquido (%)	8,33	27,49	(7,29)	4,38	4,51

*Refere-se a resultados constantes em demonstrativos de resultados de empresas cujo exercício contábil iniciou-se em 1995.

Ao redor do mundo, 24 horas por dia

Luiz Antônio Pinazza é gerente de negócios da Agroceres e diretor do Instituto de Estudos de Agribusiness da Abag – Associação Brasileira de Agribusiness.
E-mail: pinazza@agroceres.com.br

O aspecto cooperativo das alianças estratégicas é o foco principal do plano de marketing *do Feed Grains Council. Com base em experiências práticas, os americanos têm a clara convicção da importância de criar agências e formar parcerias internacionais.*

LUIZ ANTÔNIO PINAZZA

O Feed Grains Council (FGC) é uma corporação privada dos EUA, fundada em 1960, sem fins lucrativos, sustentada por mais de cem membros da agricultura e do agribusiness. A principal missão da entidade é desenvolver atividades que ampliem o mercado global de exportação norte-americano.

No plano operacional, o FGC concentra esforços em promoção, informação, inovação e liderança, em prol do desenvolvimento do mercado exportador de grãos e produtos correlatos dos EUA. As ações articulam produtores e agribusiness, com o envolvimento de setores públicos e privados. O objetivo final é chegar aos clientes efetivos e potenciais, desencadeando negócios que aumentem a lucratividade e fortaleçam a economia global.

Em termos de pesquisa de mercado, o FGC busca descobrir consumidores ao redor do mundo que queiram melhorar suas dietas, proporcionando-lhes acesso aos produtos baseados em grãos. As soluções são voltadas para cada mercado específico, a partir da aplicação de um *mix* de programas nas áreas de tecnologia, crédito, seguro, política comercial (regulamentação e normas) etc., com vistas a expandir a demanda e criar oportunidades para a exportação.

Com a mira no futuro, a proposta do FGC é bem ambiciosa e de longo alcance. O *World Feed Grains Demand Forecast* de 1997, divulgado no recente 37º Encontro de Phoenix, traçou uma projeção para o horizonte 1995-2006. As expectativas são de que as exportações anuais norte-americanas cresçam 46%, o que significa um salto para 112 milhões de toneladas.

Somente a China deverá importar 23 milhões de toneladas, cerca de 850% acima do nível atual. A Índia comprará 2,4 milhões de toneladas, contra 50 mil no presente. Mesmo o Brasil está na alça das exportações, com um crescimento de 215 mil para 2,1 milhões de toneladas.

Dispondo de uma estrutura internacional composta pela malha de 11 escritórios em diferentes países, a agricultura dos EUA vai de vento em popa, marcando presença efetiva nos quatro cantos do planeta. E, para espalhar seus tentáculos no mercado global, o FGC não economiza agressividade, como bem espelha o seu *slogan*: "Ao redor do mundo, 24 horas por



dia" (*Around the world and around the clock*).

Pragmaticamente lançando mão dos fundamentos e conceitos ligados à visão sistêmica de agribusiness e mesmo dos conceitos de *marketing*, economia e administração, o FGC coleciona uma série de realizações em curso, além de outras tantas já empreendidas. É um exemplo para o Brasil, que terá cada vez mais de expor sua face no mercado internacional, caso pretenda ter algum espaço na economia globalizada. O inteligente trabalho do FGC foi reunido em 11 tópicos, que descrevemos a seguir.

Aumentando a participação nos mercados

Com sofisticados estudos nas áreas de pesquisa e desenvolvimento de mercados, a indústria norte-americana de rações vai aumentando seu conhecimento a respeito das reais necessidades dos clientes. Cada país precisa ser tratado diferentemente. A grande vantagem disso é a criação de competitividade, baseada na prestação de serviços no tempo e espaço exigidos em todo o mundo. À primeira vista, certos passos podem parecer extremamente elementares e até dispensáveis, já que passam pela apuração das práticas de produção, armazenamento, manipulação e transporte do sistema de grãos forrageiros. Mas o fato é que, a partir de uma visão mais integral e de longo prazo do sistema agroindustrial, é possível olhar o quadro de maneira mais geral, com a criação de programas que gerem condições e antecipem mudanças no mercado.

A conjunção de uma série de fatores desfavoráveis destruiu a posição hegemônica dos EUA na Coréia, cuja participação caiu de 90% para 10% em 1988. Alguns países passaram a atender às pequenas e esparsas solicitações coreanas a preços competitivos, no prazo de apenas dois dias. Contudo, sustentando programas modelares, que são adotados para mercados regionais e mundiais, os EUA promoveram em 1995 um dramático retorno daquele país às importações, num volume que fez com que a participação americana subisse de 3,7% para 98%.

Os projetos coreanos de integração vertical aplicados pelo FGC apresentam resultados fantásticos, em operações que envolvem basicamente pequenos produtores e criadores. A agregação de valor chega a US$50 mil por hectare, além da diminuição de 30% do custo de produção e do aumento de 70% no número de aves engordadas.

Em 1997, o FGC celebra 25 anos de atuação na Coréia, com a responsabilidade de ter estimulado a transição de um mercado de grãos praticamente inexistente para um outro de10 milhões de toneladas. No início, os projetos concentravam-se muito mais nas áreas de confinamento de bois e integração de aves. Hoje, os programas se sofisticaram, com a inclusão de assistência em plantas para fabricação de etanol a partir do milho, o aumento do uso de plásticos biodegradáveis e os serviços e práticas comerciais.

Criando oportunidades na exportação

Taiwan importa aproximadamente 90% dos grãos forrageiros dos EUA. Cerca de 5 milhões de toneladas vão anualmente para os complexos de criação e abate. Mesmo com 23 anos de trabalho no país, o FGC não esmorece, ainda mais porque a população avícola segue em crescimento. O rebanho suíno, atualmente com 12 milhões de cabeças, é mais de 140% superior ao de 1973.

Uma sombra assustadora desafia os norte-americanos: como manter a alta participação no mercado de Taiwan, avaliado em US$600 milhões por ano?

A busca incessante de resposta percorre um leque de atividades do FGC que potencializam oportunidades, tais como a aceleração dos programas tecnológicos, a intensidade dos serviços industriais e o contínuo estreitamento comercial.

As expectativas são de que as exportações anuais norte-americanas cresçam 46%, o que significa um salto para 112 milhões de toneladas.

Operações de *hedge*, serviços de frete e distribuição, financiamentos privados, qualidade de grãos, formulação de contratos, análises de oferta e demanda, prognósticos etc. são expressões do jargão cotidiano nas transações internacionais que muitas vezes chegam a confundir *traders* da maior experiência.

As aplicações rotineiras de programas de treinamento são, portanto, cruciais para aperfeiçoar o conhecimento de mercado e vão além de um simples processo de educação da clientela. Em Dubai, nos Emirados Árabes e na República Sul-Africana, o treinamento sobre o sistema de comercialização de grãos do FGC oferece segurança de provisão aos importadores. Com isso, os clientes ficam mais inclinados a adquirir nos EUA os grãos necessários.

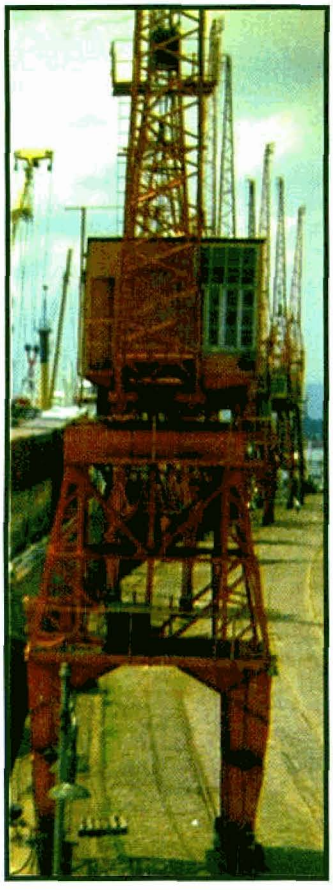
No mercado global, as evidências mostram que é cada vez mais oportuno estar presente em todos os lugares ao mesmo tempo, como no caso do *staff* do FGC de Taiwan, prestando assistência com seus conhecimentos e sua experiência ao crescimento da indústria suinícola na China. Ou, como acontece em outras áreas também longínquas, como a República Sul-Africana, onde o FGC faz consultorias sem necessariamente estar competindo na oferta de milho.

Estimulando a produção leiteira

O mais leigo dos consumidores sabe muito bem que os animais altamente produtivos na bovinocultura leiteira recebem tratamento especial de manejo e alimentação. Nada mais justificável, portanto, que os programas de treinamento e extensão rural do FGC sejam levados a diversas partes do mundo, ensinando o modo mais eficiente e lucrativo de os produtores de leite usarem os grãos forrageiros dos EUA.

Atuando em diversas latitudes e longitudes, o FGC trabalha com matrizes de várias raças, em granjas leiteiras de todos os tamanhos, sob climas diversos e condições econômicas desiguais.

Do Japão para a Coréia, derivando para a Turquia, os produtores aprendem junto ao FGC como suplementar rações com grãos forrageiros dos EUA. O mesmo diapasão segue na América Latina, onde a expansão do uso de grãos forrageiros dos EUA no arraçoamento dos rebanhos provoca aumento de produtividade nas criações. No Chile, por exemplo, a demanda de leite está crescendo mais rápido que a produção, o que



estimula os produtores a realizarem mudanças técnicas para diminuir a sazonalidade e aumentar a produção anual.

Laçando matrizes leiteiras ao redor do mundo, 24 horas por dia, o FGC faz crescer as exportações potenciais de grãos forrageiros dos EUA.

Aumentando a produção de carnes avícolas

Com base na informação de que 95% da população avícola mundial estão alojados além das fronteiras dos EUA, não é preciso ter bola de cristal para supor que mais de um dos 120 programas tocados pelo FGC em 80 países envolvem aves.

Em Taiwan, mesmo com o rebanho avícola tratado à base de rações há mais de 20 anos, ainda existe espaço para crescimento. Lá, os programas do FGC abrangem sistemas de inspeção local na produção de carnes e ovos, com o arraçoamento via grãos prevendo atingir o nível recorde de 3 milhões de toneladas no ano 2000.

Contando com a colaboração de profissionais graduados pela Intenskorm Business Training, de Samara, Rússia, o FGC busca a meta de reconstruir a capacidade de produção das granjas russas nos próximos cinco anos. O desafio é enorme, porque exige um incremento de 35% no consumo de ração, ou seja, 850 mil toneladas ao ano.

Para o FGC, a conclusão é óbvia e simples: "À medida que os produtores avícolas ficam mais eficientes e lucrativos, simultaneamente, transformam-se em melhores clientes dos grãos forrageiros norte-americanos."

Rastreando mercados potenciais

Por volta de 2020, a Índia será uma das cinco maiores economias do mundo. Com uma população atual da ordem de 850 milhões, rumando rapidamente para completar 1 bilhão, cresce o segmento de consumo para alimentos de maior valor agregado, tais como carne, leite e ovos.

A implementação de programas que visem eliminar barreiras não-tarifárias, bem como os de classificação e padronização, é passo fundamental para abrir o comércio de grãos da Índia com os EUA e outros países.

No México, o FGC está implementando um intensivo programa de engorda de ovinos. Desde 1991, foram montados 41 campos de experimentação. Num único estado, o rebanho cresceu 25 mil cabeças, enquanto as técnicas preconizadas pela entidade foram oficialmente adotadas em quatro estados.

A consolidação do parque agroindustrial da ovinocultura mexicana, assim como aumento de 50% na produção indiana de carne de carneiro e cabra significam até agora 3 milhões de toneladas de grãos forrageiros norte-americanos. Não é necessário acrescentar mais nada.

Desenvolvendo operações de crédito

Na agroindústria animal do Egito e da Turquia, o FGC aloca recursos em programas de investimento que serão pagos futuramente com dividendos advindos dos próprios projetos financiados.

O Banco da Pecuária do Egito (Cattleman's Bank) oferece crédito aos criadores simplesmente como capital de giro para conduzir a atividade produtiva. Mas não fica nisso, e realiza operações aparentemente excêntricas, como atender fornecedores de água que abastecem o rebanho de búfalos durante o transporte da fazenda ao abatedouro. Esse tipo de financiamento cresce a cada ano e alivia pontos críticos do sistema agroindustrial.

Os US$55 mil de recursos aplicados inicialmente pelo FGC no Cattleman's Bank detonaram o aporte de US$17 milhões dos fundos do PL 480 e o compromisso de aporte de mais US$79 milhões pelo governo egípcio. Com isso, a oferta de matéria-prima cresceu para 300 mil búfalos anuais, o que aumentou o consumo de grãos forrageiros para 200 milhões de toneladas, abrindo um grande mercado desses grãos para os EUA.

Através de empréstimos a baixo custo, o FGC tem também estimulado a produção estabular na Turquia. Estima-se que de 100 mil a 150 mil bois sejam confinados por ano sob orientação tecnológica e em instalações modeladas pela equipe do FGC. A disseminação desse sistema, somada a outros programas de crédito para exportação, tem sido um caminho comum para aumentar as vendas de grãos forrageiros dos EUA.

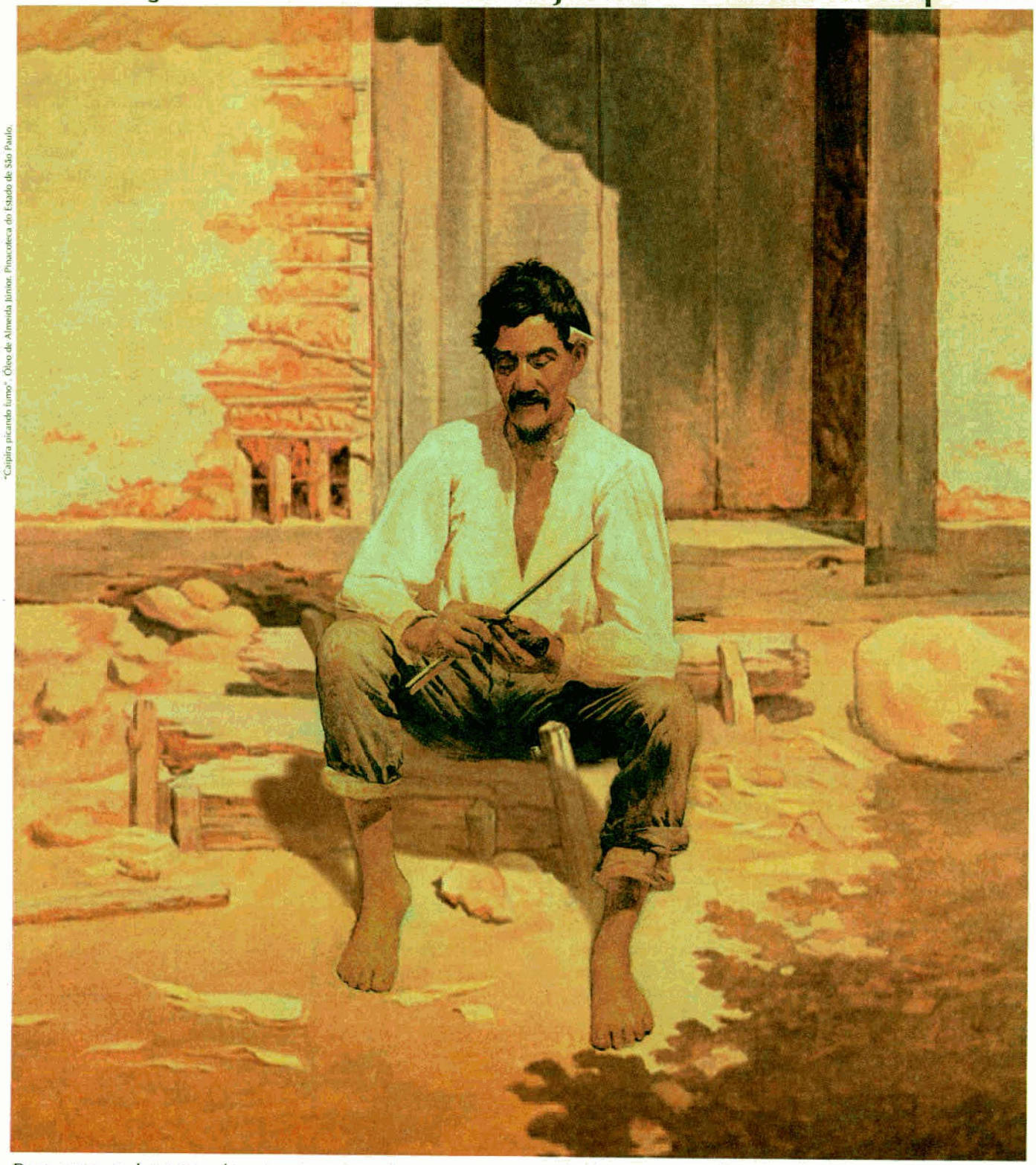
O FGC concentra esforços em promoção, informação, inovação e liderança, tudo em prol do desenvolvimento do mercado exportador de grãos e produtos correlatos dos EUA.

Promovendo novos hábitos de consumo

No México, os grãos forrageiros são também utilizados como grãos alimentares. As refeições baseadas em milho branco exemplificam esses casos. Com um consumo anual expressivo, da ordem de 1 bilhão de *tortillas* e em contínua expansão, os moinhos precisam dispor de fontes seguras de matérias-primas.

Por sua vez, as importações japonesas de cevada têm crescido substancialmente, em razão do esforço do FGC. As iniciativas são criativas e passam pela promoção de concursos com mais de 500 receitas culinárias à base do produto para o mercado japonês. Organizam-se caravanas japonesas para visitar os EUA e observar as ações-chave das promoções voltadas para a rede varejista próxima do consumidor. O resultado tem sido um tremendo sucesso da indústria de grãos forrageiros dos EUA junto aos consumidores finais do Japão.

Vida no campo.
A Fundação Banco do Brasil está ajudando a mudar esse quadro.



"Caipira picando fumo". Óleo de Almeida Júnior. Pinacoteca do Estado de São Paulo.

Para que o homem do campo crie raízes em seu ambiente, é preciso que ele tenha condições dignas e apoio efetivo. É isso que está fazendo a Fundação Banco do Brasil, em parceria com o Ministério da Agricultura e do Abastecimento e a Comunidade Solidária. Este ano serão destinados mais 30 milhões de reais para o Programa Homem do Campo. Uma quantia que, sem dúvida nenhuma, vai ajudar a diminuir as



www.fbb.org.br.

diferenças entre o meio urbano e o rural, melhorando a qualidade de vida de quem vive das atividades agropecuárias, pesqueira ou extrativista. Desta vez serão 60 as cidades beneficiadas. Um total de 730 mil pessoas, incluindo 240 mil crianças e adolescentes em idade escolar, que poderão ter acesso a educação, saúde e infra-estrutura produtiva. É a Fundação Banco do Brasil lado a lado com o homem do campo.

Comunidade Solidária

FUNDAÇÃO BANCO DO BRASIL

Ministério da Agricultura

Brasil EM AÇÃO

Organizando o fluxo de grãos

Ao longo do ano, os grãos forrageiros oriundos dos EUA migram por mares distantes e são movimentados em diversos portos até chegarem aos mercados importadores. Como o transporte de grãos representa uma parte significativa do processo de exportação, o FGC procura torná-lo sempre o mais eficiente possível.

Além da melhor eficiência, os embarques para Indonésia, Filipinas e Malásia crescem a cada ano em quantidade e volume, proporcionando ao FGC uma fonte de experiência e conhecimento digna de ser extrapolada para outros lugares do mundo.

Da mesma forma, em Taiwan, o sistema de embarque dos grãos forrageiros norte-americanos para portos chineses, em particular no Sudeste asiático, está sendo explorado como modelo para as Américas do Sul e Central.

Obedecendo à estratégia de utilizar programas bem-sucedidos como modelo, o FGC pretende construir continuamente uma via livre para movimentar os grãos forrageiros dos EUA pelo mundo, em espaço cada vez maior e tempo cada vez mais reduzido.

Estimulando o comércio livre de barreiras

Não obstante os altos preços dos grãos forrageiros, as indústrias refinadoras do México estão usando cada vez mais o milho dos EUA para produzir uma ampla variedade de produtos (adoçantes e outros) destinados a uma população crescente e ávida de consumo. Na mesma direção, o sorgo e o milho dos EUA estão sendo mais consumidos na alimentação do rebanho bovino de corte mexicano, onde o sistema estabular apresenta nítida expansão.

Exportações para o mercado mundial de grãos

Ano	Quantidade (milhões de t)
1995	70
1996	65
1997	75
1998	78
1999	81
2000	84
2001	88
2002	98
2003	112

Fonte: Feed Grains Council.

Amparadas pelo Nafta e sob a orientação do FGC, as matérias-primas dos EUA são fonte segura de suprimento para os refinadores de milho mexicanos, quando e quanto necessitarem. O Nafta está também abrindo as portas para que o México possa ter acesso ao xarope de milho com alta frutose (*high fructose corn syrup* – HFCS). O esforço é compensador, pois se as bebidas *light* forem elaboradas a partir do HFCS, os processadores mexicanos aumentarão o consumo de milho em 1 milhão de toneladas.

Na verdade, o sorgo e o milho dos EUA são aspectos críticos para o complexo agroindustrial bovino do México. Com a economia em recuperação e o aumento da população, o consumo de carne bovina cresce expressivamente. O FGC trabalha para que os criadores usem mais grãos na alimentação dos animais, ora na suplementação do pastoreiro, ora na criação estabular, melhorando a lucratividade e dando suporte para a expansão da agroindústria bovina.

Promovendo parcerias e cooperações

Através do Institutional Partnerships Project, o FGC opera como promotor do comércio de grãos, seja do governo ou da iniciativa privada, para desenvolver estruturas de mercado na Rússia. É um caminho que oferece maiores possibilidades de disseminação dos programas de crédito, bem como o uso de melhores instrumentos de financiamento, pois padroniza contratos e procedimentos comerciais.

Na verdade, à medida que o ambiente de formação de preços livres se materializa, mais de 70 companhias já se juntaram ao FGC para promover o Russian Grain Union. O trabalho é conjunto e, com um orçamento de US$1,4 milhão, conseguiu retorno surpreendente a curto prazo: 65% do mercado de grãos já estão sendo negociados comercialmente.

O FGC e a American Soybean Association também formaram parceria visando à abertura de novos mercados para os produtores norte-americanos. No Vietnã foi montada uma representação destinada a tornar disponíveis informações sobre a dinâmica comercial do dia-a-dia e aplicar programas para desenvolvimento da indústria de aves e suínos. Em conseqüência, o FGC ampliou a demanda de grãos forrageiros, ao mesmo tempo em que assistia o ministro da Agricultura do Vietnã no estabelecimento de uma política agrícola que sustentasse o crescimento do mercado no futuro.

Expandindo a avicultura e a suinocultura comerciais

Marrocos, Tunísia, Nigéria e Egito somam uma população de 128 milhões de pessoas ávidas por melhorarem suas dietas. A avicultura de corte, com sua eficiência na conversão de grãos em carnes e ovos, é uma das soluções alternativas mais concretas. Afinal, os marroquinos já consomem 12kg de carne de aves por ano, o que é um balizador significativo.

Com a aplicação de programas demonstrativos do potencial da avicultura no país, o FGC vai gradativamente induzindo os oficiais marroquinos a reformularem suas políticas comerciais e tarifárias, fomentando o crescimento das indústrias.

As ações envolvem duas frentes. Numa, os produtores marroquinos, estimulados pela equipe do FGC, são persuadidos a realizar o processo de integração nas indústrias, seguindo modernas tecnologias. Na outra, enquanto os testes de alimentação do FGC mostram como a utilização de grãos forrageiros melhora a saúde das aves, os criadores pressionam os oficiais do governo para conseguir tarifas adequadas.

Somente em Marrocos, os programas do FGC objetivam elevar o consumo de aves para 35kg anuais até 2003, criando um mercado de 1,1 milhão de toneladas para milho, 135 milhões para cevada e 80 milhões para sorgo.

A China tem o maior rebanho suíno do mundo. A relação de produção desses animais entre EUA e China é de um para sete. Com a capacidade de compra crescendo rapidamente, os consumidores chineses estão consumindo ainda mais a sua carne favorita. Até 2002, projeta-se que para cada suíno

existente nos EUA haverá nove na China.

Contudo, a transformação da suinocultura chinesa será dramática nos próximos anos. Lá, menos de 10% do rebanho utilizam arraçoamento baseado em grãos para tornar mais produtivos os índices zootécnicos da criação. Aproximadamente 350 milhões de suínos são criados livremente ao redor das casas e outros pequenos espaços, consumindo restos de comida. O FGC vem atuando intensivamente para montar a suinocultura profissional e de maior escala, como meio para conseguir maior produtividade e lucratividade. O trabalho abrange também os moinhos, que precisaram comprar mais grãos forrageiros e aumentar a produção de ração. Até o ano 2000, a meta do FGC é atingir 25% do rebanho suíno chinês com o tratamento de ração comercial, o que significará uma demanda adicional de grãos de 18 milhões de toneladas.

Descortinando o horizonte futuro do agribusiness

É freqüente que importantes formadores de opinião no país afirmem, equivocadamente, que o Brasil ainda não se libertou do modelo exportador primário junto ao mercado internacional. Como julgar tais afirmações ante os EUA, que só em grãos produzem quase 50% da produção mundial e exportam anualmente de US$55 a US$60 bilhões?

O FGC parte do pressuposto de que a meta para o desenvolvimento das atividades de mercado é similar às aplicações de recursos em bens e serviços adicionais. Traduzindo em outras palavras, isso significa que há um determinado momento em que o retorno proporcionado pelas atividades de investimento ultrapassa o valor inicial. A medida é a taxa interna de retorno de cada empreendimento.

Durante seus 25 anos de existência, o FGC estima que, para cada dólar aplicado pela organização, tenham sido criados cinco no desenvolvimento das atividades de mercado. Tal incremento na renda alimenta o ciclo de formação de novos fundos e alavanca outros investimentos.

No planejamento estratégico para 1996, a postura préativa entre os membros do FGC foi reconhecer que "a velocidade acelerada das mudanças desafia a capacidade do FGC para continuar sendo uma força positiva para a agricultura e o agribusiness dos EUA e seus clientes". Em suma, reconhecer que novas ondas serão emitidas por atividades que empregam palavras nem sempre bem-definidas e por isso mesmo pouco entendidas pelo consumidores, tais como biotecnologia, Organização Mundial de Comércio, valores agregados, valores adicionados, produtos orgânicos, engenharia genética etc.

Os membros do FGC vislumbram o surgimento de outro tempo para as exportações, em que será necessário multiplicar esforços para auscultar os clientes a respeito de seus desejos, suas preocupações e seus medos. A grande diferença estará no preparo para coletar e administrar em tempo hábil as informações para, rapidamente, monitorar políticas e alertar os tomadores de decisão norte-americanos sobre as novidades emergentes.

Extra!

Proálcool: o que precisa mudar

Desde a última semana de junho, os jornais brasileiros estão noticiando, mais uma vez, a retomada do Proálcool. O governo federal divulgou informações sobre a possível continuidade dos subsídios a este combustível alternativo.

CARLOS E. F. VIAN

Graduado em economia pela Unicamp, mestre em engenharia de produção pela Ufscar e doutorando em economia pela Unicamp. Bolsista na Capes.
E-mail: cefvian@eco.unicamp.br.

As notícias recentes dão conta de que a certeza de implementação de uma nova política para o Proálcool foi substituída pela incerteza sobre como atingir tal objetivo. Ministros e técnicos do governo garantiram que o Proálcool só deve ser reincentivado se houver vontade precípua da sociedade, com garantia de que as metas de produção serão cumpridas e de que a eficiência produtiva das usinas e destilarias será elevada rapidamente. Estes acontecimentos são similares aos que deram origem ao Proálcool em meados dos anos 70. Naquele tempo, os incentivos financeiros à produção visavam aumentar a oferta de álcool e diminuir o consumo de derivados de petróleo. Hoje, os incentivos devem ser direcionados para elevar os índices de produtividade e para se obter um custo menor para o produto.

É importante analisar alguns aspectos do planejamento e do controle estatal sobre a produção de álcool no Brasil, partindo das políticas de manutenção de preços e de desenvolvimento industrial e agrícola do setor sucroalcooleiro. O Estado teve um papel preponderante no desenvolvimento tecnológico da produção de cana-de-açúcar, financiando a pesquisa e o desenvolvimento de novas varie-

dades e de novas tecnologias de plantio, tratos culturais e colheita através do Instituto Agronômico de Campinas (IAC) e do Instituto do Açúcar e do Álcool (IAA).

A atuação estatal também foi decisiva na manutenção e criação de condições favoráveis de mercado para as usinas, através da compra dos excedentes de produção de açúcar, da criação da demanda de álcool anidro (Petrobras) e hidratado (incentivos fiscais para a compra de carros a álcool pelo consumidor), garantindo assim o crescimento da produção, que passou de 624 milhões de litros de anidro e hidratado em 1975 para cerca de 13 bilhões de litros em meados dos anos 80, quando a produção se estabilizou.

Durante pelo menos quatro décadas, vigoraram mecanismos de proteção às empresas do setor, inclusive com a adoção de cotas de produção e de exportação, e de outras garantias, como o subsídio de equalização de preços pagos às unidades instaladas no Nordeste e no estado do Rio de Janeiro.

As autorizações para a construção de novas unidades produtivas, com crédito subsidiado, contribuíram para que as usinas e destilarias investissem com o objetivo de aumentar a capacidade instalada, pois este era o mecanismo principal que as credenciava a alavancar os créditos oficiais. Este movimento deprimiu os investimentos em produtividade e levou as empresas a descuidarem da eficiência dos equipamentos e, conseqüentemente, da utilização econômica dos subprodutos. Tal preocupação só surgiu no decorrer da década de 80, mesmo assim de forma desigual e descontínua dentro do setor. Um bom exemplo deste aspecto é dado pelo uso do bagaço para a geração de energia, para alimentação animal e para a fabricação de compensados. Algumas usinas utilizam esse produto apenas para a queima, pois não possuem caldeiras eficientes que permitam usar a sobra para os outros usos. Algumas empresas chegam a comprar esse subproduto de empresas próximas para poderem terminar a safra.

Estudos feitos pelo Instituto de Pesquisa Tecnológica (IPT) na década de 80 evidenciam que muitas unidades produtoras de álcool continuam utilizando equipamentos industriais obsoletos e de pouca produtividade, enquanto outras empresas têm investido em tecnologias modernas, novos equipamentos e, especialmente, em informática. Assim, obtêm-se grandes ganhos de produtividade com redução de custos de produção. Algumas usinas investem, bem e seguidamente, em novas tecnologias industriais e agrícolas e em controle do processo produtivo, enquanto muitas outras continuam fazendo apenas o trivial, como a manutenção e troca de peças defeituosas de seus equipamentos, alguns com muitos anos de uso ininterrupto.



Aumento da produtividade compensa queda de preços

Além das condições climáticas e topográficas, os investimentos em seleção e o uso de novas variedades de cana, a mecanização agrícola e a aplicação de defensivos é que definem as diferentes produtividades desta cultura em cada região do país. Algumas destas variáveis não são controláveis (clima, regime de chuvas e topografia) e por isso deixaremos de lado a análise específica das diferentes produtividades agrícolas regionais da cultura canavieira.

Entretanto, analisando a área industrial, percebemos que existe a possibilidade de um controle quase total das variáveis que influenciam a produtividade e a eficiência dos equipamentos, e que não existem desigualdades tecnológicas significativas entre os equipamentos utilizados pelas diversas usinas. Desse modo, as diferenças existentes devem ser creditadas ao uso mais ou menos intenso de equipamentos de controle de processo, ao tipo de manutenção preventiva e corretiva e ao nível de treina-

mento dos operários.

Os preços do álcool anidro e hidratado sofreram quedas, em termos reais, ao longo das duas décadas de vigência do Proálcool. Esta perda foi compensada, relativamente, pelo aumento da produtividade agrícola e industrial do setor. A produtividade industrial média do Brasil cresceu de 57,4 l por tonelada de cana esmagada em 1977/78 para cerca de 85 l por tonelada em 1994/95. Quando se analisam os dados regionais, evidencia-se a heterogeneidade do setor. Tem-se uma produtividade de 88 l em São Paulo, contra cerca de 80 l no Centro-Oeste. A produtividade da região Nordeste era de 50,6 l de álcool por tonelada em 1984/85. Embora não tenhamos dados oficiais atualizados para estas região, supondo um crescimento percentual igual à média do país, obtém-se uma produtividade de cerca de 75,14 l por tonelada moída. Mas este valor não deve ser verdadeiro, pois as dificuldades financeiras das empresas do Nordeste não devem ter permitido investimentos nos mesmos níveis dos realizados pelas unidades do Centro-Sul.

Preços oficiais escondem desigualdades

A análise atenta dos resultados de várias pesquisas feitas por técnicos de grandes universidades brasileiras, como Ufscar, UFRJ, Unesp e Unicamp, permite perceber que parte do setor sucroalcooleiro nacional está passando por um processo de modernização tecnológica cujo vetor principal é a utilização da informática e de controladores automáticos de processo produtivo, conjugados com a crescente mecanização da colheita da cana. Mas ainda existem usinas que se utilizam de métodos rudimentares para o cultivo, como a tração animal. Assim, vê-se que a modernização das empresas do setor é muito desigual. Enquanto algumas unidades, principalmente em São Paulo, têm investido pesadamente em modernização industrial e agrícola, visando produzir com custos abaixo da média do setor, muitas outras têm custos altos por incapacidade financeira ou gerencial e enormes dificuldades para se modernizarem.

Tais desigualdades tecnológicas continuam a ser acobertadas pela forma de cálculo dos preços oficiais pagos pelo álcool. O mesmo é baseado nos custos médios do setor, escondendo deficiências e incapacidade produtiva e permitindo que as empresas menos capacitadas continuem produzindo e as mais eficientes e modernas obtenham lucros mais altos que os normais. Assim, o preço final do álcool, por ser controlado, acoberta uma alta remuneração para alguns e financia a ineficiência de outros.



Além disso, existe falta de transparência em relação ao destino do dinheiro pago e grandes dificuldades para aferir os resultados dos investimentos efetuados. A política de incentivos via preços precisa ser mudada, como vem ocorrendo nos EUA e na Europa ocidental, que estão substituindo os subsídios agrícolas aos preços por pagamentos diretos ao produtores, evitando a intervenção nos preços de mercado e as superproduções, entre outros aspectos.

Pode-se dizer que a modernização continuará em curso no setor, mas a velocidade para a queda da heterogeneidade entre as empresas será condicionada pelo baixo custo e pela desorganização sindical da mão-de-obra em certas regiões do país. Este fato, em conjunto com o cálculo de preços pela média, permite compensar a menor produtividade e permite que o uso de novas tecnologias seja postergado por muitas empresas. As políticas de controle estatais, que possibilitam a continuidade da produção das unidades tecnologicamente atrasadas, devem ser alteradas. Esta é uma imposição atual e definitiva e deve ser abraçada com vigor.

Problemas ambientais graves nos grandes centros urbanos podem ser combatidos com o uso do álcool como combustível e como aditivo à gasolina e ao diesel.

O Proálcool é um programa importante para o Brasil. Atualmente não existem problemas relativos ao custo e ao abastecimento de petróleo, em franca oferta a baixos preços nos mercados internacionais, e a produção nacional está em expansão. Mas existem problemas ambientais graves nos grandes centros urbanos e estes podem ser combatidos com o uso do álcool como combustível e como aditivo à gasolina e ao diesel.



Temos em nossa mãos um combustível alternativo, renovável, limpo e visto por outras nações, como os EUA, como uma boa alternativa para o futuro. Estes países produzem o álcool a partir de cereais e de celulose, com custos muito mais elevados que os brasileiros, mas estão tecnologicamente mais avançados. O uso de técnicas mais competitivas pelas usinas brasileiras, em conjunção com o rebaixamento dos custo agrícolas e industriais, pode permitir a obtenção de um custo bem mais condizente que os US$40 por tonelada métrica de álcool dos dias de hoje.

A possível retomada é salutar. Iniciando-se uma nova fase do Proálcool, deve mudar a forma de controle e concessão de incentivos ao setor, o que pode significar uma rutura dos conceitos e padrões de crescimento do ramo, com enfoques diferenciados dos utilizados até agora. Caso isso não ocorra, pode-se dizer, sem medo de erro, que a gestão da produção e do trabalho, as estratégias de crescimento das empresas do setor sucroalcooleiro nacional, passarão por um processo de *modernização sem mudança*. E isto deve ser efetivamente evitado!

Lei de Cultivares: tudo o que ainda precisava ser dito

Consultor de biodiversidade da Assessoria e Serviços a Projetos em Agricultura Alternativa – AS-PTA. E-mail: hathaway@netflash.com.br

É apenas uma lei mais palatável do que a proposta original do governo, tornada menos indigesta por algumas concessões feitas no curso das negociações e debates no Congresso Nacional.

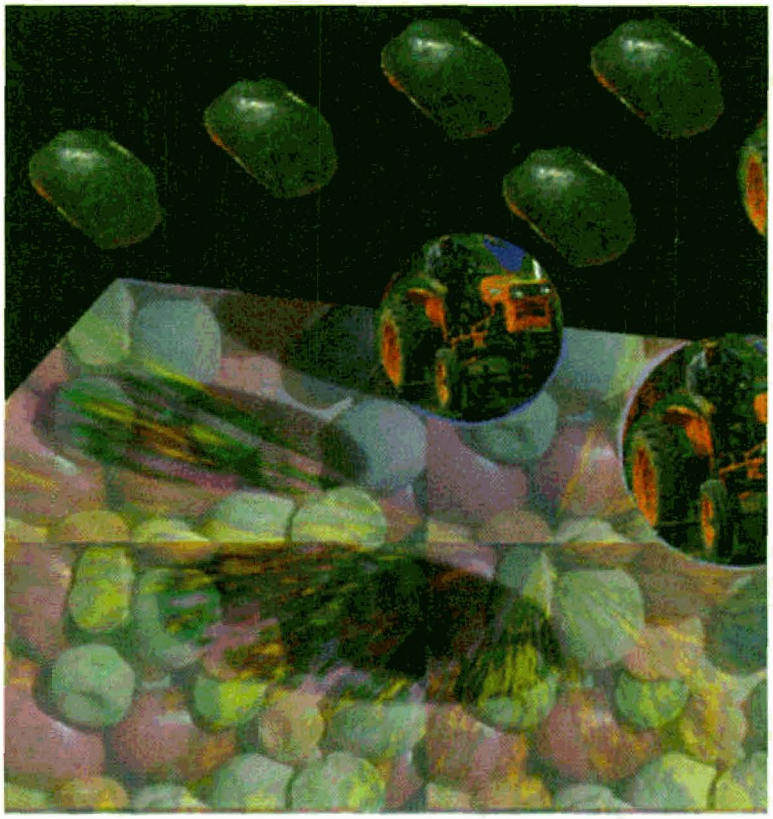
David Hathaway

Houve de fato uma pequena confusão na matéria introdutória quanto à Upov. Nenhum país é obrigado a aderir à Upov, apenas a OMC obriga seus membros a adotarem alguma proteção "adequada e eficaz" para a propriedade intelectual sobre variedades de plantas. Em abril deste ano, entrou em vigor a versão de 1991 da Upov. Por isso, nenhum país poderá aderir a esta convenção nos termos da versão anterior, a de 1978. Mas o Brasil conseguiu depositar seu pedido de adesão à Upov-78 no apagar das luzes, em 28 de abril deste ano, e deverá ser aceito como membro dessa organização.

Sobre a imposição pela lei de "limites à prática milenar dos agricultores de guardarem sementes de uma colheita para o próximo plantio", o governo propunha isso, mas não conseguiu impor. O cultivo de batata, mandioca, inhame etc. só não é prática milenar para os colonizadores das Américas. Na primeira passagem do projeto pela Câmara, representantes dos pequenos produtores agrícolas chamaram a atenção do relator para esse problema, que de outro modo teria passado em brancas nuvens. Parece que só os grandes plantadores de cana não se importaram em ter que comprar seus toletes/sementes todos os anos.

O dr. Araújo é otimista ao duvidar que a Lei de Patentes tenha aberto "a possibilidade de patenteamento indireto ou virtual de plantas transgênicas".

Seria interessante que *Agroanalysis* fizesse um levantamento de opiniões junto ao Inpi, à Embrapa e às transnacionais sementeiras que estão preparando o lançamento de suas variedades transgênicas. Há muitos parlamentares convencidos pelos representantes do governo de que tanto a Lei de Patentes quanto a de Cultivares proibiriam o patenteamento de plantas. Esta controvérsia é importante para a agricultura nacional. Deveria até render uma audiência pública na Comissão de Agricultura da Câmara dos Deputados.



Em suas considerações sobre o aparente "paradoxo entre o disposto no art. 9º e no art. 37 da Lei", acho que o dr. Araújo argumenta de boa-fé, mas *não concordo com ele*. A diferença entre o art. 9º e o 37 é simplesmente a diferença mais vital (definir o direito do melhorista) entre a Upov-78 e a Upov-91, respectivamente. Dizer que o art. 37 não passa de detalhamento do 9º é um engano; o resultado é proteger o melhorista pela Upov-78 e punir seu concorrente pela Upov-91, onde os direitos exclusivos do melhorista são muito mais abrangentes. Como limitar a concorrência é o cerne da propriedade intelectual, este "paradoxo" pode ter conseqüências importantes.

Como a lei não pode criar penas para atos não-definidos como crimes na sua parte substantiva, espero que isto não venha a acontecer.

Sobre a isenção do melhorista (no art. 10/III) *versus* as "cultivares essencialmente derivadas" (outra disposição da Upov-91 introduzida na lei brasileira), a coisa é controversa também. O dr. Araújo não deixa de reconhecer que tudo vai depender da regulamentação (que, aliás, não foi publicada pelo Executivo dentro do prazo de 90 dias fixado pela lei) e de sua implementação na prática. Sou mais pessimista quanto às intenções ou ao cacife das autoridades para fazer com que a lei, na prática, se incline mais para a isenção do melhorista do que para o dono da variedade inicial – principalmente sendo a Embrapa uma das partes interessadas em lucrar com suas variedades atuais, pelo *pipeline* que o dr. Araújo também mencionou. Infelizmente, a imposição da lógica de mercado ao melhoramento público pode criar este tipo de conflito de interesses.

A explicação do dr. Araújo sobre o *pipeline* é bastante clara e precisa. A Embrapa, de fato, manobrou para incluir um *pipeline* retroativo total na votação final do Senado, mas isso caiu quando o projeto voltou para a Câmara, não só por causa da oposição do PT, mas certamente também pela intervenção da competente assessoria da Casa.

O dr. Araújo também tem razão para preocupar-se com o risco de as maiores empresas sementeiras "engolirem" as menores, levando à criação de monopólios, nas culturas autógamas, iguais aos que existem hoje no setor dos híbridos. É por isso que a Embrapa, em 1991, e os opositores do PL, até muito mais recentemente, haviam proposto uma espécie de licenciamento compulsório automático e permanente, garantindo os *royalties* mas não o monopólio às empresas melhoristas. A resposta do governo foi concordar com a análise do risco, mas deixar tudo nas mãos do Cade.

Quanto à proteção e apropriação de variedades crioulas, o dr. Araújo apresenta os argumentos técnicos pertinentes. Só que "novidade" para a Upov e para as leis de cultivares não é bem novidade. Basta a cultivar não ter sido comercializada nos últimos 12 meses para que seja considerada "nova", situação normal para quase todas as variedades crioulas. Homogeneizar e estabilizar são problemas técnicos, que os próprios agricultores resolvem através da seleção de massa, quando lhes interessa. Este tema ainda vai voltar à tona na Lei de Acesso aos Recursos Genéticos, e na verdade se refere menos à apropriação das variedades como tais do que à biopirataria de características específicas das variedades crioulas.

Sobre as conclusões do dr. Araújo, concordo plenamente. É uma lei apenas mais palatável do que a proposta original do governo, tornada menos indigesta por algumas concessões feitas no curso das negociações e debates no Congresso Nacional. Torço sinceramente, no entanto, para a realidade desmentir as minhas previsões pessimistas quanto aos impactos de sua implementação. E espero que a *Agroanalysis* acompanhe todos os setores interessados no monitoramento deste desempenho.

SISTEMA CNA

UNINDO OS PRODUTORES
EM DEFESA DO CAMPO BRASILEIRO

Confederação Nacional
27 Federações de Agricultura
2 mil Sindicatos Rurais
1,5 milhão de associados voluntários

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA AGRICULTURA

Agrotóxicos

Presentes em nosso dia-a-dia

ELIANA CONDE BARROSO LEITE

O país está perto de vender US$2 bilhões em defensivos agrícolas e só há um serviço de monitoramento sistemático de resíduos em alimentos. Mesmo assim, cereais, leguminosas e produtos processados não estão sendo acompanhados, segundo informações do Ministério da Agricultura.

As pessoas em geral acreditam que lavando-se ou descascando-se os vegetais fica-se livre de eventuais vestígios de agrotóxicos. Para o público leigo, a idéia mais difundida é a de que o agrotóxico é uma substância que, no contato com o fruto, irá matar um inseto sempre indesejável. Morto o inseto e lavado o fruto, resolve-se o problema.

Mas não é tão simples assim. Os insetos, ácaros e microorganismos que causam algum tipo de dano à agricultura têm mecanismos biológicos próprios que muitas vezes exigem uma ação sistêmica das substâncias que irão matá-los. Os praguicidas sistêmicos são absorvidos pelo vegetal, que passa a transportá-los através da seiva para os frutos, matando o agente agressor por mecanismos indiretos, como quando o inseto ingere ou suga o vegetal. É óbvio que neste caso de nada adiantará lavar ou retirar a casca dos produtos.

Os inseticidas organoclorados (como o DDT, que acabou virando verbo e foi dicionarizado), por sua vez, muito utilizados na década de 70, revelaram um alto potencial de contaminação em alimentos e causaram um grande alarde quando se detectou sua presença freqüente no leite materno em diversos países, desenvolvidos e não-desenvolvidos. Os cientistas constataram que resíduos de DDT persistiam ao longo da cadeia alimentar, e as amostras de carne e leite bovinos, além de apresentarem resíduos de compostos clorados com freqüência espantosa, na grande maioria dos casos encontravam-se muito além dos níveis máximos permitidos pela Organização Mundial de Saúde, entidade responsável pelo estabelecimento das tolerâncias internacionais. No início da década de 80, os resultados continuavam alarmantes, e o reconhecimento de que o fato representava um grave risco à saúde humana levou o governo brasileiro a proibir definitivamente o uso dos inseticidas organoclorados na agropecuária em 1985. Inicialmente foram proibidos 18 princípios ativos de elevada persistência no ambiente e apenas em 1995 é que se consolidou a retirada total das formulações à base de cloro.

Note-se que, quando o Brasil proibiu pela primeira vez o uso dos organoclorados na agricultura, países desenvolvidos como os EUA e a Alemanha já haviam banido esses produtos há alguns anos. Na Hungria, o Aldrin, inseticida organoclorado de longa persistência no solo (o DDT persistia até 30 anos, o Aldrin, até 6 anos), já havia sido banido desde 1968, proibição que foi seguida por outros países da Europa. A proibição no Brasil na década de 80 se deu em meio a pressões sociais. A constante divulgação pelo meio científico do alto grau de contaminação do leite e da carne, ao mesmo tempo em que as entidades representativas da classe dos engenheiros agrônomos informavam à sociedade a gravidade da situação, levaram o governo a adotar as devidas restrições.

Os inseticidas organoclorados, muito utilizados na década de 70, revelaram alto potencial de contaminação em alimentos e causaram grande alarde quando se detectou sua presença no leite materno em diversos países, desenvolvidos ou não.

Brasil – Consumo médio anual de defensivos

Tomate	791
Maçã	633
Batata-inglesa	321
Citros	137
Fumo	99
Arroz irrigado	64
Algodão	55
Café	54
Soja	53

Obs.: Não foi possível calcular o consumo da lavoura de morango devido a os dados estarem agregados a outras hortaliças.
Fonte: IBGE e Sindag.

Resíduos em frutas e verduras

A possibilidade de contaminação de frutas, legumes e verduras por agrotóxicos parece assustar mais o consumidor do que a da carne, leite e derivados. Talvez isto ocorra porque o consumidor associa diretamente estes produtos às noções de pureza, frescor e saúde.

Em 1978, em função das discussões e do alarme público, o Instituto Biológico de São Paulo, em convênio com o Ceagesp e a Secretaria de Agricultura (por meio da Cati – Coordenadoria de Assistência Técnica Integral), instituiu um serviço semanal de análise de resíduos de agrotóxicos em frutas e hortaliças, atualmente o único deste tipo no Brasil. Esse serviço consiste em monitorar as amostras coletadas no Ceagesp e, quando houver indícios de contaminação, notificar a Cati, cuja função é basicamente reorientar os agricultores, a fim de eliminar o problema. A detecção de resíduos envolve três situações básicas: presença de resíduos abaixo dos limites de tolerância, presença de resíduos acima dos limites máximos de tolerância e presença de resíduos especificamente não-permitidos para a cultura analisada.

Segundo dados daquela instituição, no ano passado, as amostras que apresentaram resíduos alcançaram 40% do total, e 0,4% apresentaram resíduos acima dos limites máximos de tolerância. Os casos detectados de resíduos de agrotóxicos proibidos para os produtos agrícolas analisados são bem altos: 27% das amostras.

Alguns produtos são particularmente problemáticos, em função de sua grande vulnerabilidade ao ataque de doenças e pragas. Devido a tal suscetibilidade, o uso de agrotóxicos nesses produtos é normalmente intensificado, o que aumenta as

Brasil – venda de defensivos agrícolas por cultura

Área ocupada pelas lavouras

Produto	Área ocupada (ha)	Venda total (US$mil)
Soja	10.739.768	573.736
Cana-de-açúcar	4.909.743	209.113
Citros	990.033	136.082
Milho	13.873.260	143.549
Café	1.992.531	106.938
Arroz irrigado	985.287	63.361
Batata-inglesa	189.715	61.006
Feijão	5.141.678	57.024
Trigo	1.837.248	52.461
Algodão	891.598	49.769
Tomate	60.383	47.769
Hortaliças/morango	–	45.470
Fumo	306.676	30.589
Maçã	26.832	16.997
Frutas tropicais	–	15.436
Uva	59786	9.137

Obs.:Os dados referentes aos citros (laranja, limão e tangerina) são de 1994 (últimos disponíveis).
Fonte: Sindicato Nacional da Indústria de Defensivos Agrícolas e IBGE.

Laboratórios e pesquisadores existem

A presença de resíduos de defensivos em alimentos está relacionada a algumas situações: o produtor pode estar desrespeitando os prazos de carência do produto (intervalo mínimo entre a última aplicação do produto e a colheita, indicado de acordo com o tempo de degradação de cada substância), pode estar utilizando produtos não-recomendados para aquela lavoura ou mesmo usando defensivos de modo indiscriminado. Naturalmente, controlar estas práticas num país como o Brasil, com uma infinidade de lavouras e sistemas de produção diferenciados, é bastante complicado. O monitoramento dos resíduos em alimentos se torna então um importante instrumento, no sentido de indicar aos órgãos competentes possíveis problemas.

Segundo os cientistas que lidam com o assunto, a manutenção de programas de monitoramento é bastante cara. Embora no país exista apenas um serviço sistemático operando, por outro lado há um bom número de instituições capacitadas para a tarefa, entre as quais o Ital (Instituto de Tecnologia de Alimentos), o Instituto Adolfo Lutz, da Unicamp (os três em São Paulo); o Tecpar (Instituto de Tecnologia do Paraná), o Cientec (Fundação de Ciência e Tecnologia), no Rio Grande do Sul, e o Ceagesp, em Minas Gerais, entre outras. Algumas destas instituições mantêm serviços específicos, como no caso do Instituto Adolfo Lutz, que faz o monitoramento para o leite e uma fruta em particular, o morango. Existem ainda laboratórios privados que fazem serviços para empresas interessadas na questão. Alguns destes órgãos estão vinculados a secretarias estaduais de agricultura; outros, ao Ministério da Saúde. Não é, portanto, por falta de bons laboratórios que se justifica a ausência de uma política nacional de acompanhamento.

chances de que apresentem maior taxa de contaminação do que as demais lavouras. Este é o caso do morango, do tomate (solanáceas como o tomate e a batata são particularmente sensíveis), da maçã, do pêssego e muitas outras. A tabela 1 mostra o consumo médio anual de defensivos pelas diferentes culturas no Brasil.

Segundo o Instituto Biológico, os alimentos que apresentaram maior incidência de resíduos em 1996 foram: goiaba, mamão, mexerica, morango, pêssego, tomate, uva e vagem – constatação que assusta muito, uma vez que estes são produtos consumidos justamente em nome da saúde.

Selo de qualidade no morango

No caso do morango, a alta taxa de resíduos de produtos não-permitidos em 58% das amostras, segundo análises do Instituto Biológico, chamou a atenção da mídia e dos consumidores no ano passado. O fato chegou à imprensa e alarmou os consumidores. Isto criou um problema grave para os produtores, como é comum nestes casos. Pequenos agricultores da região de Atibaia, no estado de São Paulo, uma importante região produtora, tiveram o preço de seu produto aviltado e conseqüentemente enfrentaram dificuldades para saldar suas dívidas. A Secretaria de Agricultura, alertada, lançou um programa de qualidade no qual os agricultores teriam de seguir as recomendações da assistência técnica estadual, para tentar reverter a situação. O assunto vem causando polêmica, uma vez que já se havia anunciado que os morangos estavam isentos de agrotóxicos. O programa tem aproximadamente seis meses de duração e, segundo a Associação de Agricultura Orgânica (AAO), este é um tempo muito curto para a conversão do sistema convencional (com base em insumos químicos e defensivos) para que se possa considerar um sistema totalmente livre de produtos químicos.

A alta taxa de resíduos de produtos não-permitidos encontrados em 58% de amostras de morangos chamou a atenção da mídia e dos consumidores no ano passado.

Segundo o Instituto Biológico, o índice de amostras de morango com resíduos acima dos níveis máximos permitidos foi nulo após seis meses de implantação do programa, enquanto os índices de resíduos não-permitidos já haviam de fato baixado. Portanto, não se pode falar de ausência total de resíduos, e sim de uma adequação dos padrões de produção a níveis de contaminação minimamente aceitáveis, ou seja, pelo menos dentro dos níveis máximos legalmente permitidos e sem a presença de produtos não recomendados. Resta então confiar no estabelecimento das tolerâncias, ou seja, que os critérios para a determinação dos níveis máximos para cada produto de fato garantam totalmente a saúde do consumidor.

Mercado de produtos fitossanitários em expansão

O mercado de produtos fitossanitários no Brasil está em expansão. Em 1995, movimentou cerca de US$1,5 bilhão e, em 1996, US$1,79 bilhão. Segundo a Andef (Associação Nacional de Defesa Vegetal), a indústria vem investindo em média US$25 milhões por ano em pesquisa, desenvolvimento e aplicação de produtos no país. O segmento espera faturar US$2 bilhões em 1997.

De acordo com a Coordenação de Fiscalização de Agrotóxicos do Ministério da Agricultura, existem hoje cerca de 480 princípios ativos registrados no país e cerca de 1.230 formulados (produtos comerciais) produzidos por inúmeras empresas (são cerca de 70 empresas que comercializam mais do que 10 produtos).

Todos os números referentes ao mercado brasileiro de agrotóxicos impressionam quando confrontados com o fato de que o monitoramento sistemático realizado pelo Instituto Biológico de São Paulo é o único atualmente existente no país. Mesmo assim, lá não se fazem análises para cereais, leguminosas e produtos processados. Como se pode ver na tabela 2, a soja, que é

leguminosa, consumiu em 1996 mais de meio bilhão de dólares em defensivos agrícolas. Além disso, alguns produtos deixam eventualmente de ser acompanhados. No ano passado, por exemplo, não foram feitas análises para maçã e batata, produtos tradicionalmente problemáticos. Isto preocupa na medida em que, em termos isolados, o tomate, a maçã e a batata são os campeões de consumo, conforme se pode constatar na tabela.

O Ministério da Agricultura só agora está instituindo o Programa Nacional de Monitoramento e Controle de Resíduos Químicos em Vegetais, Partes de Vegetais e seus Subprodutos, em fase de credenciamento de laboratórios. A preocupação com o assunto aumentou muito em função da grande ênfase nas barreiras sanitárias que atualmente pontuam as regras de comércio internacional, após a queda das barreiras tarifárias. Ou seja, a possibilidade de rejeição do produto brasileiro no exterior – que de fato acontece, quando os atentos órgãos de vigilância dos países desenvolvidos detectam algum problema – parece justificar uma rápida ação neste sentido. Mais que tudo, entretanto, a avaliação constante dos níveis de resíduos em maior escala é importante por permitir uma aferição das práticas agrícolas conduzidas por todo o país e de seu impacto sobre a saúde do consumidor brasileiro.

E-mail: elileite@fgv.br.

CONJUNTURA DO AGRIBUSINESS

Carne suína

I. R. TROCCOLI

Mudanças à vista no mercado

A globalização dentro do agribusiness vem tendo efeitos especialmente agudos no que diz respeito ao complexo cárneo, tanto internamente quanto nos outros países. Prova disso são os movimentos muito rápidos para rearranjar as estruturas de cada um de seus subsetores, conforme as necessidades de diminuir os custos, agilizar os métodos de produção e comercialização e atender às preferências dos consumidores, com o objetivo de lançar as bases do perfil desejado de cada segmento.

O caso mais notório do enquadramento do setor de carnes às exigências da globalização é o da avicultura de corte. Basicamente em função de seu curto ciclo de produção, esta atividade detém grande vantagem comparativa do preço varejista relativamente às concorrentes, acentuada pela forte percepção do público quanto às características da carne branca num contexto de alimentação saudável.

O crescimento recente do rebanho avícola mundial tem confirmado esta preferência, sancionando aumento consistente não só da disponibilidade *per capita* da carne como também da sua acessibilidade via contração dos custos de produção, possibilitada pelos avanços genéticos visando à melhoria dos índices de conversão das aves.

A conseqüência inevitável desta situação tem sido o acirramento da concorrência das outras carnes, tanto entre si como ante a avícola, cada qual buscando lançar mão de recursos tecnológicos na ponta da produção para reduzir custos. Paralelamente, procuram-se argumentos convincentes para justificar o aumento do consumo em detrimento da carne de aves.

Perdendo terreno para o frango

No Brasil, esta disputa ainda se caracteriza por traços diferentes daqueles observados nos países do hemisfério Norte. Como o processo de escolha da proteína animal a ser incluída nos cardápios depende da renda média da população, o baixo nível interno de renda restringe esta escolha.

Neste particular, portanto, permanecem imbatíveis o tempo médio de engorda de 45 dias para as aves e sua conversão alimentar à base de 2/1 como portas de acesso ao consumo da grande massa populacional. Estas vantagens, por sua vez, são naturalmente reforçadas pela grande variedade de partes das aves passíveis de serem oferecidas isoladamente, com perfis menos ou mais nobres, que se encaixam perfeitamente em todos os tipos de orçamento.

Não surpreende, portanto, que a produção conjunta brasileira das carnes bovina e suína, que representava 70% do total das três mais importantes em 1990, em 1997 deva participar com 8 pontos percentuais a menos, perdidos integralmente para a carne de aves. Também não é estranho que tenham surgido reações junto ao segmento produtor de bovinos e suínos, com vistas a estancar este processo.

No caso específico da suinocultura, existe pouca margem de manobra para esta reação, por vários motivos. O mais destacado, sem sombra de dúvida, diz respeito ao seu preço final *vis-à-vis* o poder de compra da população. Há muito este indicador tem sido o maior impedimento para a expansão do consumo desta proteína animal, na medida em que a situa em níveis não raro superiores aos da carne bovina. Segundo a Anab, no ano passado o preço médio do quilograma do lombo suíno no varejo de São Paulo foi de R$5,30, contra R$4,43 da alcatra bovina e R$3,28 para o peito de frango. Mesmo no caso de se considerar o desconto de 30% de participação de osso na carne avícola, o seu preço real de R$4,26 permaneceria o mais competitivo dos três. Esta baixa competitividade da carne suína repetiu-se no caso da comparação entre cortes menos nobres dos animais: R$2,23/kg para a asa de frango, R$2,36/kg para o acém bovino e R$3,25/kg para a costela suína.

Como a baixa renda média *per capita* no Brasil suplanta em muito o maior obstáculo do consumo da carne suína pelas populações mais ricas – o tabu quanto ao teor de colesterol deste alimento –, a ex-

pansão de seu consumo no país dependeria única e exclusivamente de menores preços.

Por sua vez, esta realidade obrigatoriamente remete à discussão a respeito dos motivos que têm impedido de forma sistemática a queda dos preços do suíno, apesar dos avanços nos índices zootécnicos e no nível tecnológico que a sua criação comercial tem logrado alcançar nos últimos tempos.

Parece haver consenso quanto ao viés gerado pela elevada industrialização desta carne; via de regra, esta transformação é direcionada para o fabrico de subprodutos fora do alcance do poder de compra da população de baixa renda (as únicas honrosas exceções seriam a salsicha e a mortadela).

Embora não se saiba exatamente a quanto monta o total da industrialização na suinocultura, as opiniões mais comuns costumam situá-la em 60% a 70% da oferta total. Ou seja, na medida em que no máximo 40% do produto do abate comercial chegariam *in natura* aos consumidores, apenas as partes mais nobres do suínos – lombo, pernil, bisteca – estariam sendo disponibilizadas aos consumidores finais de forma constante. Como se isto não fosse suficiente, tanto o lombo quanto o pernil são cortes tipicamente inadequados à aquisição no varejo em pequenas porções.

Por tudo isto, não surpreende que a disponibilidade *per capita* anual de carne suína no Brasil tenha patinado, nos últimos 10 anos, entre 7 e 9kg, patamar que deve repetir-se no ano em curso. Neste ínterim, a carne avícola não parou de ganhar terreno. Seu consumo *per capita* cresceu consistentemente ano a ano (à exceção do ano passado), a ponto de acumular avanço de 108% no período.

A suinocultura brasileira foi a única cuja participação no total mundial aumentou durante o último qüinqüênio.

Cresce o potencial de concorrência da carne suína brasileira

Apesar desta situação, no momento a suinocultura brasileira se encontra favoravelmente embalada pelos excelentes resultados que vêm tendo suas vendas ao exterior, desde que foi oficialmente confirmada a extinção da febre aftosa nos rebanhos gaúcho e catarinense. De fato, segundo projeções da Associação Brasileira de Exportadores de Carne Suína (Abecs), estas exportações deverão chegar a 71 mil toneladas em 1997, recorde que representa 9% a mais do que no ano passado e quase o triplo da média para o período 1988-95. O maior comprador isolado tem sido a Rússia, que enviou missão comercial ao Brasil no último mês de agosto para a assinatura de acordo de compra de 40 mil toneladas. Os russos adquiriram 545 mil toneladas de carne suína em 1996, e o USDA estima que no atual exercício comprem 565 mil.

Embora ainda reste muito a ser feito para que a suinocultura brasileira possa atingir uma posição tão destacada quanto a avicultura, vêm surgindo indícios de que há uma forte preocupação externa quanto ao seu potencial de concorrência no cenário internacional. Prova disto é que o National Pork Producers Council – NPPC – dos EUA acredita que, caso não haja uma

A outra carne branca

No início do ano de 1997, o National Pork Producers Council – NPPC, dos EUA, comemorou 10 anos de uma grande campanha interna de estímulo ao consumo da carne suína. Tendo como *slogan* "Carne suína – a outra carne branca" e orçamento total de US$150 milhões em promoção, sua proposta básica era reposicionar o produto no imaginário dos consumidores, buscando esvaziar o preconceito de que a carne suína não seja saudável por supostamente conter elevadas taxas de colesterol e de calorias. Utilizando uma estratégia de alavancagem audaciosa e até mesmo arriscada, o NPPC almejava torná-la a proteína animal mais consumida pelos norte-americanos até o ano 2000.

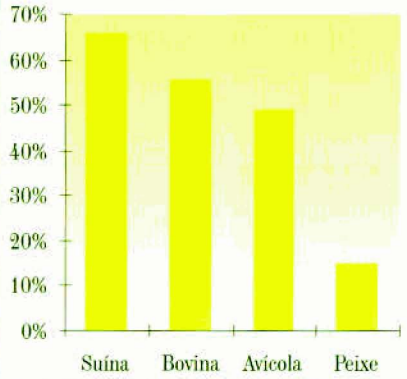
Buscando avaliar os resultados da campanha, o NPPC recentemente realizou pesquisa de mercado junto a uma amostra dos consumidores. Um dos resultados mais significativos foi que 87% dos entrevistados afirmaram reconhecer a carne de porco como uma carne branca. Por isso, para o vice-presidente de *marketing* da entidade, o tema "A outra carne branca" tornou-se uma marca do setor.

Duas outras importantes evidências foram apuradas. Uma delas foi que 75% de todas as aquisições varejistas de carne fresca em geral são feitas por impulso. Além disso, ao se dirigirem à gôndola das carnes nos supermercados, os consumidores tipicamente gastam apenas 87 segundos para fazer sua escolha, tendendo a optar pela variedade cuja lembrança seja mais forte naquele momento. Em outras palavras, a competitividade do produto dependerá de ele se fazer presente na mente do público neste curtíssimo espaço de tempo – o que ressalta a importância de uma mensagem marcante na sua propaganda.

Por sua vez, os números relativos ao consumo *per capita* da carne nos EUA entre 1987 e 1995 (aumento de 7% em termos acumulados no período) mostram que o resultado da campanha foi bem satisfatório. Provavelmente o resultado no decênio 1987-96 teria sido igualmente bom, se o custo de produção dos animais não tivesse sido atropelado pela inusitada elevação dos preços do milho ocorrida no ano passado. Além disso, o incremento das restrições ambientais que vêm sendo impostas aos grandes criatórios de suínos pelos estados e condados norte-americanos, visando à proteção de seus recursos naturais, tem colaborado para tornar a atividade mais dispendiosa. Como resultado, entre 1995 e 1996, o indicador de consumo *per capita* de carne de porco retraiu-se quase 7%.

Consumo de Carnes nos EUA- 1996

Incidência média diária em %

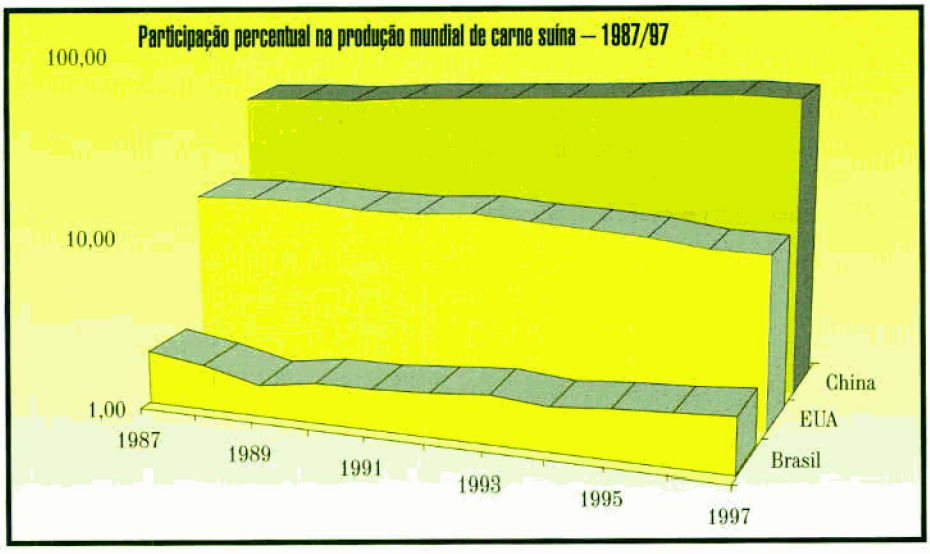


Fonte: *Yankelovich Partners*, para o NPPC.

Embora o NPPC reconheça que a campanha "A outra carne branca" logrou reposicionar a carne suína como saudável e rica em nutrientes, observa que não se conseguiu fazer os consumidores encararem o produto como socialmente aceitável ao ponto de o solicitarem como prato principal num restaurante ou de o servirem a convidados num jantar doméstico. Ou seja, não se conseguiu fazer as pessoas realizarem esta passagem crucial, da noção de um alimento saudável, para o nível social e emocional onde a carne seja considerada algo especial a ser compartilhado com a família e os amigos.

Ciente deste fato, em 1994 o NPPC detonou uma nova promoção de consumo, com vistas a reforçar o interesse do público pelo produto e posicioná-lo desta feita como um alimento ligado à ação e ao movimento. Para tanto, o órgão lançou a campanha *"Taste what´s next"* ("Prove o que vem por aí"), desenhada especificamente para posicionar a carne suína nos anos 90 como a segunda fonte de proteínas (após a carne de frango) que o consumidor vai escolher.

I. R. Troccoli



reação rápida da suinocultura no país, dentro de três a cinco anos os investimentos da indústria sejam deslocados para outros pontos do planeta. O NPPC entende que a atividade suinícola terá vantagens comparativas em países onde, ao contrário do que acontece nos EUA, o custo de entrada na atividade seja menos elevado e haja menos restrições ambientais à própria criação. Segundo o NPPC, há áreas fora dos EUA onde existe infra-estrutura – ou potencial de infra-estrutura – favorável à criação, formada pela oferta de grãos e pela disponibilidade de mão-de-obra. A aptidão potencial de outros países para abocanhar qualquer fatia de mercado que os norte-americanos eventualmente deixem de atender, incluindo a sua própria demanda interna, é o maior desafio atual para a atividade nos EUA.

Esta preocupação dos suinocultores norte-americanos se origina do fato de o mercado mundial de carne suína ter características muito peculiares. Primeiramente, um único país – a China – detém cerca de metade da produção mundial, em sua quase totalidade consumida internamente. Ou seja, trata-se de país não só auto-suficiente como também ausente do comércio internacional. Com 20% da produção mundial, a União Européia detém perfil semelhante ao chinês, com uma sobra para vendas não excedente a 5% da produção interna. sendo suas exportações caracteristicamente realizadas dentro de suas fronteiras.

Restam, portanto, os EUA como país grande produtor e maior exportador isoladamente. Por outro lado, seu consumo *per capita* projetado em 28kg para 1997 deverá ser 8,5% inferior ao de 1993, período durante o qual o país passou de deficitário a superavitário no produto.

Segundo o NPPC, a concorrência externa poderia vir da Europa oriental (Hungria, Polônia e Ucrânia), do Canadá, do Brasil e da Argentina, por tratar-se de áreas com disponibilidade de milho para o arraçoamento e onde as restrições ambientais seriam menos profundas do que nos EUA.

Por outro lado, uma rápida retrospectiva da produção suinícola nestas regiões relativamente à última década (o USDA não informa a produção argentina, muito pouco expressiva hoje em dia) mostra que, apesar da sua virtual estagnação em termos da quantidade produzida, a suinocultura brasileira foi a única cuja participação no total mundial aumentou consistentemente durante o último qüinqüênio, e sua evolução acumulada do período foi inferior apenas à chinesa.

E-mail: iragtroc@fgv.br.

CONJUNTURA DO AGRIBUSINESS

C a c a u

Uma história de altos e baixos

THOMAS HARTMANN

Peculiaridades, modelos de cultivo e demais diferenças locais do mercado mundial de cacau estão registrados na segunda parte deste estudo, que traça ainda o início do processo que levou à atual conjuntura.

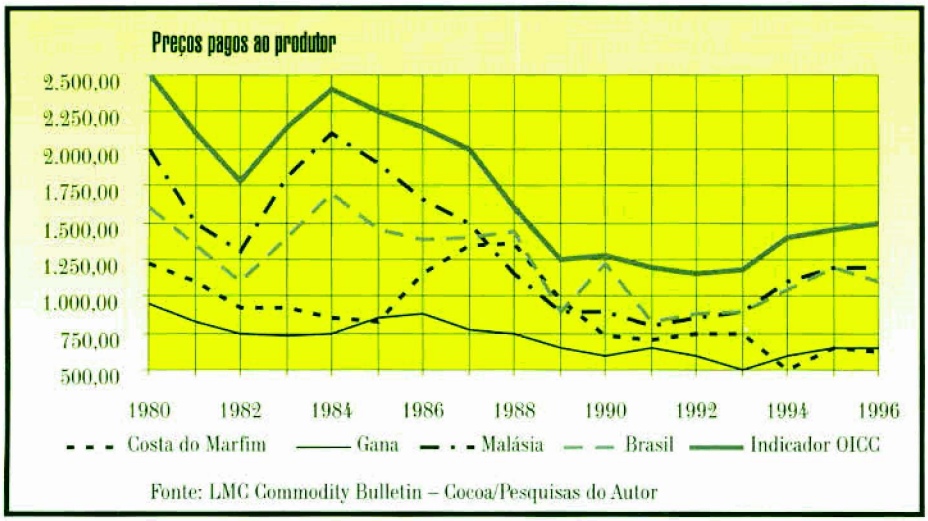
A lei básica da economia, pela qual preços baixos inibem a produção, também se aplica ao mercado mundial do cacau, mas num grau que varia muito de uma região produtora para outra. O cultivo de cacau no mundo é praticado basicamente em três modelos distintos:

- lavouras familiares de subsistência em minifúndios de baixa produtividade e tecnologia;
- propriedades particulares de tamanho médio, operadas com mão-de-obra contratada, de produtividade e tecnologia de médias para baixas;
- grandes plantações administradas por métodos empresariais modernos, de alta tecnologia e produtividade.

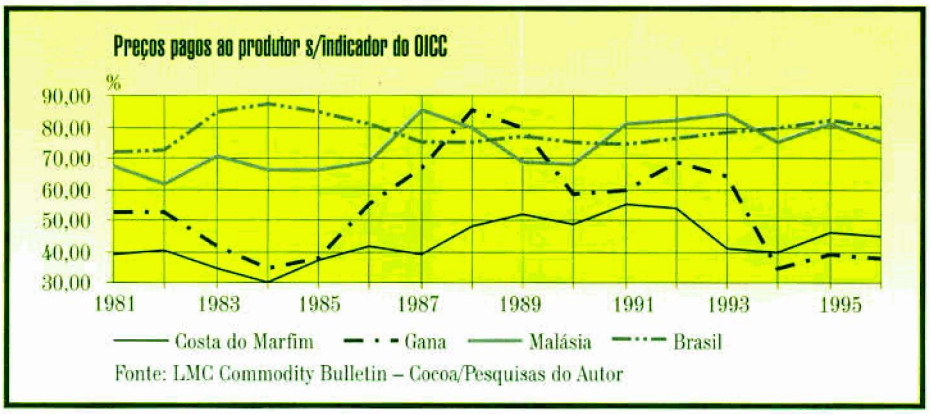
O primeiro modelo predomina quase com exclusividade em todos os países produtores da África e da Indonésia. O segundo é o predominante no Brasil, sobretudo na Bahia. O terceiro caracteriza o padrão mais freqüentemente encontrado na Malásia, na América Central e no Caribe.

Cada modelo de produção e cada região reagem às oscilações dos preços de maneira diferente.

O lavrador africano vive em condições de semi-selvageria, produz em suas lavras



Fonte: LMC Commodity Bulletin – Cocoa/Pesquisas do Autor



Fonte: LMC Commodity Bulletin – Cocoa/Pesquisas do Autor

minúsculas praticamente tudo do que necessita para sua subsistência e planta o cacau como seu *cash crop*, aquele que lhe proporciona recursos para comprar os poucos artigos de sua necessidade produzidos por terceiros e alguns itens de luxo rudimentar, cujo símbolo maior é uma bicicleta. As oscilações de preço praticamente não afetam o volume de sua produção, que sobe e cai exclusivamente em função de fatores da natureza. Por sinal, ele mal sente as altas e baixas do mercado, pois recebe preços fixados pelo governo, cujo valor não tem relação com o mercado mundial. Como mostra o gráfico 2, Gana e Costa do Marfim pagam a seus produtores valores equivalentes a 30%-60% do preço mundial (medido pelo indicador OICC), elevando o percentual quando a cotação for mais baixa e reduzindo-o nas altas. (O pico dos percentuais na Costa do Marfim entre 1987 e 1992 foi atípico, provocado por erros de cálculo da Caixa de Estabilização, estatal encarregada da comercialização, que quase causaram sua bancarrota.) Por conseqüência, a queda dos preços não teve efeito perceptível sobre o volume da produção africana, como previsivelmente sua alta tampouco se fará sentir de forma substancial, salvo se provocar novamente uma forte expansão da área plantada. Entretanto, há dúvidas a respeito da existência de reservas de terra ainda disponíveis com características apropriadas para o plantio de cacau e, de qualquer forma, o aumento da produção resultante de uma expansão da área plantada iniciada hoje só começaria a produzir efeitos a partir de 2003/04.

Na África, as oscilações de preço praticamente não afetam o volume da produção de cacau, que sobe e cai exclusivamente em função de fatores da natureza.

O nível do padrão de vida do lavrador na Indonésia está possivelmente ainda abaixo do africano (renda mínima mensal menor que US$40,00). Por outro lado, a política liberal de comercialização faz chegar a ele perto de 90% do valor FOB do cacau (depreciado devido à baixa qualidade), correspondendo a 70-75% do preço da OICC, substancialmente acima da receita do produtor africano. Nessas condições, até mesmo os preços baixos dos anos 1991/92 ainda eram atraentes para a lavoura local. Sua produção continuou se expandindo em ritmo constante e tudo indica que prosseguirá assim.

No outro extremo, as agroempresas proprietárias de plantações na América Central e na Malásia reagiram de forma radicalmente diversa. Enquanto os produtores do nosso continente não mostraram reação maior à queda dos preços, mantendo sua produção inalterada, ou mesmo ligeiramente ascendente durante todo o período, a Malásia teve uma queda dramática na sua produção. No caso dos produtores centro-americanos e do Caribe, o autor não chegou a pesquisar as causas do comportamento, já que se trata de fontes produtoras de pequeno porte, em sua maioria voltadas para o abastecimento do seu próprio mercado interno, portanto, sem influência sobre o quadro mundial. Já na Malásia, a queda foi conseqüência de uma decisão empresarial. No momento em que o cacau deixou de produzir um retorno desejado, ele foi substituído por culturas mais rentáveis. Dezenas de milhares de hectares de plantações de cacau foram erradicadas na Malásia e substituídas principalmente pela palmeira do dendê. Uma evolução reversa pode ocorrer se os preços voltarem a ser atraentes, mas seus efeitos sobre a produção – mesmo considerando o ciclo mais curto das variedades híbridas utilizadas na Malásia – só começarão a surgir cinco anos adiante.

Os mais atingidos pelo mercado em baixa eram os produtores brasileiros, principalmente os da Bahia. Seu modelo de propriedades médias baseadas em mão-de-obra assalariada tem custos muito mais altos do que as lavouras de subsistência, em boa parte em função do padrão de vida infinitamente mais elevado do próprio agricultor. Por outro lado, sua tecnologia é inferior à das agroempresas e sua capacidade de investimento virtualmente zero. Ao mesmo tempo da queda dos preços, a região cacaueira da Bahia (responsável por mais de 80% da produção do Brasil) foi

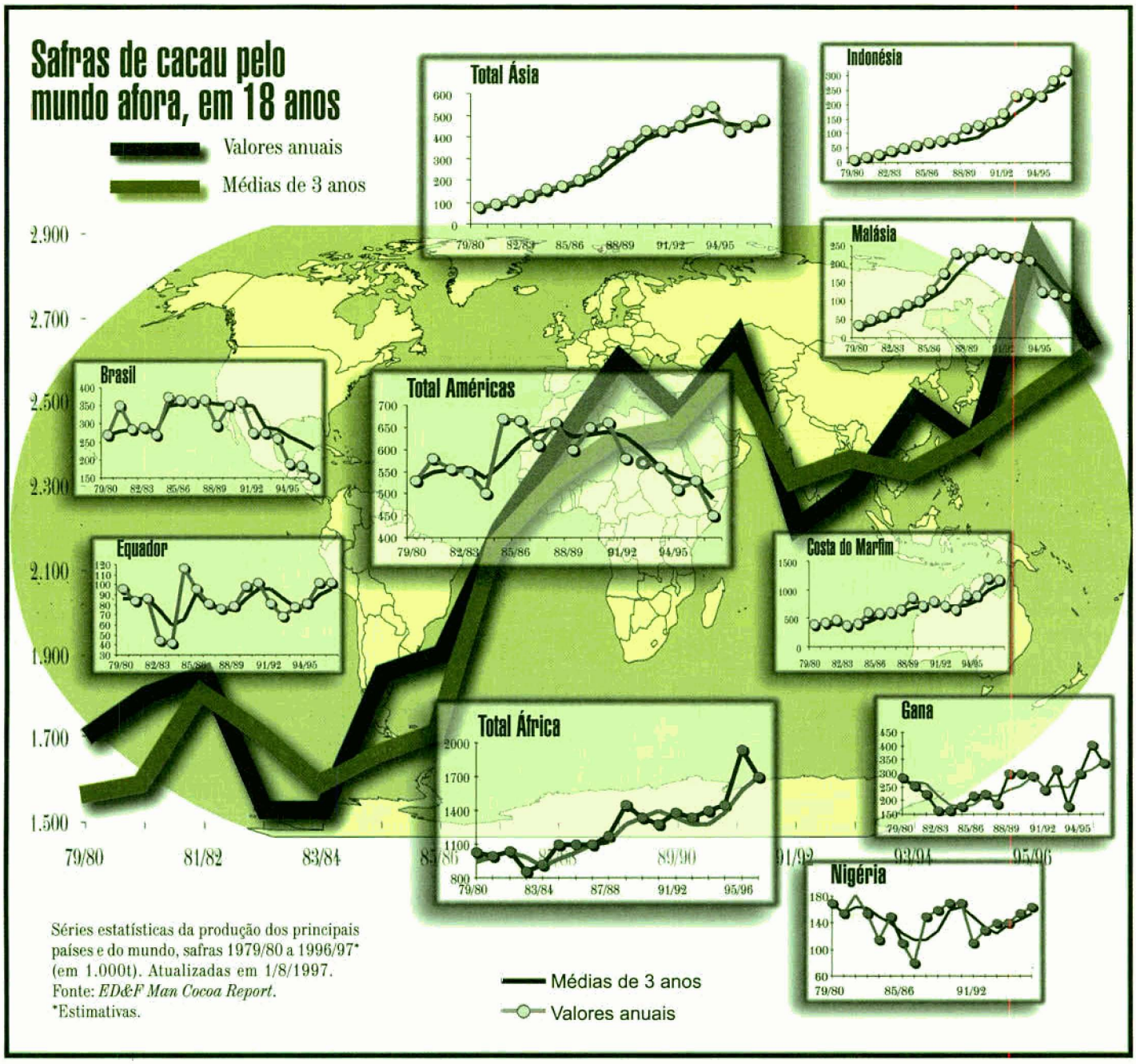
atingida por outros dois flagelos: a doença de fungo chamada vassoura-de-bruxa, que debilita os pés de cacau e inutiliza sua produção, e uma seqüência de quatro anos ininterruptos de clima desfavorável à produção de cacau. O resultado foi a queda vertiginosa da produção nacional e uma crise que arrasou a economia do Sul da Bahia. Por outro lado, a produção brasileira reagirá intensamente à alta dos preços, mesmo que essa reação só se faça notar dois a três anos após a ocorrência da alta, tempo necessário para a recuperação das lavouras total ou parcialmente abandonadas. Quanto mais vier a tardar o início da alta dos preços, maior será a demora no aumento da produção, que pode mesmo ficar comprometido, à medida que a falta de tratos resultar na deterioração irreversível das plantações, como já vem acontecendo em volume crescente. A cacauicultura na Bahia é um tema complexo o bastante para não caber no escopo deste estudo.

O gráfico abaixo mostra a evolução das safras mundiais de cacau nos últimos 18 anos, com detalhes dos principais países produtores. O início da série estatística foi escolhido para coincidir com o momento em que se iniciou o processo que levou à atual conjuntura.

Cacauicultor e consultor de empresas. Titular da Coluna de Cacau, *publicada semanalmente no suplemento agrícola do jornal* A Tarde, *de Salvador.*

E-mail: cacauth@svn.com.br

© Thomas Hartmann 1997. Reprodução total ou parcial somente mediante autorização prévia escrita do autor.



Milho

I. R. Troccoli
Rogério Ferreira de Souza

Preços sobem menos que o previsto

Concluído o escoamento da safrinha, no começo de setembro, iniciou-se a entressafra do milho, com as cotações passando a refletir inevitáveis mudanças.

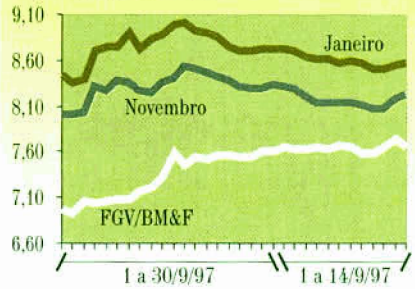
À medida que o abastecimento se tornou menos frouxo, as empresas consumidoras passaram a intensificar sua procura pela matéria-prima. Trata-se também de época de aumento sazonal da demanda de rações, visando ao aumento do consumo de carnes avícola e suína para as festas de fim de ano.

Por sua vez, o Plano de Escoamento de Produção – PEP, implementado pelo governo federal, contribuiu para reduzir a disponibilidade imediata do milho nas zonas de produção. Garantindo o preço mínimo ao produtor e cobrindo o adicional do frete até o consumidor, o programa vem cumprindo sua tarefa primária de incrementar os negócios com o grão, que de outra forma ficariam impedidos pela distância física entre os dois pontos.

Os níveis de contratos futuros para janeiro de 1998, *descolados* daqueles referentes a novembro próximo principalmente desde o fim do último mês de agosto, mostram que o mercado aposta francamente em menor plantio do grão na safra de verão 1997/98 no Centro-Sul. O recente declínio para patamares inferiores a R$9,00/60kg, em meados de setembro, provavelmente refletiu informações mais consistentes sobre a futura colheita, sugerindo um quadro menos pessimista do que o previsto para determinadas regiões produtoras.

E-mails: iragtroc@fgv.br e roger@fgv.br

Contratos Futuros – milho



Contratos futuros e indicador físico

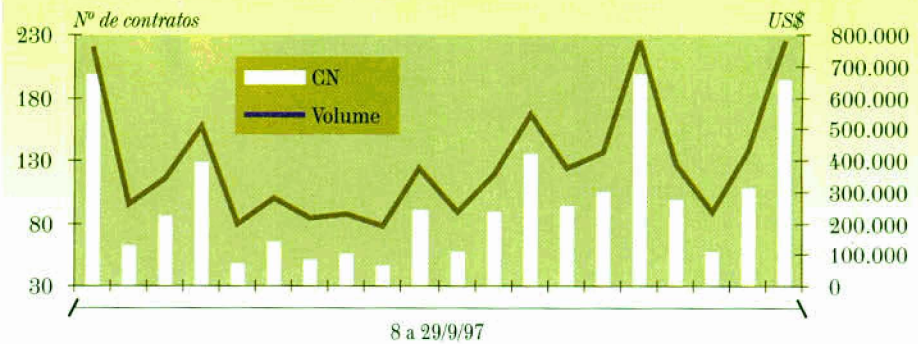
Data	Novembro	Janeiro	FGV/BM&F
01/09/97	8,01	8,44	6,97
02/09/97	8,00	8,36	6,93
03/09/97	8,02	8,40	7,06
04/09/97	8,30	8,70	7,03
05/09/97	8,27	8,75	7,05
08/09/97	8,38	8,75	7,09
09/09/97	8,36	8,90	7,09
10/09/97	8,26	8,73	7,17
11/09/97	8,25	8,84	7,21
12/09/97	8,35	8,87	7,31
15/09/97	8,40	8,99	7,59
16/09/97	8,53	9,01	7,46
17/09/97	8,50	8,93	7,53
18/09/97	8,47	8,91	7,51
19/09/97	8,43	8,85	7,56
22/09/97	8,38	8,75	7,57
23/09/97	8,32	8,70	7,53
24/09/97	8,29	8,70	7,55
25/09/97	8,28	8,73	7,60
26/09/97	8,33	8,72	7,61
29/09/97	8,30	8,73	7,64
30/09/97	8,28	8,71	7,62
01/10/97	8,19	8,63	7,62
02/10/97	8,13	8,62	7,66
03/10/97	8,13	8,61	7,64
06/10/97	8,13	8,58	7,67
07/10/97	8,13	8,60	7,64
08/10/97	8,12	8,57	7,59
09/10/97	8,06	8,50	7,59
10/10/97	8,07	8,51	7,65
13/10/97	8,17	8,55	7,75
14/10/97	8,23	8,58	7,64

Dia	CN	Volume
03/09/97	199	760.188
04/09/97	61	258.463
05/09/97	85	340.231
08/09/97	128	510.088
09/09/97	48	199.209
10/09/97	65	281.849
11/09/97	50	215.892
12/09/97	55	227.280
15/09/97	46	190.842
16/09/97	90	375.195
17/09/97	57	236.822
18/09/97	88	354.595
19/09/97	134	548.209
22/09/97	94	375.828
23/09/97	105	428.001
24/09/97	198	782.908
25/09/97	98	387.217
26/09/97	57	237.478
27/09/97	107	430.595
29/09/97	194	781.149

CN	
agosto	setembro
1.411	1.959

Financeiro US$	
agosto	setembro
5.474.459	7.922.039

Contratos negociados e volume financeiro na BM&F



El Niño ainda não prejudicou a produção de soja

As principais zonas mundiais de produção prevêem colheitas recordes; mas não é de esperar que o mercado desabe, em 1998, porque também se estima que a demanda internacional prosseguirá elevada.

A partir de meados de outubro, notícias referentes ao clima começaram a tranqüilizar os agentes econômicos ligados à agricultura. Nos EUA, a colheita do milho e da soja pôde avançar com mais segurança. A seca dos meses de julho e agosto não parece ter danificado as plantações, como se imaginou na época, e os números de uma safra recorde delinearam-se melhor. Plantou-se área de 28,67 milhões de hectares (10,4% acima da anterior, segundo o Departamento de Agricultura, USDA) e se espera produção de 74,73 milhões de toneladas (15% superior à de 1996). O recorde anterior deu-se, em 1994, com 68,5 milhões de toneladas. Destaque-se que a aplicação de tecnologia às lavouras vem aumentando, ao mesmo tempo em que mais terras foram ocupadas pela soja, devido a menores programas de conservação dos solos e à maior atratividade dos preços da leguminosa.

Na Argentina, as chuvas abundantes durante o mês de outubro trouxeram alívio, após dois meses de seca. O plantio começou em fins de outubro e o Ministério da Agricultura local estima que a área de cultivo crescerá 6%, chegando aos 7 milhões de hectares (foram cultivados 6,6 milhões de hectares, em 1996/97). Isso pode resultar em colheita recorde de 14,4 milhões de toneladas (o recorde anterior foi de 12,52 milhões, em 1995/96). Tais estimativas, contudo, são precárias, pois além da instabilidade climática, que ainda não foi descartada, persistem dúvidas quanto à capacidade dos agricultores de darem os tratos culturais adequados. Ao contrário dos EUA, houve perdas na safra passada, e uma capitalização deficiente desfavorecerá o emprego da melhor tecnologia.



Para o Brasil, as estimativas da safra nova convergem para números cada vez mais elevados. O Departamento de Agricultura norte-americano, em seu relatório de 10 de outubro, calculou-a em 28 milhões de toneladas, 5,6% maior do que a safra colhida em 1997. Fontes do mercado interno chegam a estimá-la em total superior a 29 milhões de toneladas.

Parecendo corroborar este sentimento positivo, apareceram em outubro muitas referências, derivadas de sondagens no mercado, quanto ao possível temor dos danos de El Niño. A partir de uma interessante reavaliação de um perito no assunto (chefe do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais), corretoras e empresas de consultoria passaram a registrar que o mercado não mostrava maior ansiedade. O motivo para isto seria a constatação de que as chuvas mais pesadas que a influência do aquecimento das águas do Pacífico provocará deverão ocorrer em momento favorável à safra de verão, em linhas gerais. Meteorologistas já tinham apontado para este fato, registrando que as culturas do Centro-Sul freqüentemente tiveram melhores rendimentos físicos em anos de El Niño. Não deixaram de observar, porém, os estragos provocados à infra-estrutura, tanto nos campos, quanto nas cidades.

É claro que a visão do fenômeno como uma antiquíssima manifestação natural é correta. Seus danos sobre as atividades humanas, no entanto, tornaram-se mais intensos, pela mera ampliação destas e, conjugando-se problemas climáticos (como o El Niño de 1982/83 e, ao que parece, o atual) com imprevidência, pode haver muitas perdas, inclusive da colheita de produto que teve excelente produtividade no campo, derivada igualmente do mesmo fenômeno.

Assim, passado o temor de forte atraso

Brasil – exportações de soja em grão

1993 a 1997 (fev/ago.) - em mil t

Meses	1993	1994	1995	1996	1997
Fevereiro	0	16	5	0	17
Março	114	485	74	291	550
Abril	732	1151	641	956	1599
Maio	901	1391	814	643	1697
Junho	772	984	644	503	1346
Julho	632	633	556	426	1670
Agosto	578	412	394	376	987
Fev./agosto	3729	5071	3128	3195	7866

Fonte: Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais.

no plantio brasileiro, tem-se destacado que repercutiu na Bolsa de Chicago, há algumas semanas, que El Niño poderá até favorecer a produção agrícola. Com efeito, em anos anteriores, ele permitiu a obtenção de bons rendimentos físicos médios na sojicultura. É claro que outras lavouras mais sensíveis, como a do feijoeiro, poderão ser prejudicadas. As chuvas sobre a região Sul, por exemplo, permitirão condições para o cultivo normal da soja, a partir de fins de outubro, mas seguramente atrapalharam os indicadores de qualidade e de produtividade do trigo.

Meteorologistas mostraram que El Niño tem sido favorável aos rendimentos físicos médios das lavouras plantadas na safra de verão.

O cenário internacional, mesmo que as águas quentes do Pacífico não promovam maiores estragos, já está beneficiado pela ocorrência de problemas na produção asiática. O consumo também apresenta perspectiva positiva, pois deverá permanecer elevado, em 1998.

Atualmente, verifica-se a influência da entrada da enorme safra norte-americana, e os preços para janeiro cederam ao longo de outubro (US$6,96/*bushel*), mas sempre com a expectativa do que aconteceria nas lavouras da América do Sul.

No mercado brasileiro, a alta de setembro arrefeceu, com a retirada dos compradores, já que a oferta interna do produto exportável (tabela) aproximou-se do fim, simultaneamente à entrada da nova safra dos EUA. Esta só não esteve mais atraente devido ao impedimento colocado aos importadores pela legislação então restritiva ao ingresso, no país, da soja transgênica, razoavelmente disseminada pelos campos dos EUA.

Em linhas gerais, o mercado do próximo ano não parece capaz de sustentar cotações elevadas, uma vez que, se a demanda continuar firme, a produção será bem maior, em quase todas as zonas de produção do mundo.

E-mail ferfal@fgv.br

FOTOLITO
SISTEMA DIGITAL
BRASFOTO

REVISTAS, CARTAZES, ANÚNCIOS, MALAS DIRETAS, CONVITES, EMBALAGENS, CAMPANHAS PUBLICITÁRIAS E TUDO QUE PRECISAR DE UM ÓTIMO FOTOLITO.
ALÉM DE EQUIPAMENTO DE ÚLTIMA GERAÇÃO, A BRASFOTO TEM UMA EQUIPE TÉCNICA DE PROFISSIONAIS SELECIONADA PARA TRATAR BEM AOS CLIENTES E A SEUS TRABALHOS, PRODUZINDO OS MAIS INCRÍVEIS EFEITOS DA COMPUTAÇÃO GRÁFICA, EM MAC OU PC.

FAÇA-NOS UMA CONSULTA

BRASFOTO FOTOLITO & EDITORA
RUA SÃO JANUÁRIO,1.004 – SÃO CRISTOVÃO
TELS.: (021) 580-8975, 589-7466 – FAX: (021)580-2048

I B G E

Maria José Cyhlar Monteiro

A nova safra: interrogações

As estimativas divulgadas pelo IBGE para a safra de 1997 são quase definitivas e pouco modificam o que já era conhecido: aumentou a produção de cacau, de feijão, de fumo, de milho, de soja e dos cereais de inverno (exceto a de trigo). Se reduziram as safras de algodão, de amendoim, de arroz, de café e de cebola. O total de cereais, leguminosas e oleaginosas, os chamados grãos, somou 77 milhões de toneladas, 5,6% superior ao do ano anterior, *mas bem abaixo dos cerca de 80* milhões colhidos em 1995.

No próximo mês o IBGE deverá divulgar sua primeira pesquisa relativa à intenção de plantio para a safra de verão 1997/98. Entretanto levantamentos preliminares da Conab indicam que a produção das cinco principais lavouras (algodão herbáceo, arroz, feijão 1ª safra, milho 1ª safra e soja), na região Centro-Sul, deverá situar-se en-

BRASIL - Produção e área colhida de lavouras selecionadas

Produtos	Área (ha)			Produção (t)		
	Safra 96	Safra 97	Variação %	Safra 96	Safra 97	Variação %
Total	46.307.692	49.470.158	6,83			
Abacaxi	49.196	54.959,00	11,71	1.081.845	1.284.211	18,71
Algodão	856.532	673.617	-21,36	1.011.080	842.720	-16,65
Algodão arbóreo	50.348	26.536	-47,29	7.881	4.095	-48,04
Algodão herbáceo (em caroço)	806.184	647.081	-19,74	1.003.199	838.625	-16,40
Alho	12.161	12.269	0,89	59.328	63.753	7,46
Amendoim	79.945	88.823	11,11	154.232	137.825	-10,64
Amendoim 1ª safra	59.423	66.750	12,33	127.034	111.384	-12,32
Amendoim 2ª safra	20.522	22.073	7,56	27.198	26.441	-2,78
Arroz (em casca)	3.920.590	9.576.842	144,27	9.990.310	9.180.697	-8,10
Aveia (em grão)	147.110	186.250	26,61	196.279	276.526	40,88
Banana	509.305	519.029	1,91	561.475	585.411	4,26
Batata-inglesa	179.500	172.248	-4,04	2.507.659	2.510.946	0,13
Batata-inglesa 1ª safra	109.560	104.584	-4,54	1.518.731	1.529.598	0,72
Batata-inglesa 2ª safra	61.245	60.574	-1,10	808.017	807.620	-0,05
Batata-inglesa 3a safra	8.695	7.090	-18,46	180.911	173.728	-3,97
Cacau (em amêndoa)	683.544	716.430	4,81	256.751	302.253	17,72
Café (em coco)	1.988.936	2.020.692	1,60	2.665.802	2.426.786	-8,97
Cana-de-açúcar	4.836.177	4.900.939	1,34	324.960.687	331.913.177	2,14
Castanha de caju	655.960	679.831	3,64	164.664	181.200	10,04
Cebola	74.423	70.482	-5,30	963.378	911.756	-5,36
Centeio (em grão)	5.470	10.004	82,89	7.540	13.298	76,37
Cevada (em grão)	89.101	124.591	39,83	225.069	296.153	31,58
Coco da baía	258.471	257.143	-0,51	1.011.705	1.021.420	0,96
Feijão	4.946.552	4.880.469	-1,34	2.822.467	3.072.926	8,87
Feijão (em grão) 1ª safra	2.708.739	2.482.771	-8,34	1.328.702	1.397.510	5,18
Feijão (em grão) 2ª safra	2.092.720	2.236.647	6,88	1.283.406	1.426.013	11,11
Feijão (em grão) 3ª safra	145.093	161.051	11,00	210.359	249.403	18,56
Fumo em folha	304.247	350.149	15,09	473.077	623.233	31,74
Guaraná (semente)	7.750	7.868	1,52	2.270	2.365	4,19
Juta (fibra)	1.556	1.551	-0,32	2.001	1.959	-2,10
Laranja	975.673	969.971	-0,58	109.120.113	109.556.163	0,40
Maçã	26.754	27.463	2,65	3.266.535	3.868.550	18,43
Malva (fibra)	6.043	5.726	-5,25	9.959	9.715	-2,45
Mamona	121.178	149.786	23,61	43.391	124.924	187,90
Mandioca	1.941.935	1.938.745	-0,16	24.639.638	25.093.084	1,84
Milho (em grão)	13.391.844	13.641.522	1,86	31.993.970	34.594.336	8,13
Milho (em grão) 1ª safra	11.632.705	11.545.303	-0,75	28.392.245	30.557.917	7,63
Milho (em grão) 2ª safra	1.759.139	2.096.219	19,16	3.601.725	4.036.419	12,07
Pimenta-do-reino	2.640	2.506	-5,08	5.899	5.635	-4,48
Sisal (fibra)	146.998	160.523	9,20	129.247	144.385	11,71
Soja (em grão)	10.738.389	11.423.379	6,38	23.505.061	25.840.216	9,93
Sorgo em grão	189.076	225.293	19,15	335.598	383.275	14,21
Tomate	59.847	62.706	4,78	2.642.725	2.751.419	4,11
Trigo	1.832.640	1.499.064	-18,20	3.293.647	2.884.476	-12,42
Uva	59.504	57.688	-3,05	732.109	849.418	16,02

Fonte: IBGE, Produção Agrícola Municipal e Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (setembro de 1997).

Nota: Banana, produção em 1.000 cachos. Laranja, abacaxi, coco-da-baía e maçã produção em 1.000 frutos.

tre os limites de 2% e -2% em relação ao colhido no ano anterior na mesma área geográfica. Prevê-se uma variação positiva na área plantada de algodão herbáceo e soja e redução na dos demais produtos. Os resultados finais, contudo, poderão registrar variações expressivas. Observa-se como elemento favorável a retomada da aquisição de insumos, o que significa melhoria dos padrões tecnológicos em relação às safras do passado recente. O fenômeno climático El Niño, antecipado e que segundo alguns estudiosos deverá ser o mais intenso do século, poderá trazer alterações significativas. Os próximos meses deverão trazer surpresas... espera-se que boas.

E-mail: mjcyhlar@fgv.br

LEGISLAÇÃO AGRÍCOLA

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Apoio à safra agrícola

Dentre as medidas adiante relacionadas, encontram-se algumas diretrizes que deverão pautar a aplicação do Pronaf e do Proagro para a próxima safra de verão. Também é divulgado o decreto que fixa os preços mínimos e valores de financiamento para a safra de inverno de 1997.

Resolução nº 4, de 10 de julho de 1997, do Conselho Nacional do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (*DOU*, 15 set.97) – *Estabelece critérios para a seleção de municípios, que receberão apoio técnico e financeiro do Ministério da Agricultura e do Abastecimento, no exercício de 1997, no âmbito do Pronaf e dá outras providências.*

O Presidente do Conselho Nacional do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – Pronaf, no uso de suas atribuições, resolve:

Art. 1° São considerados elegíveis a receber apoio técnico e financeiro do Pronaf, no exercício de 1997, para aplicação em Infra-estrutura e Serviços, os municípios que atendam, simultaneamente, aos seguintes critérios básicos:

I - a relação entre o número de estabelecimentos agropecuários com área até 200 (duzentos) hectares e o total de estabelecimentos do município tem que ser maior que a relação entre o número de estabelecimentos com área até 200 (duzentos) hectares e o total de estabelecimentos do Estado;

II - a relação entre a população rural e a população total do município tem que ser maior que a relação entre a população rural e a população total do Estado;

III - o valor da produção agrícola por pessoa ocupada na agricultura no município tem que ser menor que o valor da produção agrícola por pessoa ocupada na agricultura no Estado.

Art. 2° Os municípios que atenderem aos três critérios, simultaneamente, serão relacionados em ordem decrescente, com base na soma dos coeficientes obtidos nos incisos I e II do Art. 1°, eliminando-se da relação os municípios selecionados em 1996;

§1° Caso o número de municípios seja inferior ao previsto para o Estado, serão considerados elegíveis todos aqueles que atendam simultaneamente a dois dos três critérios descritos no Art. 1°, adotando-se o mesmo procedimento de ordenação descrito do *caput* deste artigo.

§ 2° Da relação obtida, selecionam-se os municípios colocados nos primeiros lugares até completar a cota do Estado em questão, acrescida de 30%, adicionando-se a estes os municípios que deles se emanciparam no período de 1985 a 1996.

§ 3° Da relação de municípios obtida com a aplicação do parágrafo anterior, serão selecionados os previstos para o Estado, adotando critérios adicionais. considerando-se: *a*) a inclusão do município no Programa Comunidade Solidária; *b*) a existência de assentamentos de reforma agrária; *c*) a existência de colônias de pescadores artesanais; *d*) outros critérios a serem definidos pelo Conselho Estadual do Pronaf.

Art. 3° A aplicação de critérios adicionais, quando for o caso, será de responsabilidade do Conselho Estadual do Pronaf, o qual encaminhará para a homologação do Conselho Nacional do Pronaf a relação dos municípios selecionados, acompanhada de relatório substanciado que evidencie a aplicação dos critérios.

Art. 4° Após a homologação, o Conselho Nacional do Pronaf divulgará no *Diário Oficial* da União a relação, por estado, dos municípios selecionados.

Art. 5° Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 6° Fica sem efeito a Resolução n° 003 de 14 de março de 1997, publicada no *Diário Oficial* da União, de 08 de maio de 1997.

Ailton Barcelos Fernandes

Resolução n° 2.422, de 10 de setembro de 1997, do Bacen (*DOU*, 12 set. 97) – *Dispõe sobre o regulamento do Proagro, zoneamento agrícola e "plantio direto",*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9° da lei n° 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 28-08-97, tendo em vista as disposições dos arts. 4°, inciso VI, da citada Lei, 4° e 14 da Lei n° 4.829 de 05.11.65, e 4° do Decreto n° 175, de 10.07.91, resolveu:

Art. 1° Restringir o enquadramento no Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro) a empreendimentos conduzidos na área de abrangência e sob as condições do zoneamento agrícola divulgadas pelo Banco Central do Brasil, ressalvado o disposto no art. 2º.

Parágrafo único. A formalização do enquadramento de lavouras contempladas com o zoneamento agrícola fica condicionada à obrigação contratual de aplicação das recomendações técnicas referentes ao zoneamento agrícola, inclusive no caso de operações vinculadas ao Programa Nacio-

nal de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), ao Programa Especial de Crédito para a Reforma Agrária (Procera) e aos Fundos Constitucionais/"Programa da Terra", de que trata a Portaria Interministerial nº 218, de 27.08.92.

Art. 2º Admitir enquadramento no Proagro de lavouras não contempladas com o zoneamento agrícola, independentemente da localidade, desde que referentes a operações vinculadas aos programas citados no art. 1º, parágrafo único.

Art. 3º Estender as condições pertinentes ao Proagro e ao zoneamento agrícola, divulgadas pela Resolução nº 2.403, de 25.06.97, às culturas de arroz, feijão, milho e soja para as regiões denominadas Sudoeste da Bahia, Sul do Maranhão e Sul do Piauí, sem prejuízo do disposto no art. 1º.

Art. 4º As operações doravante enquadradas no Proagro, inclusive aquelas vinculadas aos programas citados no art. 1º, parágrafo único, sujeitam-se ainda:

I - à cobertura de perdas decorrentes de doença fúngica ou praga sem método difundido de combate, controle ou profilaxia;

II - à cobertura de perdas decorrentes do evento tromba-d'água, a partir do débito do adicional do programa na conta vinculada à operação;

III - à indenização de até 100% (cem por cento) do limite de cobertura do programa, independentemente de eventual bonificação de que trata o MCR 7-5-23, desde que o beneficiário utilize a técnica de "plantio direto".

§1º A opção para a utilização da técnica "plantio direto" deve constar de cláusula contratual.

§ 2º As perdas decorrentes de tromba-d'água serão:

I - objeto de comprovação individual de perdas;

II - desconsideradas na apuração de índice médio de perdas na região para fins de cobertura do programa.

Art. 5º O inciso IV do art. 3º da Resolução nº 2.321, de 09.10.96, passa a vigorar com a seguinte redação: "Art. 3º (...) "IV - independentemente das regras aplicáveis ao zoneamento agrícola e à técnica de "plantio direto", o enquadramento de lavoura de sequeiro vinculado ao Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), ao Programa Especial de Crédito para a Reforma Agrária (Procera) e aos Fundos Constitucionais/ "Programa da Terra", de que trata a Portaria Interministerial nº 218, de 27.08.92, fica sujeito: a) à alíquota única de adicional de 2% (dois por cento); b) no caso de lavoura de trigo, à cobertura de perdas decorrentes apenas de geada, granizo, tromba-d'água e vendaval, e de doença fúngica ou praga sem método difundido de combate, controle ou profilaxia; c) nos demais casos, à cobertura de perdas decorrentes apenas de granizo, seca, tromba-d'água e vendaval, e de doença fúngica ou praga sem método difundido de combate, controle ou profilaxia.".

Art. 6º O inciso I do art. 3º da Resolução nº 2.294, de 28.06.96, passa a vigorar com a seguinte redação:

(...)

"I - o enquadramento de lavoura irrigada, quando admitido, fica sujeito: a) à alíquota única de adicional de 1,7% (um inteiro e sete décimos por cento); b) à cobertura de perdas decorrentes apenas de granizo, tromba-d'água e vendaval, e de doença fúngica ou praga sem método difundido de combate, controle ou profilaxia;

(...)

Art. 7º Fica o Banco Central do Brasil autorizado a baixar as normas e adotar as medidas julgadas necessárias à execução do disposto nesta Resolução, inclusive divulgar a relação de municípios das regiões citadas no art. 3º, bem como atualizar o Manual do Crédito Rural (MCR), promovendo as adequações necessárias.

Art. 8º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Gustavo H.B.Franco, presidente

Resolução nº 2.421, de 10 de setembro de 1997, do Banco Central do Brasil (*DOU* 11 set. 97) – *Dispõe sobre condições e procedimentos aplicáveis às operações de alongamento de dívidas originárias de crédito rural, de que tratam a Lei nº 9.138 , de 29.11.95, e a Resolução nº 2.238, de 31.01.96. O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional em sessão realizada em 28.08.97, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 05.11.65, 10 da Lei nº 9.138 de 29.11.95, e da Lei nº 8.187, de 01.06.91, resolveu:*

Art. 1º Admitir, nas operações de alongamento de dívidas originárias de crédito rural, a amortização antecipada mediante pagamento em produto, de que trata o art. 1º da Resolução nº 2.373, de 03.04.97, até o limite de 100% (cem por cento) do valor da prestação devida no ano de 1997.

Art. 2º Ficam as Secretarias de Acompanhamento Econômico e do Tesouro Nacional, do Ministério da Fazenda, e a de Política Agrícola, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento, autorizadas a definir, em conjunto, as medidas complementares necessárias à implementação do disposto nesta Resolução, as quais serão divulgadas pelo Banco Central do Brasil.

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

Gustavo H. B. Franco, Presidente

Resolução nº 2.420, de 2 de setembro 1997, do Banco Central do Brasil (DOU 04.09.97)

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 28.08.97, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 05.11.65, 2º da Lei nº 9.321, de 05.12.96, e 19 do Decreto nº 2.025, de 09.10.96, resolveu:

Art. 1º Alterar a alínea "a" do MCR 8-10-9, que passa a vigorar com a seguinte redação: "MCR 8-10-9

(...)

a) custeio individual ou coletivo: R$ 5.000,00 (cinco mil reais) por beneficiário em cada safra;

(...)

Art. 2º Alterar o art. 4º da Resolução nº2.409, de 31.07.97, que passa a vigorar com a seguinte redação:

Art. 4º Fica vedada a concessão de crédito ao amparo:

I - do Pronaf para aquisição de animais destinados à pecuária bovina de corte;

II - de recursos controlados do crédito rural a beneficiário de credito "em ser" ao abrigo do Pronaf, formalizado a partir de 01-08-97 exceto quando sob a égide desse Programa.".

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

Gustavo H. B. Franco, presidente

Decreto nº 2.316, de 4 de setembro de 1997 (*DOU* 05.09.97) – *Fixa os preços mínimos básicos para o trigo e os valores de financiamento para a canola, cevada cervejeira e triticale, safra 1997, Região Centro-Sul.*

O Presidente da República, no uso da atribuição que lhe confere o art. 84, inciso IV, da Constituição, e tendo em vista o Decreto-Lei nº 79, de 19 de dezembro de 1966,

Decreta:

Art. 1º Os preços mínimos básicos para o trigo e os valores de financiamento para a canola, cevada cervejeira e triticale, safra 1997, são os relacionados no Anexo a este Decreto, com seus respectivos valores, especificações e vigência.

Art. 2º Os preços mínimos serão assegurados aos produtores e às cooperativas de produtores, livres da incidência do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS e da contribuição ao Instituto Nacional do Seguro Social – INSS, observadas as normas operacionais divulgadas pela Companhia Nacional de Abastecimento – Conab;

Parágrafo único. Nas Aquisições do Governo Federal – AGF deverão ser observadas as especificações constantes da classificação oficial.

Art. 3º Os valores de financiamento à estocagem de sementes serão compostos a partir dos preços mínimos estabelecidos para os grãos, tomando-se como base o de melhor classe/tipo, acrescidos dos custos adicionais para a condução dos campos de sementes e de custo de beneficiamento, conforme cálculos elaborados pela Companhia Nacional de Abastecimento – Conab, à época do inicio da safra.

Art. 4º Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 4 de setembro de 1997; 176º da Independência e 109º da República.

Fernando Henrique Cardoso, Pedro Malan, Arlindo Porto

1. Produtos amparados pelo AGF e EGF/SOV

Produto	Tipo	PH(1)	Unidade	Início da operação	Preços-base propostos R$/t Comum	Superior
Trigo	1	78	1 t	ago. 97	136,50	157,00
	2	75	1 t	ago. 97	130,00	149,50
	3	73	1 t	ago. 97	110,50	110,50

(1) Peso hectolítrico mínimo.

Valores de financiamento - Região Centro-Sul - Safra 1997.

2. Produtos amparados pelo EGF/SOV

Produto	Unidade	Início da operação	Preços-base propostos R$/t
Canola	1 t	ago. 97	158,00
Cevada cervejeira	1 t	ago. 97	130,00
Triticale	1 t	ago. 97	117,00

OFERTA E DEMANDA

Produção de cacau em baixa

Embora ainda mantendo a primeira posição no *ranking* dos maiores produtores de cacau em amêndoa, a Costa do Marfim deverá assistir a queda de 6% em sua produção de 1996/97 ante a anterior, causando diminuição semelhante na produção mundial.

Há praticamente 10 anos, a produção ganense de cacau vem oscilando para mais e para menos, sendo que a quantidade projetada para 1996/97 está 14% acima da média deste período.

Para 1996/97, está prevista nova redução na colheita brasileira de cacau, o que deverá fazer com que a retração acumulada da produção desde 1987/88 chegue a 51%.

Brasil – Cacau

1993/94 a 1996/97 – em mil t

Item	1993/94	1994/95	1995/96(e)	1996/97(p)
Produção	282,70	225,00	230,70	165,00
Esmagamento	225,00	195,00	205,30	190,00
Exportação(1)	222,93	134,92	115,30	ND

Costa do Marfim – Cacau

1993/94 a 1996/97 – em mil t

Item	1993/94	1994/95	1995/96(e)	1996/97(p)
Produção	840,00	850,00	1.200,00	1.125,00
Esmagamento	110,00	110,00	140,00	165,00
Exportação(1)	869,60	868,70	1.176,90	ND

Indonésia – Cacau

1993/94 a 1996/97 – em mil t

Item	1993/94	1994/95	1995/96(e)	1996/97(p)
Produção	260,00	240,00	285,00	325,00
Esmagamento	50,00	52,00	62,00	70,00
Exportação(1)	234,30	212,20	257,00	ND

Gana – Cacau

1993/94 a 1996/97 – em mil t

Item	1993/94	1994/95	1995/96(e)	1996/97(p)
Produção	254,70	309,50	403,90	330,00
Esmagamento	46,00	63,70	70,00	75,00
Exportação(1)	297,10	291,80	370,60	ND

(e) Estimativa.

(p) Previsão.

Fonte: ICCO Boletim Trimestral junho 1997.

(1) Exportações líquidas de cacau em amêndoas mais exportações líquidas de produtos de cacau convertidos em equivalente em amêndoas, usando os seguintes fatores de conversão: manteiga de cacau 1,33; cacau em pó e em torta 1,18; pasta e liquor de cacau 1,25.

MARIA JOSÉ C. MONTEIRO
E-MAIL: MJCYHLAR@FGV.BR

Índices de preços recebidos

e pagos pelos agricultores, valores nominais (base: agosto de 1994 = 100)

Os preços do café e da soja dão sustentação ao índice das lavouras, já o ínidce relativo aos produtos animais continua sua trajetória declinante.
O índice dos preços dos preços pagos pelo produtor revela maior estabilidade em face dos preços recebidos e, numa trajetória mais longa, os supera.



Produtos	Lavouras	Podutos PGPM	Demais lavouras	Produtos animais	IPR	Sementes	Fertili-zantes	Agrotó-xicos	Serviços	Combus-tíveis	Mão-de-obra	IPP	Relação de trocas	IGP-DI
1990	0,00181	0,00234	0,00127	0,00245	0,00199	0,0024	0,00352	0,00276	0,00308	0,00208	0,00292	0,00287	0,00287	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	0,01469	0,01469
1992	0,11153	0,14141	0,07887	0,1213	0,11439	0,14413	0,16961	0,16337	0,18164	0,15258	0,14658	0,15941	0,15941	0,15941
1993	2,60158	3,21498	1,9035	2,82859	2,66976	2,91402	3,06151	3,18374	3,38025	3,26034	3,01228	3,11315	3,11315	3,11315
1994	70,4898	73,1916	66,8599	70,1402	70,3475	70,3581	69,59	69,5565	70,4897	69,3772	78,2874	71,4408	71,4408	71,4408
1995	106,133	106,894	104,206	102,881	105,057	107,525	111,208	105,203	118,388	101,834	193,854	125,843	125,843	125,843
1996	125,69	136,944	108,126	101,925	117,128	119,544	130,937	113,884	126,825	110,525	239,795	144,119	87,2068	130,54
1997	138,421	138,628	134,766	106,9	126,889	129,894	137,19	120,811	138,212	121,97	258,006	153,971	89,3925	139,904
Jun. 96	127,608	137,388	111,792	100,92	117,878	118,453	130,227	113,347	126,735	111,635	239,981	143,899	88,679	131,24
Jul.	125,075	136,559	107,162	103,332	117,333	119,425	130,754	113,97	126,598	111,635	243,031	144,816	86,3682	132,674
Ago.	125,473	139,541	104,385	106,068	118,657	121,082	132,179	114,526	127,044	111,635	244,948	145,932	85,9805	132,679
Set.	129,086	143,045	107,991	106,326	120,985	124,798	134,134	115,281	127,556	111,635	247,167	147,605	87,4537	132,849
Out.	132,57	146,8	111,04	107,64	123,64	126,308	135,454	116,365	128,332	111,635	248,898	148,732	89,1335	133,141
Nov.	131,19	146,263	108,706	105,626	121,991	127,968	136,156	117,171	128,648	111,635	250,799	149,666	87,6555	133,517
Dez.	129,248	142,869	108,52	105,026	120,572	128,775	137,297	117,668	127,984	111,635	250,925	150,086	86,1157	134,689
Jan./97	130,327	140,02	114,176	103,065	120,442	129,05	138,159	118,209	128,737	121,987	252,438	152,415	85,5083	136,814
Fev.	131,777	135,086	123,631	104,313	121,822	130,683	138,376	119,346	130,737	121,937	253,013	153,217	86,0066	137,39
Mar.	136,668	137,347	132,195	106,269	125,569	129,952	137,932	119,933	130,715	121,937	254,498	153,319	89,1398	138,99
Abr.	140,938	140,161	138,541	108,246	128,94	129,793	137,784	120,327	131,271	121,937	256,774	153,795	91,64	139,807
Maio	144,97	143,56	143,46	107,59	131,08	129,142	137,263	120,638	132,25	121,987	258,617	154,058	94,1009	140,229
Jun.	143,798	139,41	146,948	107,585	130,38	128,78	136,485	120,983	192,101	121,987	260,862	154,235	93,2331	141,207
Jul.	138,342	136,114	137,999	109,252	127,836	129,885	136,215	121,986	132,822	121,987	261,452	154,65	89,4553	141,33
Ago.	137,947	136,114	136,991	107,908	127,051	130,189	136,427	122,595	132,289	121,987	261,939	154,821	89,1011	141,268
Set.	141,021	139,841	138,954	107,874	128,883	131,574	136,073	123,278	132,986	121,987	262,462	155,228	90,8478	142,101

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.
(1) Lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos

Índices de preços recebidos

pelos agricultores – valores reais em R$ de setembro de 1997/unidade.

Perspectivas pessimistas quanto ao plantio da próxima safra favoreceram uma ligeira recuperação nas cotações do cereal.

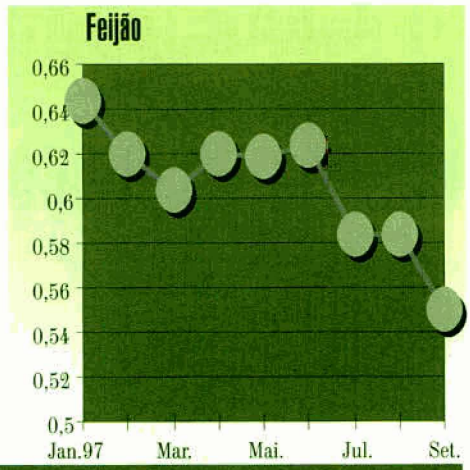


Anos/ produtos	Algodão em caroço (kg)	Amendoim casca (Kg)	Arroz em em casca (kg)	Banana (dúzia)	Batata-inglesa (kg)	Cacau (15kg)	Café em coco (kg)	Cana-de-açúcar (t)	Feijão (kg)	Fumo em folha (kg)	Laranja (cento)
90	0,5646709	0,489374	0,2938116	0,3861302	0,4458374	18,9295	0,7526448	16,451236	0,872454	1,9386341	4,0358379
91	0,5833778	0,5789217	0,3728763	0,3889727	0,477486	21,444033	0,7160263	17,580899	0,8666839	2,0116018	3,104198
92	0,5147549	0,402254	0,2739427	0,2861098	0,3085195	21,240139	0,6170866	18,249895	0,6737282	2,78981	3,0536129
93	0,5778777	0,51215	0,2709589	0,300903	0,3366905	18,767896	0,7803101	16,300121	0,8450737	2,5010096	2,4178274
94	0,5842863	0,4603372	0,2628401	0,3844453	0,527052	19,723277	1,3906235	16,812955	1,0159789	2,1467328	3,2663358
95	0,5112626	0,4137418	0,2144972	0,5721348	0,3873474	18,248236	1,2579645	15,112001	0,6059723	1,9892777	3,1214169
96	0,5299126	0,4235446	0,2234397	0,4497416	0,2987556	17,172755	1,0340156	16,462136	0,663575	2,2130105	1,9920924
97	0,5742211	0,5116633	0,2269048	0,3589851	0,3276644	21,047953	1,3405814	16,879946	0,6051577	1,9650871	2,3530642
Jun.96	0,5197233	0,40062	0,2165514	0,4439303	0,3897924	17,172523	1,0611016	16,631144	0,6604816	2,2088238	1,9489622
Jul.	0,5248164	0,417711	0,2142108	0,5141059	0,3748689	16,462098	0,8889747	16,676309	0,6640534	2,1742393	1,927897
Ago.	0,5355027	0,4712424	0,2142011	0,4605323	0,3427217	16,140052	0,8460943	16,718395	0,6533133	2,163431	1,9492299
Set.	0,5455138	0,5027284	0,213927	0,4492467	0,3422832	16,504467	0,919886	16,793268	0,6845664	2,1927516	2,1071808
Out.	0,5443256	0,4802873	0,2241341	0,4375951	0,3201915	19,456972	0,9178824	16,86342	0,7044214	2,1986485	2,1346102
Nov.	0,5427764	0,5640618	0,2341389	0,393779	0,2447815	20,284939	0,9046274	16,847355	0,7237019	2,2030338	2,064679
Dez.	0,5486118	0,5380615	0,2426552	0,3481575	0,232105	20,678444	0,8967692	16,922563	0,654114	2,1838969	2,0467439
Jan.97	0,5504973	0,4258564	0,238895	0,3739227	0,1869613	18,800001	1,0179006	16,920001	0,6439779	1,9838675	2,2954697
Fev.	0,5378304	0,4240586	0,2378865	0,3620012	0,2068578	17,241602	1,25149	16,652057	0,6205735	2,0065211	2,7098378
Mar.	0,5623106	0,4498485	0,2249242	0,3680578	0,2760434	18,801622	1,3699931	16,787527	0,6032059	1,9834228	2,7195385
Abr.	0,5793528	0,5183683	0,2236098	0,3557429	0,365907	20,887191	1,3721513	16,740245	0,6200091	1,9718322	2,6934821
Maio	0,5877428	0,5370753	0,2229369	0,3749393	0,4762743	22,263291	1,4490899	16,629067	0,6181433	1,9658982	2,432039
Jun.	0,5836721	0,5232922	0,2213928	0,3723425	0,452849	22,82359	1,5296233	17,117693	0,6239253	1,9422191	2,1434853
Jul.	0,5831641	0,5731095	0,2212002	0,3418548	0,3619639	22,532254	1,327201	17,09274	0,5831641	1,9505833	2,1014016
Ago.	0,58342	0,5733611	0,2212973	0,3420048	0,3621228	22,522025	1,3277835	17,090183	0,58342	1,9514394	2,1023239
Set.	0,6	0,58	0,23	0,34	0,26	23,56	1,42	16,89	0,55	1,93	1,98

Índices de preços recebidos

pelos agricultores – valores reais em R$ de setembro de 1997/unidade.

O abastecimento garantido pelas sucessivas safras e uma demanda contida contribuem para o declínio dos preços da leguminosa.



Anos/ produtos	Milho (kg)	Mandioca – raíz (t)	Soja (kg)	Tomate (kg)	Trigo em grão (kg)	Cebola (Kkg)	Mamona (kg)	Pimenta-do-reino (kg)	Sisal (kg)	Uva (kg)
90	0,1968439	58,487460	0,2344364	0,5292561	0,1894286	0,7641317	0,2795154	1,356629	0,2018871	0,3654207
91	0,2099117	70,042220	0,2894037	0,4525408	0,1901069	0,4498758	0,2301373	1,1185426	0,2023018	0,3185762
92	0,1867176	79,172632	0,3001271	0,4229516	0,2248728	0,4769898	0,2493280	0,9204213	0,1862609	0,2700837
93	0,1922437	78,567990	0,2969787	0,3983115	0,2069284	0,4853778	0,2818799	0,9933200	0,1974192	0,5543954
94	0,1652146	56,433325	0,2599111	0,5063903	0,1721647	0,3834150	0,2843002	1,6046704	0,238376	0,3581459
95	0,1360801	79,599126	0,1954930	0,4666827	0,1715006	0,5281458	0,2833993	1,8935625	0,2874854	0,4864559
96	0,1577816	83,339796	0,2498628	0,3871725	0,2112735	0,2422823	0,2791954	1,6550808	0,2737146	0,2012613
97	0,1241839	78,663418	0,2652184	0,3170945	0,1533602	0,5298171	0,2541089	2,7677586	0,3068515	0,3069373
Jun.96	0,1624135	85,602751	0,2382065	0,40062	0,2490341	0,2165514	0,2706892	1,5916525	0,2815168	0
Jul.	0,1499475	87,408706	0,2356318	0,3855794	0,2463424	0,1713686	0,2784740	1,5423176	0,278474	0
Ago.	0,1606508	86,494398	0,2463312	0,3748519	0,2356212	0,1499408	0,2784614	1,5422478	0,2891715	0
Set.	0,1604452	86,319539	0,2674087	0,3636759	0,2139270	0,1390525	0,2674087	1,7328086	0,2781051	0
Out.	0,1600958	87,294884	0,2881724	0,3201915	0,1814419	0,2668263	0,2668263	1,7290342	0,2668263	0
Nov.	0,1596401	82,395592	0,2767096	0,2873522	0,1702828	0,2447815	0,2447815	1,6921854	0,2979949	0
Dez.	0,1477032	83,642195	0,2743059	0,2637557	0,1477032	0,2426552	0,2532054	1,6880362	0,2954063	0
Jan.97	0,1350276	81,328180	0,2700553	0,2700553	0,1350276	0,2804420	0,2700553	2,0461879	0,2804420	0,3635359
Fev.	0,1241147	77,850952	0,2585723	0,3102868	0,1344576	0,3102868	0,2792581	2,3374937	0,2999439	0,3516583
Mar.	0,1226859	85,512106	0,2658196	0,2964910	0,1431396	0,3885055	0,2658196	2,3617045	0,3169387	0,3271625
Abr.	0,1219690	83,254007	0,2744303	0,4167274	0,1524613	0,5183683	0,2642662	2,8052870	0,2947584	0
Maio	0,1317354	81,523975	0,2736044	0,3850728	0,1722694	0,6384102	0,2533374	2,8069784	0,2938714	0
Jun.	0,1207597	75,434582	0,2616461	0,3421526	0,1710763	0,7346217	0,2415195	2,8982337	0,3119627	0,5736087
Jul.	0,1206546	74,162384	0,2513638	0,2714729	0,1608729	0,6837096	0,2413093	3,0063114	0,3318003	0,5731095
Ago.	0,1207076	74,134579	0,2514741	0,2715921	0,1609435	0,6840097	0,2414152	3,0076308	0,3319459	0,5733611
Set.	0,12	74,77	0,28	0,29	0,15	0,53	0,23	3,64	0,3	0

Índices de preços recebidos

pelos agricultores – valores reais em R$ de setembro de 1997/unidade.

Um inverno ameno que garantiu a alimentação dos rebanhos e a disponibilidade de carnes alternativas asseguram a estabilidade dos preços em plena entressafra.



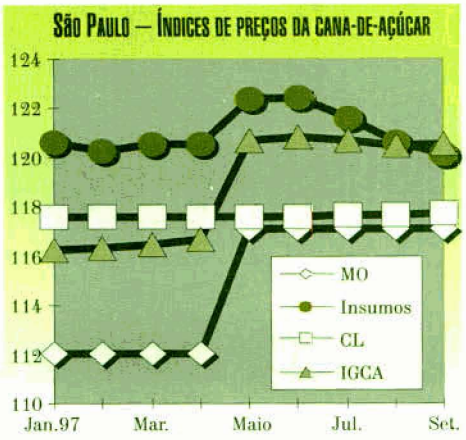
Anos/ produtos	Bezerro até um ano (cabeça)	Boi gordo para corte (15kg)	Vaca leiteira de raça (cabeça)	Vaca leiteira comum (cabeça)	Suíno para corte (15kg)	Frango/galinha para corte (Kg)	Leite (kg)	Lã (Kg)	Ovos (Kg)	Mel de abelha (Kg)	Boi magro (cabeça)
90	186,6512	38,027274	915,70099	561,87391	22,731467	1,6462286	0,385464	34,010094	1,0214187	3,8234756	349,57234
91	165,33103	35,049293	738,37935	461,67014	21,746753	1,4063068	0,3618725	20,0797	0,8922159	4,4797801	302,20052
92	150,67869	33,44338	631,94307	394,09282	18,840132	1,2339897	0,3399733	31,799357	0,8684968	2,8895154	281,39585
93	162,41207	35,445074	674,48409	419,57384	21,053556	1,2454011	0,3520886	26,420734	0,9714963	3,0027867	295,01719
94	187,25513	34,405704	844,00954	512,96752	19,370393	1,1856486	0,3161016	31,336619	0,9094654	3,4875224	329,95723
95	165,63928	27,982651	929,74291	520,85251	17,55378	0,9662519	0,3290164	38,81717	0,7374792	5,9197645	291,21627
96	127,00138	23,829474	757,29352	408,51231	14,237346	0,903919	0,290742	28,961161	0,8129807	5,8328719	236,70162
97	122,05098	23,929443	703,09668	376,94149	16,355204	0,8499111	0,2595746	29,922484	0,8112019	4,9765375	228,29605
Jun.96	124,88517	22,39141	732,25758	394,98967	13,707701	0,9095157	0,2923443	29,299399	0,8878606	5,6736455	230,97368
Jul.	123,50322	23,295421	733,85397	399,07467	14,020095	0,8996852	0,2891845	27,933085	0,9103958	5,7515592	232,90066
Ago.	124,54722	24,333243	744,87356	399,62425	14,287212	0,8889345	0,2998815	28,231703	0,9103546	5,8691097	234,93575
Set.	123,3396	24,473247	743,36418	400,96335	14,290323	0,9091897	0,2994978	27,821204	0,8664043	6,0434373	232,54933
Out.	123,98883	25,124362	737,94541	395,98086	14,515349	0,9392285	0,2988454	27,963393	0,8111519	5,8915241	234,46558
Nov.	122,56105	24,648436	748,70156	396,0033	15,112599	0,9471981	0,2873522	27,851881	0,7024166	5,6512606	233,02137
Dez.	122,59363	24,138918	738,41035	390,78039	15,719837	0,9178697	0,2743059	29,255778	0,7490661	5,4755675	232,36874
Jan.97	119,39558	23,515581	709,41439	379,70808	15,632045	0,8724862	0,2596685	30,329283	0,7374586	5,0271825	226,66984
Fev.	120,12235	23,602481	706,32647	379,75998	16,052169	0,868803	0,2585723	29,611701	0,7860598	5,0576744	228,6917
Mar.	122,74729	23,514807	694,00374	372,3723	17,053347	0,8588016	0,2555957	29,546866	0,838354	5,0607954	226,49871
Abr.	124,2051	23,834775	710,13401	377,97177	17,451731	0,8334548	0,2642662	29,008294	0,8334548	5,000729	228,56991
Maio	125,47295	23,722514	702,5046	374,56441	17,04454	0,8208132	0,2634709	29,143934	0,8208132	4,98568	229,97969
Jun.	122,36987	23,608528	703,51603	378,4107	16,302564	0,8251915	0,2616461	30,159744	0,8352548	5,041719	228,85983
Jul.	121,9014	24,482837	705,42745	378,91589	15,98674	0,854637	0,2614184	30,354696	0,8345279	4,8764583	228,15792
Ago.	121,84425	24,473464	705,12345	378,75024	15,983697	0,8550121	0,2615331	30,337841	0,8348942	4,8785985	228,05688
Set.	120,4	24,61	691,42	372,02	15,69	0,86	0,25	30,81	0,78	4,86	229,18

EQUIPE CONTRATO FGV/IBRE/AIAA

Índices da cana-de-açúcar

Base: julho de 1995 = 100

Durante o mês de setembro de 1997 o índice geral da cana-de-açúcar manteve-se estável.



Mês/ano	Índice geral da cana-de-açúcar (IGCA)	Mão-de-obra (MO)	Máquinas, veículos e equipamentos (MVE)	Reparos (R)	Combustíveis e lubrificantes	Insumos (I)	Outras despesas (OD)
Jul. 95	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.96	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
Mai.	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
Jan.97	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	121,000	113,575
Mai.	120,687	117,140	103,384	108,736	117,614	122,350	114,095
Jun.	120,811	117,140	104,211	108,935	117,700	122,482	115,068
Jul.	120,600	117,140	104,208	109,194	117,652	121,596	115,116
Ago.	120,502	117,140	104,306	109,329	117,636	120,615	115,098
Set.	120,578	117,140	104,434	110,270	117,755	120,100	115,589
Média 1996	112,322	108,006	100,528	105,961	106,127	117,067	107,760
Jan.97	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
Mai.	120,687	117,140	103,384	108,736	117,614	122,350	114,095
Jun.	120,811	117,140	104,211	108,935	117,631	122,482	115,068
Jul.	120,676	117,140	104,208	109,194	117,652	121,596	115,116
Ago.	120,502	117,140	104,306	109,329	117,636	120,615	115,098
Set.	120,578	117,140	104,434	110,270	117,755	120,100	115,589



CONJUNTURA ECONÔMICA

Brazil's vital economic analysis, statistics & data source **digital**

Conheça a *home-page* experimental de *Conjuntura Econômica*. Ela contém uma seleção de artigos da edição impressa e outras informações relevantes para leitores, assinantes e anunciantes. *Conjuntura Econômica* é editada pelo Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas (IBRE/FGV).

Em suas páginas se encontram análises de economistas e técnicos altamente qualificados da Fundação Getulio Vargas e de outras instituições de pesquisa do país e do estrangeiro, bem como ensaios, índices e séries estatísticas imprescindíveis para entender corretamente o presente e antever o futuro da economia brasileira.

Conjuntura Econômica é sinônimo de qualidade, criatividade, credibilidade e profundidade. As edições mensais são complementadas por cinco números especiais:

http://www.fgv.br/conjuntura.htm

"As Empresas que Mais Crescem no País",
"Os Maiores Bancos do Brasil",
"As 500 Maiores Empresas do País",
"O Prêmio FGV de Excelência Empresarial" e
"A Análise Econômico-Financeira de 1000 Sociedades Anônimas".

Tais edições complementam o amplo painel da economia brasileira oferecido mensalmente aos leitores.

internet



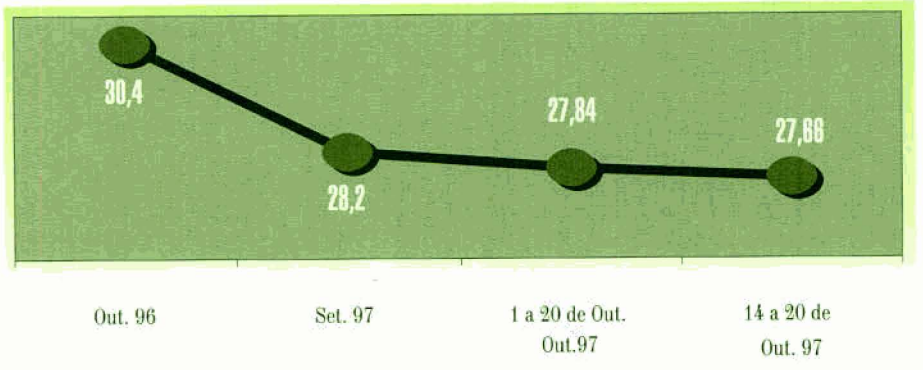
E-mail: cecon@fgv.br

Mercado interno

ORGANIZAÇÃO ELIANA CONDE BARROSO LEITE

As previsões de mercado foram realizadas no dia 22 de outubro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de novembro de 1997. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para agosto de 1997. Os preços de setembro de 1997 são nominais.

Preços | *Tendência* | *Fatores ponderáveis*



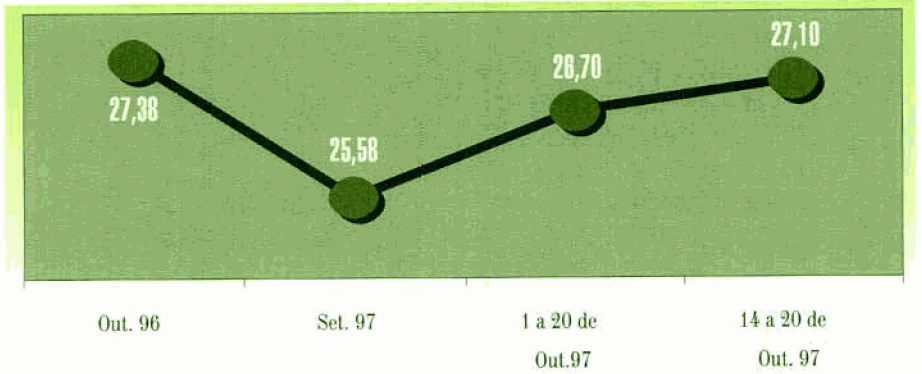
Algodão (6) Sul do Brasil – R$/15kg disponível

As indústrias estão bem abastecidas e a disponibilidade de algodão nacional é muito baixa, o que as faz se desinteressarem pelo mercado.



Arroz agulhinha R$/sc. 60 kg

Toda a cadeia reflete a alta dos preços do produto em casca, que já atinge R$16,00/50kg no Rio de Grande do Sul. As importações do Mercosul foram bastante volumosas, mas o escoamento foi rápido e o mercado ainda é comprador.



Boi gordo R$/arroba

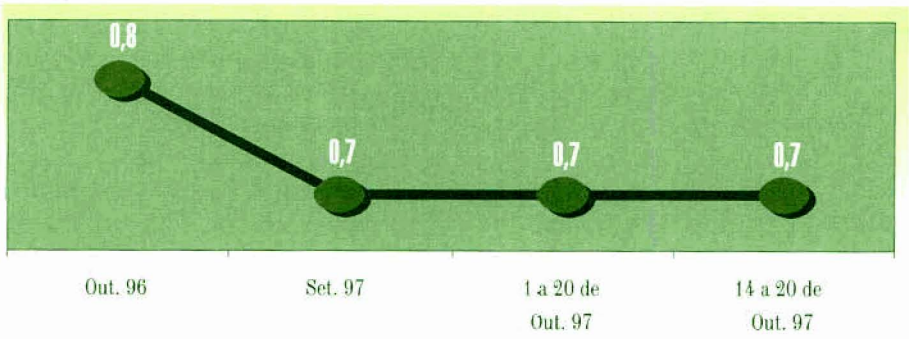
Alguns analistas atribuem a fase altista do mercado a uma conjunção de fatores: tendências de redução do rebanho brasileiro com o aumento da taxa de abate de matrizes; entressafra, que se estenderá até novembro; retenção de animais pelos pecuaristas na expectativa de manutenção da alta.



Café tipo 6 R$/sc. 60kg

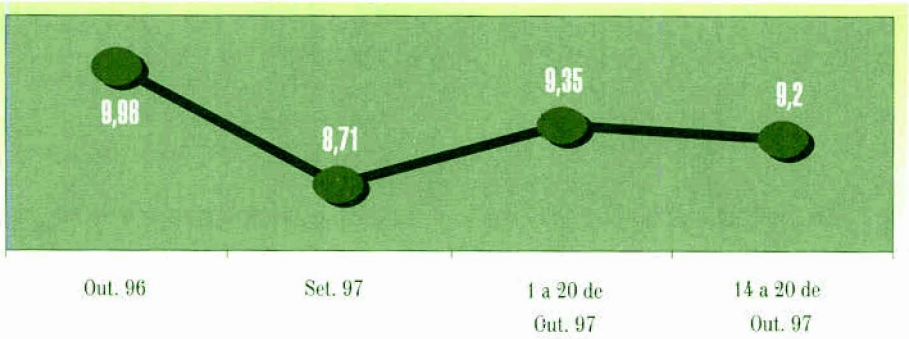
Começa a se generalizar expectativa otimista em relação à próxima safra, o que resultará em ampliação da oferta no curto prazo. Essa tendência, porém, é limitada pela dimensão reduzida dos estoques privados.

Preços *Tendência* *Fatores ponderáveis*



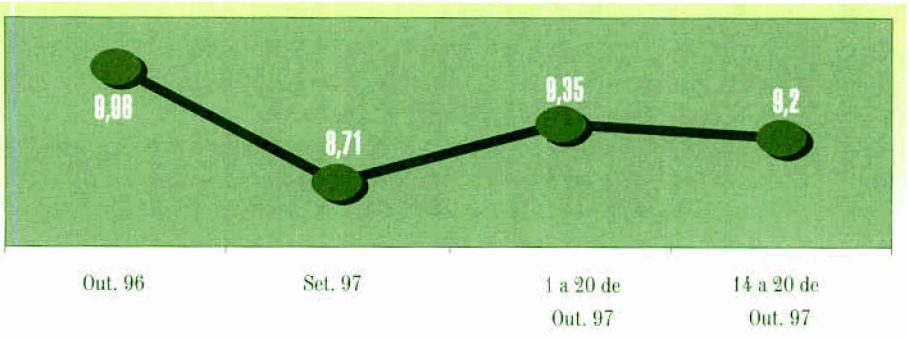
Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg

Há muito produto no mercado. A proximidade da colheita no Sul faz com que os produtores da última safra irrigada se desfaçam do produto, temendo queda maior nos preços.



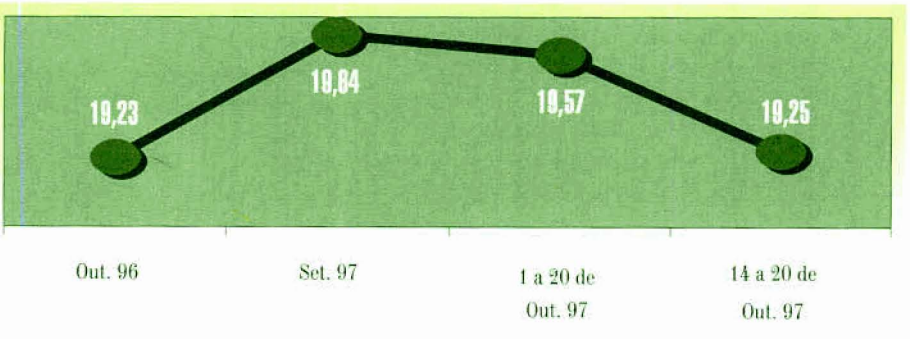
Frango vivo R$/kg

A produção de pintos de corte mantém-se elevada, visando à maior demanda sazonal do fim do ano, o que deverá dificultar eventuais repasses altistas de preços dos insumos.



Milho amarelo semiduro R$/60kg

O final do escoamento da safrinha e a expectativa da nova colheita inferior à precedente podem agitar o mercado, muito embora o nível dos estoques ainda seja elevado.



Soja-grão industrial R$/60kg

Exportações da safra velha chegando ao fim. Pressão das esperadas grandes importações dos EUA.

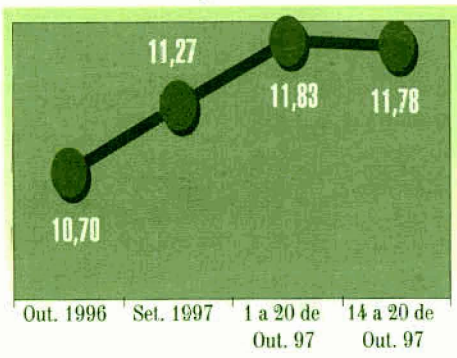
Fontes dos dados brutos: algodão e café – BM&F; arroz, feijão, milho e soja – Bolsa de Cereais de São Paulo; boi gordo – IEA-SP; frango vivo – APA-SP.
Nota: Todos os preços referem-se ao mercado de São Paulo, capital, exceto os do boi gordo, que são de Presidente Prudente, SP.

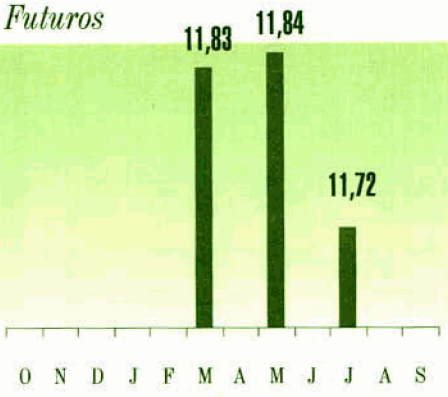
Mercado externo

ORGANIZAÇÃO ELIANA CONDE BARROSO LEITE

As previsões de mercado foram realizadas no dia 22 de outubro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de novembro de 1997. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para agosto de 1997.

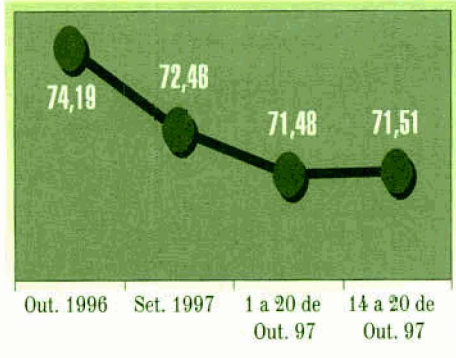
Média dos 1os futuros | *Futuros* | *Tendência* | *Fatores ponderáveis*

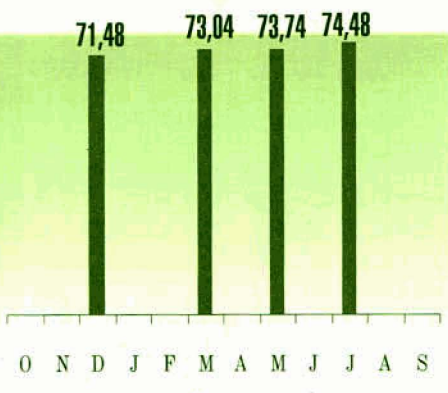




Açúcar raw US¢/lb-peso

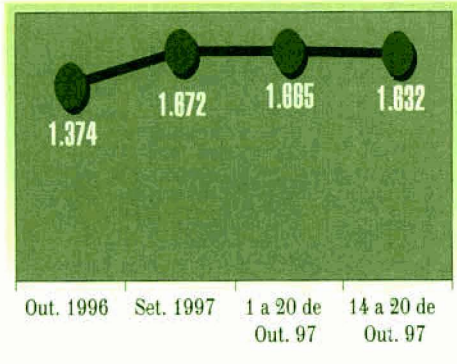
Maiores exportações afetam o mercado. Chuvas provocam dúvidas quanto à produção do açúcar de beterraba da Europa.

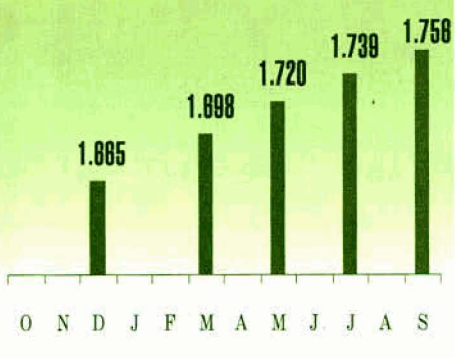




Algodão 1-1/16" Us¢/lb peso

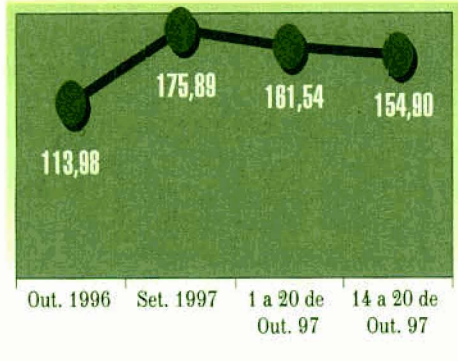
A safra americana está em andamento e as notícias com relação aos resultados são boas. Há uma tendência de redução no consumo mundial.

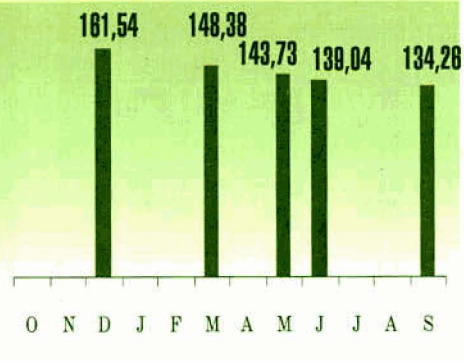




Cacau Bahia US$/Tonelada

O otimismo com relação à próxima safra da Costa do Marfim, principal produtor mundial, acalma o mercado.

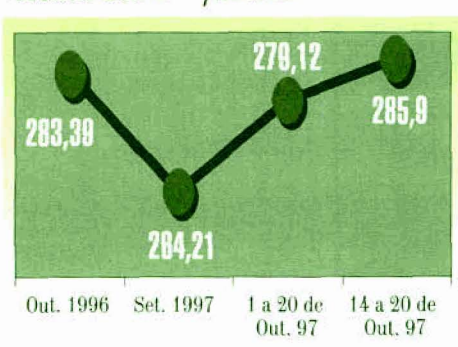


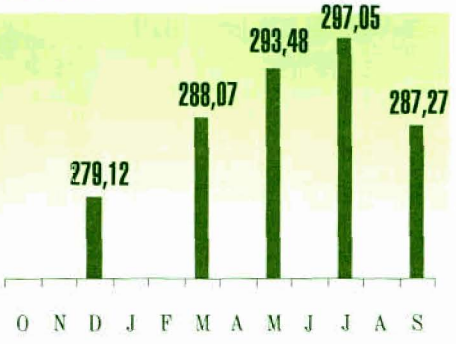


Café contrato com Nova York US¢ /lb-peso

Após um período caracterizado por intensa volatilidades, o mercado de café tende a se estabilizar. Permanece a escassez de tipos mais finos.

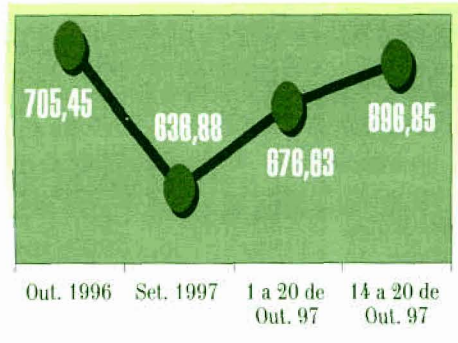
Média dos 1os futuros | *Futuros* | *Tendência* | *Fatores ponderáveis*

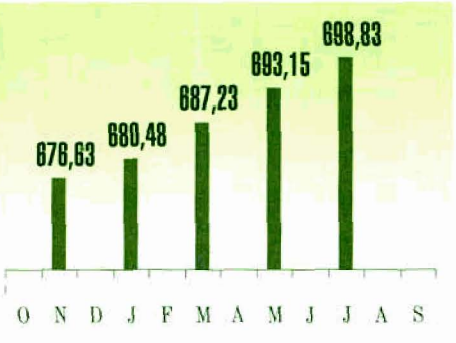




Milho two yellow US¢/bushel

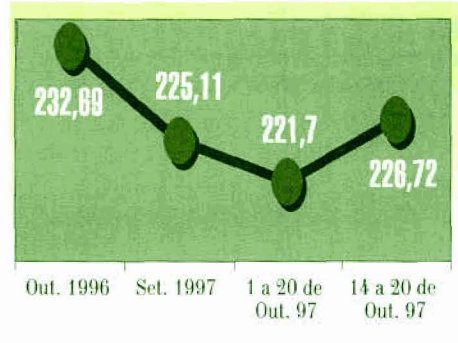
Enquanto o USDA previu que a colheita norte-americana deveria ser de 236,5 milhões de t, analistas deste mercado apostam num menor rendimento físico no corn belt, sugerindo que a colheita venha a ser inferior à estimativa oficial





Soja-grão one yellow Us¢/bushel

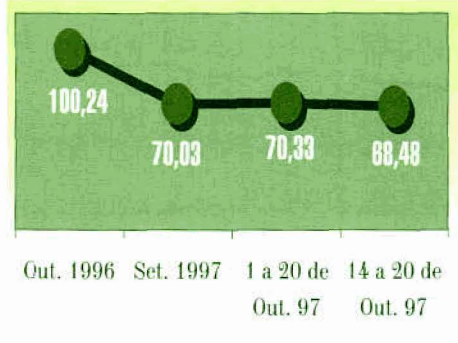
A nova safra norte-americana está confirmando suas melhores estimativas.

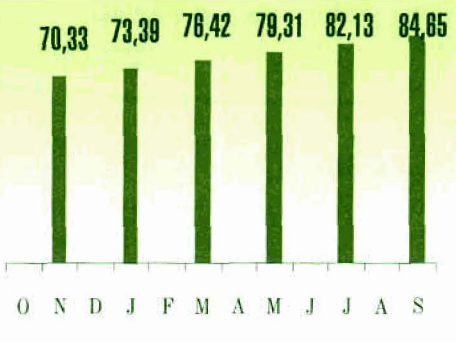




Soja-farelo US$/Tonelada

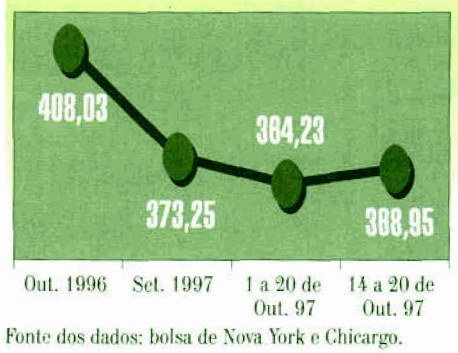
A produção mundial de 1997/98 está estimada em 96,7 milhões de t, 4,7% maior do que a de 1996/97.

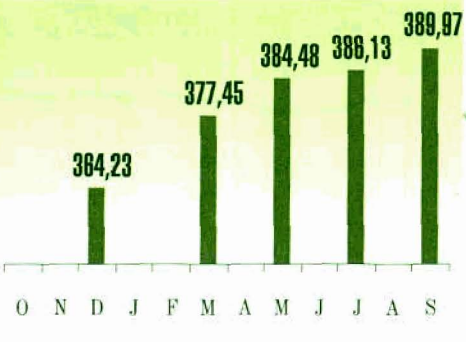




Suco de laranja US¢ /lb-peso

O primeiro levantamento da safra 1997/98 de laranja na Flórida realizado pelo USDA apontou novo recorde de 254 milhões de caixas, 12% acima do obtido na temporada anterior.





Trigo soft red US$/bushel

A safra mundial está estimada em 600,6 milhões de t e a produção dos EUA, em 1997/98, será de 68,7 milhões de t, 10,5% maior do que a anterior.

Fonte dos dados: bolsa de Nova York e Chicargo.

Janela aberta

A vez da carne suína



Sérgio Roberto Wladrich

O Brasil vem se destacando ano após ano na exportação de carne de frango. Estamos atualmente em segundo lugar na lista dos maiores exportadores mundiais, e o setor estima exportar em 1997 pelo menos US$1 bilhão, nada menos que 13% do total do comércio mundial.

De todas as carnes consumidas no mundo, no entanto, a suína está em primeiro lugar, com 44%. As notícias sobre a doença da vaca louca, no ano passado na Inglaterra, fizeram crescer o consumo de outras carnes, e dentre elas a que mais incrementou suas vendas na Europa foi a carne suína (5% na Itália, 3% na França e 4% na Inglaterra).

A produção brasileira desta carne (1.500t/ano) representa menos de 2% da produção mundial. Considerando que somos auto-suficientes em soja e milho, insumos básicos para o arraçoamento, e que, em toneladas, a quantidade de carne suína produzida na país é três vezes menor que a de frango, caberia perguntar o porquê dessa diferença. Temos tecnologia e *know-how* de produção na região Sul, sistema de produção e índice de produtividade muito semelhantes aos americanos e europeus. A taxa média de desfrute no estado de Santa Catarina é superior à taxa média européia.

É verdade que habitualmente consumimos pouca carne suína e não temos acesso aos grandes mercados internacionais. Perto de 1978, o rebanho brasileiro foi quase totalmente sacrificado, em conseqüência da peste suína africana. Isso pode ter vindo a reforçar a insegurança do consumidor, já acostumado às reservas com que tradicionalmente se considera o consumo dessa carne, as quais fizeram do Brasil o país do mundo onde menos se come carne de porco. A média européia de consumo é de 42 kg/ano *per capita*; a Dinamarca, maior consumidor mundial, chega a 65kg/ano *per capita*. No Brasil, os irrisórios 9,3kg/ano *per capita* ainda embutem 70% de industrializados sob a forma de presunto, lingüiças, salames etc., e somente 30% são consumidos *in natura*.

Outra questão associada à carne suína diz respeito à sua presumida elevada taxa de colesterol. Trabalhos realizados pela Faculdade de Engenharia e Tecnologia de Alimentos, da Unicamp, comprovaram que a carne suína tem menos colesterol que a carne bovina: para cada 100g de carne de boi, encontram-se 70mg; para a mesma quantidade, tanto de carne suína quanto de frango, são encontrados somente 60mg de colesterol.

Parece portanto que o que está faltando é um bom *marketing*.

Do ponto de vista do comércio internacional, por enquanto o Brasil exporta em torno de 1,5% do total comercializado no mundo (4,364 milhões de toneladas). Mas há motivos para acreditar que 1997 ficará na história do setor. A competitividade internacional é regida por subsídios, taxas de importação e/ou restrições sanitárias. No caso da carne suína, a barreira é sanitária; o Brasil não era considerado área livre de enfermidades infecto-contagiosas. Após a reformulação realizada na Rodada Uruguai e a transformação do Gatt em Organização Mundial do Comércio (OMC/WTO), as regiões com mais de 24 meses sem a presença de febre aftosa e 12 meses sem peste suína clássica e com vacinação passaram a ser consideradas áreas livres. No caso do Brasil, esses quesitos foram atendidos após muito trabalho conjunto de produtores, indústrias e governo. O Rio Grande do Sul e Santa Catarina foram declarados áreas livres pelo Ministério da Agricultura. Para o comércio internacional ainda se requer o reconhecimento por uma entidade de âmbito mundial, que neste caso será a Oficina Internacional de Epizootias (OIE). Em maio deste ano, o Brasil, através do Ministério da Agricultura, encaminhou a documentação solicitando esse reconhecimento.

Enquanto isso, trabalha-se junto às autoridades sanitárias da Itália para harmonizar os procedimentos brasileiros com os da União Européia. Nos dias 8 e 9 de setembro passado, um seminário internacional em Florianópolis tratou do treinamento de técnicos segundo o modelo europeu.

Também já estão sendo contatados o Japão e a Rússia, cuja soma de importações é igual à produção brasileira, e está sendo programada uma visita das autoridades russas.

O esforço integrado da cadeia produtiva – produtor, indústria e governo – segundo o conceito moderno de somar esforços na busca a satisfação do consumidor, por sua vez, trará benefícios para toda a nação. Sem falar na oportunidade de resgatar, enfim, o setor suinícola brasileiro.

Sérgio Roberto Wladrich é engenheiro químico, pós-graduado em administração de empresas pela Escola Superior de Administração e Gerência – Esag –, de Florianópolis, e participou do Programa de Desenvolvimento para Executivos pelo International Institute for Management Development – IMD –, Suíça, em 1993. Atual diretor da Ceval Alimentos S.A., presidente da Associação Brasileira dos Exportadores de Carne Suína e vice-presidente da Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Carne de Frango.



Banco Real. Sementes de grandes idéias no campo.

O Banco Real está presente no campo para facilitar a vida do agricultor com produtos e serviços de qualidade.

Empréstimos Real

Para você financiar a sua safra e realizar seus planos de expansão.

Leasing Real

Bens nacionais e importados. Você arrenda, vai usando e depois compra.

Real Empresa

O cheque especial do Banco Real para pessoa jurídica. Para quem não quer perder os bons negócios de ocasião.

Realmaster

Sucesso há mais de 20 anos, é o único cheque especial que dá 10 dias por mês sem juros.

Real Visa

O cartão múltiplo internacional que já vem com os 10 dias do Realmaster.

Banco Real

ITAPEVA

Você não precisa comprar nada. Você só precisa de um Leasing Bradesco.

Salles/DMB&B







Com o Leasing Bradesco, você pode adquirir máquinas, equipamentos e veículos sem precisar imobilizar o seu capital. Você paga um pouco por mês e no final do prazo decide o que quer fazer: renovar o contrato, comprar ou devolver o bem. E outra grande vantagem do Leasing Bradesco são as condições, das melhores do mercado. Por isso, antes de fazer qualquer negócio, converse com um dos nossos Gerentes e conheça melhor o Leasing Bradesco para pessoa física ou jurídica.

Bradesco. Cada vez mais Serviços.

Cada vez mais Banco.

Bradesco Leasing