INSTITUTO BRAS... CEN... DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – VOL. 18 – Nº 1 – 15 DE JANEIRO DE 1998 – R$ 6,00

AGROANALISIS

REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV



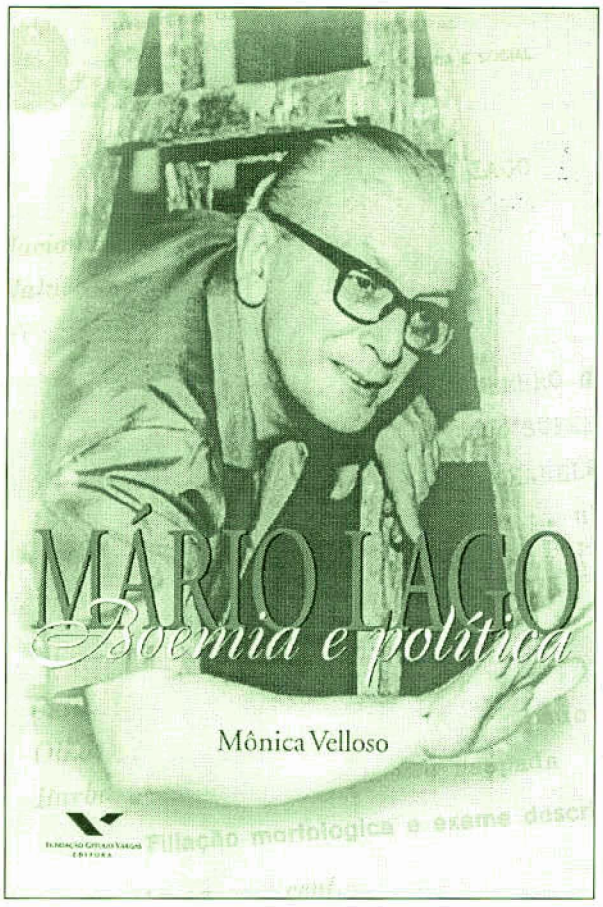
O que esperar de 1998, segundo Roberto Rodrigues

EXCLUSIVO:

UM PERFIL DA PEQUENA PROPRIEDADE AGRÍCOLA BRASILEIRA

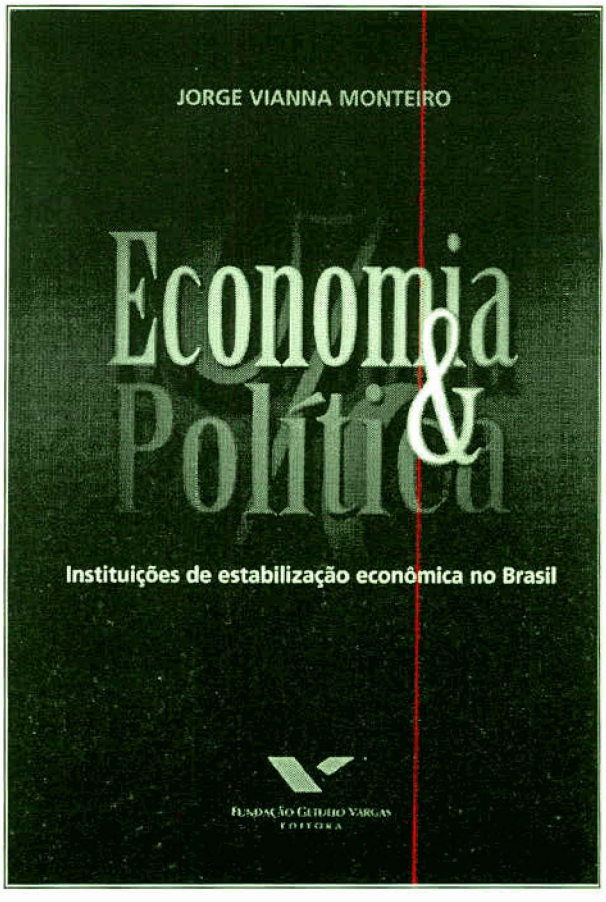
FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
IBRE

ISSN 0100-4298
00001 >
9 770100 429988



Compre este livro
e conheça o autor, o ator,
o militante do PCB,
o compositor, a figura humana
doce e rebelde que é Mário Lago,
uma personalidade
ímpar na boemia carioca
e paulista.

448p – 54 fotos – R$29,00



Este livro traça, minuciosamente,
a trajetória institucional do
Plano Real desde 1993 até 1996.

264p – R$21,00

EM TODAS AS LIVRARIAS DO PAÍS OU DIRETAMENTE NA

Editora Fundação Getulio Vargas
Tel.: (021) 536-9110 – Fax: (021) 536-9155
E-mail: editora@fgv.br

Entrevista

Concedida a Fernando de Freitas Almeida e Irene Troccoli

CORTESIA DA EDITORA DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

Pela igualdade nas isenções

A agricultura comercial tem feito profundos ajustamentos para sobreviver numa economia aberta e equilibrada. A experiência de Octavio Dyckerhoff, advogado e suinocultor fluminense, é um exemplo das dificuldades que o produtor tem encontrado fora da porteira da fazenda, sobretudo as decorrentes da desigualdade das políticas e da falta de integração ao longo da cadeia produtiva.

■ *Como está organizada a suinocultura da região? Existe uma cooperativa, os produtores atuam isoladamente, ou trabalham como um* pool?

— Atualmente os suinocultores do estado do Rio de Janeiro atuam de maneira totalmente independente e não há nem cooperativa de produtores nem um sistema de integração entre criador e frigorífico, como ocorre principalmente em Santa Catarina. Na região serrana de Nova Friburgo, no entanto, existe a UFS (União Fluminense de Suinocultores), que é um grupo de criadores, uns 25, que operam em conjunto, com escritório comercial na cidade, onde são centralizadas as compras dos insumos e as vendas dos suínos, e onde o associado tem toda infra-estrutura (telefone, fax, computador, secretária), que normalmente não tem na granja. Lá também se realizam seminários e palestras técnicas e é sob a coordenação da UFS, com apoio da Acsurj (Associação Representativa da Classe de Criadores de Suínos do Rio de Janeiro), que acontece a cada dois anos em Nova Friburgo o Seminário de Suinocultura Industrial, o único evento de porte sobre suinocultura no Rio de Janeiro. Nas outras regiões, não foram adiante os agrupamentos de produtores, cada qual cuidando individualmente do seu negócio. Recentemente, houve um movimento de alguns criadores para se organizarem em uma cooperativa de produtores, mas o assunto não teve o fôlego necessário e continua em hibernação.

■ *Houve alguma política agrícola regional, estadual ou municipal, que tenha incentivado a atividade?*

— Nossa atividade não tem recebido qualquer incentivo, seja de natureza estadual ou municipal, destinado a determinada região geográfica ou política. Nosso estado é tido como sem vocação para atividades rurais, o que resulta em total falta de interesse do poder público em praticar uma política específica para incentivar o desenvolvimento da atividade suinícola aqui. Temos tido um bom apoio do secretário estadual de Agricultura, Alberto Werneck de Figueiredo, que é um profundo conhecedor da atividade rural fluminense, mas isso é um esforço pessoal, individual e isolado.

■ *O mercado da região metropolitana do Rio de Janeiro é um dos maiores do país. Há nele alguma peculiaridade?*

— O Rio de Janeiro tem um consumo *per capita* em torno de 12kg por ano, superior, pois, aos 9,7 da média brasileira. À medida que vamos em direção ao Sul, o consumo sobe, chegando a 18kg em São Paulo e Rio Grande do Sul. Seguindo na direção Norte/Nordeste, o consumo vai se reduzindo, chegando a 3kg no Ceará. No Rio de Janeiro, nas regiões onde o poder aquisitivo é mais elevado (zona Sul, Barra, Tijuca), os consumidores preferem produtos industrializados, isto é, sob a forma de presuntos e embutidos, carnes cozidas e defumadas, diferentemente das regiões de menor poder aquisitivo onde o consumo é maior em carne verde (carne fresca).

■ *Como é o relacionamento dos suinocultores com as instituições financeiras?*

– Atualmente o crédito rural em operações de custeio pecuário está limitado a um teto máximo de R$ 40 mil, tanto em bancos oficiais como privados. É um valor pouco expressivo quando o objetivo é comprar e estocar milho e farelo de soja durante a safra (de março a agosto), para utilizá-los em rações balanceadas (representam 85% das misturas) na entressafra (de setembro a fevereiro). Há até bem pouco tempo o Banerj concedia financiamentos de custeio para um bom número de produtores, mas depois da privatização fechou a carteira de financiamentos rurais. Como os banqueiros particulares preferem atuar em áreas de maior demanda de crédito, eles não precisam manter uma estrutura própria em todos os estados onde o banco tem agências. Por isso há maior concentração de recursos nos estados onde a produção é maior e a quantidade de clientes propicia maior diversificação de risco.

■ *E com as indústrias?*

— As grandes indústrias processadoras de carne suína do Rio não têm nenhuma estrutura de abate no estado. Empresas como Sadia e Império, que têm matriz em outros estados, trazem as carcaças ou mesmo cortes próprios de carne suína do Sul e apenas fazem a transformação aqui (embutimento, cozimento, defumação etc.). Com isso, o suíno produzido no estado do Rio fica sem acesso a esse grande mercado, de maior valor

agregado, que é o mercado de carne industrializada.

■ *Os supermercados são abastecidos diretamente pelos produtores? A prática da compra centralizada, adotada pela maior parte dos supermercados desfavorece o produtor regional? Existe uma grande rede que descentraliza as compras pelas diversas unidades que possui?*

— A maior parte das grandes redes de supermercados não é abastecida diretamente pelos produtores daqui, já que atualmente são poucos e muito pequenos os frigoríficos que processam carne suína no estado. O abate e a distribuição dessas carnes exige escala e diversos frigoríficos de médio porte fecharam as portas. Os que sobreviveram trabalham com o comércio de menor porte, especialmente os açougues. A Sendas, que tem produção de suínos própria, terceiriza o abate em um frigorífico local. O grande mercado de suínos produzidos aqui no estado são as regiões de baixa renda, Baixada Fluminense, favelas, onde se consome preferencialmente carne fresca, não-industrializada.

■ *De que maneira o Plano Real afetou a atividade suinícola da região?*

— O Plano Real alertou os produtores para a necessidade de permanecerem sempre competitivos e de continuarem eternamente buscando novas técnicas, produtos alternativos, atrás da maior eficiência possível. Antes do Real, os produtores não tinham essa preocupação porque outros fatores tinham muito mais importância do que a produção. E os indexadores da economia eram tantos que ficava muito mais difícil acompanhar a evolução e o progresso da atividade.

■ *As grandes produções integradas da região Sul são capazes de abastecer todo o país. Como vocês conseguem competir com eles?*

— A maior parte da produção de suínos que vem do Sul, notadamente Santa Catarina, se destina à industrialização, já que é o processo em que se obtém maior valor agregado do produto. Além disso, o processo de integração ainda em vigor envolve pequenas propriedades e estruturas quase sempre familiares, o que atrapalha os empresários do Sul quando querem repassar as modernas tecnologias de produção a seus integrados. No estado do Rio, com a peste suína em 1978, houve uma redução significativa na criação de porcos soltos nas ruas. Surgiu então um número razoável de criadores/empresários que se estabeleceram com criações modernas, com projetos e instalações de Primeiro Mundo, dando início a uma produção muito mais eficiente em termos zootécnicos do que na maioria das grandes integrações.

■ *O estado do Rio de Janeiro sempre foi deficitário na produção de cereais. Consegue, no máximo, produzir pequena quantidade de arroz. Como vocês se abastecem de milho?*

— Durante a safra o milho é adquirido de corretores ou comerciantes nas zonas produtoras – Goiás, Minas Gerais, São Paulo e Mato Grosso – e é fornecido CIF granjas. Na entressafra, produtores e comerciantes continuam a oferecer o produto, mas através dos leilões da Conab, que são realizados normalmente a partir de setembro, que é quando se formam os preços do mercado do milho.

No Rio temos apenas *13 mil matrizes, mas produzimos cerca de 17 mil toneladas de carcaça suína por ano. Com esse desempenho, obtivemos o melhor resultado zootécnico médio, por estado, no Brasil.*

■ *Existem compras de milho do próprio estado?*

— A produção local é quase que exclusivamente de subsistência, o produto não é ofertado ao mercado de rações, a não ser em quantidades inexpressivas.

■ *É possível desenvolver plantações estaduais de milho, para reduzir um pouco a dependência de fora?*

— Não só o plantio do milho mas a agricultura como um todo poderia ser ampliada no estado, já que a área disponível para plantio é muito superior à utilizada. Mas hoje, mesmo nos EUA, os grandes produtores de suínos e de frangos não estão localizados exclusivamente nas regiões onde se produz o grão. Mais importante do que diminuir a dependência do milho seria a *equalização* das alíquotas dos impostos interestaduais sobre os produtos que são importados pelo estado do Rio. Os ovos, por exemplo, são produzidos aqui com milho e soja trazidos dos estados produtores, tributados na operação interestadual. Já os que se produzem em São Paulo – com milho e soja isentos de ICMS, por decisão do estado – são exportados para o Rio, com isenção na operação interestadual, por força de acordo realizado no Confaz. E esse acordo não se consegue derrubar, porque precisa de 4/5 dos votos dos estados. Isso torna a produção fluminense de ovos praticamente inviável, por conta de uma concorrência absolutamente desleal. Nós, criadores do estado do Rio, temos que importar os insumos para a criação dos animais, mas estamos próximos do centro consumidor. O frete desses insumos é feito em carretas abertas, que costumam ter outras mercadorias para serem transportadas no retorno do veículo. Apenas para exemplo, um produtor de suínos de Goiás (estado exportador de milho) quando manda seus porcos para o Rio – se os animais estiverem vivos – manda em veículos com carroceria especial para transporte de longa distância, impossibilitando o frete de retorno. Se já estiverem abatidas, as carcaças viajam em carros frigoríficos, cujo quilômetro rodado é muito mais caro, e há probabilidade de os caminhões voltarem vazios.

■ *As raças criadas aqui são as mesmas da região Sul? Elas se adaptam ao nosso clima?*

— Os suínos mais utilizados nas granjas comerciais são híbridos a partir de cruzamentos das raças Large White, Landrace, Duroc, Pietran e Wessex. São animais cujas

avós são importadas de países como Inglaterra, Canadá e EUA, bem adaptados a climas temperados. No estado do Rio, vêm sendo criados na região serrana de Petrópolis e Nova Friburgo, onde o clima é mais adequado, e também em outras regiões não tão propícias, mas com resultados surpreendentes.

■ *O que é diferente no processo criatório?*

— Não há diferenças significativas. São sistemas intensivos, com rotação das instalações no sistema tudo dentro-tudo fora, com animais de reprodução (matrizes e cachaços) representando aproximadamente 10% do plantel total, objetivando-se a venda de animais adultos com 85/95kg, com idade ao redor de 140/150 dias, na proporção de 20 a 24 por fêmea/ano, resultando na produção final de 1,7/2,3t por fêmea/ano. Nesses limites de resultado máximo e mínimo, estão situados praticamente todos os produtores de criações intensivas, do Oiapoque ao Chuí. O que os produtores daqui têm conseguido é permanecer à frente, com resultados mais próximos desses limites superiores, que são dados iguais aos do Primeiro Mundo.

■ *Onde se faz o abate?*

— O grande consumidor do suíno produzido no estado do Rio é a população de baixa renda, que encontra a carne fresca nas feiras livres e em carros com balcão (tipo Kombi), ou ainda em pequenos mercados. Uma parte desses animais ainda é abatida de maneira totalmente informal onde são vendidos, nas casas dos comerciantes ou em pequenos abatedouros impróprios para o abate. São práticas que a legislação vigente sobre manuseio e apresentação de carnes e as próprias exigências de mercado inibirão lenta e gradativamente, à medida que puderem ser substituídas por outro produto de melhor apresentação. Por isso, seria muito importante para a classe produtora de suínos do estado que houvesse maior quantidade de frigoríficos atuando em parceria com os criadores, ampliando e melhorando a qualidade do nosso mercado.

■ *Como é o desempenho dos animais, comparativamente ao dos maiores centros produtores?*

— Nossa produção é pequena em números absolutos, temos somente 13 mil matrizes, mas produzimos cerca de 17 mil toneladas de carcaça suína por ano, o que representa 11% do consumo do estado. Com esse desempenho, temos o melhor resultado zootécnico médio, por estado, no Brasil.

■ *Existe algum tipo de integração em desenvolvimento na região?*

— O brasileiro de modo geral não é nenhum exemplo de atuação em parceria ou cooperação com companheiros do mesmo ramo de negócio. O produtor do estado do Rio então não tem o menor espírito associativo. Isto, naturalmente, dificulta as coisas. Mas a integração em torno de um objetivo comum seria sem dúvida um estímulo para o desenvolvimento e o fortalecimento da nossa atividade no estado. No entanto, não temos no momento nenhuma indústria ou frigorífico com essa proposta.

■ *É possível abastecer estados próximos?*

— Pela situação geográfica e pelo nível da criação, o Rio de Janeiro teria condições, pelo menos teóricas, de abastecer outros mercados. No entanto, como o volume de produção é reduzido e atende a apenas 11% do consumo próprio, acredito que um aumento de produção encontraria mercado aqui mesmo.

■ *Uma campanha conjunta falando da existência de uma produção de carne suína de boa qualidade no estado do Rio já foi cogitada?*

— Já houve campanhas de esclarecimento sobre carne suína, não em nível estadual ou falando do produto daqui, mas nacionalmente. Aliás, são campanhas de longo prazo, pelo alto custo e pelo objetivo de mudar um conceito antigo sobre carne suína. No passado, quando ainda se produziam porcos que consumiam apenas restos, em condições sanitárias sofríveis, com carcaças de alto teor de gordura, a classe médica recomendava a praticamente todos os pacientes que se abstivessem desse consumo. Hoje, que se produzem suínos com carne magra (mais baixo teor de colesterol), criados com rações balanceadas de alta qualidade, em condições de isoladamento total, temos um produto final completamente distinto do que havia antes. Mas é necessário que as pessoas saibam disso, que a classe médica tome conhecimento dessa evolução, não só pela leitura, mas através de estudos e pesquisas, para que possa ser incorporada essa nova cultura, mudando este conceito.

■ *Há alguns anos, quando da divulgação da suposta peste suína africana, descobriu-se que restaurantes importantes adquiriam carne suína até mesmo de criatórios completamente irregulares, como os das favelas. Como está o controle de qualidade da carne de porco, atualmente?*

— Os criatórios irregulares praticamente deixaram de existir. O que nem sempre é regular é o abate do suíno. Mas isso é uma característica própria das regiões de população de baixa renda e obviamente não engloba o abate de toda a produção fluminense. Temos alguns frigoríficos, mesmo de produtores, que abatem os animais dentro das recomendações sanitárias federais e estaduais, com fiscalização do SIF e da Desipa e que fornecem diretamente a grandes consumidores ou à rede de açougues. Na cidade do Rio de Janeiro já vigora legislação específica federal sobre manuseio, conservação, apresentação e transporte das carnes, desde os frigoríficos até os estabelecimentos comerciais onde são expostas à venda. Nos outros municípios ainda falta legislação complementar

■ *Quais são os planos do pólo suinícola fluminense?*

— O pólo precisa se desenvolver e permanecer eficiente e competitivo. Precisa criar parcerias na área da indústria frigorífica e na de processamento para ampliar seu leque de atuação e participar do maior valor agregado que estes processos imprimem aos produtos transformados. Precisa se capitalizar para realizar estoque de insumos adquiridos na safra, para consumo na entressafra, reduzindo assim o impacto da grande variação nos preços destas mercadorias, que chegam a variar mais de 50% num período de oito a nove meses.

Cartas

Flores e plantas ornamentais

Lendo a edição de novembro de *Agroanalysis*, seção Cartas, deparei-me com o pedido da leitora Sandra Carla Corrêa. Se possível, também gostaria de obter material sobre o mercado de flores e plantas ornamentais.

HENRIQUE DE ALCÂNTARA PACIELLO
Campo Grande, MS

Defesa de tese

Informações contidas na sua revista foram bastante úteis para o desenvolvimento da defesa de tese da engenheira química Suzana Borschiver, da Escola de Química da UFRJ, cujo título é Análise Técnico-Econômica e de Tendências da Indústria de Aditivos para Alimentos no Brasil.

PROF.ªS ADELAIDE MARIA DE SOUZA ANTUNES E
SUZANA BORSCHIVER
Rio de Janeiro, RJ

Separatas de *Agroanalysis*

Artigos de Agroanalysis *podem ser reimpressos sob encomenda, para apoio a aulas, palestras, educação continuada de funcionários etc. Pedidos pelo telefone (021) 536-9269, pelo fax (021) 536-9207, pelo* e-mail *assine@fgv.br ou pelo correio. O endereço para correspondência é Praia de Botafogo, 190, sala 813, Rio de Janeiro, CEP 22253-900.*

LIGUE GRÁTIS: 0800-21-7777

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

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

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

Presidente fundador:
Luiz Simões Lopes

Presidente:
Jorge Oscar de Mello Flôres
Diretor-geral:
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

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

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) 314-1541 e 322-2034; *Rio de Janeiro - RJ*: tel.e fax: (021) 533-3121; *São Paulo - SP*: telefax.: (011) 3061-9754; *Rio Grande do Sul*: (051) 343-8423. Fax: (051) 337-4262

CIRCULAÇÃO
EDITORA FGV

Editora executiva
Alzira Alves de Abreu

Gerente comercial
Carlos Hamilton Rocha

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

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.

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*

Nesta edição

pág. 7 *Especial*
Atraso e vontade de prosperar 7
Tempo de balanço 13

pág. 15 *Extra!*
Ascensão e glória da *fast food* 15
Onde está a agricultura? 17
Reforma agrária e agribusiness 20

pág. 22 *Conjuntura do agribusiness*
Frango 22
Mandioca 24
Cacau 26

pág. 28 *Internacional*
Grãos: poucas novidades 28

pág. 29 *Oferta & demanda*
Dominação ameaçada 29

pág. 30 *Índice FGV-Abag*
Alimentação continua em alta 30

pág. 32 *Legislação*
Incentivos à exportação 32

pág. 34 *O ano que passou*
Índice remissivo de 1997 34

pág. 40 *Estatísticas*

pág. 44 *Panorama*

pág. 48 *Janela aberta*
com o professor da FEA-USP Sigismundo Bialoskorski Neto

Carta verde

Ano de surpresas

Há vinte anos, começou-se a falar, no Brasil, sobre como faríamos para alcançar safras de 100 milhões de toneladas de grãos. Usualmente, o horizonte era o ano 2000. Faltam dois anos. Produzimos atualmente em torno de 80 milhões de toneladas dos chamados grãos, bastante concentrados no milho e na soja, com mais de 40% da safra brasileira. O mundo de hoje é muito diferente daquele que produziu aquelas expectativas.

E 1998? Como será para a agricultura? O pequeno aumento no plantio da safra de verão esconde dois fatos principais: a retração da área do milho e o aumento da área da soja, ambos necessitando de importações. No caso do primeiro, com produção estimada ao redor de 12% abaixo da do ano passado, isto já era esperado. Na soja, a situação é outra, pois a safra é recorde, mas a lei Kandir tornou mais atrativas as exportações do grão, desguarnecendo as indústrias.

Não há maiores problemas com estas compras no exterior. Acabou a economia autárquica que queria produzir 100 milhões de toneladas e ser auto-suficiente em quase tudo. Iniciou-se outra, consciente de que *poderá* produzir bem mais do que isso futuramente. Para complementar a oferta interna, basta trazer o produto do exterior, havendo, é claro, disponibilidade.

A nova economia vai-se consolidando paulatinamente, mantendo-se a intervenção estatal em ações tópicas, como os prêmios de escoamento do produto, para o trigo e o milho, na certeza de que o papel do governo é não atrapalhar os instrumentos de mercado capazes de dar maior segurança ao produtor.

Embora se possa antever boa comercialização para a soja e o milho e, também, entre as lavouras permanentes, para o café, mesmo com cotações internacionais menores (mesmo caso da soja), há fatores capazes de provocar alguma preocupação.

O primeiro ainda é o El Niño, cujos efeitos não se esgotaram (estendem-se por até 18 meses e começaram em maio de 1997). Outro é a longevidade das crises nos países asiáticos, agora atingindo fortemente a Indonésia, ativo participante no mercado mundial de matérias-primas de origem agrícola. Internamente, pesam o esgotamento do efeito renda provocado pelo Plano Real e as altas taxas de juros que tendem a pesar excessivamente sobre a armazenagem da safra, já a partir de abril. É possível que, neste ponto, o governo federal procure flexibilizar um pouco sua política monetária.

Um outro fator, subjacente, no âmbito interno, é o ano eleitoral, possível motivo para avanços e recuos não necessariamente relacionados ao que se poderia esperar como resposta às repercussões do movimento maior, de inserção do país no mercado globalizado. Poderá ser um ano de surpresas.

Eventos & informações

FNA – uma experiência inédita

O Núcleo Gestor Empresarial do FNA – NGE/Abag – organizou a V Reunião Conjunta do Fórum Nacional da Agricultura, em 24 de novembro último na sede da Sociedade Rural Brasileira – SRB, em São Paulo. Sob a presidência do ministro Arlindo Porto, presidente do FNA, a reunião teve por objetivo discutir e aprovar um documento síntese com as principais propostas do FNA e deliberar sobre a fase final de negociação dessas propostas com os diferentes atores envolvidos. A segunda fase dos trabalhos do FNA estará focalizando a inserção competitiva dos agronegócios na economia global e a segurança alimentar da sociedade brasileira.

Agrishow de 1998

A 5ª Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação, que vai acontecer entre 27 de abril e 2 de maio, pode superar os dados de 1997. A área total para estandes cobertos e descobertos foi ampliada em 30% e quase 40% do total já foram vendidos. Os expositores devem passar de 247 para 300, e os visitantes, 67.500 em 1997, devem chegar a cerca de 85 mil. O local será a Estação Experimental Ney Bittencourt de Araújo, do Instituto Agronômico em Ribeirão Preto, São Paulo.

Telefood da FAO – Alimentos para todos

Iniciada em 19 de outubro, a primeira campanha global dedicada ao tema visa reduzir à metade até 2015 os números da fome no planeta – 840 milhões de pessoas, incluindo 200 milhões de crianças de menos de cinco anos. Mais informações: Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação. Eixo Monumental Via S-1, Campus do Inmet, CEP 70610-400, Brasília, DF. Tel. 061 2263540, fax 0612262980. Homepage FAO: http://www.fao.org. E-mail: fao-bra@field.fao.org

Prêmio Embrapa de Reportagem 1998

Encerra-se em 15 de março às 17 horas o prazo de recebimento de trabalhos sobre agricultura e meio ambiente. Concorrem as categorias impresso, TV e rádio, aceitando-se reportagens veiculadas entre 15.10.1997 e 15.3.1998. O patrocínio é da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB). Os trabalhos podem ser entregues pessoalmente ou por Sedex à Assessoria de Comunicação Social da Embrapa, SAIN Parque Rural, final da Av. W3-Norte, Brasília, DF. CEP 70770-901. Informações tel. 061 3484379 e fax 0613474860.

Base Peri – fonte de informações na área agrícola

Gerenciada pela Divisão de Biblioteca e Documentação da Esalq da USP, em Piracicaba, a Base Peri reúne cerca de 30 mil referências bibliográficas de artigos técnico-científicos publicados em português e espanhol. Na Internet: http://dibd.esalq.usp.br/peri.htm No Serviço de Atendimento ao Usuário, contatar Sônia Corrêa da Rocha, diretora técnica, pelo e-mail: socrocha@carpa.ciagri.usp.br

Legislação sobre lácteos em disquete

A Editora Milkbizz oferece a legislação atualizada e revisada sobre as normas de leite e derivados, reunida em um disquete, em Word para Windows versão 6, editável, pronto para ser inserida em documentos.. Pedidos para a Editora Milkbizz, R. Bento Freitas, 162, conj. 501, S. Paulo, SP, CEP 01220-000, tel. 0112249445 e fax 011 2219881. E-mail: milkbizz@mandic.com.br

Mudança dos escritórios da Schering-Plough veterinária

A Divisão Veterinária da Indústria Química e Farmacêutica Schering-Plough muda-se a partir de 19 de janeiro para os escritórios da empresa em São Paulo. Novo endereço: rua Alexandre Dumas, 2.220 - 9ºandar - Santo Amaro, São Paulo, SP. Tel.: 011 51817505; fax: 011 51833765.

Congresso e Exposição Internacional de Automação

De 5 a 7 de maio realiza-se o Conai 98, abrindo espaço para trabalhos técnicos e científicos para o setor de automação. O evento será no Palácio das Convenções do Anhembi, em São Paulo. Informações: tel. 01130647029 e fax 011 8813241. E-mail tccom@sucesusp.com.br

Vitrine virtual para veterinários

O Vetshopping oferece informações sobre profissionais da área e vários *links* sobre assuntos ligados a essa área. Consultas e cadastrameto: http//www.vetshopping.com.br

Monsanto lança FIST CE

Herbicida seletivo, pré-emergente para tratamentos residuais nas culturas de soja, cana-de-açúcar e café, o FIST CE tem por princípio ativo o acetochlor, que permite controlar um amplo espectro de plantas daninhas. Informações pelo tel. 011 5360446, pelo fax 011 5363543 ou pelo e-mail: silvia@casadaimprensa.com.br

Novartis lança defensivos para o milho e a soja

O novo inseticida e acaricida à base de lufenuron – Match® – lançado pela Novartis Agro é um produto fisiológico de alta eficiência na cultura do milho no Brasil. Nova opção para controlar plantas daninhas em culturas de soja é o novo herbicida Chart®, à base de sulfoniluréia. Mais informações: tel. 011 5327543 e 5327409.

Novos formicidas da Catta-Kill

Estão no mercado as iscas formicidas Mirex-s Max e Mires-s Max N.A. para o controle de formigas cortadeiras.Informações com Coriolano Xavier, tel. 011 2228522 e fax 011 2235020, ou pelo e-mail: comunic@agroceres.com.br

Araguacy Affonso Rego
Eden Gonçalves de Oliveira
Glaucia Maria Vasconcellos Vale
Maria Célia Tavares e Paulo Stilpen
Eliana Leite

Atraso e vontade de prosperar

Pesquisa FGV/Sebrae mostra o baixo grau de tecnologia dessa importante parcela da produção agropecuária do país, apesar de todo o conhecimento tecnológico atualmente disponível.



Agroanalysis tem exclusividade absoluta na divulgação dos resultados desta nova pesquisa. O universo pesquisado ficou maior que o anterior, com a inclusão do estado de Goiás aos já habituais Rio de Janeiro, Pernambuco, São Paulo e Minas e a amostragem também passou a ser mais representativa da realidade dos micro e pequenos estabelecimentos agropecuários do país. Agora, estão aqui três importantes regiões brasileiras na produção agrícola.

Realizada pelo Centro de Estudos Tendenciais da Fundação Getúlio Vargas, a pesquisa permite avaliar, por exemplo, o grau de desenvolvimento tecnológico atual dessas empresas, uma vez que inclui importantes parâmetros como uso de irrigação, mecanização, uso de sementes e mudas melhoradas, taxa de utilização de insumos agropecuários etc. Chama atenção o distanciamento das fontes creditícias habituais para a atividade, revelado pelo trabalho.

O caráter estrutural deste trabalho o torna um importante indicador para os formuladores de políticas de incentivo ao segmento. Dele, dois fatos se destacam. Apenas 17% dos estabelecimentos agrícolas irrigam suas terras. O índice é muito baixo e isso é pouco alentador quando se sabe que de todas as tecnologias agrícolas hoje disponíveis, a irrigação é das mais eficazes: seu uso permite em alguns casos multiplicar várias vezes a produtividade física das lavouras.

Outro dado que chama atenção: dois terços das empresas agropecuárias não recorrem a nenhuma fonte de financiamento, o que também é preocupante. É difícil investir apenas com capital próprio, ainda mais se se levar em conta o elevado risco da atividade agropecuária. O baixo índice de utilização do crédito explica o resto: com pouco capital pouco se investe em tecnologia e sem tecnologia não há retorno físico nem financeiro.

O trabalho foi apoiado no Censo Agropecuário do IBGE (amostras) e teve a participação do Sebrae/Goiás, Sebrae/Minas Gerais, Emater/Rio de Janeiro, Emater/Pernambuco e Coordenadoria de Assistência Técnica Integral da Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo. Ao todo foram consultadas 1.624 empresas, 772 atuando no setor agrícola e 852 na criação animal. A amostra de estabelecimentos inclui áreas de 10 a 100ha denominadas micro e pequenas empresas agropecuárias. Microestabelecimentos agropecuários têm em média áreas de 29ha, ao passo as que as micro e pequenas empresas chegam a 43 .

Empresas familiares e eletrificadas

A média atual dos trabalhadores não-familiares nos estabelecimentos agropecuários permanentes é de 1,1, enquanto que a dos temporários é de dois. Há, entretanto, variações importantes nestes números entre os estados, sobretudo no emprego da mão-de-obra não-familiar. Embora os indicadores como um todo sejam extremamente inexpressivos, a quantidade de não-familiares permanentes trabalhando nestas empresas variou de 0,3 em Pernambuco para 1,6 em Minas Gerais. Isto confirma o caráter essencialmente familiar da micro e pequena iniciativa agropecuária no país.

O grau de eletrificação nessas empresas é bem elevado. Ao menos quanto a esse indicador de modernização pode-se considerar satisfatório o resultado. O acesso à energia é a condição infra-estrutural mínima necessária para o funcionamento de qualquer empresa moderna.

Setenta e oito por cento dos estabelecimentos agropecuários utilizam energia elétrica, na maioria dos casos proveniente de companhia ou cooperativa de energia elétrica (75%). Fontes de energia mais primitivas como queda d'água/gerador local res-

pondem por (1%), óleo diesel/gerador local (1%) e outras fontes como gás, querosene e energia solar – muito escassas – por 1%.

Associativismo e plantio manual

É curioso o grau de associativismo nessas empresas. A prática é hoje uma das melhores formas de manter os produtores rurais articulados, ajudando-os a defender seus interesses e aumentando seu poder de barganha no jogo do mercado. A elevada dispersão territorial da atividade, no entanto, tende a dificultar a formação desses núcleos. De modo geral, no entanto, o associativismo está bem presente na atividade: 37% estão associados a sindicatos rurais, 33% a cooperativas e 18% a associações de produtores. Pernambuco lidera essas associações de produtores (55%) e em São Paulo curiosamente apenas 5% dos produtores mantêm associações. O que não é o caso do Rio de Janeiro, onde o índice atinge 47%.

O plantio manual predomina nas empresas agrícolas, o que é convencionalmente considerado atraso tecnológico. A tração mecânica, no entanto, ultrapassa a animal. No total, 74% das empresas agrícolas plantam manualmente, 7% utilizam tração animal e 34% tração mecânica. Os tratos culturais manuais também predominam (79% das empresas), bem como a colheita manual. Neste último item o índice de utilização é bem elevado (89%), provavelmente em função de os equipamentos mecânicos de colheita disponíveis no mercado hoje se destinarem em sua maior parte às grandes plantações.

Fertilizantes químicos e sementes certificadas

E o acesso a insumos e tecnologias modernas nessas empresas? Segundo as respostas, parte bem expressiva lança mão de fertilizantes químicos (70%) e 64% de adubo orgânico. O uso de inseticidas é bem disseminado (57%), ao passo que o de fungicidas e herbicidas é um pouco menos (37% em ambos os casos). A utilização de mudas e sementes selecionadas, item muito importante para o sucesso das culturas e de aquisição relativa-

Um cenário marcado por contradições

As micro e pequenas empresas empregam pouco pessoal...

Pessoas ocupadas (média por estabelecimento) – familiares

Unidades da Federação	Agropecuária		Agricultura		Criação animal	
	Permanentes	Temporários	Permanentes	Temporários	Permanentes	Temporários
Goiás	2,6	0,5	2,6	0,8	2,5	0,5
Minas Gerais	2,3	0,3	2,6	0,2	2,2	0,3
Pernambuco	3,2	0,5	3,2	0,7	3,2	0,3
Rio de Janeiro	2,5	0,3	2,9	0,3	1,5	0,4
São Paulo	2,3	0,3	2,4	0,3	1,7	0,5
Agreg. estadual	2,5	0,3	2,6	0,4	2,2	0,4

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

Pessoas ocupadas (média por estabelecimento) – não-familiares

Unidades da Federação	Agropecuária		Agricultura		Criação animal	
	Permanentes	Temporários	Permanentes	Temporários	Permanentes	Temporários
Goiás	0,6	1,1	0,4	3,9	0,6	0,8
Minas Gerais	1,6	2,3	2,1	2,3	1,6	2,2
Pernambuco	0,3	2,0	0,2	1,9	0,5	2,0
Rio de Janeiro	1,5	1,0	1,4	1,1	1,4	0,7
São Paulo	0,5	2,0	0,5	2,4	0,6	0,2
Agreg. estadual	1,1	2,0	1,2	2,3	1,2	1,5

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

...A maioria tem infra-estrutura básica...

Utilização de enegia elétrica (%)

Unidades da Federação	Sim	Cia. ou coop. de energia elétrica	Queda d'água/ gerador local	Óleo diesel/ gerador local	Outras fontes
Goiás	85	83	0	1	1
Minas Gerais	80	77	1	1	1
Pernambuco	58	55	0	0	3
Rio de Janeiro	85	82	2	1	0
São Paulo	82	82	0	0	0
Agregado estadual	78	75	1	1	1

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

...O grau de associativismo é alto...

Entidades associativas

Unidades da Federação	Sindicato rural	Cooperativa	Associação de produtores	Nenhuma dessas
Goiás	22	35	41	31
Minas Gerais	42	37	8	33
Pernambuco	53	22	55	13
Rio de Janeiro	44	47	35	19
São Paulo	24	26	5	56
Agregado estadual	37	33	18	35

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

...Mas ainda predomina a colheita manual.

Agricultura – condições de produção do estabelecimento – culturas principais

Unidades da Federação	Plantio			Trato cultural		Colheita		Sementes	
	Manual	Tração animal	Tração mecânica	Manual	Mecânico	Manual	Mecânica	Comuns	Certificadas
Goiás	48	5	69	63	62	68	54	13	88
Minas Gerais	79	3	28	85	21	92	13	34	66
Pernambuco	98	16	3	99	5	100	2	79	44
Rio de Janeiro	89	18	20	93	21	95	3	22	79
São Paulo	60	7	52	63	60	85	30	20	82
Agreg. estadual	74	7	34	79	33	89	19	34	70

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

O uso de fertilizantes é intenso...

Agricultura – condições de produção do estabelecimento – insumos para produção agrícola

Unidades da Federação	Fertilizantes químicos	Adubo orgânico	Herbicidas	Inseticidas	Fungicidas	Outros
Goiás	90	35	36	82	37	5
Minas Gerais	70	79	38	44	33	11
Pernambuco	17	57	12	63	14	7
Rio de Janeiro	75	89	36	62	55	16
São Paulo	86	45	49	67	54	13
Agregado estadual	70	64	37	57	37	11

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

...Há pouca terra irrigada...

Condições de produção do estabelecimento

Unidades da Federação	Uso de mudas			Uso de insumos p/ prod. agrícola		Utilização de irrigação		Condições de solo p/ mecanização	
	Selecionadas	Comuns	Não usa	Sim	Não	Sim	Não	Adequado	Impróprio
Goiás	16	43	44	96	4	19	81	95	5
Pernambuco	17	28	60	91	9	9	91	84	16
São Paulo	49	20	32	92	8	18	82	86	14

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

...E a maioria dos criadores tira leite à mão.

Criação animal – condições de produção do estabelecimento

Bovinocultura

Unidades da Federação	Utilização dos pastos na bovinocultura						Inseminação artificial na bovinocultura		Controle sobre febre aftosa	
	De corte		De leite		Ordenha bovina					
	Confin.	Extens.	Intens.	Extens.	Manual	Mecânica	Sim	Não	Sim	Não
Goiás	0	12	8	87	93	0	15	85	100	0
Minas Gerais	3	26	17	73	72	12	17	83	99	1
Pernambuco	3	47	9	53	75	4	1	99	91	9
Rio de Janeiro	0	26	31	59	69	1	18	82	100	0
São Paulo	8	48	21	51	57	1	4	96	100	0
Agreg. estadual	3	30	17	68	72	7	13	87	99	1

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

mente fácil para o produtor, tem baixa taxa de utilização no Brasil. Na pesquisa, o resultado confirma essa tendência, embora não se possa considerá-lo de todo ruim. Cerca de 41% dos estabelecimentos agrícolas utilizam mudas selecionadas, assim divididos: São Paulo: 49%, Pernambuco, 17%, Goiás,16%, Minas Gerais, 45%, e o líder na utilização, Rio de Janeiro, 70%. O uso de sementes certificadas, por sua vez, é bem mais elevado: 73% das empresas agropecuárias empregam o insumo. A explicação para essa discrepância é que em geral o acesso às sementes certificadas é mais fácil, já que são comercializadas por grandes empresas, com boa infra-estrutura de distribuição, enquanto que mudas selecionadas em geral são produzidas e vendidas por fazendas menores, com menor poder de penetração no mercado. Isso, no entanto, depende muito do tipo de cultura (se utiliza sementes ou mudas) e da infra-estrutura da região.

Baixo índice de irrigação nas lavouras

O uso da irrigação é bem baixo. Nas empresas agrícolas, especificamente, apenas 17% utilizam a técnica. Entre as principais razões apontadas por 83% dos empresários que não irrigam suas lavouras destacam-se: escassez de recursos, topografia inadequada, dificuldade de aquisição de equipamentos, indisponibilidade de fonte de água, falta de energia elétrica, desconhecimento da tecnologia, opção pela lavoura de sequeiro, pequena área elevada, custo elevado (não compensando o investimento) e simplesmente a não necessidade de irrigação (devido, pelo que alegam, ao tipo de cultura ou ao índice pluviométrico ser satisfatório).

Conhecer o universo de ra-

zões para o baixo uso de equipamentos de irrigação é tão importante para as empresas que vendem esses equipamentos quanto para os órgãos oficiais de assistência técnica e extensão rural. Assim ambos poderão indicar aos produtores o que fazer para reverter o quadro atual.

O estado que mais se destaca no uso de irrigação é o Rio de Janeiro, com 60% de respostas positivas, seguido por Goiás, com 19%. Apesar da grande pujança agrícola, São Paulo mostrou baixo índice de terras irrigadas nas micro e pequenas empresas agrícolas (18%), o que talvez explique a maior concentração desssas terras em médios e grandes estabelecimentos.

A indicação das principais culturas irrigadas dá uma boa noção das lavouras mais atraentes do ponto de vista de alocação de investimentos. Em Goiás, a irrigação está sendo mais usada em feijão, milho (grão), alho, melancia, tomate e mamão. Em Minas Gerais, na produção de milho, café, feijão, morango, inhame e abacaxi. Em Pernambuco, na produção de milho (grão), pimentão, inhame e melancia. No Rio de Janeiro, na produção de tomate, arroz, pimentão, feijão-de-vagem, repolho, ervilha, abobrinha verde, jiló, coco-da-baía, mandioca, goiaba, pepino e milho (em grão). Em São Paulo, na produção de feijão, alface, tomate, cenoura, laranja, pimentão, batata-inglesa e uva.

Pouca tecnologia na criação animal

A pesquisa revelou que a capacitação tecnológica na criação animal é ainda muito incipiente. Tanto assim é que a utilização extensiva dos pastos na bovinocultura de corte é ainda bem maior (cerca de oito vezes) que o uso do regime de confinamento, considerado um avanço

É freqüente o uso de insumos na criação animal...

Criação animal -- condições de produção do estabelecimento

Insumos para produção animal

Unidades da Federação	Uso de insumos Produção animal		Insumos utilizados para a produção animal			
	Sim	Não	Rações	Concentrados	Sal mineral	Medicamentos e vacinas
Goiás	100	0	72	47	96	98
Minas Gerais	98	2	55	48	85	92
Pernambuco	97	3	55	23	61	80
Rio de Janeiro	100	0	54	51	87	97
São Paulo	99	1	39	14	90	99
Agregado estadual	98	2	54	39	85	93

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

...Mas os pequenos criadores se consideram atrasados...

Criação animal – condições de produção do estabelecimento – criações principais

Unidades da Federação	Suinocultura		Avicultura		Piscicultura	
	Tecnificada	Não tecnificada	Tecnificada	Não tecnificada	Lagoas/ represas	Tanques
Goiás	2	24	2	45	3	7
Pernambuco	0	8	4	16	1	5
São Paulo	1	15	4	29	0	7

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

...Embora o acesso à assistência técnica seja amplo.

Condições de produção do estabelecimento – tipos de assistência técnica utilizada

Unidades da Federação	Agropecuária			Agricultura			Criação animal		
	Agrícola	Veterinária	Outra	Agrícola	Veterinária	Outra	Agrícola	Veterinária	Outra
Goiás	95	95	5	98	85	1	94	97	5
Minas Gerais	40	67	20	53	50	24	34	70	21
Pernambuco	96	70	0	99	66	0	84	68	0
Rio de Janeiro	84	76	31	92	67	28	71	92	32
São Paulo	89	67	5	91	59	8	85	77	4
Agreg. estadual	67	71	13	76	59	14	58	76	14

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

Na agricultura a intermediação ainda está muito presente...

Agricultura: condições de produção do estabelecimento – destinos predominantes da produção

Unidades da Federação	Estabelecimento	Cooperativas	Indústrias	Intermediários	Venda direta aos consumidores
Goiás	43	28	42	49	26
Minas Gerais	45	29	19	51	26
Pernambuco	71	0	11	87	16
Rio de Janeiro	33	20	7	81	36
São Paulo	28	4	46	66	8
Agreg. estadual	43	17	27	62	20

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

...Na pecuária, Goiás vende mais para a indústria.

Criação animal – condições gerais de produção – destinos predominantes da produção

Unidades da Federação	Consumo no estabelecimento	Entregue a cooperativas	Venda a indústrias	Venda a intermediários	Venda direta a consumidores
Goiás	44	28	51	35	20
Minas Gerais	40	34	31	37	20
Pernambuco	64	0	7	79	20
Rio de Janeiro	17	47	6	52	29
São Paulo	31	9	24	48	14
Agreg. estadual	40	26	29	44	19

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

Falta de crédito e comercialização difícil entravam tanto a atividade agrícola...

Agricultura – principais dificuldades para a expansão da produção

Unidades da Federação	Transporte de produtos	Comercialização de produtos	Maquinário insuficiente	Apoio técnico	Obtenção de crédito	Armazenamento da produção	Outros entraves
Goiás	33	49	55	8	57	16	10
Minas Gerais	17	28	25	34	45	8	7
Pernambuco	25	67	45	20	78	11	2
Rio de Janeiro	31	66	26	8	58	5	22
São Paulo	19	62	24	17	36	10	14
Agreg. estadual	21	47	30	24	49	10	9

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

...Quanto a pecuária.

Criação animal – principais dificuldades à expansão da produção

Unidades da Federação	Transporte de produtos	Comercialização de produtos	Maquinário insuficiente	Apoio técnico	Obtenção de crédito	Armazenamento da produção	Outros entraves
Goiás	24	58	59	13	57	6	18
Minas Gerais	14	21	26	29	51	2	10
Pernambuco	22	50	35	27	56	15	16
Rio de Janeiro	17	51	27	6	60	7	28
São Paulo	16	47	27	19	47	2	15
Agreg. estadual	17	35	32	24	52	4	14

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

Muito pouco se faz pela presevação ambiental...

Agricultura – práticas de conservação do solo

Unidades da Federação	Empresas que utilizam técnicas de conservação	Rotação de culturas	Pousio (descanso)	Curvas de nível/ terraceamento	Outras técnicas
Goiás	50	28	18	32	12
Minas Gerais	25	2	4	12	10
Pernambuco	52	24	32	10	3
Rio de Janeiro	51	25	22	14	7
São Paulo	52	19	12	36	8
Agregado estadual	40	13	12	21	8

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

técnico no segmento. Na bovinocultura de leite o índice melhora, com uma taxa de utilização extensiva dos pastos cerca de quatro vezes maior que a intensiva.

A ordenha manual na bovinocultura, como era de esperar, é muito mais freqüente que a mecânica. O número de empresas que fazem ordenha manualmente é cerca de 10 vezes maior que as que utilizam métodos mecânicos.

Outro indicador do baixo grau de desenvolvimento tecnológico do setor é a pequena porcentagem de produtores que utilizam inseminação artificial na atividade. Somente 13% dos criadores usam a tecnologia, que não é de ponta e é de aplicação razoavelmente simples.

Quais as razões para não utilizá-la, então? Mais uma vez a escassez de recursos, que afeta os investimentos em tecnologia, segundo os empresários, a falta de conhecimento técnico entre os pecuaristas, a falta de instalações adequadas, de mão-de-obra qualificada, entre outras.

O controle sobre a febre aftosa – doença para a qual o Ministério da Saúde dedica todo um programa especial em nível nacional – é realizado pela quase-totalidade dos empresários (99%), o que indica que o programa tem sido eficiente. Contribui para esse bom resultado o controle relativamente fácil da doença por meio de vacinas.

Ampla utilização de insumos e acesso à assistência técnica

O uso de insumos é bem disseminado, uma vez que propicia condições mínimas para se explorar comercialmente a pecuária. Assim, 98% das empresas empregam algum tipo de insumo. Destas, 93% usam medicamentos e vacinas, 85%, sal

mineral, 39% utilizam concentrados e pouco mais da metade (54%) fornece rações.

Há resultados muito pouco animadores para a suinocultura, a avicultura e a piscicultura. O número de suinocultores não-tecnificados é aproximadamente nove vezes maior do que o dos que dizem usar técnicas modernas. Semelhante proporção se verifica na avicultura, onde a quantidade de criadores não-tecnificados é 10 vezes maior do que a dos que utilizam tecnologia. Na piscicultura o uso de tanques predomina sobre o de lagoas/represas, provavelmente por ser mais factível do que um bom reservatório natural na propriedade.

Como o sistema de extensão rural no país é relativamente bem articulado e distribuído, o acesso à assistência técnica pelos produtores rurais é amplo: 67% dos estabelecimentos agropecuários são atendidos por assistência técnica agrícola e 71% têm assistência veterinária. O serviço é prestado pelas Ematers e secretarias agrícolas municipais.

Mais intermediação na agricultura

A intermediação na agricultura é bem mais elevada que no setor pecuário: 62% dos produtos agrícolas são intermediados, contra 44% dos produtos de origem animal. Para outros destinos, o perfil das duas atividades se assemelha: o consumo no estabelecimento ocorre em 43% das empresas agrícolas, ficando em torno de 40% nas de criação animal. Agricultores e pecuaristas entregam aproximadamente 20% da sua produção diretamente ao consumidor. Cerca de 27% das empresas agrícolas entregam seu produto à indústria. Fazem o mesmo aproximadamente 29% das empresas de pecuária.

...Mas os pequenos produtores esperam dias melhores.

Agropecuária – principais necessidades para melhorar o desempenho das atividades

Unidades da Federação	Acesso às informações do setor	Assistência técnica	Treinamento gerencial	Acesso a novas tecnologias	Treinamento de mão-de-obra	Outras	Não necessita apoio
Goiás	40	44	55	60	59	18	1
Minas Gerais	20	42	14	38	25	34	11
Pernambuco	41	46	38	73	43	18	1
Rio de Janeiro	43	33	38	51	45	31	1
São Paulo	40	50	13	51	32	19	10
Agreg. estadual	31	44	22	49	33	26	8

Fonte: FGV/IBRE/CET – Sebrae.

A falta de crédito é um grande entrave à expansão da atividade: metade dos respondentes afirma que a escassez de crédito inibe o aumento da produção. Dificuldades na comercialização também são amplamente citadas (42%). Cerca de 31% dos entrevistados alegam que o maquinário insuficiente obsta o crescimento da produção. Vinte e dois por cento reclamam apoio técnico e 18% têm dificuldades em transportar o produto. Seguem queixas sobre falta de política agrícola, preço alto dos insumos, custo elevado da mão-de-obra e topografia inadequada.

Pequenos produtores descuidam do meio ambiente

A grande maioria das empresas agrícolas (78%), considera adequados à mecanização o solo ou relevo das propriedades. Quando considerados impróprios, as principais características listadas são: alta pedregosidade, alta declividade; várzeas alagáveis ou solo ocupado por florestas.

Os números relativos a práticas conservacionistas revelam grande descuido com o meio ambiente, sobretudo quando se trata de pequenas propriedades. Aproximadamente 40% das empresas agrícolas promovem algum tipo de conservação, o que indica que ainda há muito que crescer nesta direção. Somente 21% fazem curvas de nível ou terraceamento. Terrraceamento muito antiga, de adoção relativamente fácil e um dos pilares da correta prática agrícola. E o que ressalta nessa leitura é que quase 80% dos estabelecimentos pesquisados plantam morro abaixo, o que é altamente indesejável por favorecer a erosão e conseqüentemente a perda de solo e nutrientes.

Apenas 21% dos empresários entrevistados fazem curvas de nível em suas terras. A técnica é o recurso básico para uma correta prática agrícola.

Mais: apenas um pequeno número de empresários (13%) promove rotação de culturas nas suas terras, que é importante para interromper o ciclo das pragas e doenças, inibindo sua disseminação e conseqüentemente o uso de pesticidas. Ao se alternarem culturas de diferentes perfis de absorção de nutrientes, também se controla melhor o esgotamento da fertilidade do solo.

Menor ainda é a taxa de pousio (descanso da terra com objetivos semelhantes aos da rotação de culturas): só 12% dos agricultores utilizam a técnica. Com a palavra a assistência técnica oficial.

Sessenta e seis por cento das empresas agropecuárias não utilizam recursos de terceiros para financiar suas atividades. As que utilizam o fazem em grande parte em bancos oficiais, cerca de 28%.

O acesso à informação técnica é razoável, embora as fontes escritas sejam ainda bem escassas: 71% dos entrevistados têm acesso a televisão, 51% a rádio, 22% a revistas especializadas, 25% a informativos de instituições e 22% a informes de cooperativas.

Significativas são as respostas quanto às necessidades de melhorar o desempenho do estabelecimento: 49% dos entrevistados acham que o acesso a novas tecnologias é o grande caminho, 44% pleiteiam assistência técnica, 33% reclamam por treinamento de mão-de-obra, 31% querem acesso a informações relacionadas ao setor. Igualmente relevantes são: acesso a crédito rural, redução no custo de insumos, redução de taxas de juros, melhores estradas, majoração nos preços de seus produtos etc.

Respectivamente: técnico do Sebrae, chefe do Centro de Estudos Tendenciais do IBRE/FGV, gerente de Planejamento, Estudos e Pesquisas do Sebrae e técnicos do Centro de Estudos Tendenciais do IBRE/FGV. Eliana Leite é engenheira agrônoma e redatora de Agroanalysis.

ESPECIAL

OPINIÃO

Tempo de balanço

ROBERTO RODRIGUES

É tempo de ver o resultado do ano que passou e planejar o futuro. A agricultura também está fazendo suas contas e pensando em 1998. Como foi 1997? Temos pontos positivos a comemorar?

Temos. Mas não muito. A renda cresceu 5%. É pouco, especialmente a partir de um ano fraco como 1996. Esse crescimento deveu-se à soja (19% de renda a mais), sem o que o setor de grãos perderia 7%. Com ela, o setor ganhou 2%.

Laranja, café e cana também contribuíram para aumentar a renda rural. Mas a grande conquista foi o saldo na área internacional, que superou os US$10 bilhões do ano anterior em função dos bons preços da soja e do café. Sem a agricultura, o déficit comercial brasileiro ultrapassaria US$20 bilhões em 1997. Claro que para o saldo contribuiu a lei Kandir, isentando do ICMS nossas exportações.

É muito provável que nestes dois anos sucessivos o governo tenha se dado conta de que a atividade agrícola é capaz de resolver com rapidez nossos problemas de balança comercial no curto prazo. Daí a criação do Fórum Nacional da Agricultura e outras ações em defesa da atividade das Bolsas, sobretudo a da BM&F na comercialização dos produtos agrícolas, pela modernização que representa e pela viabilização de recursos para custeio. A CPR e outros papéis precisam ser mais bem difundidos para melhor utilização por produtores e suas cooperativas. Não se pode esquecer aqui do surgimento de enormes mercados compradores, como a China, abrindo chances para produtores do mundo todo, inclusive Brasil.

O cooperativismo deu um salto à frente com a criação do Bancoob, o banco do sistema, equiparando-se a movimentos mais desenvolvidos. Junto com o Bansicredi, do Rio Grande do Sul, arma-se um poderoso aparato financeiro privado para a cidade e para o campo. O plano de recuperação das cooperativas (Recoop) em parceria entre governo e OCB levará à necessária profissionalização do sistema.

Uma importante e muito boa novidade: desde a reunião da OMC, passando pela Alca e nova fase do Mercosul, a postura do Itamarati é nitidamente favorável à agricultura. O chanceler L.F. Lampréia admite até mesmo a necessidade de adidos agrícolas em embaixadas selecionadas.

Embora muito lentamente, começam a acontecer as necessárias reformas, que reduzem o custo Brasil, favorecendo o campo. E as relações do agribusiness com o governo são fluidas, dada a boa capacidade de diálogo do Ministério da Agricultura. Privatizações e investimentos privados em logística vêm surgindo, ainda que vagarosamente.

Assim, há o que comemorar. Mas sem festa, porque há tantos problemas pendentes que anulam todos esses avanços. Tanto é verdade que a área plantada cresceu apenas 0,78% no ano passado. Se a agricultura tivesse tido renda mais alta, sem dúvida o setor investiria mais, cresceria mais.

Onde estão os problemas principais?

O endividamento do campo é o ponto cardeal. Pode-se dizer que o Brasil tem dois tipos de agricultores: os que entraram devendo no Plano Real e os que não. Para os últimos, com a estabilidade da moeda, o horizonte é formidável e os novos incentivos têm futuro promissor. Mas para os que tinham dívidas no início do Plano as penas foram duras. O pior é que foram punidos sem ter culpa de nada. Sua culpa foi acreditar e investir.

Colhidos pelas famigeradas TR e TJLP, ficaram inadimplentes e foram injustamente acusados de caloteiros pelo governo, que caloteou a todos não cumprindo a PGPM. A tardia securitização foi apenas uma oxigenação passageira e insuficiente. Passageira porque não resolveu o problema, postergou-o. E insuficiente porque milhares de agricultores sequer a tiveram por estarem fora dos limites estabelecidos. Agora, com os reflexos da queda das bolsas asiáticas em nossos indexadores de crédito, o problema se agravou.

Outra questão dramática no ano que passou foi a das importações, sobretudo as de leite e derivados, trigo e algodão. As condições de prazo e juros dadas pelo mercado internacional, além das eventuais operações sem origem permitidas pelo Mercosul – especialmente no caso dos lácteos –, têm castigado os produtores brasileiros, submetidos a uma concorrência desleal e predatória. O assunto é tão sério que importantes e eficientes cooperativas de leite perderam sustentabilidade e se vêem até obrigadas a vender suas instalações a multinacionais.

O impacto positivo da estabilização da moeda sobre a demanda de alimentos já acabou, isto é, foi absorvido por produtores e consumidores. Não há mais crescimento de consumo, o que restringe o potencial produtivo em termos de mercado interno. É incrível como ainda não se isenta a cesta básica do ICMS. Todo mundo é a favor, mas não acontece. Sabe-se que a população com renda de até dois salários mínimos gasta 15% deste valor pagando impostos embutidos na cesta básica. A isenção do ICMS permitiria a redução dos preços da cesta e uma segunda onda de crescimento da demanda. Crescimento sustentado que abriria espaço para mais áreas agrícolas.

O custo Brasil continua elevado. Carga tributária pesada, logística inadequada e legislações obsoletas (trabalhista, ambiental e fiscal) continuam como fatores inibidores da nossa competitividade. O pior é que também já funcionam como argumento para nossos "vendedores" de produtos agrícolas que, sem treinamento suficiente para enfrentar as feras

das *tradings* multinacionais, dizem a nossos agricultores: "se vocês não melhorarem sua eficiência, não dá para competir". É verdade, mas também é verdade que não sabemos vender. Mesmo o bom superávit comercial do setor é dado por exportações FOB. O Brasil agrícola não sabe vender. Os importadores de nossos produtos é que sabem comprar. E impõem suas condições.

Além disso, questões legítimas nos tiram mercado. É o caso da aftosa na carne bovina. Espera-se a rápida liberação das exportações de carne dos estados do Sul para países asiáticos, mas o país como um todo continua atrapalhado. Ainda bem que as exportações do frango estão crescendo.

Existem estudos oficiais indicando que entre 2 e 3 milhões de pessoas perderam emprego no campo nos últimos cinco anos. Dados da Secretaria de Agricultura do estado de São Paulo indicam que só o desastre da cotonicultura paulista levou ao desemprego 50 mil trabalhadores rurais entre 1995 e 1997. No Paraná são mais de 100 mil. Esta séria questão social, oriunda de uma deformação econômica (afinal, todo mundo sabe que a agricultura foi a *âncora verde* do Real), alimentou uma questão política que cresceu com a inabilidade do governo: a invasão de terras.

Invadir terras é um absurdo, um ato de violência ilegal e intolerável, para o qual as autoridades são complacentes. É imperioso acabar com isto, mesmo porque em determinadas regiões do país a prática inibe investimentos no campo. Gera insegurança, medo e ódio. Mas também é preciso desarmar espíritos, promovendo uma reforma agrária que resolva sem demagogia e exageros o problema social. E para isso o sistema cooperativo brasileiro tem propostas que não são levadas em conta.

Em resumo: as boas novidades e avanços de 1997 foram minimizados, senão anulados, pela persistência de fatores negativos que nasceram antes do Real, lá no Plano Collor e ainda antes, mas foram potencializados mais recentemente. Ou seja, pode-se dizer que 1997 foi um ano neutro: ganhamos no financeiro e perdemos no patrimonial. Até porque o protecionismo dos países desenvolvidos – quotas de importação, tarifas e barreiras não-tarifárias – continua a fazer vítimas entre os produtores brasileiros, sem políticas púbicas nacionais compensatórias.

E em 1998, como ficam as coisas? Que podemos esperar? É preciso considerar duas versões: as perspectivas de curto prazo, mais conjunturais, e as de longo prazo, estruturais.

No curto prazo, a pergunta é como será a renda rural em 1998. Para os grãos, embora os preços internacionais estejam bons (apesar de menores que no ano passado para trigo e soja), algumas variáveis influirão. A primeira é o clima: ninguém sabe o que vai acontecer de fato como resultado do El Niño. Considerando-se a hipótese de normalidade climática, a safra de grãos deverá ser boa (em torno de 80 milhões de toneladas) e a renda bruta do segmento crescerá. Mas isso depende de dois fatores básicos: a taxa de juros e o câmbio.

Se a taxa de juros (aumentada em função da crise asiática) continuar elevada até depois de março, vai ficar muito caro carregar estoques e os preços poderão cair, derrubando a renda. Como tudo indica que a política cambial seguirá estimulando importações em detrimento des exportações – apesar das boas medidas do pacote fiscal de novembro –, mais uma vez poderá voltar à cena a idéia da reforma tributária como mecanismo de compensação para perdas cambiais.

Produtos como laranja, cana e café deverão ter renda similar à do ano passado, assim como carnes, em geral. Embora a soja tenha preços menores em 1998, o milho deverá ter preço maior. E precisaremos importar dois ou três milhões de toneladas deste cereal, que acabará chegando a preços em torno de US$9 a US$10 por saco.

Resumindo: salvo pela questão dos juros, é possível imaginar um pequeno acréscimo na renda da agropecuária em 1998, comparado com o ano que passou. Todavia, apesar de muito importante, isto é conjuntural. Mais séria é a vertente estrutural, o grande ajuste iminente, seja pelas reformas do Estado em curso, seja pelo novo modelo demandado.

Toda a economia brasileira foi atropelada por uma tríplice colisão: globalização, liberalização comercial e estabilização da moeda. E o campo foi ainda sopesado pela falência dos instrumentos de política agrícola, causada pela saída do Estado sem substituição adequada pelo setor privado. Essa *trombada* exigiu um brutal ajuste na área da eficiência para competir.

O ajuste foi feito no âmbito das fazendas, mas dentro de um modelo superado. É preciso muito mais: fazer a grande transição da economia por elos de cadeia produtiva para a economia de toda a cadeia produtiva. Ou se agrega valor à produção primária através desta grande negociação ou perdemos as oportunidades dadas pelo surgimento de novos mercados externos. Esse acerto implica uma ação extraordinária das cooperativas, que terão dois papéis fundamentais: o de promover a agregação de valor pela verticalização e a difícil tarefa de preservar o pequeno produtor, peça-chave da democratização econômica do país. Para isso, as cooperativas terão que se capacitar, investindo sobretudo em recursos humanos em todas as áreas: técnica, gerencial e comercial.

Mas nada disso bastará se as políticas públicas continuarem nos cortando as chances de atingir os mercados interno e externo. E é nisso que o Fórum Nacional de Agricultura está trabalhando: na organização das cadeias produtivas e na definição de políticas públicas que garantam isonomia na guerra por mercados em relação aos concorrentes estrangeiros.

Assim, 1998 se apresenta como um ano de esperanças em reformas estruturais, mesmo porque o governo também delas necessita para consolidar seu projeto de estabilização econômica.

E tudo isso leva a uma última observação: em 1998 teremos eleições. O agribusiness brasileiro precisa se organizar muito bem para escolher candidatos comprometidos com as reformas necessárias para o Executivo e para o Legislativo, na área federal e na área estadual. Afinal, reformas implicam profundas mudanças legais, que serão objeto de grandes acordos entre os poderes. E se o setor não estiver bem representado perderá a oportunidade de avançar.

Hoje, um pequeno porém ativo e eficiente núcleo de parlamentares federais tem conseguido vitórias em função de uma ação articulada e honesta. Precisamos reforçar esta boa equipe para avançar nas indispensáveis mudanças que darão a base estrutural para a definitiva inserção internacional da agropecuária e da agroindústria do Brasil.

Engenheiro agrônomo e agricultor; presidente da Aliança Cooperativa Internacional.

Extra!

Ascensão e glória da 'fast food'

Para os próximos anos, o mercado de refeições rápidas no Brasil, um dos mais acirrados em termos de concorrência, principalmente nos grandes centros urbanos, será palco de grandes e surpreendentes mudanças estruturais.

Luiz Antonio Pinazza

A indústria de *fast food* desenvolveu um conjunto de produtos e serviços todo particular para encantar seus milhares de consumidores espalhados nos quatro cantos do planeta. Se as luzes de *néon* e os *outdoors* emprestam um charme especial aos pontos-de-venda, a uniformidade e a padronização são suas marcas registradas, desde as cores, vestuários e móveis até, naturalmente, as batatas e os sanduíches.

Já faz tempo que os princípios da administração tayloriana saíram dos pátios das indústrias e penetraram em outros aspectos da vida sócio-econômica. Isso aconteceu com amplo sucesso no caso da alimentação rápida, tida no passado como mero quebra-galho, da qual não havia por que esperar inovações.

Para atender aos pedidos cada vez mais numerosos, as grandes redes montaram uma operação de distribuição de tarefas, sempre aplicada ao pé da letra. Atendimento rápido e direto. Quesitos de limpeza. Palavras sedutoras de fácil receptividade dão a sensação de que as pessoas têm acesso à empresa. Para os marketeiros, aí está um campo fertilíssimo para o exercício da verve criadora. Tudo deve levar à idéia de almoçar com estilo, rapidez e qualidade razoável. Resultado: o consumidor enxerga beleza no pão de hambúrguer e quer mais.

Enquanto a alimentação rápida gera um faturamento de US$70 bilhões por ano nos EUA, mais de US$300 por cidadão, até mesmo a França, país de culinária sofisticada, vem sendo contaminada pela febre da *fast food*, e cada habitante gasta anualmente US$40. No Brasil, a cifra anual alcança US$1,5 bilhão, pouco menos de US$10 *per capita*, e tem caminho aberto para crescer. Só nos três primeiros anos do Plano Real, estima-se que a alimentação rápida se tenha expandido mais de seis vezes em relação ao PIB.

A grande e principal ameaça às redes está no próprio mercado emergente – a capacidade de pequenos empresários brasileiros nas lojas de comida a quilo, oferecendo alimentos em quantidade, qualidade e preço muito competitivos e acessíveis à população.

A proliferação das redes de *fast food* foi fulminante em termos de tempo. Nos anos 60, as duas maiores cadeias norte-americanas – McDonald's e Burger King – estavam apenas começando a desabrochar, enquanto a terceira – Wendy's – nem sequer existia. É expressivo o crescimento das grandes empresas, quase todas em escala mundial, considerando as audaciosas metas projetadas para o mercado nacional (veja o box).

Qualidade e higiene

À expansão das redes de *fast food* seguiu-se o aumento dos fornecedores. O resultado é uma melhoria no padrão de qualidade e higiene em toda a cadeia produtiva, do campo até a agroindústria. Há uma série de exigências técnicas relativas ao tipo de muda a ser plantada, controle de resíduos de agrotóxicos, normas de manejo e colheita, transporte em câmaras frias e embalagens bem desenhadas. Todos seguem a mesma receita. Nos Estados Unidos, os contratos de produção com integração vertical no sistema decolaram substancialmente nas últimas décadas (veja o gráfico).

Para os fornecedores que se juntam às grandes redes abrem-se oportunidades de agregar valor aos produtos e aumentar preços. Trata-se de uma agricultura moderna voltada para o atendimento de nichos e integrada ao sistema agroindustrial. Estima-se hoje que mais de 40 mil toneladas de alimentos produzidos no Brasil façam parte desse mercado.

Apenas 5% de um dos símbolos da *fast food*, a batata, são consumidos no país, de forma industrializada, enquanto nos países desenvolvidos o percentual chega a 60%. As importações brasileiras do produto processado saltaram de US$3 milhões no começo dos anos 80 para o patamar atual de US$25 milhões. A batata-palito viabiliza a importação e o transporte. As batatas fritas do McDonald's, cujo consumo é de 20 mil toneladas/ano, são basicamente fornecidas pela canadense Mac Cain, instalada na Argentina, onde o custo de produção é significativamente menor do que o brasileiro

No mercado de *chips*, como o produto quebra facilmente e ocupa volume excessivo de carga, há vantagem no cultivo local. Enquanto seu consumo anual avança em 2% no mercado mundial, no Brasil chegou a 30% nesta década. Um produtor com contrato vertical para a entrega da matéria-prima goza de estabilidade de preços e não fica à mercê de variações abruptas. A contrapartida está no cumprimento de alguns requisitos ligados ao teor de gordura e de matéria seca, principais fatores de textura, sabor e coloração clara desejáveis para a batata após a fritura.

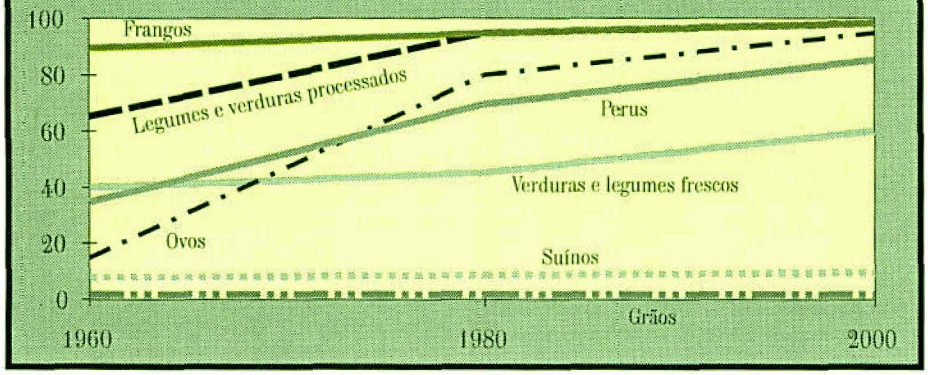
À primeira vista, parece que nada consegue conter a explosão da *fast food*. Em nome da irrupção de seus negócios, hábitos milenares são driblados em rincões tradicionalmente fechados e avessos à ocidentalização. Na Índia, onde a carne bovina não

Os números da fast food

- McDonald's: 20 mil pontos-de-venda e faturamento de US$30 bilhões. Está no Brasil desde 1979 e pretende triplicar o número atual de lojas, 250 unidades, até o ano 2000, com investimentos de US$ 500 milhões.
- Burger King's: 9 mil pontos-de-venda e faturamento de US$13 bilhões. Ainda não chegou ao Brasil, mas pretende chegar.
- Bob's: fundada em 1954 pelo tenista norte-americano Bob Falkenbarg. Pretende aumentar para 200 as lojas no Brasil, mais que duas vezes e meia o número atual, que gera um faturamento de US$90 milhões.
- Subway: 12,5 mil pontos de vendas e faturamento de US$3 bilhões. Começou no Brasil em 1994, com meta de 118 lojas e faturamento de US$16 milhões para 1997. Pretende chegar a 220 restaurantes no ano 2000.
- Kenny Rogers Roasters: 350 pontos de venda que não oferecem frituras no cardápio. Planeja ter 20 lojas no Brasil no ano 2000.
- Pepsico: 28 mil pontos de vendas e faturamento de US$14 bilhões. No Brasil conta com 132 lojas e faturamento de US$100 milhões, com meta para o ano 2000 de 250 pontos de Pizza Hut, 88 da Kitchen Fried Kentucky (KFC) e 12 da Taco Bell.
- Habib's: *fast food* de comida árabe, com 18 casas e faturamento de US$18 milhões no Brasil, onde planeja crescer 10 vezes até o ano 2000.

EUA: participação da produção

nos contratos de integração vertical do sistema agroindustrial (%)



é consumida devido a valores religiosos, os hambúrgueres são preparados com carne de cabrito; na Arábia Saudita, em que a cultura proíbe que homens e mulheres se misturem, as cozinhas e as áreas de alimentação foram separadas por sexo.

Concorrência e hábitos alimentares: os grandes adversários

Mas nem todos aceitam passivamente o ataque avassalador das redes de *fast food*. A unanimidade ainda está longe de ser alcançada. Alguns balneários conservadores das colônias britânicas das Bermudas resistem à entrada da McDonald's na região, sob a alegação de que barateiam tudo e promovem mudanças no comportamento dos visitantes. Teme-se que tal alteração afete a indústria turística local. Também na Itália e na Alemanha, a massificação do consumo de comida rápida patina e custa a decolar.

Embora as refeições rápidas venham abocanhando grande participação junto ao público consumidor, a história desse mercado considerado emergente ainda pode mudar. Existem canais alternativos de distribuição de alimentos em franca reação, e uma tremenda batalha comercial pode estar por vir.

No Brasil, suspeita-se de que o forte crescimento das grandes redes de *fast food* pode estar no ponto de inflexão. As empresas buscam outras estratégias e alteram suas organizações. As ambiciosas metas estabelecidas para ano 2000 estão sendo revistas, muitas vezes para baixo. Será uma reversão de tendência?

A grande e principal ameaça às redes está no próprio mercado emergente. Pequenos empresários brasileiros empreendedores montam lojas de *self service*, muitas delas chamadas popularmente de comida a quilo, com oferta de alimentos em quantidade, qualidade e preço muito competitivos e acessíveis à população. Esse tipo de casa apareceu nos últimos anos e seu número cresce a olhos vistos em quase todas as praças. O cenário adquiriu novas nuances.

Adicionalmente, as lanchonetes ambulantes, que também fazem parte do mercado emergente, poderão mudar ainda mais o perfil da oferta de alimentos no país, a partir da sua legalização, que indubitavelmente contribuirá para atrair capitais de grupos profissionais.

Para o mercado moderno, que agrega supermercados, hipermercados, lojas de conveniências e similares, as pesquisas do Food Marketing Institute dos Estados Unidos revelam que os consumidores não querem somente ingredientes. Em resposta, empresas e agroindústrias se prepararam e estão oferecendo uma extensa lista de produtos prontos e semiprontos, de elaboração mais fácil e menor tempo de preparo para o consumidor.

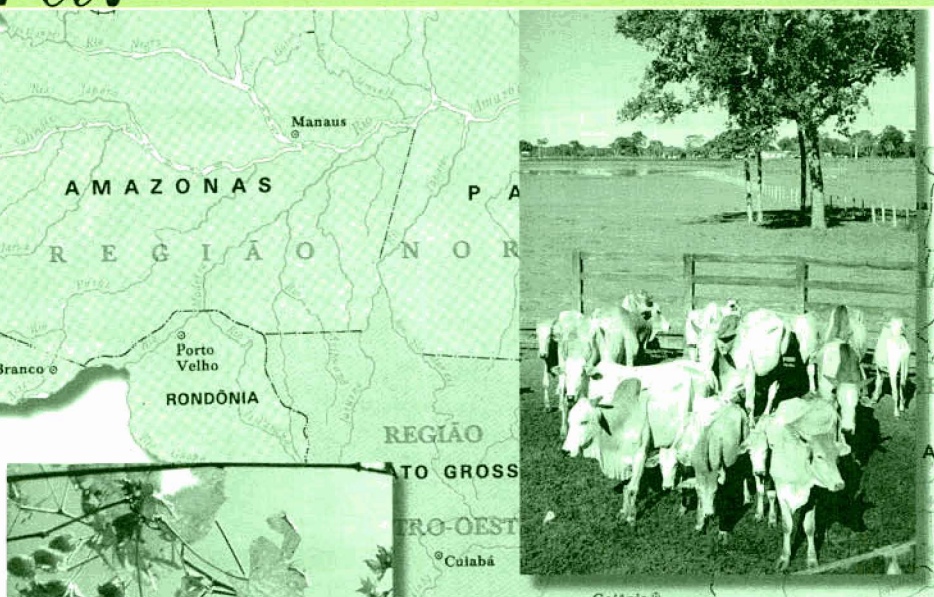
Por último, os chamados mercados tradicionais, onde se concentram cerealistas, hortigranjeiros, secos e molhados, organizados em feiras e prédios municipais, continuam a existir, apesar da tendência de queda em suas vendas.

Existem, é claro, alguns hábitos alimentares nacionais arraigados, tais como o feijão com arroz, além do sucesso da pizza de massa alta e do frango frito. Há também costumes regionais bem diferenciados, como os laços fortíssimos das comidas mineira, gaúcha, baiana etc. Enfim, de acordo com Gonçalves Dias: "as aves que aqui gorjeiam não gorjeiam como lá". Contudo, apesar de ser de extrema importância, será uma garantia líquida e certa de participação de mercado para o futuro?

O fato é que o potencial do mercado brasileiro de refeições rápidas é enorme. Na prática há muito espaço a ser ocupado em quase todos os seus segmentos. Contudo, ante os cenários otimistas e o fracasso de alguns empreendimentos realizados no setor, todo cuidado é pouco.

Para os franqueadores e candidatos a franqueadores das grandes lojas, são indispensáveis pesquisas de mercado. É preciso levantar aqueles detalhes do mercado varejista que podem pregar peças a muitos investidores. Disponibilidade de dinheiro e detenção de franquia forte ajudam, mas não são suficientes.

O autor 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







Onde está a agricultura?

Nos primeiros seis meses de 1997 os produtos agrícolas responderam por 33% das exportações brasileiras e por 10% das importações. Apesar de toda a pujança, as exportações agrícolas estão concentradas em poucos produtos.

Fernando Roberto de Freitas Almeida

A balança comercial tem preocupado tanto que em meados de dezembro a imprensa chegou a noticiar que o temido déficit esperado para aquele mês não chegaria a US1,4 bilhão, ficando *apenas*, entre US$900 milhões e US$1,1 bilhão. Foi mais um desempenho sofrível.

O fato de o Brasil ter uma balança comercial superavitária na agricultura tem sido bastante citado. Sempre para mostrar que o setor agrícola, pioneiro na abertura econômica, não pode ser descurado pela política econômica de nenhum governo, seja em

Oito dos maiores países importadores de produtos brasileiros

Importações realizadas entre janeiro e setembro de 1997 – Valores em US$ FOB

EUA

Produto	Valor
Calçados, partes e componentes	822.356.279
Semimanufaturados de ferro ou aço não-ligados	377.028.316
Café cru em grão	338.028.316
Motores de pistão, partes e peças	303.256.931
Aparelhos transmissores, receptores e componentes	298.621.378
Partes e peças para automóveis e tratores	282.870.873
Ouro semimanufaturado para uso não-monetário	262.671.545
Fumo em folha e desperdício	215.964.440
Aviões	213.492.133
Bombas, compressores e suas partes	210.208.603
Demais produtos	3.699.811.406
Total	7.024.804.118

Fonte: Secex.

Argentina

Produto	Valor
Automóveis, inclusive CKD (CKD = desmontados)	437.548.501
Partes e peças para automóveis e tratores	415.135.478
Veículos de carga	291.322.294
Motores de pistão, partes e peças	217.055.134
Polímeros de etileno, propileno e estireno	103.032.754
Minérios de ferro e concentrados	102.212.997
Laminados planos de ferro e de aço não-ligados	84.876.888
Pneumáticos	80.546.940
Café cru em grão	75.666.089
Bombas, compressores e suas partes	73.304.873
Demais produtos	2.981.030.495
Total	4.861.732.443

Holanda

Produto	Valor
Soja, mesmo triturada	1.260.543.422
Farelo e resíduo da extração do óleo de soja	755.803.070
Suco de laranja congelado	277.815.779
Alumínio em bruto	225.673.226
Óleo de soja em bruto	64.356.322
Outras matérias vegetais para arraçoamento	53.159.431
Ferro-ligas	52.627.021
Carne bovina congelada, fresca, refrigerada	49.764.144
Café cru em grão	42.226.519
Fumo em folha e desperdícios	41.796.241
Total	3.423.055.602

Fonte: Secex.

Japão

Produto	Valor
Alumínio em bruto	507.951.859
Minério de ferro e seus concentrados	395.131.869
Café cru em grão	186.776.705
Soja mesmo triturada	136.293.020
Aves, congeladas, frescas e refrigeradas*	121.666.953
Pasta química de madeira, a solda ou ao sulfato	119.133.232
Ferro-ligas	105.203.994
Fumo em folha e desperdícios	73.940.556
Farelo e resíduo da extração do óleo de soja	72.194.657
Laminados planos de ferro ou aço não ligados	65.280.596
Demais produtos	647.258.070
Total	2.430.831.511

*Frango e galinha.

Fonte: Secex.

Alemanha

Produto	Valor
Café cru em grão	394.755.612
Minério de ferro e seus concentrados	315.123.636
Soja mesmo triturada	123.822.646
Farelo e resíduo da extração do óleo de soja	116.409.528
Fumo em folha e desperdícios	114.829.591
Motores de pistão, suas partes e peças	67.411.119
Bombas, compressores e suas partes	46.937.111
Ouro semimanufaturasdo, para uso não monetário	38.243.386
Compostos de funções nitrogenadas	37.487.990
Ferro-ligas	36.223.539
Demais produtos	664.346.117
Total	1.955.590.275

Fonte: Secex.

Itália

Produto	Valor
Café cru em grão	201.773.547
Minério de ferro e seus concentrados	144.943.816
Couros e peles, exceto em bruto	115.201.742
Farelo e resíduo da extração do óleo de soja	81.621.971
Automóveis, inclusive CKD (CKD = desmontados)	75.271.593
Veículos de carga	74.067.850
Soja mesmo triturada	61.523.659
Pedras de cantaria ou de construção e suas obras	42.950.956
Pasta química de madeira, a soda ou ao sulfato	35.537.565
Carne bovina, congelada, fresca, refrigerada	34.038.740
Demais produtos	306.782.073
Total	1.173.713.512

Fonte: Secex.

Bélgica-Luxemburgo

Produto	Valor
Suco de laranja concentrado	192.953.785
Pasta química de madeira, a solda ou ao sulfato	122.395.478
Café cru em grão	120.839.978
Cigarros	114.110.824
Minério de ferro e seus concentrados	103.958.089
Fumo em folha e desperdícios	44.572.795
Soja mesmo triturada	34.305.410
Farelo e resíduo da extração do óleo de soja	33.868.502
Semimanufaturados de ferro ou aço não-ligados	33.713.914
Caulim e outras argilas caulínicas	31.191.959
Demais produtos	226.437.648
Total	1.058.348.382

Fonte: Secex.

Paraguai

Produto	Valor
Cigarros	106.220.656
Pneumáticos	62.513.857
Máq. apar. p/ uso agrícola (exc. trator), partes e peças	29.514.868
Chassis com motor e carroçarias para automóveis	27.090.402
Veículos de carga	26.265.573
Óleos combustíveis	24.436.777
Automóveis, inclusive CKD	20.684.469
Cerveja de malte	19.631.243
Tecidos de algodão	18.607.061
Calçados, suas partes e componentes	18.255.524
Demais produtos	685.752.109
Total	1.038.972.539

Brasil: destino das exportações, valores e participação, jan./set. 1997 (US$ FOB)

Região	Valor	%
União Européia	11.910.731.264	28,2
Aladi	9.669.623.021	24,37
Mercosul	6.517.788.172	16,42
Outros	3.151.834.849	7,94
EUA*	7.119.964.406	17,94
Ásia	7.193.724.489	18,13
África	1.072.925.280	2,7
Oceania	218.992.911	0,55

*Inclusive Porto Rico

Fonte: Secex.

Brasil: principais empresas exportadoras – valores de 1996 e 1997 (US$ FOB)

Empresa	1996	1997
Cia. Vale do Rio Doce	1.216.213.549	1.433.154.455
Ceval Alimentos	559.983.635	808.281.938
Ford Brasil Ltda.	633.807.431	737.744.064
Cia. Siderúrgica de Tubarão	604.118.906	619.559.657
Com. Ind. Br. Coinbra	110.238.263	509.523.580
Fiat Automóveis S.A.	278.388.158	509.151.314
General Motors do Brasil	412.403.903	476.368.609
Glencore Imp. Exp.	149.114.245	465.838.721
Petrobrás S.A.	538.661.482	461.020.819
Embraer	132.707.910	412.020.819
Cargill Agrícola S.A.	157.180.547	364.293.473
Volkswagen do Brasil S.A.	426.676.582	356.679.446
Cia. Siderúrgica Nacional	482.282.819	349.410.670
Albrás Alumínio Brasileiro	311.346.385	334.900.250
Aracruz Celulose	389.821.140	324.062.781

Fonte: Secex.

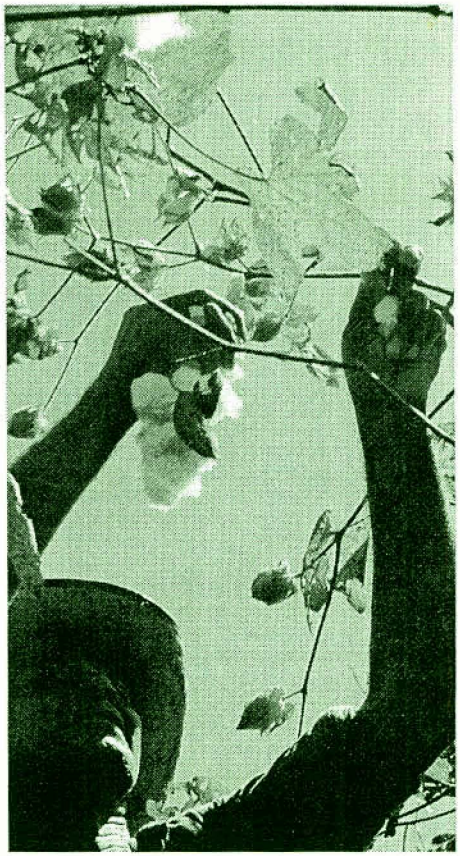
que nível for. Com efeito, conforme mostrou recente estudo do BNDES (*BNDES setorial*, ed. esp., nov. 1997), não considerando fertilizantes (classificados na área da indústria química), máquinas agrícolas (entre os bens de capital) e algodão (classificado como têxtil), o superávit passou de US$5,8 bilhões em 1990 para US$8,4 bilhões, em 1996. Apesar do comportamento favorável e de as exportações terem crescido 57%, as importações aumentaram 198%.

Nos primeiros seis meses de 1997 os produtos de origem agrícola corresponderam a 33% das exportações do país e a 10% das importações. Três deles se destacaram: soja e café, pela elevada expansão das vendas externas (130% e 140%) e suco de laranja, pela retração de 33% na receita de exportações, no primeiro semestre.

Apesar de toda essa pujança o estudo mostra que a pauta de exportações agrícolas está concentrada em poucos produtos, pois soja, café, açúcar, suco de laranja, carnes e fumo representam 75% do valor das vendas ao exterior. Embora as autoridades brasileiras sempre se vangloriem de o país ter conseguido tornar-se um *global trader*, a União Européia (de fato, sete países que a compõem) recebe 41% das exportações e os EUA 10%. Somente de soja em grão, a Holanda, principal redistribuidor, compra mais de US$1 bilhão. Os demais 49% das vendas destinam-se aos restantes 178 países (ver quadro da página anterior).

A concentração na pauta de importações é também acentuada, pois trigo, arroz, milho, soja e cevada somam 44% do que o país adquire no exterior, sendo 51% disso no Mercosul.

As maiores empresas exportadoras, entre janeiro e setembro de 1997, estão no quadro seguinte. A mais importante delas,



a Companhia Vale do Rio Doce, deteve sozinha 3,6% da receita, tendo melhorado em 18% seu desempenho em 1997, comparativamente ao ano anterior.

As exportações do Brasil saem principalmente da região Sudeste, com o estado de São Paulo registrando participação isolada de 33% (33,95% em 1997 e 33,94% em 1996), superior à da todas as demais regiões do país.

Em 1998 espera-se que a soja continue correspondendo às expectativas de boa colocação externa, mesmo tendo que competir no mercado mundial com a safra argentina, comercializada quase que simultaneamente à brasileira. Entretanto a questão dos efeitos das fortes desvalorizações cambiais no Extremo Oriente não foi ainda suficientemente analisada, no que diz respeito aos demais produtos. A conclusão inicial é de que embora tenham errado seus últimos saltos os *tigres* vão adquirir maior competitividade. Contudo, é preciso considerar que o endividamento dos empresários desses países também aumentou muito e algumas atividades produtivas poderão ser desestruturadas.

E-mail:ferfal@fgv.br

Extra!

Reforma agrária e agribusiness

Parece consenso que a reforma agrária deveria inserir os assentados no agribusiness. Qual o papel dos supermercados, agroindústrias e dos contratos para incentivar a produção orgânica pelos assentados? Sete perguntas e sete respostas sobre uma reforma agrária economicamente viável.

Celso Leonardo Weydmann

O que produzir? O caso da produção orgânica

Uma opção produtiva adequada parece ser a orgânica, sem agrotóxicos, porque destinada a um segmento de consumidores disposto a pagar um sobrepreço para ter um produto diferenciado. Neste caso estão incluídos não apenas os hortifrutigranjeiros, mas também a produção avícola, suinícola, grãos (arroz e feijão), além de geléias, queijo, pão caseiro, embutidos etc. Existem ainda os casos do leite verde em Minas Gerais e no Distrito Federal para produtores que adotam a homeopatia e a fitoterapia para controlar moléstias do gado; o projeto Cana Verde para plantações com método orgânico; o café orgânico em MG através da incorporação de matéria orgânica e práticas culturais afins; o dendê ecológico etc. A produção orgânica é uma opção para o pequeno produtor, porque em grande escala exigiria uma quantidade de insumos dificilmente disponível na propriedade.



Onde produzir? Uma região, um produto

Projetos regionais de produção seriam planejados em conjunto pelo Incra, agroindústrias, supermercados e produtores nas regiões onde houvesse assentamentos, identificando as culturas com possibilidade de verticalização, isto é, de agregar valor. O *slogan* "uma região, um produto" sintetiza esta idéia.

As alternativas produtivas seriam colocadas à disposição das famílias candidatas a integrar o projeto pelo Incra. As áreas seriam planejadas para que os assentados ficassem geograficamente próximos, viabilizando a coleta da produção sem deslocamento excessivo dos meios de transporte.

A seleção dos produtores se basearia na capacidade técnica para a atividade agrícola comercial. A escolha de produtores de um mesmo grupo social de convívio intenso poderia auxiliar na redução de ações oportunistas na medida em que possibilitaria um maior controle mútuo entre seus membros.

Quem insere a cadeia no mercado? Associações, agroindústrias e supermercados

Uma cadeia agrícola tem maior ou menor inserção no mercado, dependendo da sua capacidade de adaptação às necessidades do consumidor. Esta adaptação é capitaneada pelos agentes mais próximos dos consumidores – associações, agroindústrias e supermercados –, que se tornam assim os coordenadores das cadeias. Aqui a novidade (nem tanta!) é o papel dos supermercados. Por exemplo, o grupo Pão de Açúcar em São Paulo atua em parceria com 200 produtores de verduras, legumes e condimentos, e coordena os padrões de qualidade e o uso de agrotóxicos. No Paraná o grupo Mercadorama compra de 160 agricultores a preços melhores do que os oferecidos pelos atravessadores e mantém um agrônomo para prestar assistência técnica. Este sistema tem possibilitado que agricultores invistam na atividade. Em Santa Catarina a parceria

entre governo estadual e universidade estimulou a produção da cebola agroecológica, que pode conseguir um sobrepreço de até 25% em relação à cebola comum, despertando o interesse de alguns supermercados na sua comercialização.

Qual a vantagem da coordenação? Sobrepreço, contratos eficientes e baixo custo de monitoramento

As agroindústrias ou supermercados teriam motivação para coordenar uma cadeia de produção orgânica porque seria possível conseguir um sobrepreço no mercado pela redução da intermediação, pela diferenciação do produto e devido à qualidade. Neste caso o *marketing* se torna estratégico para criar uma reputação positiva dos produtos junto aos consumidores.

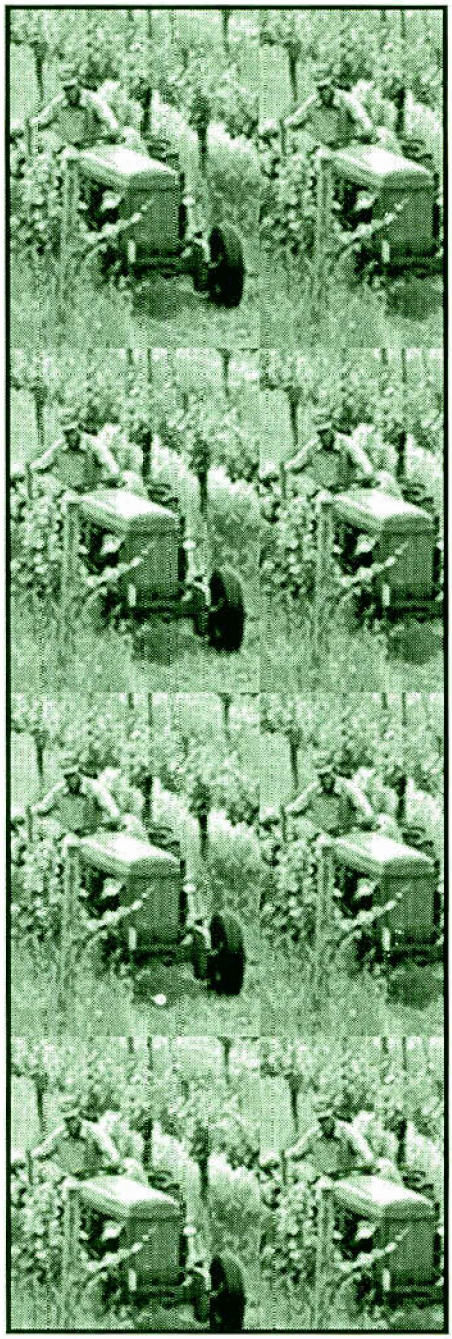
Pelo lado da produção, é preciso estabelecer contratos com os produtores definindo padrões de qualidade, quantidades e preços. Um problema para o supermercado ou agroindústria é o risco de *hold-up*, representado pelo oportunismo pós-contratual do produtor, que poderia vender parte da produção para outros compradores. Este risco implica custos de monitoramento, mas poderia ser reduzido drasticamente se os contratos contemplassem o repasse de parte do sobrepreço ao produtor e premiassem o comportamento não-oportunista de dividir a quase-renda entre as partes.

Havendo incentivo nos preços, a produção seria garantida, evitando que competidores pudessem capturar parte do mercado. Além disso, a ruptura contratual do produtor não representaria um custo elevado ao supermercado/agroindústria porque fora da cadeia haveria parceiros-produtores potenciais, que representariam uma coerção informal ao produtor.

Finalmente, os incentivos de preços são importantes porque compensam parcialmente o "exercício dos direitos residuais" dos supermercados e agroindústrias. Estes direitos são representados pela possibilidade de os agentes elevarem seus preços aos consumidores devido ao dinamismo do mercado, porém sem consulta prévia aos produtores.

Qual o incentivo para o produtor? Preço, baixo custo e capacidade gerencial

O sucesso da cooperação dos assentados com a agroindústria ou supermercado depende em grande parte da estratégia de melhores preços pagos aos produtores. Incentivos adicionais poderiam ser gerados pela agroindústria ou supermercado tanto tornando disponíveis insumos naturais mais baratos – cabendo ao produtor a compra desses insumos, já que podem ser usados em outras atividades –, quanto fornecendo-se capacidade gerencial aos produtores para controlar indicadores econômicos e técnicos da atividade agrícola, viabilizando informações sobre a produção do conjunto da cadeia.



Exploração do assentado? Necessário associar para negociar

A formação de associações ou cooperativas auxiliaria os assentados a obterem economias de escala na compra de insumos, na produção de grandes volumes com qualidade e uniformidade e também nas negociações de preços com agroindústria e supermercados. Também serviriam para buscar o apoio estatal na concessão de programas de melhoria da mão-de-obra, de divulgação de novas tecnologias etc.

Ao MST caberia também a tarefa de buscar alianças com as agroindústrias e/ou supermercados. Nesta perspectiva, o capital industrial/comercial teria que ser olhado como possível aliado das forças distributivistas do campo.

Qual o papel do governo? Infra-estrutura, extensão, pesquisa, certificação, legislação sobre meio ambiente e apoio à pequena produção

O objetivo do apoio governamental seria legitimar a produção orgânica via programas de pesquisa e extensão nos chamados sistemas *low-input* de produção, até agora pouco dinamizados na difusão deste tipo de tecnologia, além de implantar a infra-estrutura.

Um programa federal de certificação do alimento orgânico poderia aproveitar a experiência de várias instituições que atuam neste setor.

A introdução gradativa no mercado de legislação obedecendo ao princípio do poluidor-pagador obrigaria as empresas a internalizarem os custos ambientais. Em contrapartida, poderia haver incentivos – redução de impostos de comercialização e/ou maior facilidade de crédito junto aos bancos oficiais para compensar ao produtor por não poluir. A difusão de informações ajudaria a reduzir as assimetrias no mercado.

Ao Estado competiria tornar possível a pequena propriedade em áreas sem agroindústria ou com um mercado consumidor pouco desenvolvido. Para estes casos a alternativa do selo de solidariedade parece apropriada. Por outro lado, os assentados sem tradição agrícola seriam contemplados pela reforma agrária acomodativa ou de transição, que combina atividades agrícolas e não-agrícolas como caseiros de chácaras e guardas ecológicos que residem em vilas rurais com um mínimo de infra-estrutura.

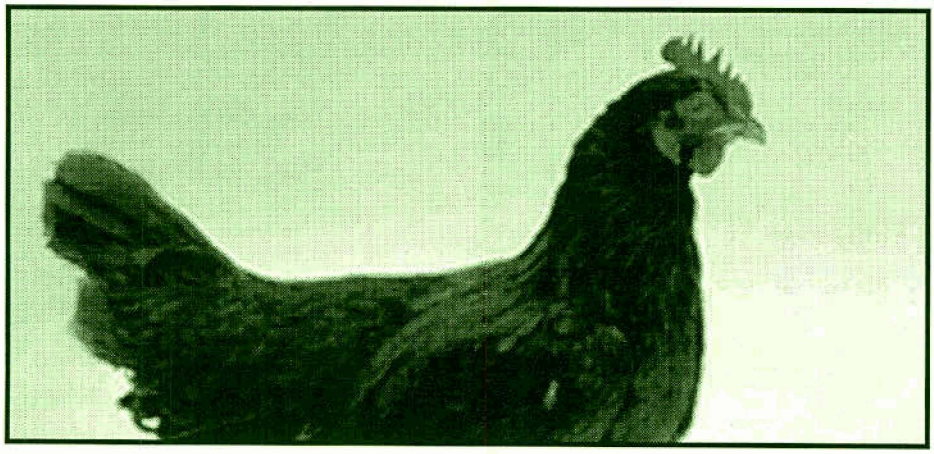
Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal de Santa Catarina, PhD pela Universidade de Londres (Wye College).

FRANGO

IRENE RAGUENET TROCCOLI

A crise asiática e o frango brasileiro

O mau resultado do faturamento com pedaços de aves se explica em parte pelo colapso dos mercados financeiros de diversos países asiáticos, região que reúne os maiores compradores de cortes avícolas brasileiros.



Até outubro do ano passado, a Associação Brasileira de Pintos de Corte – Apinco – contabilizou a produção de carne de frango em 3,7 milhões de toneladas, 9% acima do valor de um ano antes. Este novo recorde reflete o benefício que as baixas cotações do milho, seu principal insumo, trouxeram ao segmento. Os preços da carne continuam convidativos para o consumidor final e o consumo de carne avícola *per capita*, ao que tudo indica, deve ter atingido 24kg no final 1997.

O segmento exportador celebrou no ano passado um patamar de vendas ineditamente elevado. De acordo com dados da Associação Brasileira de Exportadores de Frangos – Abef, de janeiro a outubro venderam-se 546 mil toneladas, 17% a mais do que o verificado no mesmo período de 1996.

Nem tudo são flores

Mas houve também obstáculos a vencer. O primeiro foi que a participação das vendas de partes de aves (segmento mais lucrativo devido ao maior valor agregado dos produtos) diminuiu cerca de 5 pontos percentuais ante os 48% de um ano antes. O segundo foi que o preço médio obtido por esses produtos diminuiu quase 10% no período, decrescendo para US$1.553/t FOB. O fato de a arrecadação global das vendas – US$745 milhões FOB – ter sido 9% superior à do mesmo período de 1996 deriva exclusivamente do maior volume exportado, já que o preço médio da carne avícola decresceu 7% no período.

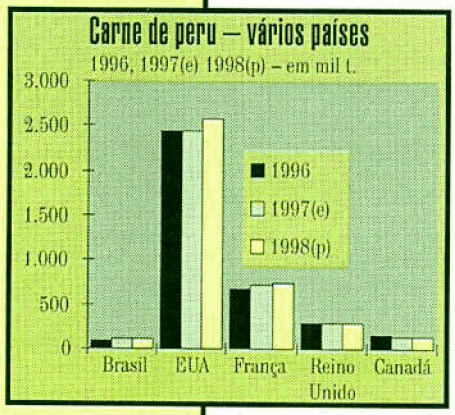
O mau resultado no faturamento com os pedaços de aves se explica em parte pelo colapso dos mercados financeiros de diversos países asiáticos em outubro. A região reúne os maiores compradores de cortes avícolas provenientes do Brasil. A forte e súbita desvalorização de suas moedas implicou menor competitividade aos produtos brasileiros que importam. Hong Kong e Cingapura compraram do Brasil quase 68 mil toneladas de partes de aves entre janeiro e outubro do ano passado, 29% do total exportado no período. O preço médio obtido, US$ 899/t FOB,

Carne de peru pode ser um bom negócio

Os números disponíveis vêm do Departamento de Agricultura dos EUA – USDA, porque os próprios brasileiros parecem não dar muita importância a este segmento. O Brasil está em vias de produzir 101 mil toneladas de carne de peru em 1997, 15% das quais terão sido exportadas. Pode parecer pouco em comparação com 4,4 milhões e 749 mil toneladas previstas pelo mesmo departamento respectivamente para a produção e a exportação brasileiras de carne de frango. No entanto, dentro do seu universo, os números são significativos.

Em relação aos 18 países mais importantes no segmento, o Brasil desponta como sétimo maior produtor e quarto maior exportador de carne de peru. Além disso, dado o volume ainda pequeno produzido internamente, há considerável potencial inexplorado neste nicho. Enquanto o crescimento acumulado da produção mundial entre 1994 e 1997 foi de 18%, no caso do Brasil esse indicador alcançou 61%, e o volume da produção brasileira cresceu 11% ante a mundial.

Os norte-americanos – donos de mais de metade da carne de peru produzida no mundo para comercialização – estão muito atentos ao potencial representado pelo comércio exterior, em especial no caso dos mercados asiáticos. Afinal, nos oito primeiros meses de 1997, suas vendas a esses países foram as grandes responsáveis pelo avanço de 53% registrado em termos totais (apenas para Hong Kong o crescimento chegou a 450% no período). Parte desse sucesso se deveu à ocorrência de febre aftosa no rebanho suíno de Formosa, importante supridor de carne de porco às nações vizinhas, no início de 1997. A doença provocou aumento substancial no preço do produto na ilha, o que, por sua vez, empurrou para cima o preço da carne de peru, que substituiu a suína na indústria de processamento de carnes. As exportações da carne de peru dos EUA à Ásia visaram sobretudo à carne de peru moída e à carne mecanicamente separada, que se misturam melhor com outras para o fabrico de salsichas.



Exportações brasileiras de carne de frango por países de destino

Janeiro a outubro de 1997 - em t

Destino	Inteiro	Cortes	Total
Argentina	30.008	3.877	33.885
Paraguai	170	138	308
Alemanha	1.323	16.489	17.812
Itália	1.695	2.039	3.734
Espanha	2.248	16.946	19.195
Reino Unido	0	7.756	7.756
Arábia Saudita	153.629	5.067	158.696
Bahrein	6.091	1.105	7.196
Catar	9.909	963	10.872
Kwait	23.610	1.812	25.422
EAU	21.238	2.250	23.488
Angola	5.324	3	5.327
África do Sul	48	4.290	4.338
Japão	3.664	77.845	81.509
Hong Kong	2.757	58.600	61.357
Cingapura	8.092	9.271	17.363
Rússia	30.774	146	30.920
Outros	11.920	24.882	36.803
Total	312.499	233.479	545.978

Fonte: Abef.

Contaminação pode gerar negócio da China

Em dezembro último o mundo da avicultura foi surpreendido pela morte de seres humanos em Hong Kong, causada por pneumonia associada a influenza aviária, contraída pelo contato com frangos e galinhas provenientes da China continental. Causou surpresa não o rebanho avícola chinês estar contaminado – afinal, a doença, popularmente conhecida como gripe aviária e causada pelo vírus H5N1, não é novidade na atividade. O espanto foi em relação à contaminação de seres humanos, uma vez que até então só pássaros eram contaminados.

Os cientistas explicaram que o vírus teria sofrido uma mutação genética que lhe teria possibilitado infectar também humanos que tivessem contato com aves vivas. Isto explicaria, portanto, por que as mortes teriam acontecido no ex-protetorado britânico, que é grande comprador de aves vivas da China continental. A Organização Mundial de Saúde, por sua vez, tentou acalmar o princípio de pânico, informando que transmissão da doença entre humanos era "relativamente ineficiente". O que não impediu, entretanto, que autoridades de Hong Kong – que compra da China 75 mil cabeças de aves/dia – baixassem proibição incondicional a importações do produto à véspera do Natal.

No final de dezembro, porém, a situação ficou mais séria, pois passou-se a suspeitar da possibilidade de transmissão do vírus por contato pessoal. Imediatamente, o governo de Hong Kong determinou o sacrifício e incineração de todas as aves no território, estimando-se que 1,3 milhão de galinhas e frangos e número indeterminado de outras espécies avícolas passassem por este processo.

Equipados com tanques de dióxido de carbono e usando trajes e máscaras faciais clínicos, funcionários do Departamento de Agricultura e Pesca foram deslocados para o abate dos animais em criatórios e mercados atacadistas de Hong Kong. Com este esforço concentrado, buscou-se barrar um eventual processo epidêmico semelhante ao da gripe Hong Kong, que vitimou 46,5 mil pessoas no mundo todo em 1968.



Como o incidente é recente, seus efeitos sobre a avicultura internacional e sobre o comércio entre países ainda não estão definidos. Mas o lugar de destaque no cenário mundial que ocupam China (23% da produção, 19% das importações e 9% das exportações) e Hong Kong (18% das importações) explicam por que o presidente do USA Poultry & Egg Export Council rapidamente muniu seus clientes em pontos varejistas de Hong Kong com material publicitário alertando quanto a vantagens da carne importada dos EUA.

Até o momento, especialistas em sanidade animal insistem em afirmar que não existem riscos de contaminação humana pelo vírus H5N1, desde que a carne e os ovos das aves sejam bem cozidos. Pelo sim, pelo não, a companhia aérea Cathay Pacific Airways decidiu banir de seu cardápio de bordo receitas à base de carne avícola em vôos iniciados em Hong Kong.

As vendas de partes de aves (segmento mais lucrativo devido ao maior valor agregado dos produtos) diminuíram cerca de 5 pontos percentuais sobre os 48% de um ano antes.

foi 25% inferior à média verificada em 1996.

Resta o consolo de que a situação não é melhor para EUA e França, nossos maiores competidores. No caso dos EUA, embora tenha estimado para 1997 exportações avícolas 8% superiores às de 1996, o USDA observou que os mercados asiáticos (destino de 32% das vendas norte-americanas em 1996) vêm perdendo força como compradores. A curto prazo, a demanda externa em 1998 deverá manter-se desacelerada na Rússia e em Hong Kong, que adquiriram 60% das exportações norte-americanas de janeiro a agosto de 1997. Ao mesmo tempo, espera-se um acirramento na competição por parte da China, do Brasil, da UE e da Tailândia, que juntos deverão exportar praticamente a mesma quantidade que os EUA em 1998. Com este cenário, o USDA avalia que as vendas dos EUA ao exterior consigam avançar apenas 3% em 1998.

A posição da França é mais frágil do que a norte-americana. O país luta com dois complicadores. Um deles é o grande *gap* que separa seus custos de produção daqueles mais baixos verificados nos criatórios dos concorrentes instalados no Brasil e em alguns países asiáticos (ver *Agroanalysis*, de janeiro de 1997).

O segundo é a pressão internacional cada vez mais incisiva do Brasil para que se criem compensações aos subsídios que o governo francês aplica às suas exportações (no final de 1997, por exemplo, a Abef informava que a Europa aumentara em mais de 30% o montante desta proteção). Recentemente o diretor do Instituto Técnico de Criação Avícola da França manifestou-se favorável à busca de nichos do mercado externo onde haja menor competição, tais como os de cortes não-congelados de aves ou de carne avícola pré-processada para os mercados da UE.

E-mail: iragtroc@fgv.br

MANDIOCA

Ganhando tempo

ELIANA LEITE

A boa safra de 1997 pressionou para baixo os preços, levando os produtores a prolongar o ciclo da lavoura como forma de reescalonar a oferta. A boa demanda industrial também ajudou a sustentar as cotações da raiz.

Em 1997 a dinâmica do mercado da mandioca e derivados teve aspectos interessantes. Como no início do ano a safra já dava sinais de ser muito boa, os produtores, temendo queda nos preços, podaram a raiz na época da colheita (maio/junho). Com o corte da parte aérea, a planta fica em dormência e com isso seu ciclo vital é prolongado por mais cinco ou seis meses. Seria uma espécie de *estoque vivo*, que além de dar mais tempo ao agricultor na espera de uma melhora do mercado, faz com que aumente o teor de amido da raiz, o que é bom para o produtor, já que a indústria de processamento paga um prêmio para o produto com maior teor de amido. Isso permite às empresas aumentar seu rendimento industrial.

A mandioca pode ser plantada em três ciclos distintos. Existem variedades mais adequadas para o plantio conforme cada ciclo. Mas uma maniva de *primeiro ciclo*, por exemplo, pode ser empregada como de segundo ou terceiro e vice-versa. O plantio ocorre em dezembro e o arranquio coincide com as festas juninas. A época é considerada o pico de safra dessas variedades e é um período de mandiocas muito macias.

As variedades de *ciclo médio*, que levam cerca de 10 meses entre o plantio e o arranquio, são os cultivares predominantes no Brasil e destinam-se basicamente à fabricação da farinha de mesa.

As de *ciclo longo* levam 18 meses entre o plantio e a colheita e são apropriadas à produção da fécula, que é o amido da mandioca.

As incontáveis casas de farinha do Norte e Nordeste mandaram nos preços este ano.

Pará na frente

Segundo o IBGE, a produção 1996/97 deverá alcançar 25 milhões de toneladas de raiz, resultado praticamente idêntico ao de 1996. O estado do Pará lidera o *ranking* nacional, ultrapassando o Paraná, tradicionalmente dinâmico na cadeia agroindustrial. De acordo com a Conab, as chuvas regulares no Nordeste e os bons preços de 1996 (a baixa produção dos anos anteriores resultou em preços muito estimulantes em 1996) foram os fatores determinantes para o expressivo aumento de produção nos três primeiros estados no *ranking*: Pará, Paraná e Bahia. Na Bahia, os números do IBGE contradizem dados da Conab, segundo os quais a boa oferta de raiz e derivados no estado teria resultado em preços locais mais contidos este ano, o que faz supor incremento na produção. Para o IBGE, no entanto, ocorreu exatamente o oposto, um ligeiro decréscimo na produção em relação a 1996.

O Pará colheu excelente safra de 4,1 milhão de toneladas, o que representa um acréscimo de 14% em relação à safra antecedente. Esse aumento, agregado a uma boa oferta no Nordeste, afetou a formação de preços no mercado, cujo atacado de farinha de mesa na Bolsa de Cereais de São Paulo é o principal termômetro. Em vez de o Paraná, tradicional fornecedor de derivados para as demais regiões (inclusive Nordeste), influenciar decisivamente os preços (que é o que em geral ocorre), foram as incontáveis *casas de farinhas* do Norte e do Nordeste que mandaram nos preços este ano, com reflexos até em Minas Gerais. A retração dos compradores de farinha do Norte e Nordeste junto às farinheiras do Paraná derrubou assim os preços no mercado atacadista de São Paulo nos principais meses da comercialização (abril/maio).

No nível do produtor, os preços reais, em alta em 1996, caíram sensivelmente a partir de janeiro de 1997, embora não atingindo o baixíssimo limite de julho de 1995

Agregando valor ao produto de mesa

A mandioca é dos produtos mais versáteis do ponto de vista do aproveitamento agroindustrial (ver *Agroanalysis* de janeiro de 1996).

Apenas para relembrar, pode-se citar, entre inúmeras destinações agroindustriais, seu uso na indústria cervejeira, na fabricação de massas e pães, na indústria de embutidos de carne, na produção de álcool, nas indústrias têxtil, do papel, em colas, glicoses, xaropes, plásticos biodegradáveis, *pellets* para alimentação animal, fabricação de biocidas (pesticidas biológicos) etc.

É de admirar que tamanha versatilidade e capacidade de gerar emprego não tenham ainda despertado no governo maior interesse pelo amparo da produção agrícola. A indústria privada tem feito a sua parte: o desenvolvimento da cadeia da pós-produção é visível e isso beneficia o produtor, na medida em que garante mercado para o seu produto.

Entretanto a lavoura é rústica e conduzida em sua maior parte pela pequena produção, o que a torna muito vulnerável aos riscos do mercado. Pulverizados, os produtores não se articulam para barganhar melhores preços; a alta perecibilidade da raiz impede a estocagem e o artifício de podar a planta para prolongar seu ciclo é utilizado apenas por quem não tem premência do retorno financeiro de sua atividade. Um bom diagnóstico setorial já seria um bom começo para se pensar em políticas de incentivo e proteção para uma cadeia tão interessante.

Uma referência para atividade é o Cerat, Centro de Raízes Tropicais da Unesp, Botucatu. Recentemente o Centro desenvolveu um interessante projeto envolvendo o Sebrae, a Cooperativa Agropecuária de Ubirajara e uma associação de plantadores de mandioca. Os produtores inauguraram uma indústria que deixa o produto pré-cozido e congelado, pronto para ser vendido a supermercados e cozinhas industriais. Com isso os agricultores se verticalizam, isto é, se tornam produtores, industriais e comerciantes do produto, reduzindo a oscilação dos preços de uma safra para outra e aumentando sobremaneira sua renda. Iniciativas simples como esta mostram que não é tão difícil assim reduzir os níveis de fome e o desemprego no país.

(R$30,00/t). Em julho de 1997, ainda que baixos, mantiveram-se bem acima do custo operacional de produção, que está em torno de R$38,00/t para uma produtividade de 22 t/ha, segundo o Deral. Caíram de R$70,00/t em janeiro de 1997 para uma média em torno de R$45,00/t em julho de 1997, o que permitiu auferir ainda alguma rentabilidade, embora baixa (18%). Note-se que a média histórica dos preços da raiz está entre R$40 e R$45/t.

Poda para ganhar tempo

A fim de sustar a trajetória declinante dos preços, os agricultores passaram então a generalizar a prática da poda, prolongando o ciclo da planta e ganhando tempo. Em agosto de 1997 os preços esboçaram reação, notadamente no Paraná, onde a Conab estima que 25 a 30% da produção tenham sido levados para a entressafra pelo uso do artifício. O risco da estratégia, no entanto, apenas adia a queda nos preços, transferindo o problema para mais adiante. Haveria, assim, uma queda na rentabilidade, justamente em uma época em que costuma ocorrer o contrário, ou seja, a entressafra.

Essa tomada de decisão, no entanto, foi considerada acertada pela Conab, em função da possibilidade de seca no Nordeste, provocada pelo El Niño, favorecer o aumento da demanda pela farinha de mesa a partir de novembro, propiciando aquecimento do mercado. De qualquer forma, a própria divisão da oferta em si foi fator de sustentação de preços.

O pico do mercado foi atingido entre agosto e setembro. Entretanto, de lá para cá, a situação mudou, em função de dois fatores:

- *chuvas no Paraná* – chuvas excessivas na época de colheita podem aguar os tubérculos, o que é indesejável. Muitos pequenos agricultores se apressaram em colher, causando concentração de oferta.

O artifício de podar a planta para prolongar seu ciclo é utilizado apenas por quem não tem premência em se recapitalizar.

- *queda nos preços dos derivados (fécula e farinha de mesa)* – com a raiz a preços baixos no início do ano, fecularias e farinheiras formaram estoques à espera de melhora nos preços dos derivados; mas liberaram os estoques no final do ano, de forma concentrada. Os preços da farinha de mesa estão hoje em baixa.

Menos mal

Além do prolongamento do ciclo do produto, foi decisivo para dar sustentação aos preços em 1997 a demanda industrial manter-se dinâmica ao longo do ano.

O evidente processo de modernização do parque agroindustrial paranaense nos últimos cinco anos vem beneficiando os produtores rurais locais. A ampliação da capacidade instalada das unidades já montadas e a implantação de novas fábricas pelo país também são indicadores de que a demanda pelos derivados finais da mandioca está em franco crescimento. A proliferação de unidades finalizadoras para a farofa temperada sinalizam também uma boa aceitação deste novo produto pelo consumidor e isto representa um marco na história desta cadeia agroindustrial em termos de agregação de valor (ver box).

De acordo com a Conab, a simples demanda pela farinha tradicional, por si só, não daria sustentação ao mercado em 1997. Em outras palavras, a pressão baixista no nível do produtor e do atacado em 1997 pode ser compensada pela boa demanda das fábricas de farinha tradicional, de farofa temperada e ainda pela implantação de novas unidades fabris processadoras de polvilho azedo (fécula) e de muitos outros derivados.

Destaca-se também em 1997 a inauguração da primeira fábrica brasileira de glicose feita a partir do amido da mandioca.

E mail: Elileite@fgv.br

A autora agradece a Milton Gomes da Silva, economista da Conab (Brasília), pelas informações prestadas.

Custo total se aproxima da média histórica dos preços da raiz

Brasil – mandioca: custo de produção no Paraná em 1997 (R$/ha)

Produtividade: 22 t/ha

Item	R$/ha	%
1 – Custos variáveis		
1.1 – Despesas com máquinas	48,39	4,87
2 – Despesas com implementos e utensílios	3,42	0,34
3 – Despesas com animais de trabalho	4,11	0,41
4 – Despesas de manutenção de benfeitorias	28,62	2,68
5 – Mão-de-obra temporária	379,66	38,24
6 – Insumos		
6.1 Manivas	22,5	2,27
6.2 Agrotóxicos	28,12	2,83
7 – Despesas gerais (2% de 1 até 6)	10,61	1,07
8 – Transporte externo	111,54	11,23
9 – Assistência técnica (2% de 1 até 8)	10,82	1,09
10 – Encargos financeiros (juros)	15,35	1,55
Total dos custos variáveis (A)	661,12	66,58
2 – Custos fixos		
2.1 – Depreciação:		
– Máquinas, implementos e animais	31,97	3,22
– Benfeitorias e instalações	50,76	5,11
– Sistematização do solo	10,59	1,07
2.2 – Remuneração do capital próprio		
– Máquinas, implementos e animais	17,79	1,79
– Benfeitorias	68,53	6,9
2.3 – Seguros, taxas e impostos	14,39	1,45
2.4 – Mão-de-obra fixa	57,2	5,77
2.5 – Remuneração da terra	80,55	8,11
(A+2.1+2.2) = Total custo operacional	840,76	84,68
	992,9	100
Custo variável/unidade: 30,05		
Custo operacional/unidade: 38,22		
Custo total/unidade: 45,13		

Fonte: Deral.

THOMAS HARTMANN

CAÇAU

Como interagem as forças do mercado II

O aumento dos preços mundiais é inevitável, mas contará com forte resistência dos compradores finais, cujo poder de fogo é imensamente superior ao dos produtores ou mesmo do comércio internacional.

O mercado mundial de cacau passou por duas fases. Na primeira, o setor contava com um grande número de agentes independentes (pequenas e médias indústrias de chocolate) e o custo da matéria-prima cacau era um fator de grande peso na formação do preço final do produto ao consumidor. Já na segunda fase, fatores econômicos provocaram uma forte concentração a um reduzido número de compradores, ao tempo em que o papel do cacau como fator de custo ficou relegado a plano secundário.

Estoques *versus* preços

A concentração da produção de chocolate em apenas meia dúzia de transnacionais gigantescas influiu sobre o equilíbrio oferta/demanda em dois aspectos fundamentais. Por um lado, a diminuição do número de fabricantes independentes, a modernização dos transportes e comunicações mundiais e a introdução de políticas centralizadas de programação de abastecimento reduziram a quantidade de cacau mantido em estoque pelos próprios fabricantes. Por outro, a centralização do poder de compra na mão de poucos compradores e a concorrência acirrada entre os comerciantes mundiais (*dealers*) para conseguir os contratos milionários desses compradores transferiram o domínio do mercado mundial, antes controlado pelos *dealers*, definitiva e totalmente para as transnacionais chocolateiras.

Com isso, a estrutura dos estoques mundiais – fator mais importante para determinar os níveis dos preços – se alterou profundamente.

Durante a primeira fase, grande parte dos estoques globais se encontrava em silos e armazéns de fabricantes de chocolate, que não raramente mantinham estoques físicos de 6-12 meses. Por conseqüência, a disponibilidade estatística era bem diferente da disponibilidade para comercialização. Da *stock ratio* em 1979/80, por exemplo, ligeiramente inferior a 0,40 (pouco menos de cinco meses do consumo mundial) apenas a parcela de 0,20 a 0,25 representava quantidades de fato disponíveis no mercado livre, pesando sobre a estrutura dos preços.

Já hoje, na segunda fase, com a *stock ratio* aproximadamente no mesmo nível de 1979/80, deve-se supor que 70-80% do estoque mundial ainda esteja disponível para venda, em poder de *dealers*, e pesando sobre o mercado. As indústrias de chocolate mantêm sua cobertura em contratos nas bolsas de futuros e jogam os *dealers* (que carregam quase todo o estoque físico) uns contra os outros para obter a máxima vantagem.

Na primeira fase, o índice de 0,40 era considerado limite crítico da *stock ratio*, abaixo do qual os preços mundiais reagiriam intensamente a qualquer alteração de disponibilidade. Hoje, esse limite provavelmente está em cerca de 0,30.

Entretanto, a redução da intensidade com que os estoques influem nos preços faz com que o mercado atrase sua reação a sinais de alerta de iminente escassez. São necessários vários anos antes de a produção mundial começar a reagir a aumentos do preço. Se nas atuais circunstâncias a alta só tiver início quando os estoques já estiverem abaixo de 30% do consumo, a reação da produção poderá chegar tarde demais para evitar uma crise aguda de suprimento, só experimentada durante a II Guerra Mundial, quando a marinha alemã impedia a navegação das áreas produtoras para os centros de consumo.

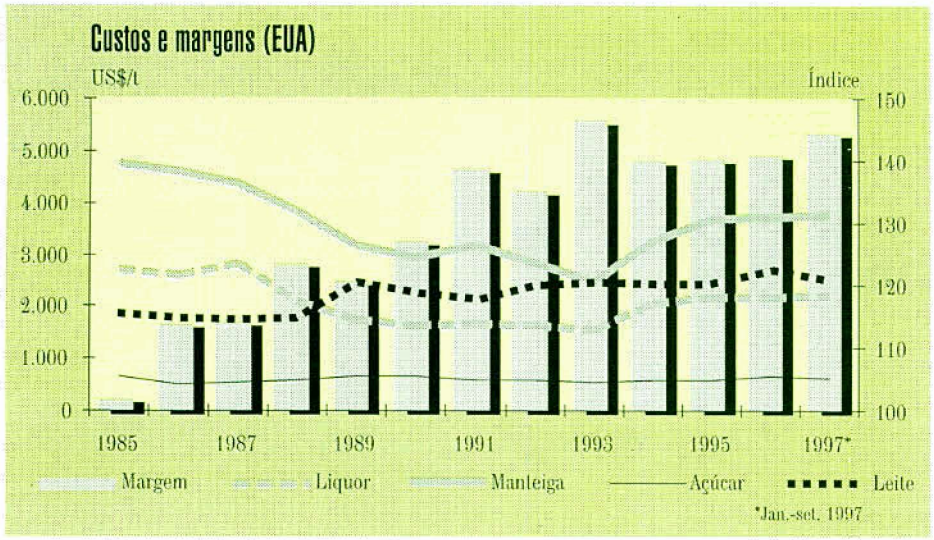
Conjuntura atual

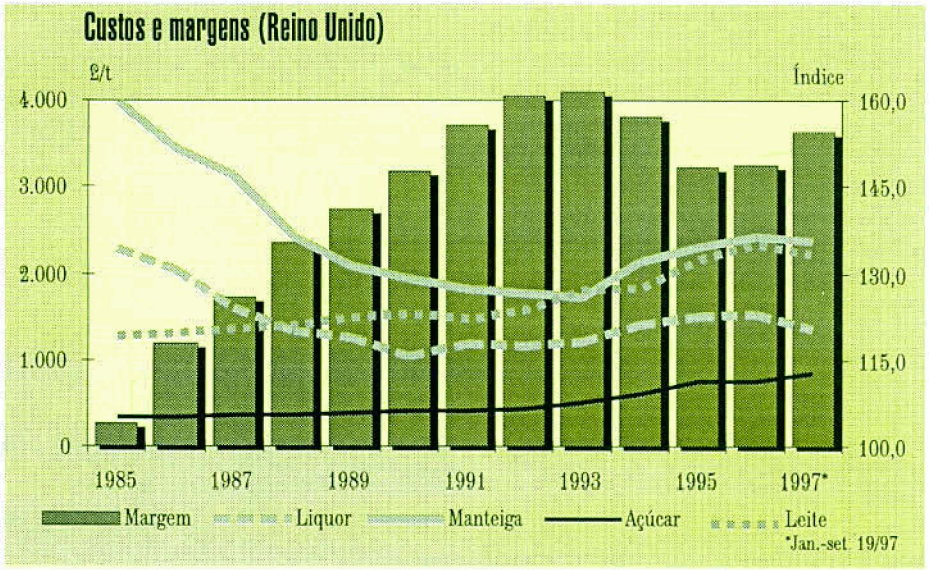
Resumindo, a atual situação do mercado de cacau é caracterizada pelos seguintes elementos essenciais:

1. Término de um longo período de excedentes mundiais, motivo da depressão dos preços.
2. Estabilização da produção mundial, com um restrito potencial de crescimento estrutural.
3. Aumento continuado do consumo, impulsionado pelo crescimento de mercados até agora secundários (Mercosul) e a abertura potencial de novos mercados (China).
4. Conseqüente redução progressiva dos estoques, podendo levar à escassez do produto.
5. Domínio virtualmente absoluto do mercado por apenas seis compradores finais, as fábricas transnacionais de chocolate.
6. Capacidade da indústria chocolateira de alterar substancialmente as quantidades do cacau consumido, sem reflexos sobre o volume de produção de chocolate.
7. Redução do peso do item cacau na composição dos custos da indústria chocolateira.
8. Significado minguante dos níveis dos estoques mundiais sobre a estrutura dos preços, de vez que hoje a maior parte desses estoques continua livremente disponível no mercado.

A conclusão imediata deste quadro é que o aumento dos preços mundiais é inevitável, mas contará com forte resistência dos compradores finais, cujo poder de fogo é imensamente superior ao dos produtores ou mesmo do comércio internacional. Por outro lado, uma alta, mesmo substancial, poderia ser absorvida sem grande prejuízo à rentabilidade do ramo.

Com base nesta conclusão, a primeira previsão seria de uma elevação lenta e gradual dos preços ao longo dos próximos anos. Esta, de fato, é uma das possibilidades. Entretanto, ela não é a única, dada a existência de quatro fatores até agora não mencionados:





Ainda que, do atual estoque mundial de 1.100 mil toneladas, apenas 20% estejam indisponíveis, em poder de fabricantes, outras 550-650 mil pertencem a um único *dealer* (Phibro), empenhado (até agora com sucesso) em uma das maiores manipulações já tentadas no mercado de cacau. Com esta quantidade não prontamente disponível, o estoque realmente livre é baixíssimo. Isto não significa que o mercado esteja a ponto de explodir. A Phibro também é fornecedora dos grandes chocolateiros, com os quais lhe interessa manter boas relações, mas seu lucro varia em função dos preços e não lhe falta poder de fogo para cuidar de seus interesses.

Nos últimos anos, o clima nos países africanos tem sido favorável, como também na Ásia, com a única exceção de 1994/95. Foi péssimo no Brasil, mas isso pouco influi no mercado, dada nossa atual insignificância como exportador. Pela lei da probabilidade, seqüências de eventos favoráveis serão necessariamente seguidas por outras adversas e um quadro de clima adverso na África produzirá efeitos desastrosos. Na safra de 1982/83, a produção africana caiu 19% em relação ao ano anterior, graças ao efeito El Niño. Em 1989/90 houve outra queda de 8,5%, igualmente em função de clima desfavorável e mais outra de 14% em 1991/92, pelo mesmo motivo. Neste ano, El Niño já devastou as safras de cacau da Malásia e da Indonésia, mesmo sem atingir a África, e deverá causar um déficit estimado entre 200 e 300 mil toneladas no corrente ano agrícola. Independentemente do clima, este déficit previsivelmente crescerá à razão de 50-100 mil toneladas por ano subseqüente, em função da defasagem entre a expansão do consumo e a da produção. Embora El Niño não tenha atingido a atual safra africana, há quem tema seus efeitos sobre a safra 1998/99.

Na primeira fase da história do mercado, o papel do comprador de cacau era de tamanha importância que normalmente cabia a membros da alta diretoria das grandes fábricas de chocolate. Profundos conhecedores do mercado mundial, eles acompanhavam passo a passo todas as suas evoluções e tendências. Por isso estavam aptos a reagir com antecedência a alterações na estrutura mundial, fazendo com que suas empresas saíssem apenas chamuscadas da crise dos preços em 1977/79, que tragou a maior parte das indústrias menores.

Atualmente, dada a menor importância do cacau como fator de custo, sua política de compras geralmente é controlada pela divisão financeira das empresas. Poucos compradores tentam antecipar as tendências do mercado. Sabendo-se que aumentos da produção mundial em função de estímulos de preço levarão vários anos a se realizar, o adiamento da alta do mercado poderá ter efeitos desastrosos sobre o suprimento mundial de cacau antes de chegarmos ao ano 2000.

A indústria chocolateira do mundo inteiro está passando por uma fase de lucros altos jamais experimentada. A racionalização de seus processos, graças à globalização e informatização de suas atividades, conduziu a grandes economias de custo, ao tempo em que várias matérias-primas além do cacau passam por fases de preços baixos. Por outro lado, a expansão do consumo mundial de chocolate e a concentração do mercado provocaram uma elevação exponencial no volume de vendas de cada uma das grandes empresas individuais. Como conseqüência, as margens da atividade mostram um quadro exuberante, como mostram os gráficos. Com isso, o setor não só tem todo interesse em manter alto seu volume de produção e vendas, como também possui amplas reservas para absorver aumentos de custo, sem sofrer abalo econômico.

A elevação paulatina dos preços internacionais não é o mais provável dos cenários. Embora a matéria-prima cacau seja hoje um componente menor do artigo chocolate, é absolutamente indispensável para seu preparo. Sem cacau, não existe chocolate.

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

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Grãos: poucas novidades

Relatório de 11 de dezembro último, World Agriculture Supply and Demand Estimates, *faz previsões conservadoras para os grãos.*

Trigo

As projeções de oferta e consumo de 1997/98 para o cereal dos EUA foram pouco alteradas desde o último mês. As importações e os estoques finais projetados baixaram 5 milhões de *bushels*. A variação dos preços permanece entre US$3,40 e US$3,70 por *bushel*. Em termos globais, os números cresceram em relação ao mês anterior, com a safra maior que se espera da Argentina, enquanto a safra do Canadá foi ampliada para refletir a revisão altista efetuada na estimativa oficial do país. As exportações foram estimadas a mais para ambos os países. A previsão de safra para a Austrália também supera a precedente, mas as exportações não foram alteradas; parte da produção apresentou problemas de qualidade e o resultado disso será mais cereal usado internamente para arraçoamento. Os maiores volumes estimados de importações destinam-se ao Paquistão e ao Iêmen.

Grãos forrageiros

Os estoques finais de 1997/98 projetados para o milho são 25 milhões de *bushels* superiores aos de novembro, já que as exportações mais baixas mais do que compensam o maior uso em rações e residual. As vendas externas caem 50 milhões de *bushels*, devido à competição mais acirrada da Europa oriental. O emprego em rações e o uso residual do milho aumentaram 25 milhões de *bushels*, compensando a redução nos mesmos agregados da cevada. A variação esperada para os preços caiu 5 centavos de dólar, ficando entre US$2,40 e US$ 2,80 por *bushel*. Oferta, demanda e estoques de forrageiros foram ampliados, com maiores safras na Austrália (cevada) e Canadá (cevada e milho), mas a maior parte do incremento mensal veio das safras mais pesadas da União Européia e da Europa oriental, cujas exportações de milho serão maiores. Mesmo com o aumento das exportações, o ganho da produção deve acabar formando estoques mais avantajados.

Oleaginosas

A produção dos EUA está projetada no recorde de 84,7 milhões de toneladas, sem alteração em relação ao apresentado pelo USDA em novembro e 10 milhões de toneladas acima do verificado no último ano. Houve pequena queda no algodão e o balanço de oferta e demanda da soja ficou inalterado. Os preços médios esperados para a soja em grão estão na faixa de US$6,20 a US$7,00 por *bushel*, mais 3% comparados ao previsto um mês antes, mas abaixo dos US$7,35 verificados em 1996/97. Fortes cotações no início da estação foram cruciais na revisão desse mês. Os preços do farelo subiram de US$200 para US$225 por tonelada curta e os do óleo de soja subiram de US$24,00 para US$27,00 por libra-peso. Em termos globais foi previsto um recorde de 279,5 milhões de toneladas na produção de oleaginosas, apenas 300 mil abaixo do estimado em novembro, mas quase 21 milhões de toneladas acima do registrado em 1996/97. A produção fora dos EUA se reduziu marginalmente para 194,8 milhões de toneladas, já que a expectativa de menor produção de girassol na ex-URSS anula o aumento de 350 mil toneladas na safra de soja da Índia, que chegou a 5,35 milhões de toneladas. Aumentaram em 100 mil toneladas as importações de soja da Argentina e seu esmagamento, compensando a redução de 150 mil toneladas nos mesmos itens no Brasil. As importações argentinas de soja estão previstas em 500 mil toneladas e as brasileiras em 1,6 milhão, metade de origem norte-americana. As safras de girassol, tanto na Rússia quanto na Ucrânia, enfrentaram condições precárias de campo esse ano e também sofreram danos devido às chuvas excessivas durante a colheita. Comércio e consumo mundiais de oleaginosas caíram na previsão, devido principalmente a declínio no esmagamento de girassol da ex-URSS e reduzidas exportações para a União Européia. O esmagamento global de soja foi colocado em nível um pouco mais elevado devido a ganhos na Índia.

E-mail: ferfal@fgv.br

Mundo: balanço de oferta e demanda de cereais

1995/96 a 1997/98 – em milhões de toneladas

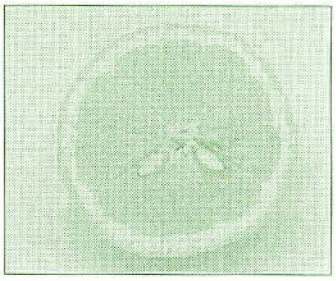
Produto	Produção	Oferta total	Comércio	Uso total	Estoque final
		*Total dos grãos**			
1995/96	1710,38	2014,05	242,56	1763,11	250,94
1996/97 (est.)	1867,47	2188,41	238,41	1837,07	281,35
1997/98 (proj.)	1873,70	2155,05	237,62	1865,07	289,98
		Trigo			
1995/96	537,39	655,78	114,21	550,38	105,40
1996/97 (est.)	582,39	687,79	116,68	579,11	108,68
1997/98 (proj.)	604,65	713,34	113,53	584,08	129,25
		*Forrageiros***			
1995/96	801,84	938,07	108,20	842,63	95,44
1996/9 (est.)	906,15	1001,60	102,32	882,09	119,50
1997/98 (proj.)	886,35	1005,85	104,12	900,01	105,84
		Arroz			
1995/96	371,15	420,21	20,15	370,11	50,10
1996/97 (est.)	378,93	429,02	19,41	375,86	53,16
1997/98 (proj.)	382,70	435,86	19,97	380,97	54,89

*Trigo, forrageiros e arroz com casca.

**Milho, sorgo, cevada, aveia, centeio, milheto e grãos misturados.

Fonte: USDA, 11 12 1997.

IRENE RAGUENET TROCCOLI



Dominação ameaçada

O Brasil mantém-se fiel ao seu modelo exportador de suco de laranja concentrado congelado, o que se comprova por sua ação incipiente no comércio internacional de laranjas frescas. Por outro lado, o consumo interno destas frutas já acumula avanço de quase 8% desde a temporada 1994/95, o que se explica pelo aumento da demanda de sucos frescos e industrializados prontos para beber.

Brasil — laranja

1994/95 a 1996/97 (p) em toneladas métricas

Item	1994/95	1995/96	1996/97(p)
Produção	16520	16360	18360
Importação	0	0	0
Exportação	82	82	82
Consumo *in natura*	5418	5670	5916
Processamento	11020	10608	12362
(p) Previsão.			

Fonte: USDA (julho de 1997).

O gradual aumento no processamento norte-americano de laranja vem determinando mudança no perfil internacional do mercado do suco concentrado congelado, e ameaçando a tradicional dominação por parte do produto brasileiro.

EUA — laranja

1994/95 a 1996/97 (p) em toneladas métricas

Item	1994/95	1995/96	1996/97(p)
Produção	10474	10723	11399
Importação	18	23	20
Exportação	576	508	560
Consumo *in natura*	1461	1727	1744
Processamento	8455	8511	9115
(p) Previsão			

Fonte: USDA (julho de 1997).

E-mail iragtroc@fgv.br

O esmero dos países mediterrâneos em produzirem laranjas de excelente apresentação explica sua forte presença no comércio da fruta em seu estado natural, com o processamento interno absorvendo menos de 20% da produção.

Bacia mediterrânea* — laranja

1994/95 a 1996/97 (p) em toneladas métricas

Item	1994/95	1995/96	1996/97(p)
Produção	9.171	9.625	8.673
Importação	153	147	107
Exportação	2.728	2.805	2.401
Consumo *in natura*	4.942	5.106	4.778
Processamento	1.654	1.861	1.601
(p) Previsão			

*Inclui Chipre, Egito, Gaza, Grécia, Israel, Itália, Marrocos, Espanha e Turquia.
Fonte: USDA (julho de 1997).
Obs.: Na Grécia, Itália e Espanha, o item consumo *in natura* inclui frutas retiradas do mercado sob o programa de suporte de preços da União Européia.

A laranja responde por praticamente 70% da produção mundial de citros, ficando a tangerina com 20%, e os 10% restantes se distribuindo entre o pomelo (*grapefruit*) e as diversas variedades de limões.

Mundo — laranja

1994/95 a 1996/97 (p) em toneladas métricas

Item	1994/95	1995/96	1996/97(p)
Produção	43.646	44.017	45.629
Importação	362	340	406
Exportação	4.061	4.250	3.975
Consumo *in natura*	17.389	17.931	17.823
Processamento	22.558	22.176	24.237
(p) Previsão			

Fonte: USDA (julho de 1997).

Obs.: Ano-safra – período de colheita e comercialização, que normalmente se inicia no outono e estende-se até a primavera.

AGROANALYSIS
MAIS INFORMAÇÃO POR CENTÍMETRO QUADRADO MAIS INFORMAÇÃO POR CENTÍMETRO QUADRADO MAIS

VIVIANE SEDA

Alimentação continua em alta

A variação do IGP-DI/FGV em novembro passado foi de 0,83%, enquanto a inflação do agribusiness medida pelo Iabag foi de 1,78%. Esta inflação foi conseqüência da evolução de preços captada pelo Índice de Preços por Atacado – IPA e pelo Índice de Preços ao Consumidor – IPC.

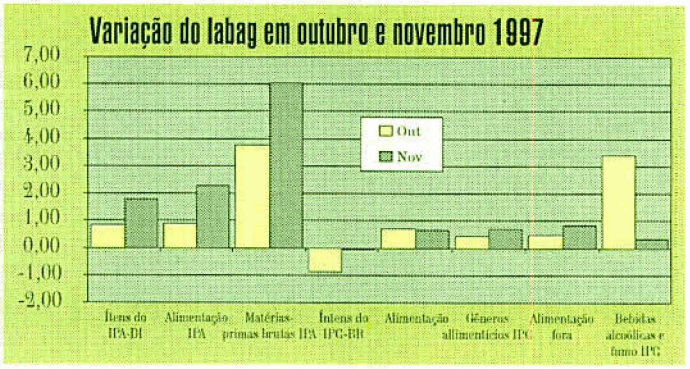
No atacado, alguns itens exerceram grande influência no Iabag: alimentação (90,4%), bovinos (6,6%), soja (6,3%). Um forte aumento da demanda mundial de soja está elevando os preços do produto. No mercado interno, o plantio da safra de verão 1997/98 está atrasado nas regiões produtoras devido à seca no Mato Grosso e às chuvas no Sul, mas os produtores do Paraná querem aumentar este ano o plantio da soja em detrimento do milho, superando desta forma a safra do ano passado.

Outros itens de peso para o Iabag foram arroz em casca (4%) e trigo (3,8%), além da influência negativa do café em coco (-9,9%). A alta de preços em produtos como arroz, trigo, milho e soja são reflexos de uma grande demanda interna. Para atender ao consumo, o mercado precisa importar cerca de 8 milhões de toneladas, quantidade desperdiçada entre colheita, transporte e armazenamento. Os custos de

Índice da Associação Brasileira de agribusiness – Iabag – Novembro de 1997

Discriminação	Iabag		Influencia %	
	Pond.	Var. %	No Iabag	No IGP
Total do mês	100,000	1,783	100,00	67,94
Alimentação	26,663	6,050	90,44	61,45
Matérias-primas brutas	42,842	-0,068	-1,64	-1,12
Itens do IPC-BR	30,495	0,655	11,20	7,61
Alimentação	27,655	0,688	10,67	7,25
Gêneros alimentícios	23,659	0,847	11,24	7,63
Alimentação fora	3,997	-0,253	-0,57	-0,38
Bebidas alcoólicas e fumo	2,840	0,334	0,53	0,36

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



FGV/Abag – últimos resultados

	Iabag/FGV Total	Itens do IPA-DI	Alimentação	Matéria-prima bruta	Itens do IPC-BR	Alimentação	Gêneros alimentícios	Beb. alcoól. e fumo
Jan/97	3,42	2,61	2,09	0,52	0,81	0,77	0,74	0,04
Fev.	0,76	0,27	-0,26	0,52	0,49	0,49	0,48	0,00
Mar.	3,15	3,88	3,60	4,06	1,62	1,80	2,15	-0,15
Abr.	0,44	0,68	-1,37	1,99	-0,09	-0,01	-0,03	-0,85
Mai.	-0,25	0,04	-1,26	0,85	-0,86	-0,84	-0,90	-1,06
Jun.	-0,14	0,26	0,72	-0,03	-1,01	-1,01	-1,14	-0,98
Jul.	-0,96	-1,01	-1,00	-1,02	-0,83	-0,87	-0,89	-0,45
Ago.	-0,61	-0,40	-2,80	1,13	-1,10	-1,15	-1,38	-0,55
Set.	1,47	2,09	1,58	2,41	0,13	-0,13	-0,22	2,76
Out.	0,84	0,90	3,75	-0,86	0,71	0,44	0,48	3,41
Nov.	1,78	2,28	6,05	-0,07	0,66	0,69	0,85	0,33
Acumulado em 12 meses	8,04	9,78	3,99	10,73	-1,35	-1,58	-1,99	-0,79
acum.do ano de 1997	7,42	8,63	1,14	10,82	0,13	-0,85	-0,27	-0,99
Nov. 1996	-0,12	0,62	-2,23	2,48	-1,67	-1,81	-2,19	-0,17

perda são repassados ao custo de produção, fazendo com que o consumidor pague pelo desperdício. Leite *in natura* (-5,3%), aves (-5%) e o aumento da oferta aliado à retração da demanda nos últimos meses pressionam os preços para baixo, principalmente os de frango, com custos de produção elevados pelo aumento dos preços de milho e da maior incidência do ICMS. A tendência dos preços de aves é para a estabilidade, dando suporte a uma melhora nas vendas e recuperação do produto a curto prazo. A queda dos preços das aves também pode ser observada no varejo, onde a influência no índice do agribussiness é no entanto relativamente menor.

No varejo, hortaliças (3,2%) e frutas (3%) foram afetadas por influência do clima: a demanda por produtos leves neste verão de altas temperaturas, associada a uma menor oferta, está reaquecendo os preços desses produtos.

A carne bovina (3%) teve exportações de aproximadamente 200 mil toneladas entre janeiro e setembro de 1997. A receita aumentou em relação ao ano passado, apesar de o perfil das vendas permanecer o mesmo. As exigências quanto à qualidade do produto foram mais rigorosas, principalmente depois da incidência da doença da vaca louca.

As empresas do setor de laticínios (-1,8%) procuram acompanhar as mudanças do setor leiteiro no Brasil, investindo no aumento da produção para padrões internacionais, gerando aumento substancial da concorrência no mercado e conseqüente queda nos preços.

Índice da Associação Brasileira de agribusiness – Iabag – novembro de 1997

Discriminação	Ponderação		Iabag		Iabag		IGP	
	Índice	IGP-DI	Pond.	Variação %	Inf.	Inf.%	Inf.	Inf.%
Total do mês		31,633	100,000	1,783	1,78	100,00	0,56	67,94
Itens do IPA-DI	40,079	21,986	69,505	2,278	1,58	88,80	0,50	60,33
Alimentação	15,375	8,434	26,663	6,050	1,61	90,44	0,51	61,45
Matérias-primas brutas	24,704	13,552	42,842	-0,068	-0,03	-1,64	-0,01	-1,12
Algodão arbóreo	0,088	0,048	0,153	2,425	0,00	0,21	0,00	0,14
Algodão herbáceo	0,900	0,494	1,561	-3,003	-0,05	-2,63	-0,01	-1,79
Amendoim	0,054	0,030	0,094	0,806	0,00	0,04	0,00	0,03
Arroz em casca	1,944	1,067	3,372	2,126	0,07	4,02	0,02	2,73
Aves	1,126	0,618	1,953	-4,579	-0,09	-5,01	-0,03	-3,41
Babaçu	0,065	0,035	0,112	0,000	0,00	0,00	0,00	0,00
Borracha hévea	0,106	0,058	0,183	0,000	0,00	0,00	0,00	0,00
Bovinos	6,281	3,445	10,892	1,087	0,12	6,64	0,04	4,51
Cacau	0,543	0,298	0,942	-2,038	-0,02	-1,08	-0,01	-0,73
Café em coco	2,442	1,340	4,235	-4,193	-0,18	-9,96	-0,06	-6,76
Cana-de-açúcar	3,313	1,817	5,745	-0,063	0,00	-0,20	0,00	-0,14
Cevada	0,073	0,040	0,126	1,053	0,00	0,07	0,00	0,05
Erva-mate (bruta)	0,028	0,015	0,049	-1,657	0,00	-0,05	0,00	-0,03
Fumo em folha	0,356	0,195	0,617	3,514	0,02	1,22	0,01	0,83
Juta	0,016	0,009	0,028	1,667	0,00	0,03	0,00	0,02
Leite *in natura*	2,352	1,290	4,079	-2,337	-0,10	-5,34	-0,03	-3,63
Malva	0,024	0,013	0,042	1,687	0,00	0,04	0,00	0,03
Soja	1,907	1,046	3,308	3,382	0,11	6,27	0,04	4,26
Suínos	1,081	0,593	1,875	0,231	0,00	0,24	0,00	0,16
Trigo	2,005	1,100	3,478	1,970	0,07	3,84	0,02	2,61
Itens do IPC-BR	28,484	9,646	30,495	0,655	0,20	11,20	0,06	7,61
Alimentação	25,832	8,748	27,655	0,688	0,19	10,67	0,06	7,25
Gêneros alimentícios	22,099	7,484	23,659	0,847	0,20	11,24	0,06	7,63
Adoçantes	0,388	0,131	0,415	-0,289	0,00	-0,07	0,00	-0,05
Arroz e feijão	0,997	0,338	1,067	3,295	0,04	1,97	0,01	1,34
Aves e ovos	1,100	0,372	1,177	-1,515	-0,02	-1,00	-0,01	-0,68
Bebidas não-alcoólicas	1,331	0,451	1,425	0,372	0,01	0,30	0,00	0,20
Carne bovina	1,945	0,659	2,082	2,571	0,05	3,00	0,02	2,04
Carne suína	0,110	0,037	0,118	0,832	0,00	0,05	0,00	0,04
Carnes e peixes industrializados	1,080	0,366	1,156	-0,054	0,00	-0,04	0,00	-0,02
Condimentos	0,779	0,264	0,834	-0,422	0,00	-0,20	0,00	-0,13
Doces e chocolates	0,523	0,177	0,560	0,517	0,00	0,16	0,00	0,11
Frutas	2,039	0,691	2,183	2,497	0,05	3,06	0,02	2,08
Hortaliças	3,152	1,067	3,374	1,695	0,06	3,21	0,02	2,18
Laticínios	3,103	1,051	3,322	-1,015	-0,03	-1,89	-0,01	-1,28
Massas e farinhas	0,736	0,249	0,787	0,496	0,00	0,22	0,00	0,15
Oleos e gorduras	0,701	0,238	0,751	2,281	0,02	0,96	0,01	0,65
Outros gêneros alimentícios	0,213	0,072	0,228	-0,759	0,00	-0,10	0,00	-0,07
Panificados	2,754	0,933	2,948	0,801	0,02	1,32	0,01	0,90
Pescado	0,739	0,250	0,791	1,263	0,01	0,56	0,00	0,38
Enlatados e conservas	0,411	0,139	0,440	-1,185	-0,01	-0,29	0,00	-0,20
Alimentação fora	3,733	1,264	3,997	-0,253	-0,01	-0,57	0,00	-0,38
Bebidas alcoólicas e fumo	2,652	0,898	2,840	0,334	0,01	0,53	0,00	0,36

MARIA JOSÉ C. MONTEIRO

Incentivos à exportação

A seguir, o leitor encontrará diversas resoluções do Banco Central do Brasil que tratam de assuntos diretamente ligados à agricultura, como financiamento de estoques públicos, zoneamento agrícola para culturas de algodão de sequeiro e de arroz irrigado, cotas-partes das cooperativas e concessão de prazo para operações de crédito rural.

Resolução nº 2428, de 1º de outubro de 1997– *Regulamenta a utilização de recursos da Unidade Orçamentária Operações Oficiais de Crédito, destinados à cobertura e ao financiamento de despesas com a formação e manutenção de estoques públicos de produtos agropecuários.*

Art. 1º A formação e manutenção de estoques públicos de produtos agropecuários com recursos das Operações Oficiais de Crédito serão realizadas e custeadas mediante financiamento:

I - dos valores relativos às compras de produtos e embalagens, assim como as despesas decorrentes destas aquisições com a classificação, armazenagem, seguro, encargos financeiros, INSS e ICMS indenizados, e, quando devidamente autorizadas pela Secretaria do Tesouro Nacional (STN) do Ministério da Fazenda, outras despesas diretamente relacionadas com as operações;

II - das despesas com a manutenção e venda dos estoques públicos relativas a: armazenagem, sobretaxa, seguro, classificação, conservação, beneficiamento, acondicionamento, tributos (ICMS, INSS e outros), análises laboratoriais, ensaque e reensaque, braçagem, serviços gráficos, comissão de bolsa sobre leilões, comissões bancárias sobre serviços, custas processuais relativas a cobrança judicial de perdas, publicações de editais, encargos financeiros e contratuais, e quando devidamente autorizadas pela STN, outras despesas diretamente vinculadas aos estoques.

Parágrafo 1º Os valores necessários aos financiamentos serão solicitados à STN pela Companhia Nacional de Abastecimento(Conab) e/ou Banco do Brasil S.A., mediante apresentação de planilhas contendo sua discriminação, na forma dos incisos I e II deste artigo.

Parágrafo 2º As despesas com remoção de estoques públicos serão financiadas desde que atendidos os critérios aprovados conjuntamente pelas Secretarias de Política Agrícola, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento, do Tesouro Nacional e de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda.

Art. 2º Nos financiamentos de que trata o artigo anterior, serão observadas as seguintes condições:

I - *agente financeiro*: Banco do Brasil S.A., ao qual será concedido o financiamento da STN para refinanciamento à Conab;

II - *finalidade*: prover o Banco do Brasil S.A. de recursos para suporte dos financiamentos a serem concedidos à Conab;

III - *utilização*: de acordo com programação previamente apresentada pela Conab e pelo Banco do Brasil S.A. e condicionada às disponibilidades orçamentária e financeira do Tesouro Nacional e orçamentária da Conab;

IV - *encargos financeiros*:

a) *básicos*: com base na Taxa Referencial (TR). A partir da data da publicação desta Resolução, poderá a STN dispensar a cobrança deste encargo, de acordo com a Lei de Diretrizes Orçamentárias – LDO de cada exercício;

b) *adicionais*: Taxa Média Selic, calculada diariamente sobre a parte dos saldos devedores de financiamentos ao Banco do Brasil S.A. que não estiver servindo de suporte a saldos devedores de financiamentos concedidos à Conab;

V - *prazo*: será fixado pela STN;

VI - *remuneração do agente*: pela gestão do financiamento, o Banco do Brasil S.A. fará jus à remuneração de 0,66% a.a. (sessenta e seis centésimos por cento ao ano) calculada mensalmente sobre o saldo devedor, no último dia do mês, dos financiamentos concedidos à Conab, a ser paga pela STN até o quinto dia útil do mês subseqüente, com recursos da Unidade Orçamentária Operações Oficiais de Crédito. Caso o pagamento não se efetive por razões não imputáveis ao Banco do Brasil S.A., o valor devido será remunerado, até a data do pagamento, com base na Taxa Média Selic;

VII - *amortização*:

a) pelo valor e na ocasião dos recebimentos de venda, indenizações de perdas e quaisquer outras receitas com a alienação de estoques públicos, compensados os impostos, observando-se, no caso das vendas, a legislação aplicável à alienação de estoques públicos;

b) quando legalmente dispensável a licitação, o valor da amortização será mensurado pelo preço médio ponderado de fechamento do último pregão público, por produto, ocorrido no mesmo município ou, na ausência de leilão nos últimos 12 (doze) meses, pelo preço médio de custo, preço efetivo de custo ou preço de valoração dos estoques a que se referem os parágrafos 1º, 2º e 3º deste artigo. Na hipótese de dispensa de licitação, o prazo de amortização e/ou pagamento será de até 60 (sessenta) dias;

VIII - *garantias*: estoques públicos adquiridos com recursos do financiamento de que trata esta Resolução, bem como o saldo de parcelas em cobrança a partir de agosto de 1992, acrescidos das despesas correspondentes admitidas nesta Resolução, cabendo à Conab, fornecerão ao Banco do Brasil S.A., até o dia 25 (vinte e cinco) de cada mês, todas as informações e documentos necessários à perfeita caracterização das garantias. Verificando-se perdas de bens vinculados, o Banco do Brasil S.A. e a Conab deverão manter controle, por devedor, dos valores atinentes às faltas constatadas, atribuindo-se ainda à Conab os seguintes procedimentos:

a) cobrar as perdas aos responsáveis no prazo máximo de 15 (quinze) dias, contados da data da constatação da ocorrência;

b) adotar as medidas judiciais necessárias à recuperação das garantias desfalcadas, caso não se efetive a regularização

do débito no prazo de 30 (trinta) dias, contados da data da notificação de cobrança ao responsável; e

c) esgotados os meios de recuperação das perdas, inclusive os judiciais, providenciar a cobertura do valor correspondente, valendo-se, para tanto, de subvenção econômica nos termos do art. 18 da Lei nº 4.320, de 17.03.64.

Parágrafo 1º A partir de 01.01.98 a diferença entre o saldo devedor do estoque – calculado com base em preço médio de custo indicado pela Conab e pelo Banco do Brasil S.A. – e o valor apurado na venda dos produtos será apropriada como equalizacão de preços.

Parágrafo 2º A partir de 01.07.98 a diferença entre o saldo devedor do estoque – apurado pela Conab e pelo Banco do Brasil S.A. com base no preço efetivo de custo – e o valor obtido na venda dos produtos será apropriada como equalizacão de preços.

Parágrafo 3º Até 31.12.97 será mantida a sistemática atual de valoração dos estoques, com base nos Preços de Valoração dos Estoques – PVE, inclusive quanto às perdas, para fins de equalização mensal.

Parágrafo 4º A partir de 01.01.98 as perdas serão apuradas pelo valor equivalente à sobretaxa e a diferença com relação ao saldo devedor será calculada na forma dos parágrafos 1º e 2º deste artigo e apropriada como equalização de preços.

Art. 3º O Banco do Brasil S.A. e a Conab deverão apresentar mensalmente à Comissão instituída pela Portaria Interministerial nº 243, de 20.03.92, a previsão dos desembolsos a serem realizados pela STN sob a égide desta Resolução.

Art. 4º As operações de que trata esta Resolução sujeitar-se-ão, na forma da Lei, às normas de controle interno aplicáveis à Administração Pública Federal, cabendo à Conab, dentro desses procedimentos, apresentar à STN declarações de boa e regular aplicação dos valores liberados para equalização e atestar as despesas – devidamente identificadas e contabilizadas em sistema próprio – previstas nesta Resolução, através de relatório mensal específico.

Art. 5º Ficam a cargo da STN a solução dos casos omissos e a expedição de instruções complementares necessárias à implementação do disposto nesta Resolução, inclusive quanto aos controles a serem adotados para verificação da correta aplicação dos recursos.

Art. 6º Os documentos contratuais a serem formalizados para os financiamentos da União ao Banco do Brasil S.A. e aos financiamentos deste à Conab com base nesta Resolução, incorporarão automaticamente os saldos e obrigações remanescentes dos mútuos pactuados sob as normas da Resolução nº 1.944, de 29.07.92.

Art. 7º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 8º Ficam revogadas as Resoluções nº.s 1.944, de 29.07.92, 2.230, de 29.12.95, 2.349, de 27.12.96, e 2.400, de 25.06.97.

Resolução nº 2427, de 1 de outubro de 1997 – *Dispõe sobre zoneamento agrícola para as culturas de algodão de sequeiro e de arroz irrigado e retrucado das medidas divulgadas pela Resolução nº 2.422, de 10.09.97.*

Art. 1º Estender as normas do zoneamento agrícola divulgadas pela Resolução nº 2.403, de 25.06.97, às operações de algodão de sequeiro na região Nordeste e de arroz irrigado, em âmbito nacional, observadas as condições da Resolução nº 2.422, de 10.09.97.

Art. 2º Estender as condições pertinentes ao Proagro, de que tratam os artigos 4º, 5º e 6º da Resolução nº 2.422, de 10.09.97, às operações enquadradas no programa a partir de 26.06.97, independentemente de aditivo ou menção adicional ao instrumento de crédito.

Art. 3º A divulgação da relação de municípios habilitados para fins de zoneamento agrícola fica a cargo do Ministério da Agricultura e do Abastecimento.

Art. 4º Fica o Banco Central do Brasil autorizado a baixar as normas e adotar as medidas julgadas necessárias à execução do disposto nesta Resolução, bem como atualizar o Manual do Crédito Rural (MCR), promovendo as adequações necessárias.

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

Resolução nº 2429, de 2 de outubro de 1997 – *Dispõe sobre concessão de prazo adicional para operações de EGF/COV.*

Art. 1º Autorizar a concessão de prazo adicional, até 31.10.97, para as operações de Empréstimo do Governo Federal Com Opção de Venda (EGF/COV) abaixo caracterizadas, independentemente da formalização de aditivo ao instrumento de crédito:

I - vencidas originalmente até 31.12.94;

II - relativas à safra de verão 1994/1995.

Art. 2º Estabelecer que o EGF incurso no art. 2º, inciso II, da Resolução nº 2.272, de 18.04.96, pode ser mantido em situação de normalidade por prazo indeterminado.

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

Art. 4º Fica revogada a Resolução nº 2.418, de 28.08.97.

Resolução nº 2430, de 2 de outubro de 1997 – *Dispõe sobre a concessão de prazo para operações destinadas ao financiamento de integralização de cotas-partes de cooperativas, de que tratam as Resoluções n.s 2.185, de 26.07.95, e 2.270, de 12.04.96.*

Art. 1º Autorizar a concessão de prazo, até 30.11.97, para pagamento de parcelas vencidas ou vincendas de operações destinadas ao financiamento de integralização de cotas-partes de cooperativas, contratadas com base nas Resoluções n°s 2.185, de 26.07.95, e 2.270, de 12.04.96.

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

Art. 3º Fica revogada a Resolução nº 2.414, de 11.08.97.

Resolução nº 2457, de 18 de dezembro de 1997 – *Dispõe sobre a concessão de prazo para operações de crédito rural e para renegociação de valor excedente a R$200.000,00, de que trata o art. 1º, inciso IX, da Resolução nº 2.238, de 31.01.96.*

Art. 1º Alterar, de 02.01.98 para 02.03.98, o prazo estabelecido nos arts. 1º e 2º da Resolução nº 2º 322, de 15.10.96.

Parágrafo único. A autorização de que trata o art. 1º da mencionada Resolução passa a contemplar operações de crédito rural contratadas até 20.06.95 e vencidas ou vincendas até fevereiro de 1998.

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

Art. 3º Fica revogada a Resolução nº 2.434, de 16.10.97.

E-mail: mjcyhlar@fgv.br

Índice de artigos em 1997

Seção	Título	Autor
Janeiro		
Entrevista	A volta do censo agropecuário	Lenildo Fernandes da Silva
Especial	Uma visão sistêmica para a política agrícola	Luiz Antônio Pinazza
Especial	China: para onde vai a agricultura?	Maria José Cyhlar Monteiro (trad.)
Especial	Produtos lácteos: insumos argentinos em Minas?	Suzana Kahn Ribeiro
Conjuntura do agribusiness	Preços da terra: uma queda esperada	Maria José Cyhlar Monteiro
Conjuntura do agribusiness	Frango: crescendo em qualidade	Irene Raguenet Troccoli
Conjuntura do agribusiness	Coco: *yes* , nós importamos coco da Suíça	Eliana Leite Viglio
Conjuntura do agribusiness	Trigo: bom e barato	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Indicador do milho – FGV-BM&F	Preços continuam em queda	Irene Raguenet Troccoli, Edgar Costa Filho e Rogério Ferreira de Souza
Índice FGV/Abag	Preços se mantêm desaquecidos	Maria José Cyhlar Monteiro e Rakel Lima dos Santos
IBGE: síntese estatística	A safra 1997: perspectivas pouco animadoras	Maria José Cyhlar Monteiro
Oferta e demanda	Algodão, arroz, feijão, milho, soja e trigo	Irene Raguenet Troccoli
Estatísticas agropecuárias	Brasil: preços recebidos	Maria José Cyhlar Monteiro
Panorama agropecuário	Mercado externo e mercado interno	Organização de Eliana Leite
Panorama internacional	Previsões do Banco Mundial	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Janela aberta	Hidrovias – caminhos do desenvolvimento	Newton Ricardo Rezende Moraes
Fevereiro		
Entrevista	BM&F – crescem os prazos de transação	Manoel Félix Cintra Neto
Especial	Festa nos cartórios: fogo na floresta	Fernando S. Jankl
Especial	EUA: Lei agrícola e política conservacionista	Tim Osborn (tradução de Maria José Cyhlar Monteiro)
Conjuntura do agribusiness	Feijão: notícias da primeira safra	Eliana Leite Viglio
Conjuntura do agribusiness	Rações: espaço para crescer	Irene Raguenet Troccoli
Conjuntura do agribusiness	Soja: boas perspectivas de comercialização	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Conjuntura do agribusiness	Frango: avicultura de corte na China	Irene Raguenet Troccoli
Indicador do milho – FGV-BM&F	Expectativas de desaquecimento	Irene Raguenet Troccoli, Edgar Costa Filho e Rogério Ferreira de Souza
Café: Indicador de competitividade	Um Indicador de competitividade para o café arábica	Luiz O. Araripe e Manoel A. C. Lago
Índice FGV/Abag	Caem os preços ao consumidor	Edgar Vieira da Costa Filho e Rakel Lima dos Santos
IBGE – síntese estatística	Safra 1997: previsões otimistas para a produção	Maria José Cyhlar Monteiro
Estatísticas agropecuárias	Índices de preços recebidos	Maria José Cyhlar Monteiro
Oferta e demanda	fumo em folha e uva de mesa	Irene Raguenet Troccoli
Panorama agropecuário	mercado externo e mercado interno	Organizado por Eliana Leite
Janela aberta	Frutas tropicais do Brasil	Ivanaldo Duarte Diniz
Março		
Entrevista	Arroz para o século XXI	Carlos do Nascimento
Especial	População rural se recupera nos anos 90	John Cromartine e Calvin Beale (tradução de Maria José Cyhlar Monteiro)
Especial	China: para onde vai a agricultura?	Maria José Cyhlar Monteiro (trad.)
Especial	Alca: preparando o III Forum Empresarial das Américas	
Conjuntura do agribusiness	Preços internacionais – perspectivas conflitantes	Maria José Cyhlar Monteiro
Conjuntura do agribusiness	Preços internacionais – alimento: direito ou commodity	Luiz Antônio Pinazza

Seção	Título	Autor
Março		
Conjuntura do agribusiness	Milho – em busca do equilíbrio	Irene Raguenet Troccoli
Conjuntura do agribusiness	Soja – mercado sensível	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Conjuntura do agribusiness	Uva – a melhor safra em muitos anos	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Indicador do milho FGV/BM&F	Atrelado às rações	Irene Raguenet Troccoli, Edgar Costa Filho e Rogério Ferreira de Souza
Café: Indicador de competitividade	Café brasileiro exporta menos	Luiz O. Araripe e Manoel A. C. Lago
Índice FGV/Abag	Algodão em destaque	Edgar Vieira da Costa Filho e Rakel Lima dos Santos
IBGE: síntese estatística	Safra de 1997: primeiros resultados	Maria José Cyhlar Monteiro
Oferta e demanda	Açúcar, carnes bovina, suína e de frango	Irene Raguenet Troccoli
Estatísticas agropecuárias	Preços recebidos	Maria José Cyhlar Monteiro
Legislação agrícola		Maria José Cyhlar Monteiro
Panorama agropecuário	mercado externo e mercado interno	Organizado por Eliana Leite
Panorama internacional	Previsão das exportações dos EUA em 1997	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Janela aberta	Profissionalização no meio rural	Rui Donizete Teixeira
Abril		
Entrevista	A crise da dívida já foi resolvida?	Antônio Chavaglia, Arlindo Porto, José Aroldo Gallassini, Paulo César Ximenes, Ricardo Barbosa Alfonsin
Especial	Os produtores conseguirão pagar as dívidas securitizadas?	Mauro de Rezende Lopes
Especial	Panorama da agricultura 1997	Luiz Antônio Pinazza
Especial	O rastro da dívida	Pedro de Camargo Neto
Especial	A ponte para o futuro	Roberto Rodrigues
Conjuntura do agribusiness	Arroz – longe da auto-suficiência	Eliana Leite
Conjuntura do agribusiness	Feijão – Irecê volta ao cenário nacional	Eliana Leite
Conjuntura do agribusiness	Soja – mais uma grande safra	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Conjuntura do agribusiness	Máquinas agrícolas – recuperação à vista?	Maria José Cyhlar Monteiro
Indicador do milho FGV/ BM&F	Clima de otimismo	Irene Raguenet Troccoli, Edgar Costa Filho e Rogério Ferreira de Souza
Café: Indicador de competitividade	Aumentam as vendas externas	Luiz O. Araripe e Manoel A. C. Lago
Legislação agrícola	Crédito rural	Maria José Cyhlar Monteiro
Índice FGV/Abag	Preço do café pressiona Iabag	Edgar Vieira da Costa Filho e Rakel Lima dos Santos
IBGE: síntese estatística	Safra de 1997: primeiros resultados	Maria José Cyhlar Monteiro
Oferta e demanda	Abacate	Irene Raguenet Troccoli
Panorama agropecuário	Mercado externo e mercado interno	Organizado por Eliana Leite
Panorama internacional	Sobe o preço da soja nos EUA	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Estatísticas agropecuárias	Preços recebidos	Maria José Cyhlar Monteiro
Janela aberta	A Alca em 12 perguntas e respostas	Soraya S. Rosar
Maio		
Entrevista	O novo cenário de integração das Américas	Gilman Viana Rodrigues
Estudo	O que o Brasil pode esperar das negociações agrícolas na Alca	Mauro de Rezende Lopes
Estudo	Alca: empreendimento de alto risco para a cafeicultura brasileira	Régis Norberto da Cunha Alimandro
Estudo	Feijão de cores leva vantagem	Eliana Leite
Estudo	Ineficiência da cadeia brasileira do arroz	Eliana Leite
Estudo	Milho – revendo o modelo	Irene Raguenet Troccoli
Estudo	Alca reforçará competitividade do suco de laranja	Irene Raguenet Troccoli
Estudo	Prováveis benefícios ao comércio brasileiro de aves	Irene Raguenet Troccoli
Estudo	Suinocultura brasileira: riscos e estímulos da Alca	Irene Raguenet Troccoli
Estudo	Poucas mudanças para o fumo	Irene Raguenet Troccoli
Estudo	Soja – precisando manter posições	Fernando Roberto de Freitas Almeida

Seção	Título	Autor
Maio		
Estudo	EUA tentarão afastar concorrência argentina do trigo	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Especial	O Brasil ante o agribusiness internacional	Luiz Antônio Pinazza
Pesquisa	Produtividade física das lavouras: um sucesso ignorado	Maria José Cyhlar Monteiro
Estudo	Agregação de valores e rentabilidade na agropecuária	Ivan Wedekin
Estudo	Micro e pequenas empresas agrícolas: melhora o clima dos negócios agropecuários	Araguacy Affonso Rego, Eden Gonçalves de Oliveira, Gláucia Maria Vasconcellos Vale, Maria Célia Tavares, Paulo César Stilpen
Especial	Imposto verde: boa idéia ou mais uma adição ao custo Brasil?	Dan Biller
Especial	Preços agrícolas: novas considerações	Maria José Cyhlar Monteiro
Conjuntura do agribusiness	Algodão – abertura para o grande produtor	Eliana Leite
Conjuntura do agribusiness	Soja – mercado climático volta com força tota.	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Conjuntura do agribusiness	Milho – contratos de opção – cresce o interesse	Irene Raguenet Troccoli
Indicador do milho FGV/BM&F	Vencimento do primeiro contrato	Edgar Costa Filho, Irene Raguenet Troccoli e Rogério Ferreira de Souza
Índice FGV/Abag	Mamão papaia sobe 116,27%	Edgar Costa Filho e Rakel Lima dos Santos
Estatísticas agropecuárias	Preços recebidos e preços pagos	Maria José Cyhlar Monteiro
Legislação agrícola	Soluções e problemas	Maria José Cyhlar Monteiro
Panorama agropecuário	mercado externo e mercado interno	Organizado por Eliana Leite
Oferta e demanda	laranja	Irene Raguenet Troccoli
Janela aberta	GATTplus ou GATTminus?	Pedro de Camargo Neto
Junho		
Entrevista	Redescobrindo a América	Maurizio Vischi
Especial	Indústria da cerveja – criatividade aguçada	Irene Raguenet Troccoli
Especial	Alimentos transgênicos – polêmica chega ao mercado	Eliana Leite
Opinião	Café – de volta ao futuro	Régis Alimandro
Opinião	A questão agrária e o agribusiness	Marcos Sawaya Jank
Conjuntura do agribusiness	Milho – quebra da safrinha preocupa	Irene Raguenet Troccoli
Conjuntura do agribusiness	Soja – sem ICMS, mais grãos, menos farelo e óleo para exportação	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Conjuntura do agribusiness	Os novos cenários do açúcar e do álcool	Joaquim André Villanova
Indicador do milho FGV/BM&F	Proteção contra o risco de preço	Edgar Costa Filho, Irene Raguenet Troccoli e Rogério Ferreira de Souza
Índice FGV/Abag	Babaçu lidera aumento de abril	Edgar Costa Filho e Rakel Lima dos Santos
Estatísticas agropecuárias	Preços recebidos e preços pagos	Maria José Cyhlar Monteiro
Estatísticas agropecuárias	Preços da cana-de-açúcar	Maria José Cyhlar Monteiro e equipe do dontrato FGV/IBRE/AIAA
IBGE – síntese estatística	Variações positivas e soja em destaque	Eliana Leite e Rakel Lima dos Santos
Legislação agrícola	Normas complementares do Proex	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Panorama agropecuário	mercado externo e mercado interno	Organizado por Eliana Leite
Panorama internacional	Previsão do Banco Mundial	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Janela aberta	Direito ambiental	Élida Sá
Julho		
Entrevista	Boas oportunidades no comércio internacional agrícola	Robert Lee Thompson
Especial	Sai a lei de proteção aos cultivares	Eliana Leite
Especial	Lei de cultivares	Alberto Duque Portugal
Especial	Lei de cultivares	André Lacombe
Especial	Lei de cultivares	Cláudio Manuel da Silva
Especial	Lei de cultivares	David Hathaway
Especial	Lei de cultivares	Robert Sherwood

Seção	Título	Autor
Julho		
Especial	Forum Nacional da Agricultura	Ailton Barcelos Fernandes, Alysson Paulinelli, Antônio Ernesto de Salvio, Arlindo Porto,. Edmundo Klotz, Francisco Sérgio Turra, José Aroldo Gallassini, Luiz Alberto Garcia, Luiz Fernando Furlan, Luiz Suplicy Hafers, Roberto Rodrigues, Rui Polidoro Pinto, Vidor Jorge Faita
Especial	Sintonia entre Farm Bill e globalização	Luiz Antônio Pinazza
Especial	Agricultura brasileira: uma visão de médio prazo	Mauro de Rezende Lopes e Antônio Salazar Pessoa Brandão
Conjuntura do agribusiness	Melhora o desempenho do trigo	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Conjuntura do agribusiness	Feijão-preto: americanos e argentinos de olho no Brasil	Eliana Leite
Conjuntura do agribusiness	Fumo: colheita recorde, preços menores	Irene Raguenet Trocolli
Conjuntura do agribusiness	Açúcar e álcool: a revitalização do Proálcool	Joaquim André Villanova
Indicador do preço do milho	Preços pouco aquecidos	Edgar Costa Filho, Irene Raguenet Trocolli e Rogério Ferreira de Souza
Índice FGV/Abag	Hortaliças reduzem IPA	Edgar Costa Filho e Rakel Lima dos Santos
Estatísticas agropecuárias	Preços recebidos e preços da cana	Maria José Cyhlar Monteiro e equipe do contrato FGV/Ibre/IAA
Legislação agrícola	Cultivares, café e reforma agrária	Maria José Cyhlar Monteiro
Panorama agropecuário	Mercados externo e interno	Organizado por Eliana Leite
Panorama internacional	Oferta e demanda mundiais	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Janela aberta	A importância do milho na vida brasileira	César Borges de Sousa
Agosto		
Entrevista	Cooperativismo	Antônio Chavaglia, Carlos Melles, Dejanir Dalpasquale, Nei Cezar Mânica,
3º *ranking* das cooperativas	Cooperativas: problemas permanecem	Fernando Roberto de Freitas Almeida
3º *ranking* das cooperativas	Análise dos resultados	Patrícia Cruz Gonçalves
3º *ranking* das cooperativas	*Ranking* das cooperativas	Carlos Henrique Tibiriçá Miranda e Marcos Antônio Caixeta
Especial	Cooperativismo na globalização	Roberto Rodrigues
Especial	Cooperativas agrícolas e globalização	Amílcar Gramacho
Especial	Agricultura brasileira: o caso dos grãos e do açúcar	Antônio Salazar Pessôa Brandão e Mauro de Rezende Lopes
Especial	Organização política da agricultura	Luiz Antônio Pinazza
Conjuntura do agribusiness	Indústria de alimentos: mercado reacomoda após euforia do Real	Eliana Leite
Conjuntura do agribusiness	Arroz: a menor safra da década	Eliana Leite
Conjuntura do agribusiness	Banana: problemas na Oferta	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Conjuntura do agribusiness	Feijão: mercado em baixa, devido à boa Oferta	Eliana Leite e Sandra Maria Hetzel
Conjuntura do agribusiness	Renda agrícola: sinais de recuperação	Maria José Cyhlar Monteiro
Conjuntura do agribusiness	Soja: relatório repercute pouco	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Conjuntura do agribusiness	Café solúvel: há razão para o subsídio	Régis Alimandro e Rogério Ferreira de Souza
Indicador do preço do milho	Maior liquidez do contrato de milho	Edgar Costa Filho, Irene Raguenet Trocolli e Rogério Ferreira de Souza
IBGE – síntese estatística	Cresce a produção	Maria José Cyhlar Monteiro
Índice FGV/Abag	Maiores variações: trigo e café em coco	Edgar Costa Filho e Viviane Seda
Oferta e demanda	Carnes suína, de ovelha e de caprino	Irene Raguenet Trocolli
Estatísticas agropecuárias	Preços recebidos e preços da cana	Maria José Cyhlar Monteiro e equipe do contrato FGV/Ibre/IAA
legislação agrícola	As regras para a nova safra	Maria José Cyhlar Monteiro
Panorama agropecuário	Mercados externo e interno	Organizado por Eliana Leite
Panorama internacional	Aumenta a produção mundial de fumo	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Janela aberta	Retorno sócio-econômico	Nirlene Junqueira Vilela e Ruy Rezende Fontes

Seção	Título	Autor
Setembro		
Entrevista	O Brasil não pode mais perder tempo	Nélson Mamede
Especial	A guerra dos subsídios agrícolas	Luiz Antônio Pinazza
Especial	A Alca e a regionalização na América Latina	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Especial	Salários rurais: 26 anos de acompanhamento	Maria José Cyhlar Monteiro
Especial	China: algumas projeções para 2005	Maria José Cyhlar Monteiro
Opinião	Lei de cultivares: ainda em questão	José Cordeiro de Araujo
Conjuntura do agribusiness	Arroz: perspectivas favoráveis	Eliana Leite
Conjuntura do agribusiness	Feijão: à espera de El Niño	Eliana Leite
Conjuntura do agribusiness	Milho: retração à vista	Irene Raguenet Trocolli
Conjuntura do agribusiness	Soja: cresce o plantio	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Conjuntura do agribusiness	Securitização: na hora do plantio	Luiz Antônio Pinazza
Conjuntura do agribusiness	Cacau: uma história de altos e baixos	Thomas Hartmann
Conjuntura do agribusiness	Fator climático: a volta de El Niño	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Conjuntura do agribusiness	Setor sucroalcooleiro: mudanças radicais modificam comportamento setorial	Joaquim Villanova
Indicador do preço do milho	Previsão de alta para o fim do ano	Edgar Costa Filho, Irene Raguenet Trocolli e Rogério Ferreira de Souza
Índice FGV/Abag	Reduz-se o Iabag em julho	Edgar Costa Filho e Viviane Seda
IBGE – síntese estatística	Poucas novidades	Maria José Cyhlar Monteiro
Oferta e demanda	Suco concentrado de maçã	Irene Raguenet Trocolli
Estatísticas agropecuárias	Preços recebidos e preços da cana	e Maria José Cyhlar Monteiro e equipe do contrato FGV/Ibre/IAA
legislação agrícola	Medidas para a próxima safra	Maria José Cyhlar Monteiro
Panorama agropecuário	Mercados externo e interno	Organizado por Eliana Leite
Panorama internacional	Relatório de agosto do USDA	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Janela aberta	Política para a citricultura	Antônio Ambrósio Amaro
Outubro		
Entrevista	O mercado não pode ser fator de exclusão	Presidente Fernando Henrique Cardoso
Forum Nacional da Agricultura	Círculo virtuoso entre a política e a economia	Arlindo Porto
Forum Nacional da Agricultura	O futuro se faz agora	Roberto Rodrigues
Forum Nacional da Agricultura	O Forum e a competitividade da agricultura brasileira	Ailton Barcelos Fernandes
Forum Nacional da Agricultura	Bem-vindos ao Forum Nacional da Agricultura	Luiz Antônio Pinazza
Forum Nacional da Agricultura	Grupos Temáticos de Crédito, Seguro, Tecnologia, Aves e Suínos, Educação, Saúde e Habitação, Armazenagem, Transporte, Padronização e Classificação, Cesta Básica, Defesa Sanitária, Milho/Soja/Sorgo,, Formação Profissional, Seringueira, Tributação, Cacau, Agricultura Sustentável, Apicultura, Insumos, Organização/Extensão Rural, Açúcar e Álcool, Ovinocultura e Caprinocultura, Algodão/Fibras vegetais, Café, Fruticultura e Hortaliças, Comercialização, Política Fundiária, Mecanização, Culturas de Inverno	Ademar Schardong, Ágide Meneguette, Alberto Duque Portugal, Alfredo Felipe da Luz Sobrinho, Alysson Paulinelli, Amílcar Gramacho, André Barbosa Barretto, Antônio Cândido Martins Borges, Antônio Chavaglia, Ataíde Alves, Carlos Alberto de Brito Soares, Fernando Rezende, Fernando Rios do Nascimento, Francisco Graziano Neto, José Alexandre Silva de Abreu, José Amauri Dimárzio, José Aroldo Gallassini, Luiz Carlos Corrêa de Carvalho, Luiz Fernando de Oliveira Nunes, Luiz Lourenço, Luiz Marcos Suplicy Hafers, Manoel Dantas Barreto Filho, Nelson Mamede, Octavio Mello Alvarenga, Persio Luiz Pastre, Rui Polidoro Pinto
Índice FGV/Abag	Queda de preços no atacado e no varejo	Edgar Costa Filho e Viviane Seda
Indicador do preço do milho	Tendência altista para o último trimestre	Edgar Costa Filho, Irene Raguenet Trocolli e Rogério Ferreira de Souza
Estatísticas agropecuárias	Preços recebidos e preços da cana	Maria José Cyhlar Monteiro e equipe do contrato FGV/Ibre/IAA
Panorama agropecuário	Mercados externo e interno	Organizado por Eliana Leite
Janela aberta	Metodologia de mobilização do FNA	Carlo Arena e Patrícia Goulart

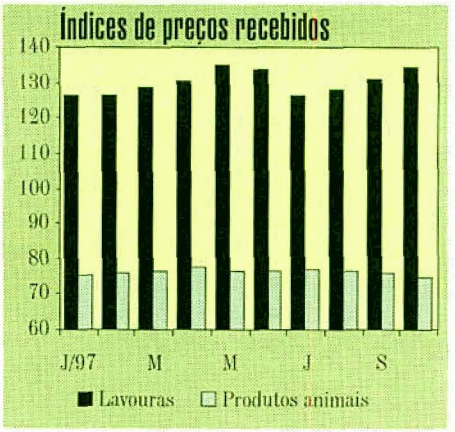
Seção	Título	Autor
Novembro		
Entrevista	O sabor das frutas do Brasil	Manoel Dantas Barreto Filho
100 maiores do agribusiness	Desempenho das maiores do agribusiness	Patrícia Cruz Gonçalves
100 maiores do agribusiness	Exportações brasileiras de 1996 versus 1995	Irene Raguenet Trocolli e Fernando Roberto de Freitas Almeida
100 maiores do agribusiness	Setor têxtil: sob o signo da competição	Eliana Leite Barroso Leite
100 maiores do agribusiness	Produtos alimentares: crescendo à medida dos riscos	Eliana Leite
100 maiores do agribusiness	Maiores exportadores das maiores commodities	Fernando Roberto de Freitas Almeida
100 maiores do agribusiness	Importação: o trigo se destaca	Fernando Roberto de Freitas Almeida
100 maiores do agribusiness	Preços recebidos em 1996	Fernando Roberto de Freitas Almeida
100 maiores do agribusiness	Panorama do setor sucroalcooleiro	Joaquim André Villanova
100 maiores do agribusiness	Classificações ordinal, setorial, alfabética e consolidação das contas	Patrícia Cruz Gonçalves e Carlos Henrique Tibiriçá Miranda
Extra	Ao redor do mundo, 24 horas por dia	Luiz Antônio Pinazza
Extra	Proálcool: o que precisa mudar	Carlos E. F. Vian
Extra	Lei de cultivares: tudo o que ainda precisava ser dito	David Hathaway
Conjuntura do agribusiness	Agrotóxicos: presentes em nosso dia-a-dia	Eliana Leite
Conjuntura do agribusiness	Carne suína: mudanças à vista no mercado	Irene Raguenet Trocolli
Conjuntura do agribusiness	Cacau: uma história de altos e baixos	Thomas Hartmann
Conjuntura do agribusiness	Milho: preços sobem menos do que o previsto	Irene Raguenet Trocolli
Conjuntura do agribusiness	El Niño ainda não prejudicou a produção de soja	Fernando Roberto de Freitas Almeida
IBGE	A nova safra: interrogações	Maria José Cyhlar Monteiro
legislação agrícola	Apoio à safra agrícola	Maria José Cyhlar Moneiro
Oferta e demanda	Produção de cacau em baixa	Irene Raguenet Trocolli
Estatísticas agropecuárias	Índices de preços recebidos	Maria José Cyhlar Monteiro
Estatísticas agropecuárias	Índices de cana-de-açúcar	Equipe do contrato FGV/IBRE/IAA
Panorama agropecuário	mercados externo e interno	Organizado por Eliana Leite
Janela aberta	A vez da carne suína	Sérgio Roberto Wladrich
Dezembro		
Entrevista	A antítese do IBC	Carlos Melles
Especial	A tímida renovação do café	Irene Raguenet Trocolli
Especial	CDPC – desafios maiores à vista	Francisco Ourique e Régis Alimandro
Especial	Mais café para o próximo século	Rubens Antônio Barbosa e Robério de Oliveira Silva
Especial	O novo papel da OIC	Celsius A. Lodder
Especial	A marcha para o Oeste	Ib Teixeira
Um ano de CDPC	Construindo o futuro	Gílson José Ximenes Abreu, Manoel Vicente F.Bertone e Rui Queiroz Guimarães
Um ano de CDPC	Uma lição de mercado	José Carlos da Silva Junior
Um ano de CDPC	Espaço a leste para o solúvel brasileiro	Sérgio Coimbra
Um ano de CDPC	Sob o signo da improvisação	Oswaldo Aranha Neto
Um ano de CDPC	A perspectiva da Abecafé	Jorge Esteve Jorge
Um ano de CDPC	CDPC em ação	Maurício Souza de Assis
Extra	Alimentos, fibras e energéticos: uma janela para o futuro	Luiz Antônio Pinazza
Extra	Preços da terra em queda	Maria José Cyhlar Monteiro
Extra	Melhoraram os salários rurais?	Maria José Cyhlar Monteiro
Conjuntura do agribusiness	Milho: Oferta e demanda bem alinhadas	Irene Raguenet Trocolli
Conjuntura do agribusiness	Cereais de inverno: dificuldades nas safras	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Conjuntura do agribusiness	Arroz: abastecimento preocupa	Eliana Leite
Conjuntura do agribusiness	Cacau: como interagem as forças do mercado	Thomas Hartmann
Indicador do milho	Crise financeira mundial não afeta preços do milho	Rogério Ferreira de Souza e Edgar Costa Filho
Indicadores do preço do café	Índices de desempenho do café	Luiz Otávio Araripe e Manoel A. C. Lago
Internacional	Soja domina o mundo das oleaginosas	Fernando Roberto de Freitas Almeida
Estatísticas	Índices de preços pagos e recebidos	Maria José Cyhlar Monteiro
Estatísticas	Preços recebidos	Maria José Cyhlar Monteiro
Estatísticas	Índices da cana-de-açúcar	Equipe do contrato FGV/Ibre/IAA
Panorama	Mercados interno e externo	Organizado por Eliana Leite
Janela aberta	A revitalização do cooperativismo	Silas Brasileiro

MARIA JOSÉ C. MONTEIRO
E-mail: mjcyhlar@fgv.br

Índices de preços pagos e recebidos

pelos agricultores, valores nominais (base: ago. de 1994 = 100)

Os índices de preços recebidos, corrigidos pela inflação do período, mostram que os das lavouras conseguiram registrar alguma expansão, impulsionados por produtos como soja e café. As cotações dos produtos de origem animal não encontram ponto de sustentação.



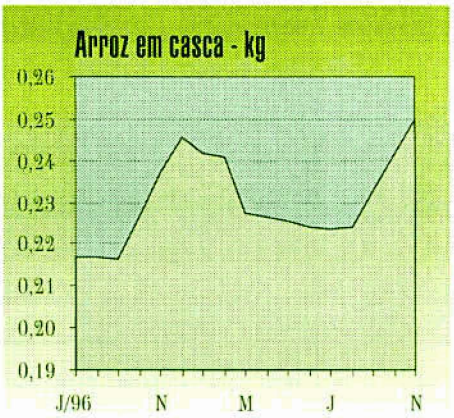
Produtos	Lavouras	Lavouras Produtos PGPM	Demais lavouras	Produtos animais	Agropecuária - IPR	Sementes	Fertilizantes	Agrotóxicos	Serviços	Combustíveis	Mão-de-obra	IPP
1990	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002	0,002	0,004	0,003	0,003	0,002	0,003	0,003
1991	0,010	0,013	0,007	0,012	0,010	0,014	0,017	0,015	0,014	0,011	0,016	0,015
1992	0,112	0,141	0,079	0,121	0,114	0,144	0,170	0,163	0,182	0,153	0,147	0,159
1993	2,602	3,215	1,903	2,829	2,670	2,914	3,062	3,184	3,380	3,260	3,012	3,113
1994	70,490	73,192	66,860	70,140	70,348	70,358	69,590	69,556	70,490	69,377	78,287	71,441
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
1996	125,690	136,944	108,126	101,925	117,128	119,544	130,937	113,884	126,825	110,525	239,795	144,119
Jul. 96	125,075	136,559	107,162	103,332	117,333	119,425	130,754	113,970	126,598	111,635	243,031	144,816
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
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
Out.	132,570	146,800	111,040	107,640	123,640	126,308	135,454	116,365	128,332	111,635	248,898	148,732
Nov.	131,190	146,263	108,706	105,626	121,991	127,968	136,156	117,171	128,648	111,635	250,799	149,666
Dez.	129,248	142,869	108,520	105,026	120,572	128,775	137,297	117,668	127,984	111,635	250,925	150,086
Jan. 97	130,327	140,020	114,176	103,065	120,442	129,050	138,159	118,209	128,737	121,987	252,438	152,415
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
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
Abr.	140,938	140,161	138,541	108,246	128,940	129,793	137,784	120,327	131,271	121,937	256,774	153,795
Maio	144,970	143,560	143,460	107,590	131,080	129,142	137,263	120,638	132,250	121,987	258,617	154,058
Jun.	143,798	139,410	146,948	107,585	130,380	128,780	136,485	120,983	192,101	121,987	260,862	154,235
Jul. 96	138,342	136,114	137,999	109,252	127,836	129,885	136,215	121,986	132,822	121,987	261,452	154,650
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
Set.	141,021	139,841	138,954	107,874	128,883	131,573	136,073	123,289	132,986	121,987	262,462	155,230
Out.	143,467	143,862	138,891	106,705	129,854	131,532	135,769	123,757	132,948	121,987	262,118	155,123

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.

Preços recebidos

pelos agricultores, valores reais em R$ de novembro de 1997/unidade.

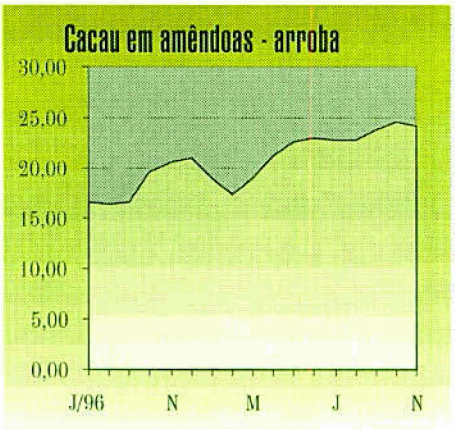
As informações sobre a redução do plantio do cereal, numa conjuntura assombrada pelas perspectivas do El Niño, permitiram a recuperação dos preços do cereal.



Anos/Produtos	Algodão em caroço (kg)	Amendoim em casca (kg)	Arroz em casca (kg)	Banana (dúzia)	Batata-inglesa (kg)	Cacau (15 kg)	Café em coco (kg)	Cana-de-açúcar (t)	Feijão (kg)	Fumo em folha (kg)	Laranja (cento)
1990	0,571	0,495	0,297	0,391	0,451	19,152	0,761	16,645	0,883	1,961	4,083
1991	0,590	0,586	0,377	0,394	0,483	21,696	0,724	17,788	0,877	2,035	3,141
1992	0,521	0,407	0,277	0,289	0,312	21,490	0,624	18,464	0,682	2,823	3,089
1993	0,585	0,518	0,274	0,304	0,341	18,988	0,789	16,492	0,855	2,530	2,446
1994	0,591	0,466	0,266	0,389	0,533	19,955	1,407	17,011	1,028	2,172	3,305
1995	0,517	0,419	0,217	0,579	0,392	18,463	1,273	15,290	0,613	2,013	3,158
1996	0,536	0,429	0,226	0,455	0,302	17,375	1,046	16,656	0,671	2,239	2,016
1997	0,581	0,518	0,230	0,363	0,332	21,295	1,356	17,078	0,612	1,988	2,381
Jul. 96	0,531	0,423	0,217	0,520	0,379	16,656	0,899	16,872	0,672	2,200	1,951
Ago.	0,542	0,477	0,217	0,466	0,347	16,330	0,856	16,915	0,661	2,189	1,972
Set.	0,552	0,509	0,216	0,455	0,346	16,698	0,931	16,991	0,693	2,219	2,132
Out.	0,551	0,486	0,227	0,443	0,324	19,686	0,929	17,062	0,713	2,224	2,160
Nov.	0,549	0,571	0,237	0,398	0,248	20,523	0,915	17,045	0,732	2,229	2,089
Dez.	0,555	0,544	0,246	0,352	0,235	20,921	0,907	17,121	0,662	2,210	2,071
Jan-97	0,557	0,431	0,242	0,378	0,189	19,021	1,030	17,119	0,652	2,007	2,322
Fev.	0,544	0,429	0,241	0,366	0,209	17,444	1,266	16,848	0,628	2,030	2,742
Mar.	0,569	0,455	0,228	0,372	0,279	19,023	1,386	16,985	0,610	2,007	2,751
Abr.	0,586	0,524	0,226	0,360	0,370	21,133	1,388	16,937	0,627	1,995	2,725
Maio	0,595	0,543	0,226	0,379	0,482	22,525	1,466	16,824	0,625	1,989	2,461
Jun.	0,591	0,529	0,224	0,377	0,458	23,092	1,548	17,319	0,631	1,965	2,169
Jul. 96	0,590	0,580	0,224	0,346	0,366	22,797	1,343	17,294	0,590	1,974	2,126
Ago.	0,590	0,580	0,224	0,346	0,366	22,787	1,343	17,291	0,590	1,974	2,127
Set.	0,607	0,587	0,233	0,344	0,263	23,837	1,437	17,088	0,556	1,953	2,003
Out.	0,595	0,555	0,242	0,343	0,302	24,532	1,422	16,677	0,565	2,027	1,926
Nov.	0,580	0,470	0,250	0,330	0,330	24,230	1,370	16,830	0,580	2,080	2,000

Preços recebidos

pelos agricultores, valores reais em R$ de novembro de 1997/unidade.



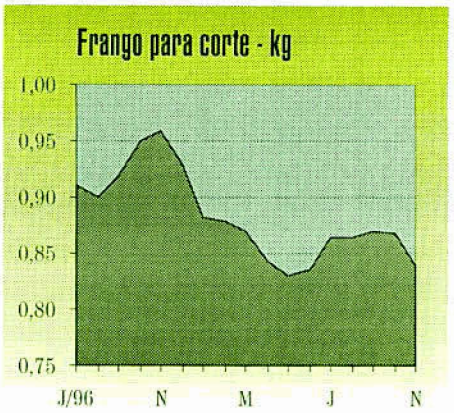
Depois de vários anos de crise os produtores de cacau sentiram em 1997 motivos de esperança.

Anos/Produtos	Milho (kg)	Mandioca (raíz) (t)	Soja (kg)	Tomate (kg)	Trigo em grão (kg)	Cebola (kg)	Mamona (kg)	Pimenta do reino (kg)	Sisal (kg)	Uva (kg)
1990	0,199	59,175	0,237	0,535	0,192	0,773	0,283	1,373	0,204	0,370
1991	0,212	70,865	0,293	0,458	0,192	0,455	0,233	1,132	0,205	0,322
1992	0,189	80,103	0,304	0,428	0,228	0,483	0,252	0,931	0,188	0,273
1993	0,195	79,491	0,300	0,403	0,209	0,491	0,285	1,005	0,200	0,561
1994	0,167	57,097	0,263	0,512	0,174	0,388	0,288	1,624	0,241	0,362
1995	0,138	80,535	0,198	0,472	0,174	0,534	0,287	1,916	0,291	0,492
1996	0,160	84,319	0,253	0,392	0,214	0,245	0,282	1,675	0,277	0,204
1997	0,126	79,588	0,268	0,321	0,155	0,536	0,257	2,800	0,310	0,311
Jul. 96	0,152	88,436	0,238	0,390	0,249	0,173	0,282	1,560	0,282	0,000
Ago.	0,163	87,511	0,249	0,379	0,238	0,152	0,282	1,560	0,293	0,000
Set.	0,162	87,334	0,271	0,368	0,216	0,141	0,271	1,753	0,281	0,000
Out.	0,162	88,321	0,292	0,324	0,184	0,270	0,270	1,749	0,270	0,000
Nov.	0,162	83,364	0,280	0,291	0,172	0,248	0,248	1,712	0,301	0,000
Dez.	0,149	84,625	0,278	0,267	0,149	0,246	0,256	1,708	0,299	0,000
Jan-97	0,137	82,284	0,273	0,273	0,137	0,284	0,273	2,070	0,284	0,368
Fev.	0,126	78,766	0,262	0,314	0,136	0,314	0,283	2,365	0,303	0,356
Mar.	0,124	86,517	0,269	0,300	0,145	0,393	0,269	2,389	0,321	0,331
Abr.	0,123	84,232	0,278	0,422	0,154	0,524	0,267	2,838	0,298	0,000
Maio	0,133	82,482	0,277	0,390	0,174	0,646	0,256	2,840	0,297	0,000
Jun.	0,122	76,321	0,265	0,346	0,173	0,743	0,244	2,932	0,316	0,580
Jul. 96	0,122	75,034	0,254	0,275	0,163	0,692	0,244	3,042	0,336	0,580
Ago.	0,122	75,006	0,254	0,275	0,163	0,692	0,244	3,043	0,336	0,580
Set.	0,121	75,649	0,283	0,293	0,152	0,536	0,233	3,683	0,304	0,000
Out.	0,131	76,581	0,282	0,282	0,151	0,474	0,232	4,477	0,323	0,000
Nov.	0,130	76,720	0,290	0,330	0,150	0,390	0,230	5,430	0,340	0,000

Preços recebidos

pelos agricultores, valores reais em R$ de novembro de 1997/unidade.

Expansão da oferta, dificuldades para exportar e um esgotamento do impacto da estabilização fizeram com que os criadores enfrentassem em 1997 os piores preços da década.



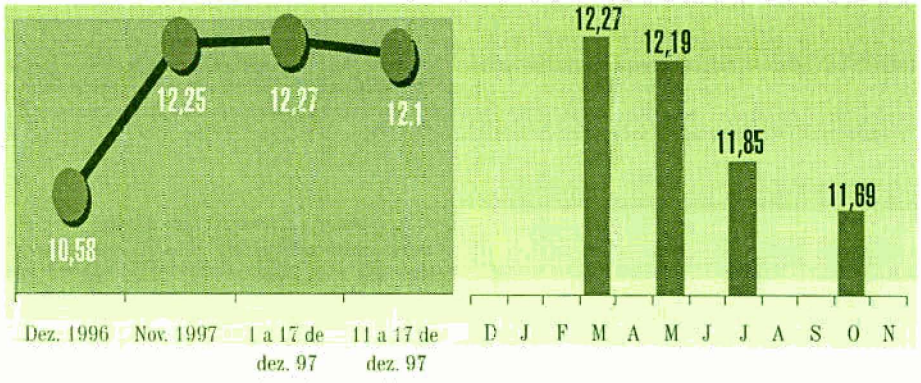
Anos/Produtos	Bezerro até um ano (cabeça)	Boi gordo p/ corte (15 kg)	Vaca leiteira de raça (cabeça)	Vaca leiteira comum (cabeça)	Suíno para corte (15 kg)	Frango/ galinha p/ corte (kg)	Leite (kg)	Lã (kg)	Ovos (kg)	Mel de abelha (kg)	Boi magro (cabeça)
1990	188,845	38,474	926,463	568,477	22,999	1,666	0,390	34,410	1,033	3,868	353,681
1991	167,274	35,461	747,057	467,096	22,002	1,423	0,366	20,316	0,903	4,532	305,752
1992	152,449	33,836	639,370	398,724	19,062	1,248	0,344	32,173	0,879	2,923	284,703
1993	164,321	35,862	682,411	424,505	21,301	1,260	0,356	26,731	0,983	3,038	298,484
1994	189,456	34,810	853,929	518,996	19,598	1,200	0,320	31,705	0,920	3,529	333,835
1995	167,586	28,312	940,669	526,974	17,760	0,978	0,333	39,273	0,746	5,989	294,639
1996	128,494	24,110	766,193	413,313	14,405	0,915	0,294	29,302	0,823	5,901	239,483
1997	123,485	24,211	711,360	381,371	16,547	0,860	0,263	30,274	0,821	5,035	230,979
Jul. 96	124,955	23,569	742,478	403,765	14,185	0,910	0,293	28,261	0,921	5,819	235,638
Ago.	126,011	24,619	753,627	404,321	14,455	0,899	0,303	28,563	0,921	5,938	237,697
Set.	124,789	24,761	752,100	405,676	14,458	0,920	0,303	28,148	0,877	6,114	235,282
Out.	125,446	25,420	746,618	400,635	14,686	0,950	0,302	28,292	0,821	5,961	237,221
Nov.	124,001	24,938	757,500	400,657	15,290	0,958	0,291	28,179	0,711	5,718	235,760
Dez.	124,034	24,423	747,088	395,373	15,905	0,929	0,278	29,600	0,758	5,540	235,100
Jan-97	120,799	23,792	717,752	384,170	15,816	0,883	0,263	30,686	0,746	5,086	229,334
Fev.	121,534	23,880	714,627	384,223	16,241	0,879	0,262	29,960	0,795	5,117	231,379
Mar.	124,190	23,791	702,160	376,748	17,254	0,869	0,259	29,894	0,848	5,120	229,161
Abr.	125,665	24,115	718,480	382,414	17,657	0,843	0,267	29,349	0,843	5,059	231,256
Maio	126,948	24,001	710,761	378,966	17,245	0,830	0,267	29,486	0,830	5,044	232,682
Jun.	123,808	23,886	711,784	382,858	16,494	0,835	0,265	30,514	0,845	5,101	231,549
Jul. 96	123,334	24,771	713,718	383,369	16,175	0,865	0,264	30,711	0,844	4,934	230,839
Ago.	123,276	24,761	713,410	383,201	16,172	0,865	0,265	30,694	0,845	4,936	230,737
Set.	121,815	24,899	699,546	376,392	15,874	0,870	0,253	31,172	0,789	4,917	231,873
Out.	122,206	24,794	698,472	369,725	16,052	0,867	0,242	33,566	0,776	4,890	232,827
Nov.	120,590	24,960	710,780	377,830	15,950	0,840	0,240	36,850	0,690	4,950	231,240

Mercado externo

ORGANIZAÇÃO: ELIANA LEITE

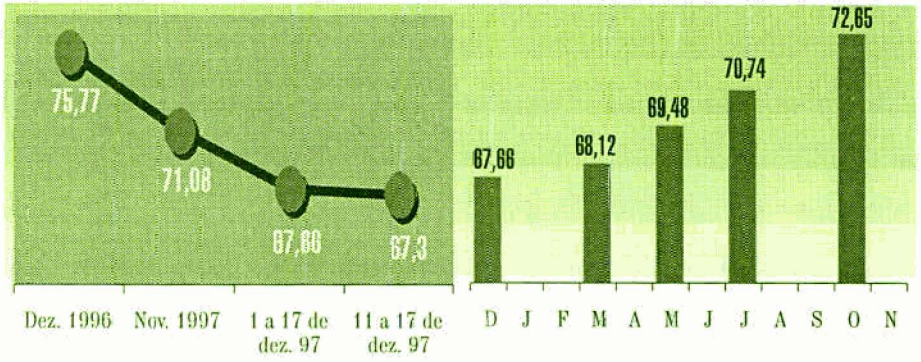
As previsões de mercado foram feitas em 19 de dezembro último e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de janeiro de 1997.

Média dos primeiros futuros | *Futuros* | *Tendência* | *Fatores ponderáveis*



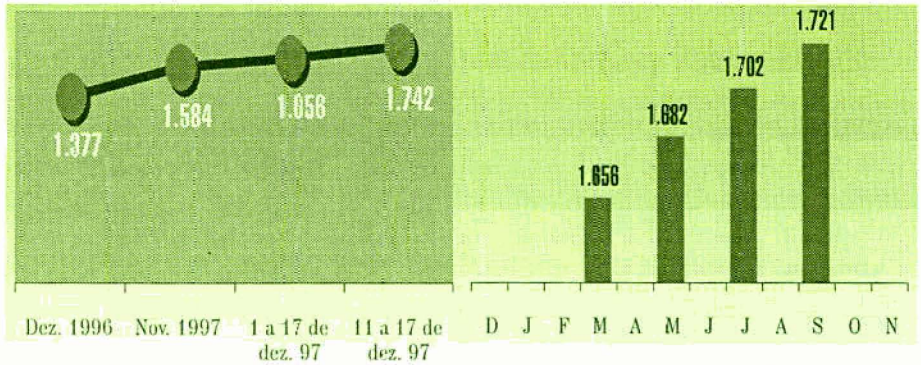
Açúcar US¢/lb.-peso mundial branco

No curto prazo não deverão ocorrer grandes alterações nos preços. A safra mundial de açúcar acabou de se encerrar e o número alcançado, 124, 6 milhões de toneladas, é considerado normal.



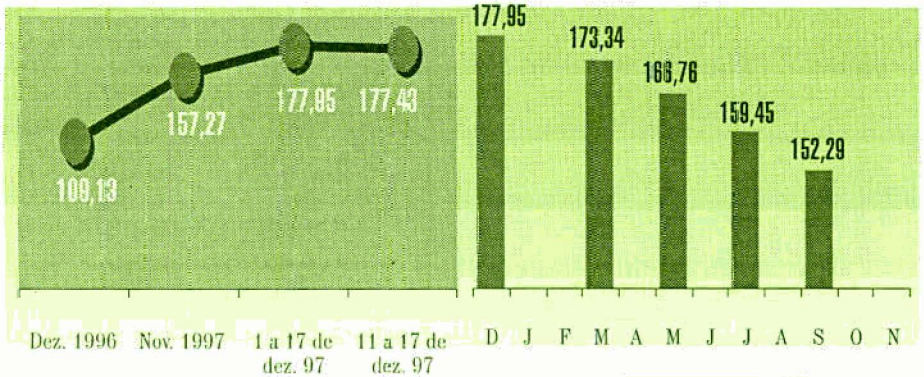
Algodão 1-1/16" US¢/lb.-peso

Mercado em baixa. De acordo com a Conab, a crise econômica na Ásia deverá reduzir o consumo mundial, ao passo que a oferta para uma próxima temporada será praticamente equivalente à atual.



Cacau Bahia US$/t

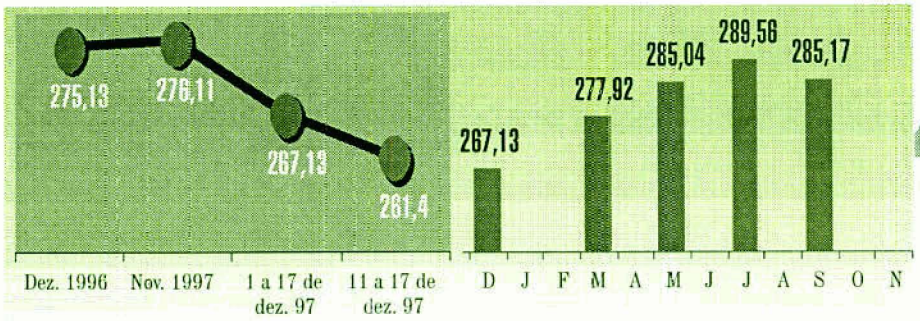
Mercado em alta em função da incerteza sobre as safras da Malásia e Indonésia, aliado ao movimento intenso de compras por algumas grandes empresas processadoras.



Café contrato "C" Nova York US¢/lb.-peso

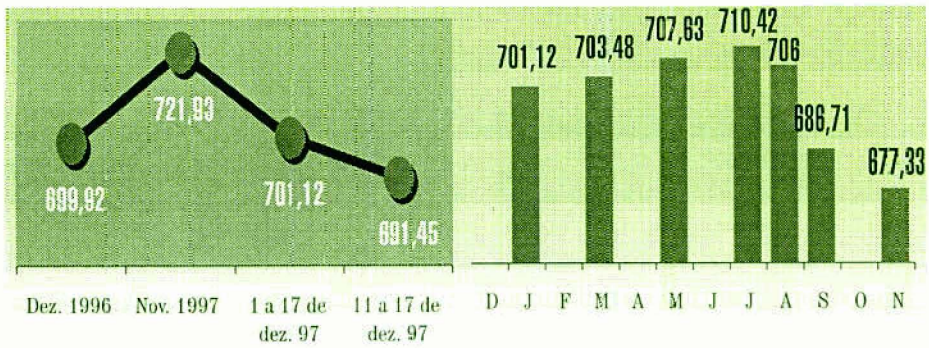
Normalização dos embarques na América Central, redução da pressão de compra das empresas do hemisfério Norte e boas perspectivas para a safra brasileira de 1997/98 devem enfraquecer o mercado.

Média dos primeiros futuros *Futuros* *Tendência* *Fatores ponderáveis*



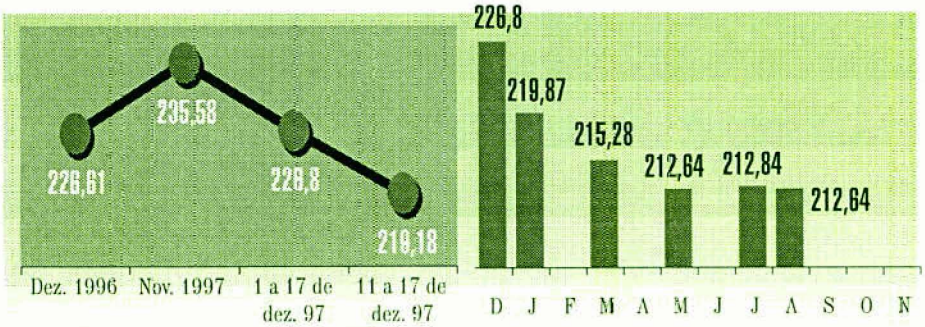
Milho two yellow US¢/bushel de 56lb.

Apesar de o relatório do USDA em dezembro ter projetado aumento do estoque final dos EUA, em 1997/98, as cotações não deverão registrar variação significativa devido a o incremento ter sido de somente 2,7% .



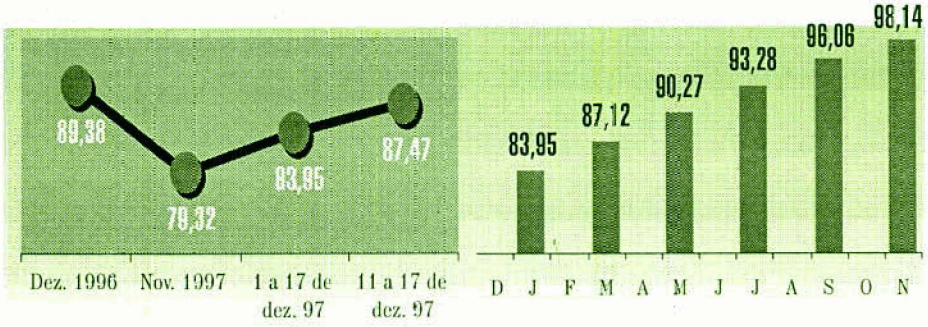
Soja-grão one yellow US¢/bushel de 60lb.

Mesmo com a confirmação de um extenso plantio sul-americano, as estimativas do USDA são de que a demanda firme manterá os preços numa faixa favorável.



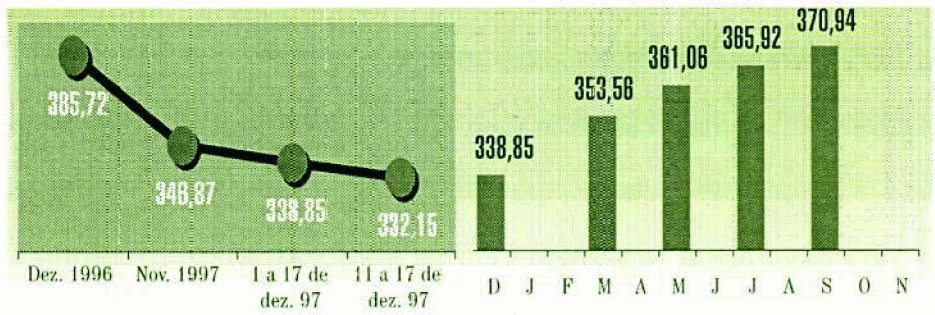
Soja-farelo US¢/bushel de 56lb.

Espera-se retração nas compras dos países asiáticos afetados pela crise.



Suco de laranja US¢/lb.-peso

Os temores de que os laranjais da Flórida pudessem ser prejudicados pelas baixas temperaturas têm sido afastados conforme o inverno na região meridional do estado vem se revelando relativamente ameno.



Trigo soft red US¢/bushel de 60lb.

A safra russa será maior mas terá problemas de qualidade e se teme que as chuvas prejudiquem a produção da Argentina.

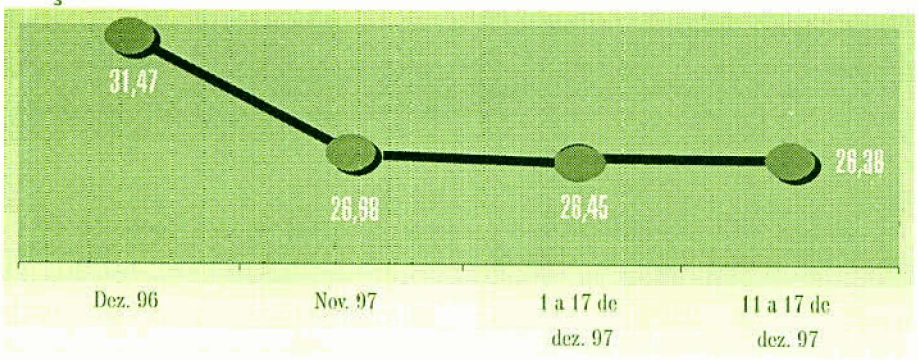
Fonte dos dados: Bolsas de Nova York e Chicago.

Mercado interno

Organização: Eliana Leite

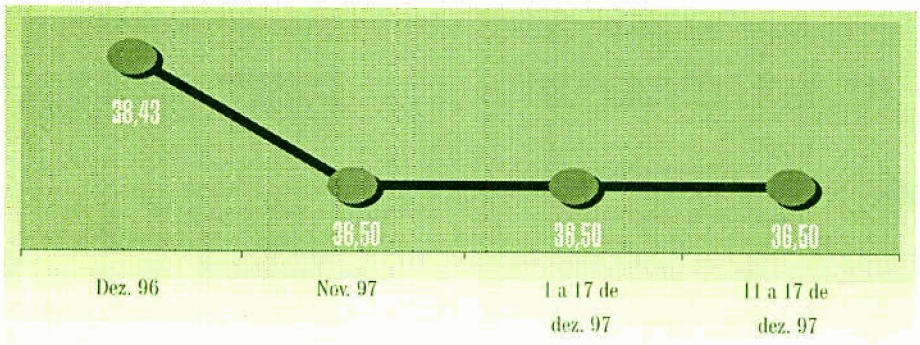
As previsões de mercado foram feitas em 19 de dezembro último e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de janeiro de 1997. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para novembro de 1997. Os preços de dezembro de 1997 são nominais.

Preços | *Tendência* | *Fatores ponderáveis*



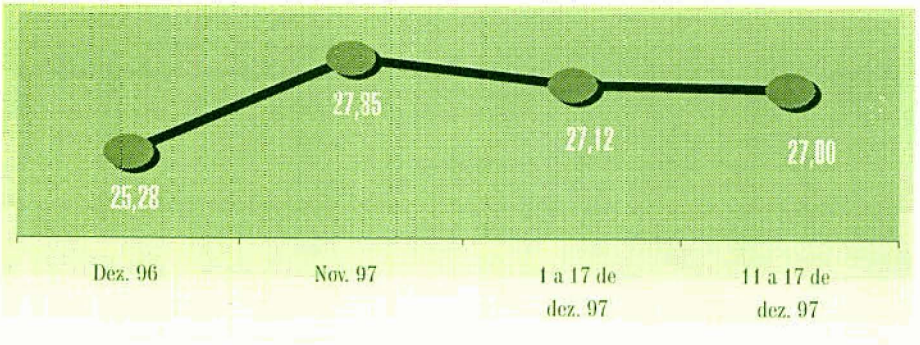
Algodão (6) Sul do Brasil – R$/15kg disponível

A indústria nacional está muito bem abastecida e não aceita nem os baixos preços CIF praticados pelo produto argentino. Praticamente não há produto brasileiro a negociar



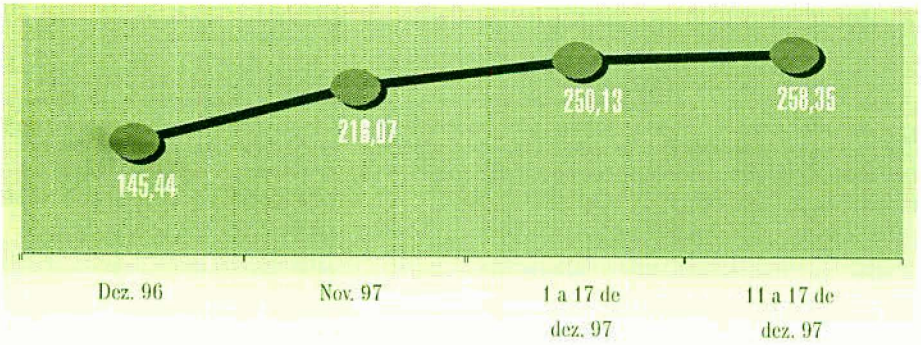
Arroz longo fino R$/sc. 60kg benef. t. 2

No final do ano há normalmente um recuo no consumo do cereal em função de as festas favorecerem a compra de outros produtos. Isto vem arrefecer um pouco a tendência altista desta entressafra.



Boi gordo R$/arroba

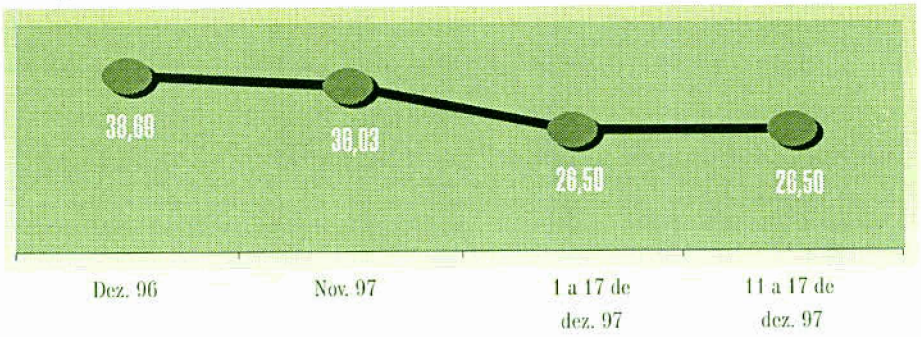
Após firmeza em dezembro, mês em que o consumo se aquece pelas festas de fim de ano, as cotações deverão entrar em declínio em face da boa oferta do pleno período da safra.



Café tipo 6 R$/sc. 60kg arábica

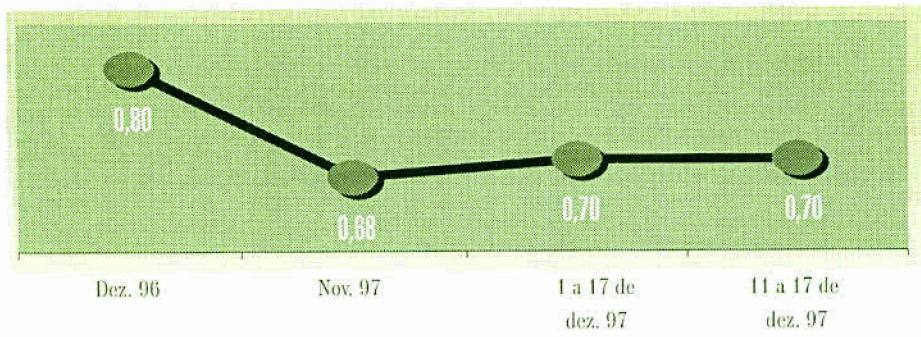
A longo prazo, a perspectativa bastante favorável da safra brasileira de 1997/98 deverá produzir efeito baixista. No curto prazo, porém, a escassez de lotes maiores deverá emprestar sustentação ao mercado.

Preços *Tendência* *Fatores ponderáveis*



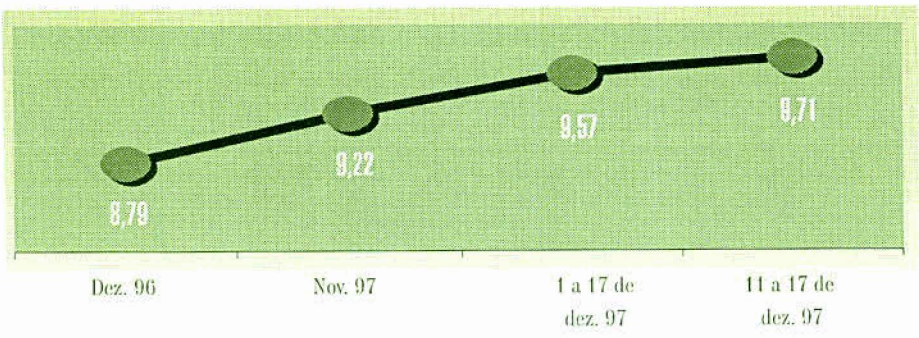
Feijão carioquinha t. 2 esp. R$/sc. 60kg

A entrada da safra das águas tranqüiliza o mercado. O Paraná, principal ofertante desta época, já está com 30% de sua safra colhida. É possível que o governo interfira na comercialização em janeiro, comprando produto..



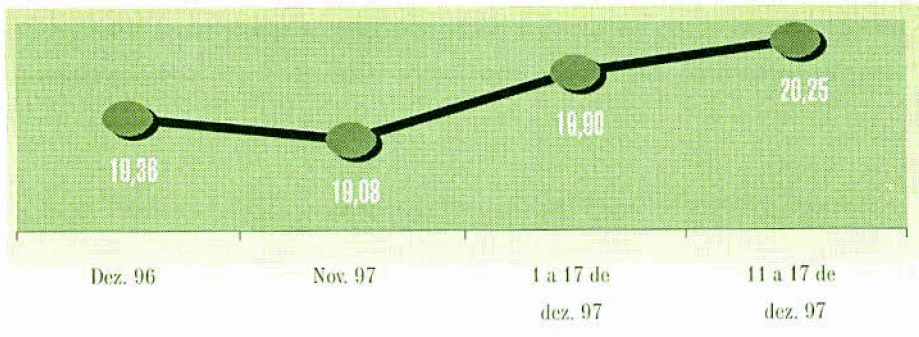
Frango vivo R$/kg

Com a proximidade do início do ano, os avicultores passam a temer a retração sazonal da demanda que, aliada ao bom ritmo produtivo dos criatórios, poderá dificultar o repasse do aumento dos custos da ave ditado pelo milho.



Milho amarelo semiduro R$/60kg

Conforme se avança na entressafra e a demanda por rações para a avicultura se mantém firme, as cotações do milho deverão se manter ascendentes.



Soja-grão industrial R$/60kg

A entressafra é mais aguda em razão das maiores exportações do grão.

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.

Janela aberta

A nova empresa cooperativa

Sigismundo Bialoskorski Neto

Em novembro Brasília foi sede do XI Congresso Brasileiro de Cooperativismo. Em 1988, no X Congresso, discutiu-se a pauta básica de participação do sistema cooperativista na Assembléia Nacional Constituinte, com grandes avanços para o sistema cooperativista, como a autogestão, o reconhecimento do ato cooperativo e o *status* de instituição financeira para o cooperativismo de crédito.

Durante os nove anos seguintes o cooperativismo nacional se deparou com nova situação política e econômica. O processo de abertura comercial do país, a globalização da economia e a posterior crise no setor de emprego mudaram o ambiente de negócios, influenciando diretamente a eficiência da empresa cooperativa.

O cooperativismo agropecuário talvez tenha sido o que mais sofreu com todas as mudanças na economia, já que as modificações do ambiente econômico também influenciaram padrões de política agrícola e de competitividade, afetando diretamente todas as cooperativas agropecuárias. O afastamento do Estado de suas funções tradicionais – assistência técnica, política de preços mínimos e crédito – levou a um aumento no passivo de curto e de longo prazo.

Com esse pano de fundo, o XI Congresso discutiu dois importantes pontos: a nova organização e o novo papel para a representação do cooperativismo brasileiro e a construção dos alicerces para uma nova empresa cooperativa. Reuniões nas cinco regiões brasileiras com todos os ramos do cooperativismo permitiram em 1997 a construção de um renovado sistema representativo e a consolidação das bases organizacionais de novos empreendimentos cooperativistas orientados para a eficiência econômica e social. Muitas das importantes indicações podem ter passado despercebidas ao grande público, pela ênfase e repercussão das discussões sobre a estrutura da OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras.

O cooperativismo enfrenta problemas de capitalização e crescimento sem poder se beneficiar plenamente das vantagens dos mercados financeiros nacionais e internacionais, já que não pode ter na sua estrutura de capital custos financeiros mais apropriados e competitivos. Por falar nisso, o Congresso aprovou a possibilidade de emissão de títulos para alavancar recursos no sistema financeiro e indicou a viabilidade de abrir o capital dessas sociedades, sem ferir preceitos doutrinários quanto ao direito igualitário ao voto, como já acontece em outros países. Isto é muito importante para a dinâmica futura das cooperativas e para o sistema financeiro nacional, que possivelmente contará com novo leque de grandes e eficientes clientes, hoje responsáveis por 6% das exportações agropecuárias brasileiras, e parte significativa do agribusiness nacional em setores como soja, café, carnes e leite.

A organização em cooperativas muitas vezes não inspira confiança em agentes financeiros por não existirem instrumentos confiáveis para monitoramento e controle e por ser instável a gestão nessas empresas, que dependem de um processo de decisão participativo. Por isso discutiu-se a necessidade de uma estrutura transparente de monitoramento das atividades cooperativistas, desenvolvidas por autogestão, aumentando a confiança dos agentes econômicos, regulando a formação de novas cooperativas e assistindo as já existentes. Um grande avanço que significou a consolidação do processo de autogestão alcançado em 1988.

Limitam o desenvolvimento harmonioso da cooperação no Brasil a educação doutrinária deficiente das lideranças e do quadro profissional das cooperativas e a falta de incentivos à pesquisa e ao desenvolvimento de métodos ajustados e aplicados às peculiaridades dos empreendimentos. Um sistema de educação e capacitação cooperativista que inclua a coordenação de pólos de excelência e de desenvolvimento acadêmico em universidades deverá gerar conhecimento, tecnologias e treinamento que certamente colocarão o cooperativismo nacional em novas dimensões de eficiência no médio prazo.

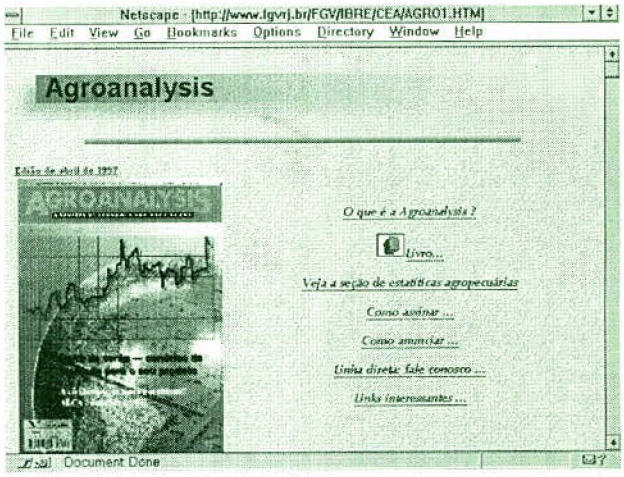
Resta, portanto, pôr em prática as resoluções que dependem do sistema e encaminhá-las ao Legislativo, e as que necessitarem de regulamentação especial encaminhá-las aos órgãos competentes. Com isso, o cooperativismo nacional estará em condições de se organizar de forma bem mais eficaz.

A correção das desigualdades sociais pela ação econômica só será possível se empreendimentos cooperativos tiverem a condição institucional necessária de serem também eficientes sob o prisma dos seus negócios. É necessário, pois, criar o aparato institucional para a construção desse novo conceito de empresas cooperativistas. É tarefa da OCB e de todo o sistema cooperativista. Mas, neste importante processo de transição do ambiente econômico, é também responsabilidade do Estado, como determina a Constituição em vigor.

Professor da FEA-USP, Departamento de Economia, Ribeirão Preto; pesquisador no Pensa – Programa de Estudos do Sistema Agroindustrial e no Comitê de Pesquisa da ACI – Aliança Cooperativa Internacional.
E-mail: sbialosk@usp.br

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

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



Estatística agropecuária

Agribusiness

Entrevistas

Estudos conjunturais

Legislação agrícola

Oferta e demanda

e mais

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

e-mail: editora@fgv.br

NO AGRIBUSINESS, LER É FUNDAMENTAL AOS NEGÓCIOS.



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

Sou leitor de *Agroanalysis*, de agora e de antes. Quando a publicação se interrompeu, ficou um vazio nunca preenchido por outras revistas. Informação tem valor; só percebemos quando precisamos dela e não a temos.

José Graziano da Silva

Assine Agroanalysis, a leitura indispensável.

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 .....

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