AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA ■ CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS ■ VOL. 18 ■ Nº 5 ■ 15 DE MAIO DE 1998 ■ R$ 6,00

UM MERCADO EM FRANCA EXPANSÃO

Estudos revelam que em 10 anos a produção mundial de carnes vai crescer 50 milhões de toneladas

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

IBRE

ISSN 0100-4298

00005 >

9 770100 429988

ENTREVISTA:

João Carlos Meirelles avisa: "Vou ser o peão da culatra da agricultura paulista."



FUNDAÇÃO
GETULIO VARGAS

CONJUNTURA ECONÔMICA

Prezado Leitor,

Conjuntura Econômica, está instituindo o serviço ***Conjuntura Express***, mediante o qual nossos leitores receberão seus exemplares no prazo de 24 a 48 horas após a impressão e sem nenhum acréscimo sobre o preço de capa (R$7,50).

Para confirmar sua adesão a este serviço, basta enviar-nos o cupom abaixo.

À Editora da FGV

Praia de Botafogo, 190 — 6º andar
22253-900 — Rio de Janeiro — RJ
Fax (021) 536-9155

CONJUNTURA ECONÔMICA

Desejo receber *Conjuntura Express* pelo preço de R$90,00 cada assinatura anual.

Forma de pagamento escolhida:

[ ] cheque nominal à Fundação Getulio Vargas, em anexo;

[ ] ficha de compensação bancária

[ ] cartão de crédito _____ nº _____ válido até _____ / _____

Empresa: _____

Nome: _____

Endereço: _____

CEP: _____ Cidade: _____ UF: _____

Telefone: (___) _____ Fax: (___) _____

Assinatura _____ data ___ / ___ / ___

Entrevista

Concedida a Patrícia Carvalho

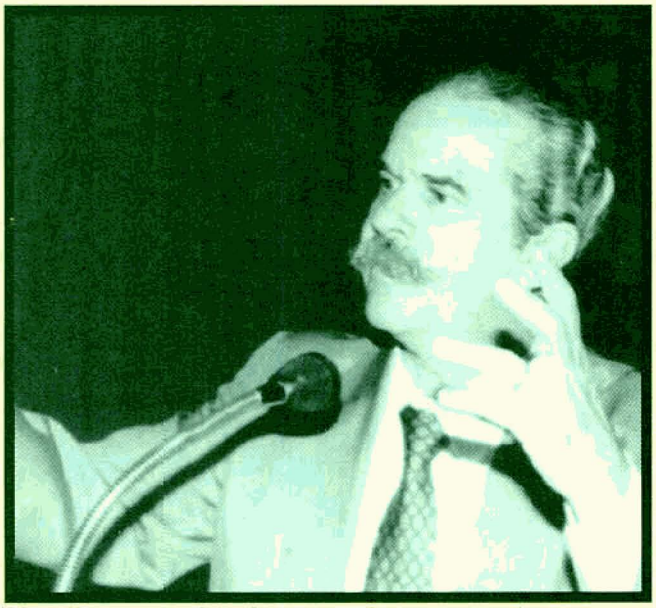
CORTESIA DA EDITORA DA FUNDAÇÃO CETÚLIO VARGAS

"É preciso resgatar o orgulho pelo setor rural"

O recém-empossado secretário da Agricultura e Abastecimento de São Paulo, João Carlos Meirelles, quer conduzir o setor agroindustrial paulista pelos caminhos da modernidade.

João Carlos Meirelles quer valorizar o setor agroindustrial paulista via projetos de educação, cidadania e avaliação das vocações naturais do estado.

Um caboclo que acredita na força do setor rural, como ele mesmo se define, o engenheiro civil, pecuarista, agricultor e colonizador João Carlos Meirelles quer "resgatar o orgulho de São Paulo pela sua agropecuária". Segundo ele, este estado, graças à sua estrutura fundiária, baseada principalmente em pequenas e médias propriedades, e à sua agroindústria bem desenvolvida, tem um enorme potencial de crescimento nas atividades rurais, "mas é importante que o meio urbano entenda o peso da agropecuária na economia estadual e nacional".



Meirelles: o peão da culatra, aquele que vai atrás.

Formado pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (USP), Meirelles preferiu os desafios do campo às facilidades de uma carreira de engenheiro e, depois de uma incursão pela política – foi vereador em São Paulo entre 1964 e 1972 e presidente da Câmara Municipal da cidade em 1971 –, voltou-se definitivamente para atividades ligadas ao setor rural, do qual nunca mais se desligou. Foi presidente da Associação de Empresários da Amazônia, presidente do Conselho Nacional da Pecuária de Corte (CNPC) e presidente do Comitê Nacional de Saúde Animal (Conasan). Mas é nas atividades de pecuarista e agricultor que se realiza. Tem fazendas em Bonito, no Mato Grosso do Sul e em Juruena, no Mato Grosso e ainda encontra tempo para trabalhar em causas que tirariam o fôlego de qualquer cidadão comum. Já foi coordenador do Fórum da Cadeia Produtivista da Pecuária Bovina no Mercosul, membro da Reunião Interamericana de Saúde Animal da Organização Panamericana da Saúde, em Washington, além de ter integrado o Comitê Hemisférico de Erradicação da Febre Aftosa e de ser vice-coordenador do Fórum Nacional de Agricultura.

Agora, assumindo mais um desafio, o de ser o secretário da Agricultura e Abastecimento do estado de São Paulo, este pai de quatro filhos, orgulhoso dos três netos e da família, avisou logo na sua posse: "Vou ser o peão de culatra (aquele que vai atrás) para que cheguemos todos ao objetivo comum, que é conduzir a agricultura pelos caminhos da modernidade."

■ *Como o senhor avalia a importância da agropecuária para um estado tão industrializado como São Paulo?*

— Por termos nos últimos 50 anos dado uma ênfase, de certa forma justificada e racional, ao segmento industrial e ao segmento de serviços, perdemos a dimensão da importância do setor agroindustrial de São Paulo. E este é assunto importante não só para São Paulo como para o Brasil, porque trata-se de um estado de área territorial não muito grande, com 350 mil quilômetros quadrados, dos quais 200 mil estão ocupados com atividades agrícolas, extrativistas e pecuárias. Esse conjunto muito bem organizado da estrutura fundiária de São Paulo produz 30% do PIB rural brasileiro. Um dado que normalmente surpreende, porque se imagina que os grandes estados agrícolas do país em termos de PIB são os produtores de grãos. E ainda assim São Paulo responde por 12% do total de grãos produzidos no país, o que evidentemente não é a principal vocação do estado .

■ *E sob o ponto de vista social, é um setor importante para o estado?*

— Sob o ponto de vista social a importância da agropecuária para o estado é essencial porque nossa estrutura fundiária é formada principalmente por

micro e pequenas propriedades; 86% das propriedades têm menos de 100ha, ou 40 alqueires. Ou seja, um tipo de propriedade que para aquela agricultura moderna, ultra-intensiva, baseada em escala, já seria uma propriedade bastante limitada. Para a produção de grãos, por exemplo, são propriedades inviáveis dada sua dimensão, que não permite, por exemplo, a mecanização. Especialmente em matéria de grãos, estamos hoje na tangente da competitividade mundial. Mas pela nossa própria estrutura fundiária e pelas atividades que ela propicia, no que se refere a empregos diretos, empregamos 1,6 milhão de pessoas na atividade rural em várias culturas de alta rentabilidade e potencial.

▪ *A importância da atividade rural para São Paulo, portanto, é significativa, mesmo com uma população rural relativamente pequena?*

— É absolutamente fundamental. Embora a população diretamente vinculada à atividade rural no estado corresponda a menos de 10% do total. O que pretendemos é trazer esses fatos ao conhecimento público. São Paulo se orgulha muito por ter uma indústria cibernética, ser o maior centro industrial de automóveis, disto e daquilo, mas esquece de sua agricultura. E nisso não vai nada de lamúria, infelizmente é uma realidade.

▪ *O Brasil esqueceu a importância do setor rural para a economia brasileira, não é?*

— Sem dúvida. E com isso está deixando de aproveitar um talento extraordinário, uma vocação natural, dada pelo espaço territorial, suas circunstâncias edafo-climáticas. E no caso de São Paulo, se juntarmos o setor rural à agroindústria, temos uma movimentação brutal econômica e social. Normalmente quando as pessoas pensam em agroindústria lembram-se só da indústria, e esquecem de toda uma cadeia que inclui o transporte, a comercialização, passando pela industrialização em si, os insumos etc. São Paulo tem 30% da atividade rural do país; é portanto um alto consumidor de insumos.

Mas há um outro fator importante quando se fala no setor agroindustrial no caso de São Paulo. O estado industrializa uma parte importante da produção agrícola e pecuária de outros estados. A grande exportação de carnes bovinas do Brasil, por exemplo, é feita por São Paulo, porque as carnes, abatidas ou não, vêm de outros estados para serem industrializadas. Indústrias enormes estão na Grande São Paulo e fazem o que chamamos de ciclo 2 da pecuária bovina de corte: o animal vem em carcaças de outros estados e sofre desossa, cortes e empacotamento para exportação e até para consumo interno de um público mais sofisticado, um mercado em franco crescimento.

Este novo enfoque, uma mudança fundamental de paradigma, é de que a grande estrutura de estradas, eletrificação, telefonia, armazenamento que há em São Paulo, toda a infra-estrutura social e econômica para a produção agroindustrial hoje busca novos nichos de mercado. Curiosamente, os maiores índices de crescimento estão na ponta extrema. A indústria que mais cresce no setor é a da *fast-food*. Desde as refeições ligeiras até o público que se abastece de comida congelada para consumo de toda uma semana, o que significa já uma especialização de terceiro grau. É uma tendência mundial na qual estamos plenamente inseridos.

A estrutura fundiária *de São Paulo produz 30% do PIB rural brasileiro; 86% das propriedades têm menos de 100ha, ou 40 alqueires; 1,6 milhão de pessoas estão empregadas na atividade rural.*

▪ *Uma nova visão de cadeia produtiva que tem como objetivo o consumidor?*

— Exato. Uma visão de produção a partir de necessidades específicas e desejos específicos do consumidor. Este consumidor, por exemplo, hoje não deseja apenas que o frango esteja cortado em pedaços. Ele deseja o frango já pronto para ser colocado em um microondas, já temperado e com os acompanhamentos, que também têm que estar de acordo com as necessidades do consumidor. Com isso se junta um pacote tecnológico ao pacote da cadeia produtiva agroindustrial. E esta é a vocação e a nova dimensão da agroindústria do estado de São Paulo, que hoje não só está capacitada a fazer as transformações de primeiro e segundo graus – produzir e abater frangos, suínos, bovinos etc. da melhor maneira – como a apresentar produtos agrícolas da melhor maneira e industrializá-los, além de caminhar para novos produtos, sofisticados ou não.

▪ *Até porque a estabilização da moeda trouxe um novo perfil de consumo, com maior ênfase por exemplo para consumo de proteínas animais etc.*

— É um fato. Vamos pegar só um item: o aumento no consumo de carne bovina. Em 1997 o Brasil consumiu 39,1kg de carne bovina *per capita*, empatando com a Austrália, o quinto maior consumidor mundial de carne bovina. Se juntarmos a isso os 24kg de carnes de aves que o brasileiro consumiu no ano passado, mais os 9,5kg de carnes de suínos e o consumo de ovos e outras carnes como ovinos e caprinos, temos hoje um consumo entre 72 e 75kg de proteínas animais *per capita* por ano. Isso prova que carne deixou de ser comida de rico.

▪ *Voltando um pouco à campanha de resgate da importância do setor rural que o senhor citou, como a Secretaria da Agricultura pretende fazer isso? Como se pode resgatar essa importância para o cotidiano do meio urbano?*

— Os projetos estratégicos das grandes potências, para os próximos 50 anos, têm seu capítulo mais sensível na valorização do setor agroindustrial, um setor estratégico. Podemos dizer que até em termos da soberania nacional desses países é um capítulo fundamental. Cada um adequando a questão às suas novas realidades. A França, por exemplo, está desestimulando o crescimento da sua agricultura, que é talvez a melhor do mundo – a produtividade de trigo daquele país,

por exemplo, é muito superior à norte-americana. Como eles estão com excesso de produção, e portanto precisando subsidiar ou quebrar a agricultura, o governo está estimulando os agricultores a produzir menos e incentivando a cuidar do meio ambiente de cada propriedade. Há até um termo francês que define essa preocupação com o meio ambiente em detrimento do aumento da produção, um programa que coloca os agricultores como "jardineiros da natureza". E a sociedade entende isso.

▪ *Os EUA tiveram sempre uma política para proteger sua produção rural dentro de uma espécie de plano de segurança alimentar, não é?*

— Exatamente. Não só com planos de safra, de conservação de solos, de estoques estratégicos etc. E nos EUA nos últimos 25 anos cresceu de forma vertiginosa a aquisição de propriedades formando conjuntos que preservassem circunstâncias geomorfológicas de interesse ambiental. Estamos aparelhados para realizações desse tipo, temos ótimos centros de pesquisa. Só precisamos do apoio da sociedade.

▪ *Mas as instituições de pesquisa passam por uma grave crise. O que vem sendo feito para melhorar esta situação?*

— Essa é a obrigação do homem de Estado, gerir as circunstâncias existentes. Evidentemente, país que tem dinheiro para pagar cientista é país rico. País pobre tem que valorizar esses profissionais de forma ética, moral, dar condições para que eles possam trabalhar, mas às vezes, como no Brasil todo, especialmente pós-94, com o ajuste geral da economia, pode-se passar por alguma crise. No caso da pesquisa, a crise já vem de mais longe, pelo menos 30 anos, e é parte de uma desvalorização que atingiu tudo o que dissesse respeito ao rural, que ficou fora de moda.

▪ *Mas o que está sendo feito para minimizar a crise na pesquisa? Parcerias com a iniciativa privada, por exemplo, não são uma solução?*

— O secretário Francisco Graziano, que me antecedeu, deixou pronta a reformulação total dos institutos de pesquisa adequando-os a uma nova realidade. As instituições de pesquisa já estão iniciando um trabalho dentro de uma nova estrutura. Os recursos continuarão sendo basicamente orçamentários e isso não é diferente de outros países. Nos países mais ricos do mundo a pesquisa é feita com 70% a 80% de recursos oficiais. A história de que a iniciativa privada financia a pesquisa é mito. Mas a iniciativa privada pode ajudar, sem dúvida. O Instituto de Tecnologia de Alimentos (Ital), por exemplo, opera com recursos da iniciativa privada. Vinte a 25% de seu orçamento já vêm de pesquisas específicas, solicitadas pela agroindústria de alimentos. E isso é muito importante.

▪ *A idéia portanto é, dentro de um plano global, fortalecer a agroindústria paulista?*

— A grande proposta da Secretaria da Agricultura é a da mudança dos paradigmas. Temos uma estrutura fundiária adequada, agricultores capacitados, toda uma infra-estrutura para recolher a produção, indústria para transformá-la, um conjunto de instituições de pesquisa capazes de fornecer tecnologia para qualquer das fases da cadeia produtiva, e finalmente, temos como certificar a qualidade desses alimentos – porque sem isso não se vende mais, no Brasil ou no mundo – e junto com tudo isso uma vocação evidente para atingir graus sofisticados no processo. Temos como agregar valor, temos que valorizar esta atividade aos olhos da sociedade e fortalecê-la com políticas viáveis e claras. Porque o grosso das exportações agroindustriais brasileiras é feito por São Paulo.

O consumidor hoje *não quer só que o frango esteja cortado em pedaços, mas pronto para entrar no microondas, temperado e já com os acompanhamentos. Quer um produto pronto para consumo.*

Temos exemplos claros, como a cana-de-açúcar. Noventa por cento do açúcar brasileiro são exportados por São Paulo, que tem 2,98 milhões de hectares plantados. Temos ainda o maior laranjal em áreas contíguas do mundo, 865 mil hectares de laranja, que juntando com limão, tangerina etc. chegam a 900 mil hectares. Só esse conjunto da fruticultura ocupa 400 mil pessoas. Também a exportação de carnes do Brasil é feita 90% via São Paulo. Isso não significa nenhuma diminuição do valor ou do mérito dos outros estados, mas temos que aproveitar nossa especialização nessas áreas e aproveitar outras circunstâncias, como ter o quarto maior porto exportador do mundo, que é o Porto de Santos, por exemplo.

▪ *Há alguns anos começaram a ser implantados projetos de fruticultura, como a produção de uvas, na região de São José do Rio Preto e Noroeste do estado. Este projeto vem tendo sucesso?*

— Este projeto continua. Não se imaginava, por exemplo, que se pudesse plantar uva de mesa nessa região, e a uva é um sucesso. Assim como nunca se imaginou que São Paulo pudesse produzir borracha, e hoje somos os maiores produtores brasileiros. Há vários projetos também para verduras e legumes que podemos e queremos intensificar. O vale do Ribeira, por exemplo, é absolutamente vocacionado para a produção de palmito. Não o palmito Jussara, aquele nativo, mas outras variedades trazidas de regiões tropicais úmidas como a pupunha, o açaí com seus cruzamentos com o palmito nativo, e que têm sido um sucesso mundial. E o que se produz hoje no Brasil não se consegue exportar porque o consumo interno é maior e paga mais caro até que o mercado externo.

▪ *O meio urbano conhece pouco a realidade rural, não é?*

— É, precisamos levar nossos filhos, nossos netos para ver que galinha não nasce no supermercado, não vem temperada da natureza. Ainda não há quatro ou cinco gerações que o homem deixou o meio rural, portanto há uma certa nostalgia do campo. Este tipo de nostalgia, aliás, leva a atividades que têm uma enorme inserção

econômica e social, como o surgimento dos chamados pesque-pague. É uma das atividades que mais estão crescendo em São Paulo. E com tecnologia. Há produtores de girinos, há criatórios, transporte especializado etc. Produtores especializados em tipos de peixes diferentes, para públicos diferenciados.

Hoje percebe-se mais claramente que quando se estabiliza a economia e se entra na disputa internacional, o industrial tem uma margem de disputa mais difícil. O mesmo tipo de indústria, talvez mais bem aparelhada, já está operando nos grandes gigantes econômicos do mundo.

Onde vamos entrar para brigar de verdade neste páreo? Usando aquilo que é a característica especial do país. Dispomos de uma das maiores populações do mundo, com vontade de trabalhar a terra, dispomos de espaço territorial com todas as condições de produzir bem e descobrimos inclusive, nos últimos 20 anos, que regiões antes consideradas críticas, como as mais pobres do Nordeste, podem ser muito bem aproveitadas, porque lá temos uma ótima luminosidade e tecnologia para trabalhar com irrigação. Quem diria há duas décadas que 80% dos grãos do país seriam produzidos nas regiões de Cerrado? Então a valorização desta realidade é importante para São Paulo e para o Brasil.

▪ *A agricultura foi bastante sacrificada nos últimos anos...*

— Sem dúvida, mas algumas coisas vêm mudando por força da realidade. Há cerca de dois anos o governo federal convocou as principais lideranças das cadeias agroindustriais brasileiras para construir essa política permanente através do Fórum Nacional da Agricultura. Eu fui o vice-coordenador, enquanto o Roberto Rodrigues era o coordenador. Hoje já temos o desenho de uma política. Durante anos, por exemplo, trabalhamos no programa de integração da cadeia de pecuária de corte dentro da iniciativa privada. Conseguimos inclusive nos últimos oito anos extinguir as crises de entressafra sem qualquer intervenção. Estamos resolvendo os problemas com os mecanismos de mercado, apoiados por uma política, ainda que tênue, do governo, que acompanhou nossa proposta.

O Estado moderno mudou, não é mais aquele Estado paternalista que reúne seus teoréticos e diz como os práticos devem agir. Hoje a obrigação do setor privado é levar ao setor público em primeiro lugar o que pode ser assumido por responsabilidade própria. É do setor produtivo a responsabilidade de produzir e de informar ao setor público o que é necessário para produzir.

É obrigação do setor privado *levar ao setor público o que pode ser assumido como responsabilidade própria e cabe ao setor produtivo informar ao setor público o que é necessário para produzir.*

▪ *A retomada das câmaras setoriais em São Paulo é um passo nesta direção?*

— A consolidação das câmaras como instrumentos de estruturação de políticas setoriais se tornou uma realidade. A Secretaria não vai fazer aquilo que os nossos técnicos, ainda que os mais competentes, venham a ditar. A Secretaria vai responder às propostas concretas do setor privado. Neste contexto as câmaras estão sendo elevadas à condição de responsáveis pela co-gestão dos programas agropecuários, extrativistas e agroindustriais do estado de São Paulo. O novo desenho do governo é o de definir, com a iniciativa privada, as diretrizes de uma política agroindustrial e não apenas agrícola, e nesta política define-se o que é indelegável do governo, por exemplo, o fornecimento de tecnologia de ponta, ainda que em parceria com a iniciativa privada, assim como a inspeção desse processo, a difusão destas tecnologias, a defesa dos trabalhadores etc. São responsabilidades do governo.

▪ *O senhor pode dar um exemplo concreto de ações nascidas nessas câmaras setoriais e que vêm sendo colocadas em prática?*

— O caso do selo de qualidade do café de São Paulo, por exemplo, foi uma solicitação dos agentes econômicos. Não foi iniciativa da Secretaria. Foram os agentes envolvidos na cadeia agroindustrial do café que, pretendendo valorizar e resgatar o orgulho de São Paulo pelo seu café, propuseram um selo, que é de autoria da própria cadeia produtiva. E isso embasado em uma campanha de qualidade, porque não se chega a valorizar o produto sem que ele tenha qualidade, produzindo café e colhendo de qualquer maneira, sem cuidados, sem uma metodologia. A qualidade é a condição da certificação e toda a cadeia produtiva participa do processo.

▪ *E o preparo da mão-de-obra? O que vem sendo feito neste sentido?*

— O que se pretende é que a Secretaria da Agricultura venha a ser a gestora de um processo de modernização que passa obrigatoriamente pela educação e formação profissional. O que pretendemos fazer é um diagnóstico absolutamente técnico. Antes a grande ambição do homem do campo era mandar o filho para a universidade. Então o indivíduo tinha vocação para agrônomo, mas acabava fazendo odontologia ou algo assim. Hoje temos que trabalhar com a realidade. O que nos falta? Faltam operadores, os profissionais intermediários, que sempre faltaram.

▪ *No setor de carnes, como vem sendo trabalhada a questão da produtividade e da qualidade no estado?*

— São Paulo tem a melhor produtividade pecuária do Brasil. Temos 10 milhões de hectares em pastagens e nesta área temos um rebanho de cerca de 12,8 milhões de cabeças, 1,28 cabeça por hectare, um número extremamente elevado. O estado tem a melhor infra-estrutura de transportes, absolutamente adequada tanto para a indústria como para a pré-indústria, temos uma infra-estrutura para carne bovina muito bem montada. Muitas indústrias nesta área até fecharam nos últimos anos porque industrializávamos um grande volume de carne bovina de outros estados e este volume hoje, ainda que muito grande, diminuiu. Isso ocorreu por causa do

deslocamento de indústrias para as novas fronteiras pecuárias do país. Agora, onde estão os nossos problemas? O gargalo está no desajuste tributário nacional. São Paulo já reduziu o ICMS para 2%. Aquilo que competia ao nosso estado fazer, já fez, que é o que pleiteamos em nível nacional. Entretanto outros estados que são supridores de animais vivos ou já abatidos cobram pautas protecionistas. Por exemplo, no caso de um animal em pé para ser abatido em São Paulo exige-se uma pauta de 12%.

▪ *Esta seria uma prática protecionista?*

— Sim. Acontece que os estados podem cobrar os impostos sobre o valor real de um produto ou podem definir uma pauta. Por exemplo, um produto qualquer no mercado vale R$400, mas o estado para efeitos fiscais e tributários prefere tributá-lo sobre R$500. Ou, ao contrário, prefere tributá-lo a R$200. Se um boi que vale R$400 é tributado sobre R$500 para sair do estado, estou protegendo a industrialização de carnes no âmbito estadual. Ou ao contrário. O valor do animal vivo é tributável entre 7% e 12%, embora a legislação tributária federal diga que o interestadual deva ser sempre 12%. Tudo isso para explicar que São Paulo tem problemas sérios nesse sentido, porque tem animais de importação a preços elevados e carnes importadas para industrialização ou consumidas a preços reduzidos. Isso deforma o sistema. E aliado a isso há a gravidade dos outros impostos federais, como o PIS, o Cofins e o Funrural. Só entre esses três impostos já são mais de 5%, enquanto o conjunto dos impostos em cascata que incidem sobre a carne nas suas diversas etapas resultam numa taxa de 27%. Este estudo foi feito pelo próprio Ipea.

▪ *O que acaba resultando em encarecimento do produto ao consumidor...*

— Claro que sim. Eu traduzo este problema da seguinte forma: o consumidor paga 1kg de carne e leva 730g, porque 270g são impostos. O resultado é que não há maior estímulo à sonegação e à prática da corrupção fiscal do que uma carga tributária tão alta como esta. E é este tipo de problema que tem levado a crises sucessivas na indústria frigorífica brasileira.

▪ *É o que determina o alto grau do abate clandestino no país?*

— É. Estima-se que os abates não oficiais sejam de no mínimo 50%. O que o setor privado está propondo ao governo federal, e o estado de São Paulo contemplou essas reivindicações, é em primeiro lugar considerar as carnes como cesta básica alimentar. Estudo que o Ipea fez constatou que se reduzíssemos o ICMS para 2% interna e interestadualmente, sem mexer ainda no PIS, Cofins e Funrural, o poder de compra do salário mínimo aumentaria 18%. Aí está o cerne da questão. Se pudéssemos resolver isso em nível nacional resolveríamos várias questões que hoje são problemáticas. Em primeiro lugar a do abate clandestino. Em segundo lugar, aceleraríamos o processo de inspeção, qualificação e certificação das carnes consolidando um projeto chamado Saúde Pública, o que resolveria o problema da manipulação da carne.

▪ *Sobre a questão da aftosa: em São Paulo está controlada, mas como fica a importação de animais de outros estados?*

— No caso de doenças animais não se trabalha com estados senão na fase final, quando se precisa ter estrutura de certificação estadual. Trabalha-se com zonas de trânsito de animais e classificam-se circuitos pecuários. São Paulo faz parte do circuito Centro-Oeste, que inclui Paraná, Goiás, Distrito Federal, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, o maior rebanho do país, que reúne cerca de 110 milhões de cabeças de gado. Então o tratamento tem que ser conjunto e assim está sendo feito. Esses sete estados já estão livres de febre aftosa e de focos há mais de 24 meses, condição preliminar para se dar um segundo passo. Houve um foco pontual no circuito que foi tratado com absoluto rigor, segundo as leis internacionais. A área foi isolada, abatidos os animais do foco e do perifoco, já está terminada uma sorologia e a zona está isolada como zona sanitariamente protegida. Se todos os estados apresentarem a sua infra-estrutura de vigilância sanitária, como São Paulo vai apresentar, o governo brasileiro pode solicitar o início de um processo para o Centro Panamericano de Febre Aftosa, órgão delegado para as Américas pela OIF (Órgão Internacional para Fisiotias) para estes procedimentos e começa-se um processo de verificação de infra-estruturas e a sorologia, que exigirá o fechamento das fronteiras do circuito para a análise. Com isso imaginamos que até o final deste ano teremos condições técnicas de já para o primeiro semestre de 99 solicitar que uma comissão técnica venha ao Brasil para inspecionar, verificar e levar uma proposta para que esta seja a segunda região brasileira declarada zona livre de aftosa. Estaríamos em condições de exportar para países como os EUA que não importam com aftosa.

▪ *Isso nos abre um mercado potencial interessante?*

— Abrir mercado é muito pouco. Com isso nós consolidamos um nível de responsabilidade do pecuarista para com seu próprio rebanho. Consolidamos um conceito de responsabilidade dentro da cadeia produtiva. Hoje todos os elos da cadeia de produção, como indústria, comércio interno etc. estão interessados em que se resolva o problema, porque isso levará a infra-estrutura já montada para o controle da aftosa na pecuária de corte para o controle e erradicação de outras doenças, como a brucelose, tuberculose etc. Estaríamos entrando em um novo momento da pecuária, com um conceito de qualidade e de responsabilidade enraizados dentro de todo o processo produtivo.

O consumidor paga 1kg *de carne e leva 730g, porque 270g são impostos. Não há maior estímulo à sonegação e à prática da corrupção fiscal do que uma carga tributária tão alta como esta.*

Cartas

Despoluição da baía de Guanabara

A matéria assinada por Carlos Bontempo sobre despoluição da baía de Guanabara na edição de março comete um equívoco quando cita a Estação Ecológica do Paraíso como pertencente a Magé, quando na verdade está localizada em Guapimirim, onde também está a Apa Guapimirim (manguezal), citada na matéria, o Centro de Primatologia do Rio de Janeiro, a Apa Petrópolis e o Parque Nacional da Serra dos Órgãos, onde fica situado o Dedo de Deus.

Luis Fernando Saraiva da Silva
Diretor de Planejamento Ambiental, Prefeitura de Guapimirim
Rio de Janeiro, RJ

Asbracoco

O apoio dado por *Agroanalysis* à Asbracoco, através das matérias de Eliana Leite, foi fundamental para que a entidade fosse ouvida em todo o Brasil, principalmente pelas autoridades competentes, e ratificou a credibilidade de que a revista continua merecedora. Estou enviando uma cópia da Portaria n° 70, de 5/3/98, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento, publicada no *Diário Oficial da União*, de 6 mar. 1998, que atende aos pleitos desta Associação, que desde 1995 defende com veemência a adoção das medidas ali grafadas. A Asbracoco ratifica a sua posição de não ser contra a importação do coco e de seus derivados. Seu interesse é apenas a preservação da cultura nacional, que não sofre das doenças relacionadas na Portaria em questão.

Maria José Lins
Associação Brasileira dos Produtores de Coco
Recife, PE

Assinante

Fiquei satisfeito com as providências tomadas (para a normalização da minha assinatura). Realmente tenho necessidade da revista. Sou professor da disciplina de jornalismo e agribusiness na USP e oriento teses na pós-graduação nesta área. Logo, nada a discutir com respeito à qualidade da revista, que conheço bem e gostaria de receber regularmente. Fiz uma assinatura pessoal, para não depender da Universidade.

Desculpe o tom da reclamação, mas senti-me lesado como consumidor.

Prof. Wilson da Costa Bueno
Universidade de São Paulo
São Paulo, SP

■ *Pedimos que eventuais problemas de distribuição e entrega aos assinantes de* Agroanlaysis *nos sejam notificados para que seja possível providenciar sua imediata solução.*

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.

Sede: Praia de Botafogo, 190 – Rio de Janeiro – RJ, CEP 22253-900 ou Caixa Postal 62.591, CEP 22257-970. Tel.: (021) 536-9100.

Presidente Fundador:
Luiz Simões Lopes

Presidente:
Jorge Oscar de Mello Flôres

Diretor Geral:
José Affonso Fausto Barbosa

Conselho Diretor

Presidente:
Jorge Oscar de Mello Flôres

Vice-Presidentes:
Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Carlos Ivan Simonsen Leal e Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque.

Demais Vogais:
Celina Vargas do Amaral Peixoto, José Luiz Miranda, Luiz Fernando da Silva Pinto, Manuel Fernando Thompson Motta, Manuel Pio Corrêa Jr., Marcílio Marques Moreira, Roberto de Oliveira Campos e Roberto Paulo Cesar de Andrade.
Suplentes: Alfredo Américo de Souza Rangel, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque, Daniel Dantas, Eugenio Emílio Staub, Gilberto Dupas, José Julio Senna, Oswaldo Antunes Maciel, Pedro Leitão da Cunha e Maria Silvia Bastos Marques.

Conselho Curador

Presidente:
Carlos Alberto Lenz Cesar Protásio
Vice-Presidente: Armando Klabin (Klabin, Irmãos & Cia.)

Vogais:
Antonio Monteiro de Castro Filho (Souza Cruz SA), Associação de Bancos do Estado de São Paulo, Banco Credit Commercial de France SA, Diogo Lordello de Mello, Domingos Marques Grêllo, Edmundo Penna Barbosa da Silva, Félix de Bulhões (SA 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.), Mario Abrantes da Silva Pinto, Mauro Salles (Salles, DMB&B Publicidades SA), Paulo Guilherme Aguiar Cunha (Cia. Ultragás SA), Sergio Franklin Quintela, Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Rio de Janeiro e Theodoro Arthou.

Suplentes:
Cristiano Buarque Franco Neto (Banco Bozano Simonsen SA), Guilherme Augusto Frering (Caemi Mineração e Metalurgia SA), João Pedro Gouvêa Vieira Filho (Refinaria de Petróleo Ipiranga SA), Jorge Paulo Lemann (Banco de Investimento Garantia SA), Lineu de Paula Machado (Banco Boavista SA), Luiz Roberto do Nascimento e Silva, Marcio João de Andrade Fortes, Maria do Carmo Nabuco de Almeida Braga (Icatu Empreendimentos e Participações SA), Patrick de Larragoïti Lucas (Sul América Terrestres, Marítimos e Acidentes – Cia. de Seguros), Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco da Bahia Investimentos SA), Roberto Dualibi (DPZ Propaganda SA) e Fernando Roberto Moreira Salles (União de Bancos Brasileiros SA).

Conselho Consultivo
Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Eliezer Batista, Gilberto Duarte Prado e Roberto Borges Martins (Estado de Minas Gerais).

Instituto Brasileiro de Economia
Diretor:
Antonio Salazar P. Brandão

Banco de Dados IBRE
Salomão L. Quadros da Silva

Centro de Estudos Agrícolas
Ignez Vidigal Lopes

Centro de Estudos de 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), 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), Luiz Antônio Pinazza (São Paulo) .

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, Juliana da Silva Prado, Marcus Tadeu Vilaça Pessôa, Raquel da Silva Guedes e 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. 9 *Mercado de Carnes Especial*
- Visão global 9
- Frangos 11
- Suínos 14
- Bovinos 17
- Indústria de rações 22
- Indústria veterinária 24
- Rastreamento 25
- Grupos temáticos do FNA:
  - Suinocultura e Avicultura 26
  - Carne, Couro e Calçados 27

pág. 28 *Extra!*
- Commodities 28
- Indústria de alimentos 30
- Micro e pequenas empresas rurais 33
- Agribusiness e distribuição 36

pág. 38 *Conjuntura do agribusiness*
- Fórum da Agricultura 38
- Algodão 39
- Soja 40
- Milho 42
- Arroz 42

pág. 44 *Panorama internacional*

pág. 45 *Preços da terrra*

pág. 46 *Estatísticas agropecuárias*

pág. 50 *Índice FGV-Abag*

pág. 52 *IBGE – síntese estatística*

pág. 53 *Oferta & demanda*

pág. 54 *Legislação agrícola*

pág. 46 *Panorama agropecuário*

pág. 62 *Janela aberta*

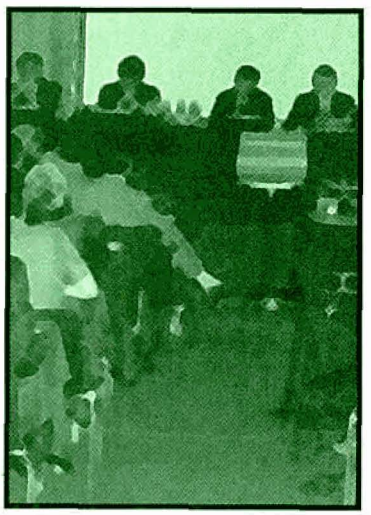
Carta verde

A mais longa das séries

Há muitos anos todas as edições de *Agroanalysis* divulgam índices de preços pagos e recebidos pelos agricultores bem como séries de preços de produtos agrícolas no nível da porteira da fazenda. Mais do que números frios, estas séries revelam indicadores importantes da situação do produtor rural no vaivém das diferentes conjunturas da economia brasileira. O interesse dos leitores sustenta esta afirmação.

No entanto o trabalho não seria possível sem a participação de um número significativo de extensionistas rurais que em escritórios das Emater, da Ceplac e empresas afins espalhadas pelo território nacional enviam mensalmente as informações de preços locais que serão transformados em séries nacionais.

Em abril o Centro de Estudos Agrícolas promoveu um encontro FGV/Extensão Rural. Reuniram-se aqui no Rio de Janeiro representantes de todos os estados para debater aspectos metodológicos da pesquisa e formas de melhorar o trabalho.



Foi uma jornada intensa de troca de informações.

A pesquisa teve início em 1966. Durante esse período, e sobretudo nos anos recentes, as instituições responsáveis sofreram profundos processos de reestruturação. Da esfera federal, quase todas passaram para a esfera estadual, muitas enfrentaram ainda falta de infra-estrutura e grandes dificuldades financeiras, mas nada disso arrefeceu o ânimo desses colaboradores.

Em outras oportunidades esses encontros envolveram acalorados debates sobre os melhores métodos de coletar preços evitando as distorções provocadas por um processo de inflação acelerado, que fazia com que os números registrados refletissem não alterações nas condições do mercado, mas a deterioração do poder aquisitivo da moeda.

O recente encontro teve como centro dos debates uma situação bem diversa. A atual conjuntura de preços estabilizados fez com que os assuntos se voltassem justamente para aspectos mais voltados à dinâmica dos mercados. A este respeito foi significativo que o encontro iniciasse com uma palestra do professor Jalcione Diniz, perito em engenharia de avaliações, sobre Classificação do Solo segundo sua Capacidade de Uso.

Aproveitamos a oportunidade para expressar a esses nossos colaboradores o agradecimento pelo esforço que tem permitido aos leitores de *Agroanalysis* contar com uma das mais longas séries de informações estatísticas da agricultura brasileira.

Agrodrops

Embrapa completa 25 anos

A Embrapa contabilizou em 26 de abril a participação em muitas das maiores conquistas agrícolas alcançadas pelo país. Mantendo 3.844 convênios com instituições brasileiras e cooperação com 155 instituições de 56 países, exporta tecnologias e tem o maior volume de conhecimento sobre agricultura tropical do mundo. Contatos jduarte@sede.embrapa.br

Souza Cruz recebe o Super Top de Ecologia

A Souza Cruz foi reconhecida com disseminadora da consciência ecológica pelo programa Clube da Árvore, implantado em 1.050 escolas de 400 municípios do Rio Grande do Sul, Santa. Catarina e Paraná e responsável pelo plantio de mais de 16 milhões de mudas de espécies nativas e exóticas. Informações: 051 7197100.

Campo Aberto

É a publicação da AGCO do Brasil que fala da realidade agrícola e rural e de temas relacionados. O endereço de *Campo Aberto* é av. Guilherme Schell, 10.260, Canoas RS.

Canchim no Centro-Oeste

Após a 43ª Exposição Agropecuária de Anápolis, de 25 de abril a 3 de maio, realizam-se a 53ª Exposição Agropecuária de Goiânia, de 13 a 31 de maio, e em 24 de maio o 2º Dia de Campo Ipameri. Trata-se de um sistema de prova de ganho de peso segundo o qual o Canchim – o precoce brasileiro – bateu recorde de ganho, com 979g por dia. Informações: tel. 011 38733099 ou fax 011 38731891

Embrapa Cerrados amplia viveiro e instala cozinha experimental

Com invesimento total de R$400 mil, a Embrapa Cerrados inaugurou no final de abril em Planaltina, DF,um novo viveiro de mudas com 2.300 metros quadrados, auditório, alojamento e uma cozinha experimental. A cozinha se destina ao suporte à pesquisa e a cursos de extensão para produtores e a comunidade geral, sobre frutas, ervas e outras espécies nativas dos Cerrados e seu uso na alimentação.

O viveiro de mudas disporá de espécies nativas e tradicionais para apoio à pesquisa e para venda a produtores. No futuro haverá também café. O viveiro tem diversos sistemas de irrigação computadorizados e telas para sombreamento.

O alojamento para até 24 pessoas é destinado a estudantes de pós-graduação e o auditório poderá ser utilizado para eventos locais e externos.

Citricultura em São Paulo

De 1 a 5 de junho, no Centro de Citricultura Sylvio Moreira, da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Governo do Estado de São Paulo, realizam-se a 20ª Semana de Citricultura, o 29º Dia do Citricultor e a 24ª Expocitros. Informações tel./fax 019 5461399. Na Internet: http://www.siteplanet.com.br

Expocorte'98

Evento programado para 3-14 de junho, no Agrocentro de São Paulo, SP. Serão 1.590 animais em julgamento e 350 bovinos leiloados. Informações pelo tel. 011 38720420.

ExpoChacra del Norte'98

De 28 a 31 de maio realiza-se este evento no Aeroporto Internacional Benjamín Matienzo de San Miguel de Tucumán, Argentina. O objetivo é apresentar a tecnologia disponível no mercado para a produção agropecuária do Grande Norte argentino e Mercosul. Telefones para informações: (54-1) (01) 3460100. Int. 11212/3 e 1321 / 3428079 / 3431223, em Buenos Aires. Em Tucumán: (54-81) / (081)346146 e 436258.

Soja Mercosul

Em 19, 20 e 21 de maio, realiza-se o *workshop* internacional sobre o assunto, no Hotel Intercontinental de São Paulo. Tel. 0800.11.3883 ou fax 0800.11.4664.

Agrishow – balanço geral

Encerrada em 2 de maio, a Agrishow superou em quase 10% o volume de negócios realizados no ano passado – foram de US$600 a US$650 milhões. O presidente da Abimaq, promotora da feira, Sérgio Magalhães, considera a feira um completo sucesso. "Agora vamos preparar a Agrishow de 99", afirma.

Visão global do futuro

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

Com a produção organizada em grande escala e a custos decrescentes, o sistema alimentar da proteína animal muda de perfil. Em 1997, a partir de dados do Departamento da Agricultura dos Estados Unidos, a produção mundial de carnes foi estimada em 176 milhões de toneladas – 64% de suínos, 23% de aves e 13% de bovinos. Mas na próxima década a composição da oferta não será mais a mesma.

O progresso na genética animal, bem como nas técnicas de manejo, nutrição e sanidade expandiram as fronteiras tecnológicas e econômicas das criações. Mas as novidades aparecem em outras partes do agribusiness da carne. Correndo paralelos, o processamento e o empacotamento, junto com a disseminação da refrigeração e o uso de diferentes formas de transporte na cadeia de frios, mais a informatização, promoveram rearranjo substancial na cadeia produtiva. Ótimo para o consumidor, já que o resultado são

Mundo: consumo *per capita* de carnes

Países	*Bovina*		*Suína*		*Avícola*		*Total*	
	1995	*1996*	*1995*	*1996*	*1995*	*1996*	*1995*	*1996*
A. do Norte								
Canadá	34,2	35,0	34,6	33,4	31,7	31,7	100,5	100,1
México	20,3	19,0	10,7	9,9	13,6	14,4	44,6	43,3
EUA	44,7	45,3	30,9	31,3	46,1	48,5	121,7	125,1
A.do Sul								
Argentina	61,7	605,0	2,0	2,5	21,9	21,9	85,6	84,9
Brasil	30,0	29,8	8,2	8,6	21,4	24,7	59,6	63,1
UE								
França	26,6	26,6	36,1	36,0	22,7	22,6	85,4	85,2
Alemanha	16,6	16,6	46,4	45,6	13,2	13,2	76,2	75,4
Itália	25,7	25,7	32,8	32,8	18,8	18,3	77,3	76,8
Espanha	13,2	13,2	52,4	52,2	24,5	24,6	90,1	90,0
Inglaterra	16,8	16,8	22,4	22,6	24,0	24,0	63,2	63,4
FSU								
Fed. Russa	21,2	19,5	14,7	13,7	11,8	11,6	47,7	44,8
Ásia								
China	3,6	4,0	30,1	31,3	6,3	7,1	40,0	42,4
Japão	12,0	12,1	16,9	16,8	14,4	14,4	43,3	43,3
Oceania								
Austrália	36,0	37,7	18,1	18,2	25,7	26,7	79,8	82,6

Fonte: USDA.

Obs.: kg/pessoa/ano. Quilos em equivalente carcaça com osso.

Tendências do consumo

Continente em 2007	*% da população mundial*	*Aumento no consumo*
Ásia	2/3	Cresce de 60 para 90 milhões de t (60% do aumento total) 6,5 milhões de t
América Latina	8%	(13% do aumento do consumo mundial)

Mercado internacional em 2007

Região ou país	
EUA	Atualmente, o primeiro em bovinos é a Austrália e em suínos é a União Européia.
China	Terá um crescimento nas importações líquidas de 50% e exportará principalmente para o Japão.
União Européia	Redução nos subsídios acordado na Organização Internacional do Comércio arrefecerá a sua competição. Implementará política mais competitiva na ração animal para fortalecer sua posição na produção e exportação.
Brasil	Passa a ser membro do clube de grandes exportadores de suínos, a exemplo do que ocorre atualmente com frangos. As exportações de carnes crescerão à medida que a comunidade internacional reconheça o país como livre da peste suína e da febre aftosa.

preços competitivos e crescimento do portfólio de produtos disponíveis, em termos de cortes, marcas e valores agregados.

Existem pelo menos quatro componentes estratégicos a considerar no mercado mundial de carne: crescimento econômico, perfil demográfico, preço do produto e comportamento do consumidor.

Estudos da Promar International, da Inglaterra, indicam que em 2007 a produção mundial de carnes terá um incremento de 50 milhões de toneladas e baterá os 227 milhões de toneladas. Nessa projeção, mais da metade do crescimento do setor virá da área de aves. Em relação à expansão da população mundial, ainda que em pequena dose, a produção de bovinos será menor e a de suínos maior.

Um toque de marketing *na proteína animal*

Os agentes que atuam no sistema alimentar das carnes avícola, bovina e suinícola tentam captar e até prever as tendências dos consumidores, oferecendo novidades em termos de sabor, formas e textura, naquele esforço incessante de estreitar a sintonia entre as linhas de produção e os segmentos de mercado.

No passado, a matéria-prima, qualquer que fosse a natureza e o tipo de criação, era heterogênea e o ciclo de produção levava muito tempo. A matéria-prima era abatida em plantas tecnicamente rústicas, os abatedouros, onde se transformavam em produtos básicos de consumo. O aproveitamento de subprodutos era baixo e grande volume de dejetos ficava inaproveitado.

Nos países ocidentais – EUA e Europa – predominava o consumo de carne bovina, cuja influência se estendia à América Latina. O frango, quando aparecia nas mesas, vinha inteiro. Já o suíno carregava uma grande dose de preconceito.

Os anos 70 deram nova roupagem à proteína animal, com o desenvolvimento da avicultura industrial, que logo foi incorporada pela suinocultura. A criatividade para desenvolver novos produtos e o número maior de refeições fora de casa harmonizavam-se com a expectativa e aceitação crescente dos consumidores. Em contrapartida, a sofisticação nos cortes de carnes e nos itens defumados, cozidos e embutidos exigia que as indústrias tivessem espaços e equipamentos adequados

Tudo andou depressa posteriormente. Novos processadores implantaram modernas tecnologias e capacitaram a mão-de-obra na produção de cortes anatômicos. O conceito de qualidade chegava ao campo da produtividade. Os matadouros de antes deram lugar aos frigoríficos, arquitetados segundo o estado da arte da engenharia, com processos flexíveis e ágeis, que cada vez mais conseguem atender a diferentes segmentos de mercado, com produtos sob elevado padrão de qualidade e higiene.

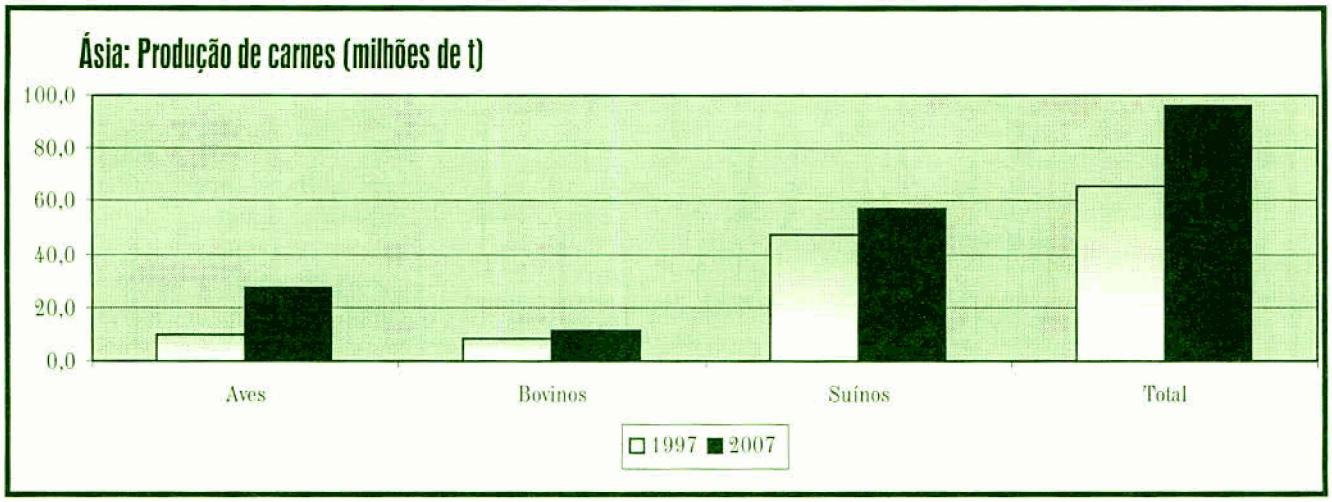
Na década de 90, as indústrias de carnes incorporam os conceitos da gestão competitiva, ligada a inovação, qualidade, custo, competitividade etc. Da mesma forma, aprendem a ouvir os consumidores e captar suas expectativas. As pesquisas de mercado se tornam instrumento valioso para trazer informações surpreendentes e orientar ações do lado da oferta.

Os cortes com osso congelados cedem lugar aos produtos desossados e elaborados. Produtos *in natura* são apresentados temperados, empanados e reconstituídos, agregando novidade, conveniência, sabor e textura às carnes. Externamente, o tradicional saquinho de polietileno é substituído por materiais mais nobres que estabelecem novo conceito de produto.

As embalagens são projetadas e estruturadas para combinar funcionalidade (bandejas tamanho refeição para microondas, porções, peças avulsas congeladas etc.) e apresentação (facilidades de exposição e artes sofisticadas), com o intento de conseguir com os consumidores uma comunicação mais eficaz.

A exigência do consumidor faz com que as organizações busquem nas áreas de *marketing* e pesquisa e desenvolvimento as respostas para as expectativas e predisposição para pagar pela conveniência. O varejo é abastecido por empanados com diferentes *crocâncias*, espetinhos de carne e mistos com legumes e vegetais, pratos prontos com carnes e diferentes molhos. Nomes da culinária francesa misturam-se aos filés de peito e de coxas; linha *gourmet* de peitos e pernas sem osso com recheios diversos; produtos aos públicos jovens e infantis; *roll* de carnes e por aí vai.

O mercado continua em expansão, sobretudo em qualidade, sempre tentando preencher exigências e expectativas não atendidas. Neste final de século a onda será incorporar nos produtos de carnes o conceito de que esses produtos proporcionam uma solução e não apenas atendem a uma necessidade. A elaboração e sofisticação dos produtos não serão o chamariz e a argumentação básica para as suas vendas. É preciso mais.



O grande peso da participação do consumo de carnes será determinado pela Ásia, ante a sua representatividade no aumento da população total e a baixa taxa de consumo *per capita*. Na próxima década o mundo crescerá em 770 milhões de habitantes, 52% no continente asiático, 26% na África e 22% nas demais regiões. Na Ásia, do consumo de carnes, o de aves vai de 23% para 28%, o de suínos de 64% para 60% e o de bovinos de 13% para 11,5%.

Os hábitos de consumo tendem a ficar cada vez mais sensíveis às questões ligadas à necessidade da conveniência e às preocupações com doenças infecciosas, assim como ao conhecimento aprofundado do bem-estar dos animais e aos aspectos ambientais da cadeia produtiva das carnes.

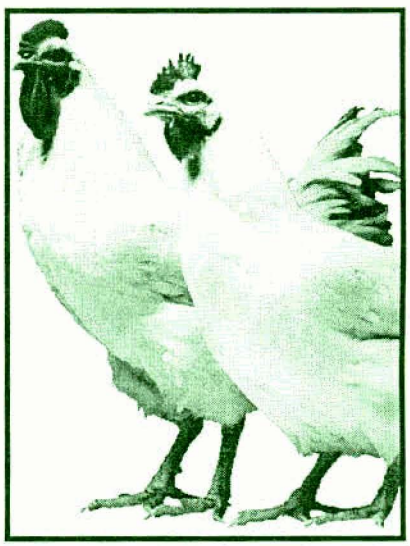
Embora continue sendo uma percentagem muito pequena de toda a produção mundial, a pesquisa sugere que o mercado internacional de carne seguirá sua trajetória de crescimento na próxima década.

A interação de um conjunto de fatores influenciará o desenho a ser traçado nos complexos do setor, que vão desde o aprimoramento na área de produção e criação, reduções em barreiras tarifárias, aumento das restrições ambientais, até à firme expansão dos mercados internacionais para nutrição, veterinária, genética animal, carnes e seus derivados.

Enfim, as empresas que atuam na cadeia de carnes precisarão buscar uma dimensão abrangente para os seus negócios, ante a força das oportunidades e os desafios da globalização. Até mesmo as firmas que atuam circunscritas a um local ou região terão de buscar inteligência global, através de maior receita com exportações ou menor custo proporcionado por fornecedores internacionais.

Frango desafia os próprios recordes

Para perplexidade de muitos agentes que atuam na cadeia avícola, o setor desafia a si mesmo, na escalada sucessiva com que bate seus próprios recordes de produção. Embora continue a rondar o fantasma de que o *boom* do negócio está chegando ao limite, as avícolas mantêm a atenção presa na concorrência.



O crescimento da produção nacional aliado à redução do ritmo das exportações no segundo semestre gerou excedentes de aves no mercado brasileiro, comprometendo a rentabilidade dos criadores e agroindústrias. Símbolo do Plano Real, o frango inteiro teve uma desvalorização no varejo de 3,5% em relação a 1996. Nesse mesmo período, em sentido contrário, a cesta básica subiu 2,5% segundo o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Econômicos (Dieese).

Os abatedouros de pequeno e médio porte saíram chamuscados com o longo período de baixa nos preços. Muitas unidades fecharam as portas ou diminuíram o ritmo de atividade. Até mes-

Números do frango de corte no Brasil

Ano	Produção (cabeças)	Produção t	Mercado interno t	Exportação t	Consumo per capita
1988	1.307.373.488	1.974.197	1.710.594	236.603	11,8
1989	1.378.981.034	2.055.295	1.811.396	243.899	12,4
1990	1.603.214.004	2.267.358	1.968.069	299.289	13,4
1991	1.781.657.439	2.521.911	2.200.211	321.700	15
1992	1.930.385.701	2.727.267	2.350.567	376.425	16
1993	1.981.746.052	3.142.998	2.709.500	433.498	17
1994	2.151.934.323	3.411.026	2.929.997	481.029	19,1
1995	2.539.700.141	4.050.449	3.616.705	433.744	23,2
1996	2.578.832.467	4.051.561	3.482.767	568.794	22,1
1997	2.829.596.987	4.460.925	3.811.569	649.356	23,8

Fonte: Anab.

Cenários da Apinco para 1998

Indicadores	Cenário I Cresce 5%	Cenário II Estável	Cenário III Cai 1,2%	Cenário IV	Cenário V	Cenário VI
1. Produção de carne	4.685	4.460	4.500	4.509	4.620	4.700
2. Pintos de corte	2.917	2.863	2.800	2.818	2.900	2.926
3. Exportação	650	650	600	650	650	650
4. Oferta interna	4.035	3.950	3.900	3.859	3.970	4.050
5. Consumo *per capita*	24,9	24,4	24,1	Estável em 23,8	Cresce 3% 24,5	Cresce 5% 25

Obs.: 1., 3. e 4.: em mil t; 2.: em bilhões de cabeças; 5.: quilos por ano.

Cenários possíveis:

a) cenário I: de alto risco, pois a oferta supera a demanda e os preços caem;
b) cenário II: o ideal ante o forte incremento na oferta em 1997;
c) cenário III: leucoce afeta a produtividade das aves em produção, reduz a produção de matrizes e cai a oferta de pintos;
d) cenários IV, V e VI: estabilidade na exportação com variação na expansão do consumo interno;
e) cenário VII: aumento no consumo *per capita* é muito otimista em face das expectativas da economia.
f) Os cenários mais prováveis seriam o segundo e o quarto.

mo as grandes empresas, que vinham de um fraco resultado econômico em 1996, encetaram mudanças. Os dois maiores processadores, a Sadia e a Perdigão, dentro de seus programas de reestruturação, desativaram as plantas menos produtivas, transferindo as atividades para aquelas mais bem localizadas e equipadas. A Sadia vende a unidade localizada em Américo Brasiliense, no Paraná, enquanto a Perdigão deixa de operar a unidade de Mococa.

A competição acirrada na oferta e a estabilidade no mercado consumidor provocam alterações importantes também na organização do setor. Pelos números da Associação Paulista de Avicultura (APA), a partir de 1992, a participação das granjas independentes caiu de 40% para 25% no estado de São Paulo, que vai substituindo o modelo de produção independente pelo sistema de integração. Paralelamente, a produção se concentra nos estados do Sul.

Contra a previsão inicial de crescimento de 5%, o número apurado no exercício surpreendeu, pois chegou a 9,83%, segundo a Associação Nacional dos Abatedouros (Abab). Pelos dados de

Batalha do frango

Até chegar a uma conclusão definitiva, os processos internacionais gastam longo tempo, passam por diferentes lugares e estão sujeitos a grandes influências; governo e a iniciativa privada do agribusiness terão de aumentar o grau de articulação. A cada dia, o controle nacional diminui e o internacional cresce no mundo dos negócios.

Os acordos da OMC definem as regras em níveis de produção, subsídios, exportação e adotam padrões sanitários da Organização Internacional de Epizootias e do Codex. Para um produto como frango, em que o Brasil goza de grande competitividade, mesmo com os subsídios praticados pelos EUA e pela UE, toda atenção é mais do que justificável.

A cota de compensação sobre o frango congelado resultou da disputa das oleaginosas que começou em meados dos anos oitenta e encerraram em 1993. O Brasil defende o direito de exportar para o mercado comunitário, livre de impostos, 15,5 mil toneladas de cortes de frango e 2,5 mil toneladas de cortes de peru. A alegação é de que isso fazia parte de uma acordo bilateral acertado com os EUA, em 1993, como compensação dos subsídios à produção de oleaginosas da UE.

O acordo, porém, não especifica a forma de administração da cota tarifária, nem que ela é destinada exclusivamente ao Brasil: por se tratar de caráter compensatório, entende-se que a cota lhe cabe integralmente. A Associação Brasileira do Exportadores de Frango (Abef) estima um prejuízo de US$100 milhões desde 1994 para os exportadores nacionais.

As negociações sobre o frango brasileiro já percorreram Genebra, Bruxelas, Washington, Paris, Roma e outros lugares. Ninguém assevera com certeza que terminarão em 1998. Um longo período, portanto.

A UE rateia o contigente de cortes de frango com 7,1 mil toneladas para o Brasil, 5,1 mil para a Tailândia e 3,3, mil para outros países. Nos cortes de peru, o Brasil fica com 1,8 mil toneladas e os outros países com 700.

A administração da cota corre por conta dos importadores, ao contrário do que acontece na cota Hilton. A UE fixa cotas para empresas de países que não são importadores tradicionais de carne de frango do Brasil e que negociam licenças de importação com empresas de outros países da comunidade.

Recentemente, o Comitê de Arbitragem da Organização Mundial de Comércio (OMC) decidiu recomendar os 15 países da UE a modificarem o cálculo do preço de referência, pelo qual aplicam a cláusula de salvaguarda (proteção de seu mercado) conforme o Acordo da Agricultura da OMC, contra o frango brasileiro. A UE utiliza incorretamente um preço de importação de aduana e prejudica a entrada do produto brasileiro no mercado. Pelo menos por ora, o Brasil lavrou um tento a seu favor.

Brasil: Evolução do alojamento – cabeças

Ano	Matrizes de corte	Pintos de corte
1988	12.423.490	1.369.903.413
1989	13.843.154	1.475.239.648
1990	15.794.681	1.621.194.435
1991	17.011.970	1.819.823.604
1992	17.276.364	1.974.640.703
1993	18.718.979	2.112.920.140
1994	20.817.702	2.323.191.148
1995	22.068.612	2.537.191.148
1996	22.800.000	2.593.095.682
1997	22.800.000	2.860.000.000

Fonte: Apinco.

Brasil: Exportação de frango, 1997

Destino	Inteiro	Cortes	Total
Mercosul	40.838.528	5.056.221	45.894.749
Europa	8.529.288	62.040.733	70.570.021
Oriente Médio	252.355.168	13.829.984	266.185.152
África	8.762.055	5.328.144	14.090.199
Ásia	17.084.608	169.734.904	186.819.512
Rússia	33.336.776	297.453	33.634.229
Outros	12.865.111	19.297.643	32.162.754
Total	373.771.534	275.585.082	649.356.616

Fonte:Secex/Abef – quilos.

Obs.: cerca de 26 empresas nacionais têm negócios com exportação.

Brasil: Exportação de frango, 1997

Empresas	Inteiro	Cortes	Total	Participação %
Sadia	117.476.905	49.632.268	167.109.173	25,73
Perdigão	87.606.122	76.320.621	163.926.743	25,24
Ceval	49.004.401	83.111.471	132.115.872	20,35
Frangosul	61.464.865	15.202.685	76.667.550	11,81
Chapecó	21.062.104	8.974.634	30.036.738	4,63
Minuano	12.552.434	7.077.542	19.629.976	3,02
Avipal	8.104.270	1.820.085	9.924.355	1,53
Dagranja	2.663.270	6.623.305	9.286.575	1,43
Aurora	1.847.765	6.130.864	7.978.629	1,23
Predileto	375.338	5.002.968	5.378.306	0,83
Copacol		4.250.910	4.250.910	0,62
Batavo	933.706	2.205.838	3.139.544	0,48
Osato		2.737.459	2.737.459	0,42
Outros	10.680.354	6.494.432	17.174.786	2,64
Total	373.771.534	275.585.082	649.356.616	100,00

Fonte: Abef.

1996, as vendas de frango inteiro corresponderam a 58% enquanto as do produto em partes representaram 48%. A tendência é de crescimento na participação das vendas de partes de frango. Além de ganhar espaço na preferência do consumidor, o produto atende às estratégias mercadológicas dos abatedouros, de agregação de valor e conquista de margens maiores.

Na verdade, para perplexidade de muitos agentes que atuam na cadeia avícola, o setor desafia a si mesmo, na escalada sucessiva com que bate seus próprios recordes de produção. Embora continue a rondar o fantasma de que o *boom* do negócio está chegando ao limite, as avícolas mantêm a atenção presa na concorrência. Todos continuam a investir para não comprometer seu *market-share*, segundo a máxima de que empresa sem crescimento desaparece.

Por sua vez, a automação das operações de abate e processamento de aves caminha em constante evolução. Importantes avanços ocorrem no que concerne ao *design* e funcionalidade dos diversos meios de processamento primário (apanha, atordoamento, escaldagem, evisceração, transferência de carcaça e resfriamento) e pós-processamento (separação de ossos, cartilagens e membranas). As novas tecnologias trazem redução de custo e maior eficiência ao processo geral. Os projetos seguem as regras de sanidade que ajudam a reduzir a disseminação de contaminadores nas carcaças e nos equipamentos.

Nessa marcha, investimentos aportam no setor. No ano passado, a avicultura ganhou pelo menos 12 novas empresas. A Frangosul adquiriu o abatedouro Piratini, no Mato Grosso do Sul, para produzir 15% a mais. Quatro novos abatedouros surgiram em Pernambuco. A Avipal anuncia investimentos de US$130 milhões na construção do complexo avícola de Feira de Santana, para abater 240 mil aves por dia até 2002. A Perdigão prevê para os próximos anos uma produção diária de 3.500 suínos e 280 mil aves, correspondendo a um aumento de 50% na sua capacidade instalada. A Cooperativa Agrícola Mista do Vale do Piquiri (Cooperavale) investiu R$65 milhões no primeiro complexo avícola climatizado, com capacidade de produção e abate de 150 mil frangos por

Frango: comparação

		Brasil	Holanda	China	EUA	Tailândia	França
Índices zootécnicos	Conversão	2,0	1,9	2,3	2,0	2,1	2,1
	Idade (dias)	41,9	42,0	56,0	42,0	45,0	43,0
	Peso limpo (kg)	1,4	1,4	2,0	1,5	1,4	1,4
	Eficiência	227,0	232,0	201,0	230,0	211,0	225,0
	Pintinnho	100,0	170,4	106,5	98,8	104,3	152,3
Custo	Ração	100,0	153,9	119,5	102,5	143,5	159,1
	Abatedouro	100,0	188,7	118,3	112,8	136,8	179,4
	Total	100,0	191,2	109,0	109,0	124,7	185,7

dia. Pesos pesados do mercado mundial estão vindo, como o Grupo Bunge que adquiriu a Ceval, e outros poderão vir (Tyson, Doux etc.).

Ainda nessa linha, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) criou uma linha especial de financiamento, de R$160 milhões, destinada a investimentos voltados à recuperação da avicultura gaúcha. O programa denominado Recuperação da Competitividade da Indústria Avícola do Rio Grande do Sul (Reaver) vai beneficiar as empresas Avipal, Frangosul, Minuano, Cotrel, Languiru, Pena Branca, Agrogem e Alisul.

Na área de exportação, há o máximo empenho para atingir mercados novos, como a Rússia, Irã, Iraque, Índia, Malásia, Indonésia e Coréia do Sul. Para este ano, as projeções iniciais estão cautelosas e indicam estabilidade nas vendas externas. Em 1997, os embarques somaram 649,4 mil toneladas e movimentaram US$875,8 milhões. O Brasil é o segundo no *ranking* exportador, atrás dos EUA (2,15 milhões de toneladas) e na frente da China (650 mil) e França (500 mil).

A crise das bolsas asiáticas e a crescente desvalorização das moedas provocaram desaquecimento das exportações brasileiras de frango, a partir do quarto trimestre do ano passado. Os preços do produto brasileiro caíram 9%, para US$1.339 por tonelada. Houve até uma certa frustração, pois a meta inicial – que prevalecia até outubro – era vender 700 mil toneladas e arrecadar US$1 bilhão em divisas.

As exportações brasileiras para a Ásia perderam força devido à queda da Bolsa de Hong Kong e à desvalorização das moedas no Sudeste asiático. Com a depreciação cambial, a Tailândia, grande produtor de frango da região, passou a ter preços mais competitivos e tomar espaços dos produtos brasileiros.

Uma reversão no quadro de queda das exportações de frango para o Extremo Oriente não é uma possibilidade descartada.

O governo de Hong Kong tem adotado uma série de medidas para evitar que o vírus da gripe da galinha se alastre pelo país. Foram proibidas as importações de frango vivo de onde o problema basicamente se restringe, principalmente da China, e o governo ordenou o sacrifício do plantel de 1,3 milhão de aves. As indústrias dos EUA fazem campanhas junto ao receoso público consumidor, assegurando-lhe que o frango importado está livre da doença.

Por sua vez, a Tailândia está praticamente com seu volume de produção comprometido. Assim, uma expansão no mercado consumidor de Hong Kong deve ocorrer em cima da carne de frango do resto do mundo. Brasil e EUA surgem como candidatos para suprir a demanda.

Suínos: fraca rentabilidade e produção estável

O reconhecimento oficial por parte da Organização Internacional de Epizootias (OIE) do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina como zonas livres da febre aftosa é aguardado com grande ansiedade por todo o complexo suinícola. Isso certamente dará um fôlego maior à participação da suinocultura brasileira no mercado internacional, em particular no Japão e na Europa.

A conjuntura da suinocultura industrial em 1997 carregava no seu bojo as seqüelas das dificuldades enfrentadas entre 1995 e 1996. A quantidade de suínos abatidos sob inspeção no Brasil ficou praticamente no mesmo plano: 13,5 milhões em 1996 contra 13,6 milhões em 1997.

Para 1998, a expectativa é de que haja recuperação de 4 a 5% no número de abates, em comparação com o ano anterior. Enquanto isso, poderão surgir problemas com relação ao milho para os criadores, ainda que para o farelo o preço fique mais acessível. Pode-se vislumbrar alguma reação nos preços para repassar possíveis pressões de custos já que, diante da adequação de oferta e demanda, as margens podem ser sustentadas.

O Rio Grande do Sul, o segundo maior produtor de suínos do país, atrás apenas de Santa Catarina, registrou uma redução de 16,4% no número de abates no estado em 1997, que passa-

Números da suinocultura brasileira

Ano	1 Rebanho (cabeças)	2 Matrizes (cabeças)	3 Produção t	4 Abate SIF (cabeças)	5 Abate total	6 Exportação (mil/t)
1990	30	1,87	1,04	8,4	16,0	19
1991	31	1,94	1,11	9,2	17,0	17
1992	32	2,00	1,20	10,0	17,1	44
1993	32,5	2,03	1,23	10,2	17,5	35
1994	33,1	2,07	1,33	10,8	18,0	33
1995	34	2,13	1,43	12,0	19,2	32
1996	35,1	2,19	1,53	13,5	20,4	55
1997	35,8	2,24	1,53	13,6	20,5	56
1998 *	36,5	2,28	1,61	14,0	20,8	100

*Previsão.

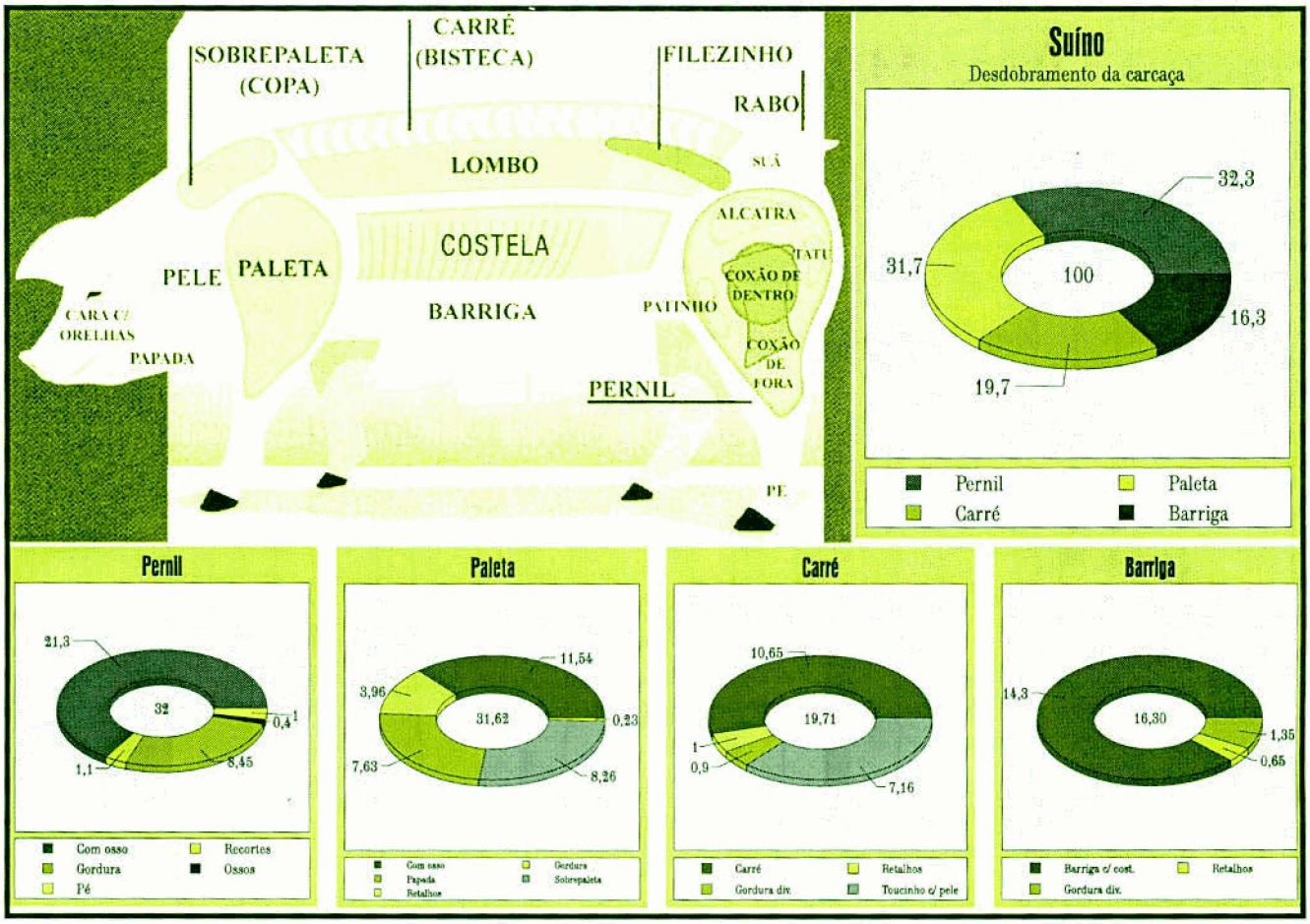
Fonte: ABCS/Abecs – milhões.

ram de 3,6 milhões de cabeças em 1996 para 3,12 milhões.

A redução do abate foi resultado das dificuldades que o setor enfrenta há cerca de três anos, que vêm aumentando consideravelmente os custos dos produtores. Um dos principais insumos para a criação de suínos, o farelo de soja, chegou a ser cotado em 1997 por até US$350 a tonelada: uma tremenda alta para um produto que no início do Plano Real estava em US$150 a tonelada.

A carne suína, a mais consumida, representa 43% do consumo mundial de carnes. A média do consumo *per capita* em muitos países da Europa é elevada. No Brasil, porém, esse índice não ultrapassa 10kg por ano. Da mesma forma, os EUA e a União Européia (UE), especialmente a Dinamarca, figuram entre os maiores exportadores de carne suína do mundo. Já o Brasil participa com menos 2,5% do mercado mundial, ou 2,5 milhões de toneladas.

A Associação Brasileira dos Criadores de Suínos (ABCS) e a Associação Brasileira das Indústrias de Produtos de Origem Suína (Abipos) criaram um fundo de campanha para incentivar o consumo da carne de suíno no país. Os recursos virão na forma de contribuição de R$1,00 sobre cada suíno destinado ao abate. O setor espera arrecadar R$1,2 milhão, que será aplicado principalmente em campanhas de *marketing* nos grandes centros consumidores.



Brasil: Balança comercial mensal de carnes de suínos – 1997

Mês	Exportação t	Importação t
Jan.	4.051	0
Fev.	3.915	0
Mar.	4.181	0
Abr.	3.476	1.147
Maio	4.546	1.197
Jun.	4.678	1.214
Jul.	4.859	640
Ago.	5.631	245
Set.	5.578	24
Out.	6.160	121
Nov.	4.314	49
Dez.	5.068	0
Total	56.457	4.638

Fonte: Secex.

Mundo: Números da suinocultura

Em mil t de equivalente carcaça

Países	1996	1997
I - Produção	74.023	73.895
China	36.400	36.000
EUA	7.804	7.955
Federação Russa	1.744	1.640
Alemanha	3.020	3.000
França	2.160	2.200
Holanda	1.560	1.560
Dinamarca	1.530	1.560
Brasil	1.520	1.580
II - Exportação	2.313	2.336
EUA	430	480
Dinamarca	380	350
Taiwan	362	360
Canadá	340	360
China	250	250
III - Importação	2.113	2.270
Japão	822	857
Federação Russa	545	565
EUA	279	274
Hong-Kong	175	189

Fonte: USDA.

A iniciativa de fazer propaganda é louvável. Mas não se pode esquecer de verificar a razão do preço mais caro pago para cada quilo da carne suína. A desproporção entre a quantidade de itens industrializados (70%) e *in natura* (30%) colocados à disposição dos consumidores é uma causa. Outra está na margem da comercialização do produto.

De fato, o Centro de Estudos de Pesquisa da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, sob encomenda do Sindicato da Indústria de Produtos de Suínos, mostrou que a margem de lucro dos supermercados que comercializam o produto é acentuadamente superior à de outras carnes. A pesquisa, desenvolvida entre outubro de 1994 e setembro de 1995, apurou que a margem dos varejistas foi de 67,4% para carnes suínas, 76,6% para embutidos e 93,7% para outros produtos suínos. A margem média apurada para o frango foi de 21,6%.

Novos mercados no exterior

Apesar das dificuldades no mercado de suínos, os grandes frigoríficos programam fortes investimentos, diante da perspectiva de erradicação da peste suína e de conseguir contratos de exportação para a União Européia e Rússia.

Somente durante o segundo semestre do ano passado, grandes empreendimentos foram anunciados na mídia. A Avipal e a Frangosul, nomes consagrados na avicultura, estão aplicando pesado no Rio Grande do Sul, em unidades suinícolas. Por sua vez, as cooperativas de Nova Mutum (Coopermutum), Lucas de Rio Verde (Cooagril) e Diamantino (Suicoop) investiram US$12 milhões na instalação de um moderno frigorífico do Mato Grosso, a Indústria Frigorífica da Intercoop (Integração das Cooperativas do Médio Norte), em Nova Mutum, na faixa norte do estado. Já a Pif Paf está investindo US$20 milhões na construção de um frigorífico de suíno para abater 2,4 mil animais por dia em Patrocínio, na região do alto Parnaíba.

As exportações brasileiras de suínos poderão bater as 100 mil toneladas em 1998, movimentando uma receita cambial entre US$230 a US$250 milhões, de acordo com a Associação Brasileira de Exportadores de Carne Suína (Abecs). Em volume, o crescimento será de 77% sobre as 56,4 mil toneladas embarcadas em 1997, enquanto em receita a alta deverá ser ainda maior, superando em 61% os US$148 milhões de 1997. A menor produção de carne suína provocou aumento nos preços. Aproximadamente 19 empresas possuem negócios ativos com

exportação.

As principais vendas externas em 1997 foram: Hong Kong (23,2 mil toneladas a US$60 milhões); Argentina (25,6 mil toneladas a US$63,6 milhões) e o Uruguai (4,6 mil toneladas a US$10,8 milhões).

Um acordo sanitário importante firmado com a Rússia, África do Sul e Itália – que envolveu a vinda de comitivas destes países para conhecer as condições do rebanho brasileiro – poderá trazer amplo suporte para o incremento das vendas externas.

A mira dos exportadores brasileiros tem como alvo o mercado europeu, que é maior consumidor de carne suína e vive um momento de crise na produção. A Holanda, que exporta 70% da produção, diminui em 25% o plantel de 14 milhões de animais, devido a focos de peste suína. O mesmo acontece na Bélgica e na Alemanha. O estrago aumenta com o problema ambiental, ante a falta de espaço para eliminar os dejetos dos animais.

A União Européia (UE), que importa 2,3 milhões de toneladas anuais, é um grande mercado importador. A Itália pode ser a porta de entrada para a comunidade, pois o país é um grande transformador de carne suína e adquire externamente 2/3 do necessário para a sua produção, ou seja, quase de 600 mil toneladas. O Brasil poderá atender a 20% do total importado pelos italianos, num volume de 120 mil toneladas anuais.

A Rússia entre 1992 a 1996 reduziu a produção interna para 1,74 milhão de toneladas. A queda no período foi de 37%. Com isso, o país passou a ser o segundo maior importador mundial de suínos, atrás somente do Japão, que é o maior comprador de carne de porco fora da UE, com 880 mil toneladas anuais. As importações russas – que somaram 545 mil toneladas em 1995 – crescem na ordem de 20% ao ano. Tendo um consumo *per capita* de 17kg por ano, os preços internos da carne suína oscilam de 15% a 20% mais que os da carne bovina e 25% a 30% que os de carnes de aves. As perspectivas são de que o Brasil atenda a 10% da demanda total da Rússia, com embarques em torno de 50 mil toneladas. Outro mercado que recebe empenho especial dos exportadores brasileiros é a África do Sul, que passou a comprar de 25 a 30 mil toneladas anuais.

Bovinos: osso duro para a pecuária brasileira

Após três anos de quedas consecutivas, houve uma recuperação nas exportações brasileiras de carne bovina em 1997: as vendas cresceram 5% em volume e 7% em receita. Os embarques foram de 275 mil toneladas, no valor de US$420 milhões. O preço médio da tonelada do *mix* de exportação ficou em torno de US$1,5 mil, com a carne industrializada cotada a US$1.080 e o produto *in natura* em US$2.930.



Pelo menos com relação à quantidade, há boas notícias para 1998. A Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec) projeta um incremento de 10% a 15%. As vendas externas poderão bater 310/330 mil toneladas, o equivalente a US$460/480 milhões. Os pilares dessa previsão são o consumo de carne bovina nos países asiáticos e a redução dos subsídios na Europa, tornando a carne brasileira bem mais competitiva.

Os preços no mercado internacional devem prosseguir arrefecidos, enquanto as cotações do boi gordo permanecem estáveis no mercado interno. Antes da ocorrência da encefalopatia espongiforme

Brasil: exportação de carne bovina

Ano	Quantidade 1	Valor 2	Quantidade 3	Valor 4	Quantidade 5	Valor 6
1990	100	93	149	141	249	234
1991	74	138	252	260	326	398
1992	124	281	320	353	444	634
1993	102	225	290	291	392	516
1994	88	226	270	296	358	522
1995	44	158	225	287	269	445
1996	52	159	209	233	261	392
1997*	77	178	219	242	296	420

Fonte: Abiec (representa 95% das exportações nacionais) e Secex.

*Sujeito a revisão.

1, 3 e 5: em mil toneladas. 2, 4 e 6: em US$ milhões.

Brasil: Balança comercial mensal de carne bovina, 1997

Mês	Exportação t	Importação t
Janeiro	26.323	179
Fevereiro	18.657	144
Março	23.852	26.711
Abril	22.869	21.547
Maio	24.649	19.070
Junho	25.047	17.560
Julho	25.008	19.278
Agosto	25.213	12.704
Setembro	30.001	8.518
Outubro	27.988	8.269
Novembro	22.061	8.382
Dezembro	24.806	11.154
Total	296.475	153.515

Fonte: Secex.

Briga de gigantes

O embargo à importação de carne bovina com hormônio imposto pela UE desde 1989 deverá ser mantido até maio de 1999. Até lá, a Comissão Européia terá de apresentar à Comissão provas científicas sobre a existência de riscos nessa carne.

A pendência envolve as duas maiores potências comerciais do planeta – a UE e os EUA – num negócio comercial estimado entre US$100 a US$250 milhões. Os EUA, que contam com o apoio do Canadá, Austrália e Nova Zelândia, já apresentaram provas científicas de que o emprego de hormônio na produção bovina não ameaça a saúde humana.

Depois da vaca louca, porém, o consumidor europeu ficou muito renitente. As autoridades públicas ficam sob pressão e endurecem a legislação. A OMC reconhece que a imposição de um nível maior de exigência sanitária é um direito autônomo importante dos governos: esses casos não são mera exceção das obrigações do Acordo Sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias.

Nos países exportadores do Mercosul, enquanto os hormônios para o crescimento do gado continuam proibidos, muitos pecuaristas podem ter acesso a eles. A questão é delicada. A UE, principal cliente do produto brasileiro, não aceita carne com hormônio. Resta, portanto, aguardar o desfecho da pendenga.

bovina (EEB), conhecida como a doença da vaca louca, o filé mignon valia US$3,9/4 mil contra US$3,5/3,6 mil/t atualmente. Os estoques na UE ainda estão elevados: na ordem de 700 mil toneladas.

A EEB foi diagnosticada pela primeira vez no gado britânico em 1986, mas só 10 anos depois o governo na Inglaterra admitiu a possibilidade de uma ligação contagiosa entre ela e seres humanos. Os estragos foram enormes. Cerca de 4,5 milhões de reses acima de 30 meses, o correspondente a 40% do rebanho, tiveram de ser exterminadas. A União Européia (UE) indenizou os criadores em US$4,2 bilhões e bancou os custos crematórios no valor de US$250 milhões. Apesar das denúncias freqüentes de contrabando, as exportações de carnes da Grã-Bretanha estão suspensas.

Das exportações brasileiras, 63% destinam-se à UE, 9% somente em carne industrializada para os EUA e 7% para o Extremo Oriente. Como o Brasil faz parte do circuito da aftosa, mercados importantes não lhe são acessíveis. É uma longa história para ser superada.

O mercado consumidor asiático representa o maior potencial de crescimento do mundo. Para o horizonte de 1993 a 2005, suas importações de carne bovina crescerão mais de 50%, saltando de 1 milhão de toneladas para 2,9 milhões. A estimativa é de que o consumo médio dos países asiáticos – China, Hong Kong, Indonésia, Japão, Coréia do Sul, Malásia, Filipinas, Cingapura e Taiwan – salte de 6,75kg para 9,56kg, enquanto o Japão vai de 9,7 para 15kg.

A elevação do nível de vida dos países emergentes asiáticos, que experimentaram sensível aumento de renda nos últimos anos, contribui para a expansão do consumo da carne bovina. Pelas estimativas do Conselho Nacional da Pecuária de Corte para 2010, o consumo *per capita* do brasileiro estará em 45kg por ano, sendo que as exportações baterão 1 milhão de toneladas, volume mais de três vezes superior ao corrente. Será este um cenário otimista ou provocativo?

As recentes crises que se abateram regionalmente nas economias asiáticas poderão arrefecer temporariamente

Mundo: Números da pecuária de corte

Países	*1996*	*1997*
I. Produção	48.400	48.592
EUA	11.578	11.506
Brasil	6.150	6.050
China	4.946	5.400
Argentina	2.580	2.550
Federação Russa	2.580	2.300
México	1.800	1.800
Austrália	1.725	1.720
França	1.735	1.685
Alemanha	1.480	1.360
II. Exportação	4.839	5.236
Austrália	1.016	1.095
EUA	851	870
Nova Zelândia	515	500
Argentina	470	430
Canadá	286	360
Irlanda	289	301
Brasil	277	240
Alemanha	202	200
Índia	165	175
França	152	130
III. Importação	4.075	4.089
EUA	940	1.119
Japão	899	872
Federação Russa	480	500
Coréia	191	225
Canadá	237	235
Reino Unido	147	150
Brasil	144	160
México	100	138
Alemanha	86	90

Fonte: USDA. Mil toneladas em equivalente-carcaça.

Importações da Ásia

País	*1991-1993*	*2003-2005*	*Incremento*
China	ND	789	789
Coréia	164	361	197
Filipinas	20	53	33
Hong Kong	76	132	56
Indonésia	3	15	12
Japão	610	1.273	663
Malásia	60	173	113
Cingapura	23	47	24
Taiwan	56	93	37
Total	1.012	2.939	1.927

ND = não disponível.

Fonte: Fundação Okita.

essa tendência. Contudo, do ponto de vista conjuntural, existem dois fatos que fortalecem o aumento no consumo de carne bovina no curto prazo:

- a gripe da galinha, em Hong Kong, em final de 1997, que provocou o abate de mais de 1,3 milhão de aves e poderá comprometer as exportações de frango;
- a febre aftosa em Taiwan, cujas exportações de carne suína, ao redor de 230 mil toneladas anuais, que representam US$460 milhões, foram suspensas nos mercados do Japão e da Coréia.

Exigência da qualidade, novos modelos de gestão

A UE está exigindo a identificação da carne que entra nos países da comunidade para proteger o mercado regional. É mais um esforço extremo para controlar o avanço da doença da vaca louca, cujos focos continuam sendo descobertos no continente. A solicitação da UE, obrigando a que todo produto importado, inclusive o brasileiro, tenha uma etiqueta de identificação do país de origem, abatedouro, local de engorda, sexo, idade e data de abate do animal, foi bem recebida pelo setor nacional.

Embora a obrigatoriedade seja apenas para o ano 2000, há importadores que por diferentes motivos já pedem a identificação. De acordo com o Programa de Identificação da Carne Bovina Brasileira, a próxima etapa consiste em preparar informações sobre a ascendência do animal, método de engorda, alimentação e número de identificação.

As imposições de novos requisitos nas transações internacionais refletem, em última instância, mudanças no mercado nacional e estrangeiro de carne. A demanda de qualidade deve ser hoje encarada como uma linguagem universal para os negócios globais. Para os elos do complexo agroindustrial da bovinocultura, a visão de processo passa a ser uma obrigação e não apenas um anseio.

A mobilização brasileira é feita através de alianças mercadológicas, com parcerias entre os diversos agentes da

Números do novilho precoce

Região	Frigoríficos credenciados	Animais abatidos (mil cabeças)	Produtores cadastrados
Sul	136	355,7	300
Sudeste	33	100	1.187
Nordeste	7	15	427
Centro-Oeste	48	683,3	3.882
Norte	2	1,3	27
Total	226	1155,3	5.823

Fonte: Secretaria do Estado da Bahia.

Números da pecuária de corte no Brasil

Ano	Rebanho 1	Abate 2	Desfrute 3	Produção 4	Consumo interno 5	Consumo per capita 6
1990	141.367	22.053	15,6	4.631	4.612	31,8
1991	144.194	22.494	15,6	4.725	4.579	31,5
1992	147.078	23.238	15,8	4.508	4.120	28,7
1993	157.672	24.000	15,2	4.950	4.569	30,6
1994	158.200	26.000	16,4	5.200	5.017	32,6
1995	161.272	27.000	16,8	5.400	5.376	34,5
1996	165.000	28.500	17,3	5.700	5.631	35,6
1997	168.382	29.100	17,3	5.820	5.770	36,0

Fontes: IBGE, Embrapa e CNPC.
1 e 2: em mil cabeças; 3: abate/rebanho %; 4: em mil t; 5: em quilos por habitante/ano.

cadeia. Algumas iniciativas mostram resultados positivos, tais como as campanhas para o controle de febre aftosa e a Portaria 304 (ver box).

O novilho precoce

Outro empreendimento importante é o Programa do Novilho Precoce, lançado em 1994 e implementado em 12 estados. Dados da Associação Brasileira do Novilho Precoce indicam que o abate de gado mais jovem – entre 18 a 30 meses – já atinge 4% do abate brasileiro, estimado em 27 milhões de cabeças ao ano. A redução do ICMS é o principal estímulo à adesão dos pecuaristas. No Mato Grosso do Sul, estado pioneiro no programa, essa diminuição chega a 66,7% para animais até 18 meses. O ganho cai para 50% quando se trata de animais de 24 meses, e para 16,7%, para animais de 30 meses.



No Rio Grande do Sul, os novilhos precoces vêm sendo abatidos dentro do Programa Carne de Qualidade (PCQ), em vigência desde outubro de 1995, que fez com que o abate inspecionado crescesse 25%.

Muda o perfil empresarial na indústria frigorífica

O quadro de menor inflação e maior competitividade submete a indústria frigorífica brasileira, que movimenta US$12 bilhões por ano, a um dramático ajustamento. Embora esteja tecnologicamente entre os mais modernos do mundo, o setor tem na clandestinidade a face mais crítica e desabonadora, que enraíza o atraso nos negócios da cadeia pecuária.

O alto número de abatedouros sob inspeção municipal prejudica a atuação das empresas sob inspeção federal. Driblando a fiscalização, os matadouros municipais podem abater lotes de animais e transportá-los entre os estados. Numa ação de parceria com a fiscalização federal, o abate clandestino certamente sofrerá maior inibição. Não recolhendo os impostos, a clandestinidade frustra as empresas com escrita contábil legalizada e gera uma concorrência canibalesca. O consenso a esse respeito não impede a continuação da prática.

Diante de sua magnitude, a fraca credibilidade em torno das estatísticas sobre a cadeia da pecuária de corte não condiz com sua realidade. A menor variação nos preços, quer no nível da matéria-prima quer de seus subprodutos, revela o enorme peso do segmento mais tecnológico e de maior produtividade do setor. Grandes oscilações de alta ou de baixa são peculiares de atividades à mercê de especulações, em função da alta heterogeneidade de tecnologia e gestão. A pecuária de corte, acredite quem quiser, passou dessa fase.

Na verdade, a redução do parque frigorífico traz também à tona os resultados nefastos de um crescimento desordenado da atividade no país e da guerra fiscal entre os estados. Sem planejamento, o número de abatedouros cresceu a ponto de superar o potencial de oferta de animais de alguns estados, cujos rebanhos ficaram com os tamanhos estáveis e onde a resposta da produtividade é mais lenta. Após a saída das gigantes Ceva, Kaiowa, Sadia, Cargill, Perdigão e Anglo, chega a vez de as empresas menores enfrentarem o es-

Uma portaria catalisa a modernização

A famosa Portaria 304 foi um divisor de águas na comercialização da carne bovina. Editada em abril de 1996, ela prevê a desossa e embalagem do produto no estabelecimento frigorífico, além da sua identificação e resfriamento. A implementação da portaria começou em agosto de 96 nas cidades de São Paulo e Porto Alegre e, ao longo de 1997, foi sendo adotada em outros centros. Mais 11 capitais foram incluídas – Curitiba, Florianópolis, Rio de Janeiro, Vitória, Belo Horizonte, Brasília, Goiânia, Campo Grande, Cuiabá, Salvador e Aracaju.

Para o consumidor e a cadeia da carne bovina alguns benefícios já podem ser contabilizados. Pelos números do Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal – Dipoa, do Ministério da Agricultura, o abate SIF de 1997 chegou a 13 milhões de cabeças, contra 12,6 milhões em 1996. A Abif avalia que 60% dos 178 frigoríficos sob inspeção federal operam com a desossa. O Sindicato do Comércio Varejista de Carnes Frescas do ESP revela que os açougueiros paulatinamente vão se acostumando a receber a carne processada.

No momento, a obrigatoriedade em escala nacional prevalece para identificação e embalagem. O próximo passo é ampliar a exigência de corte e embalagem do produto no frigorífico, a exemplo do que acontece em São Paulo e Porto Alegre.

Febre aftosa: até quando?

Em 1995, o Brasil declarou-se área livre. É um conceito novo instituído pela Organização Internacional de Epizootias (OIE, órgão sediado em Paris e vinculado à OMC, em substituição àquele tradicional de país livre que vigorava até dois anos atrás).

Pelo novo entendimento, o país era prejudicado porque, embora já tenha erradicado a doença na região Centro-Sul, onde concentra a maior parte do rebanho bovino, suíno e caprino, registra 200 casos de febre aftosa nas regiões Norte e Nordeste.

A estratégia montada foi no sentido de declarar os estados de Rio Grande do Sul e Santa Catarina como área livre da bacia do Prata, junto com a Argentina (zona livre sem vacinação) mais Paraguai e Uruguai (zona livre com vacinação). A circulação de boi vivo e carne com osso foi vetada nesses estados, onde estão 10% do rebanho nacional e não se registra qualquer caso de doença há cerca de cinco anos: as normas internacionais exigem um prazo mínimo de dois anos e meio. O fechamento da fronteira traz redução no recolhimento do ICMS estadual, mas é necessário para a realização dos testes sorológicos.

Ainda no final de 1998, uma missão de técnicos da UE inspecionou frigoríficos de Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. A resposta deve vir da assembléia mundial da OIE, de 25 a 29 de maio, na França.

Agora, os membros do cadeia produtiva da pecuária planejam informar oficialmente as autoridades européias de que os estados do Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo, Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul estão em condições de solicitar abertura de processo de reconhecimento como áreas livres de aftosa. Recentemente, autoridades brasileiras acompanhadas do Centro Pan-Americano de Febre Aftosa fizeram inspeção nestes estados, para verificar a existência de vírus.

Existe um fato concreto. Com a vacinação maciça e periódica, os focos da doença reduziram-se de 2.093, em 1994, para 167, em 1997. A meta do governo é erradicar a doença até 2007. A surpresa, desagradável como uma pedra no sapato, vem da constatação de novos focos em Mato Grosso do Sul nos últimos meses.

treitamento de suas margens operacionais. É um ambiente que exige maior profissionalização.

A cirurgia interna no parque frigorífico constitui uma operação para reparar a oferta de animais ao consumo. O impacto de uma redução de 30% na capacidade de produção da indústria de carne passará despercebido, porquanto um programa crescente de exportação continuará sendo atendido, sem provocar excesso de matéria-prima e crise de abastecimento interno. Dados do Dipoa de junho de 1997 mostravam que, dos 183 estabelecimentos com SIF no Brasil, 103 estavam desativados.

As seqüelas de baixas no setor são grandes. No Mato Grosso do Sul, fecharam a Matel e a Cervieri, e uma unidade do Frigorífico Naviraí foi arrendada para o Frigorífico Bertin, que é o maior exportador de carne bovina do país. O Frigorífico Naviraí continua operando a planta de Maringá, adquirida da Cargill em 1995. Em Goiás, outras três unidades também cerraram portas – uma da Frinorte e duas da Friboi. O frigorífico Bordon, o maior do Brasil no passado, reduziu sensivelmente a abate de animais e deve concentrar-se somente na industrialização da carne. A empresa vinha mantendo em Campo Grande um único abatedouro com capacidade de abate de 30 mil animais por mês, onde abatia apenas 1/3 deste número.

Nos pampas gaúchos, o segmento frigorífico vive momentos de tensão. Grandes abatedouros paralisados estão voltando a operar na forma de arrendamento, em ações intermediadas pelo governo do estado e bancos credores. A maioria das plantas em situação de dificuldade estão localizadas na metade sul do estado.

Depois de quase dois anos de paralisação, o Frigorífico Alegretense foi reaberto, arrendado pelo Grupo Cervieri, de Ponta Porã (MS). Por sua vez, o frigorífico Vacariense (Friva) está sendo cogitado pelo Grupo Randon. A unidade do Bourdon em Livramento foi arrendada pelo Frigorífico Três C, dono de 19% do mercado inspecionado estadu-

al, junto ao Banco do Brasil. Também o frigorífico Castilhense voltou a operar, através da Figo Pal, subsidiária da argentina Paladine.

O grande desafio consiste em achar empresários para tocar o Cicade de Bagé, a maior planta de abate gaúcha, que contabiliza uma dívida bancária próxima a RS$200 milhões e tem uma dívida trabalhista de R$30 milhões, acima do patrimônio de R$25 milhões.

Em Minas Gerais, a Associação dos Frigoríficos (Afrig) avalia a situação como caótica, em que o setor precisa sair do vermelho para planejar investimentos. Os frigoríficos mineiros negociam com o governo a redução de 5% nas tarifas do ICMS, que é de 7% para carne comercializada dentro e de 12% fora do estado. O antigo Frigorífico Kaiowa, em Janaúba, deverá voltar a operar. Em termos de novilho precoce, três grandes frigoríficos ensaiam os primeiros passos: Bertim (Ituiutaba), que detém 70% da carne de novilho comercializada no estado, o Mata Boi (Araguari) e a Rezende Alimentos (Uberlândia).

Neste mar tempestuoso, os dois maiores frigoríficos do Brasil – Friboi de Goiás e o Independência de São Paulo – firmam posição no mercado. O Friboi abateu em 1997 mais 60% do que no ano anterior (quase 500 mil bois), tendo adquirido o abatedouro da Sadia em Barra do Garça e arrecadado a marca Maturata. Já o Frigorífico Independência cresceu mais de 30%, com abate próximo a 250 mil bois.

Em sintonia com os novos tempos, a Abif trabalha para lançar um selo de origem para a carne, de modo a garantir a procedência do produto. Isso contribuirá para o aumento da desossa de carne no país e agregará maior valor à produção. É uma abertura para aumentar as margens, que foram bem espremidas em 1997, se situando entre 2,5% a 3%. Enfim, o desafio está aí. A cadeia da pecuária terá de olhar com carinho os aspectos de gestão ligados a qualidade, produtividade, tecnologia e economia de escala. Uma peça de traseiro desossada é 5% mais cara do que com ossada, sendo que a margem dos supermercados que trabalham com produto desossado é de 25% a 30%. Uma discrepância que não cabe nos negócios em clima de acirrada competição.

INDÚSTRIA DE RAÇÃO

Novos nichos de consumo

Apesar de os carros-chefes do consumo de ração serem a avicultura de corte e postura e a criação de suínos, com respectivamente 57% e 31,2%, a menina dos olhos do setor está em outras atividades.

De acordo com o Sindicato Nacional da Indústria de Alimentação, a produção brasileira de rações cresceu 10,2% em 1997. O total comercializado foi de 28,7 milhões de toneladas. Em termos de faturamento, a receita correspondeu a R$6,7 milhões.

A produção de ração para peixe ficou perto de 75 mil toneladas, com alta de 35% sobre 1996, movimentando R$30 milhões. Os negócios de nutrição em piscicultura apresentaram crescimento superior a 1.500% nos últimos cinco anos. No mesmo período, o número de empresas de aqüicultura saltou e 4 para 40. E há muito espaço para crescer, mesmo com toda expansão: o mercado de ração atingiu 32,6% da produção de peixe, estimada em 230 mil toneladas em 1997 (25% no ano anterior).

Outros levantamentos apurados pelo Sindirações revelam um evolução de 12% na produção de rações para eqüinos – 250 mil em 1997, contra 222 mil em 1996. O segmento para cães e gatos cresceu de 420 mil toneladas para 450 mil nos últimos dois anos. Para terminar, rações para coelhos, aves ornamentais, rãs, caprinos, ovinos etc. participaram com 745 mil toneladas – em 1996 foram 386,9 mil toneladas.

Os planos de investimentos das indústrias de ração para 1998 contemplam aplicações de recursos na produ-

Brasil: evolução da produção de rações

Ano	*Avicultura de corte*	*Avicultura de postura*	*Bovino*	*Suíno*	*Outros*	*Total*
1988	6.176,00	3.007	922	3.779	330	14.214,30
1989	6.520,70	2.754	830	3.631	437	14.172,30
1990	7.491,60	2.192	854	3.865	424	14.826,40
1991	8.035,90	2.225	812	4.527	520	16.119,80
1992	8.614,20	2.312	791	4.598	517	16.832,10
1993	9.313,20	2.063	1.058	5.011	618	18.062,60
1994	10.234,70	2.195	1.107	5.526	508	19.570,10
1995	12.074,00	2.618	1.050	7.992	794	24.518,40
1996	11.854,60	2.588	1.239	8.493	1.029	25.203,50
1997	3.500,00	2.840	1.780	8.950	1.600	28.670,00

Fonte: Sindirações – em mil toneladas.

Pet food – alimentando a família

IRENE R. TROCCOLI

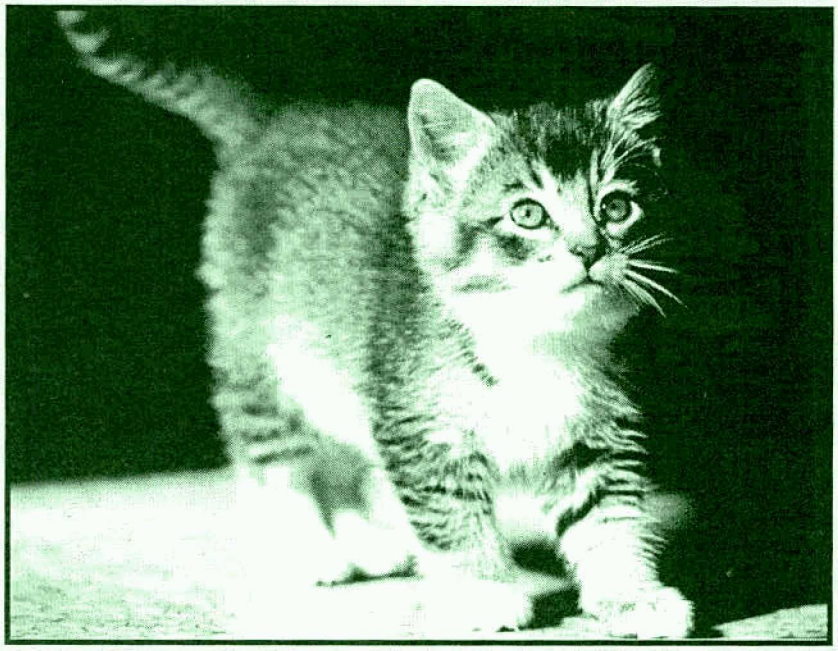
O segmento *pet* envolve alimentos direcionados para uma categoria de animais que não raro são vistos por seus donos como parte da família, e não apenas como seres irracionais. A mercadologia das rações para cães, gatos e aves se dá portanto num clima muito diferente daquela voltada para a venda de rações de rebanhos destinados especificamente à produção de carne (caso das aves e dos suínos) e à realização de lucros (caso da bovinocultura de leite e da criação de cavalos). Os instrumentos de *marketing* aplicados à *pet* food assumem um perfil muito mais sofisticado.

Nos EUA, estima-se que haja 66,2 milhões de gatos e 58 milhões de cães adotados pelas famílias, alimentados basicamente com ração adquirida pronta. Não é por outro motivo que as vendas no mercado norte-americano de rações *pet* no ano passado foram avaliadas entre US$9 e US$10 bilhões, despontando como um negócio muito promissor a médio prazo.

No Brasil – e no resto do mundo –, o crescimento do setor transparece não só nos números de produção como em outras avaliações pertinentes. De acordo com a Nielsen Serviços de Marketing, por exemplo, nos cinco primeiros meses de 1997 a verba de investimento publicitário deste segmento havia chegado a US$9,1 milhões, o equivalente a 75% do faturamento de todo o ano de 1996. Chama a atenção também que mais de 95% desta verba tenha sido consumida pela mídia televisiva.

Em seu processo natural de expansão, diversificação e sofisticação, essa indústria tem dois compromissos: aprimorar seus produtos e explorar o potencial de mercados localizados fora de suas fronteiras.

No primeiro caso, trata-se de buscar novas fórmulas que sirvam mais adequadamente às necessidades nutricionais dos animais. Usa-se cada vez mais o arroz como ingrediente, assim como proteínas de baixo teor alergênico, como a carne de ovelha. O aprimoramento das fórmulas também vem ditando o uso de menos ingredientes artificiais, sintonizando os alimentos para animais de estimação com as tendências modernas da própria alimentação humana.



Ao mesmo tempo, as empresas monitoram constantemente suas vendas, para não perderem o foco da satisfação dos clientes. No caso dos alimentos para cães, por exemplo, está bem clara a preferência do público pelas chamadas rações secas (que representam mais de 58% do valor das vendas varejistas), enquanto a comida enlatada para esses animais vem perdendo *market-share*. No segmento de felinos, as rações enlatadas continuam preferidas (51% do valor das vendas varejistas), ao mesmo tempo em que os consumidores vêm rejeitando as rações semi-úmidas e apresentando simpatia pelas rações secas.

Esse objetivo vem sendo cuidadosamente estruturado pela indústria na conquista de mercados estrangeiros. Os analistas norte-americanos sugerem ações direcionadas especialmente a mercados ainda pouco explorados, como o Brasil, a Argentina e a Coréia. O destaque fica naturalmente com o mercado brasileiro, cuja recente forte evolução do setor de rações *pet* não passou despercebida aos executivos das empresas interessadas.

Seguindo essa tendência, os supermercados vêm destinando parcelas cada vez maiores dos seus espaços nas gôndolas para a exposição desses produtos. No ano passado a participação dos auto-serviços sobre as vendas nacionais de rações *pet* era especialmente alta no caso dos hipermercados (lojas com no mínimo 20 *check-outs*), que então escoavam 47% e 39% das vendas totais dos alimentos respectivamente para cães e gatos.

A curto prazo, o aquecimento do mercado de rações para animais domésticos deve se manter, sinalizando o interesse das empresas em investirem no produto de maior valor agregado. Além do mais, elas buscam depender menos das vendas à avicultura, não só por sentirem o crescimento da concorrência das rações produzidas pelas firmas de integração avícola, como pelo gradual esvaziamento do poder de compra dos criadores de frango independentes. A previsão para 1988 é de que a oferta de rações *pet* avance 16%, enquanto o segmento de rações para peixes deverá crescer 33%.

E-mail: iragtroc@fgv.br

ção de rações de maior valor agregado, como as de peixe, avestruz e animais de estimação. A perspectiva de um bom retorno e a rentabilidade dos projetos está nos preços e margens proporcionados pelo mercado. Enquanto as rações para aves e suínos custam em torno de R$180 a R$200 por tonelada, as especiais saem por R$400 a tonelada.

O mercado de rações para aves opera com dificuldades, ante a concorrência da integração e a queda do poder de compra dos pequenos criadores. O setor de proteína animal brasileiro não consegue uma grande capitalização. Por outro lado, grandes problemas surgem em relação ao abastecimento de matérias-primas. Em 1997 foi o farelo de soja, agora provavelmente será o milho.

A comercialização dos insumos vinha razoavelmente bem até setembro, quando o mercado foi abalado pela decisão do Conselho de Política Fazendária (Confaz) de cancelar a isenção de ICMS nas operações interestaduais. Nos 40 dias em que vigorou a medida do Confaz, a comercialização de ração ficou paralisada. Depois, com a elevação dos juros estabelecida pelo governo, prejudicou os criadores que costumam pagar a prazo. No último trimestre, com o ajuste na avicultura, as vendas não decolaram.

INDÚSTRIA VETERINÁRIA

Estabilidade no faturamento

O grande acontecimento de 1997 foi a constituição da Merial, uma joint-venture formada pela Rhône-Merieux – o braço veterinário do grupo Rhodia – e MSD Agvet, a empresa de saúde da Merck & Co.Inc. Com faturamento estimado em US$1,9 bilhão, a Merial nasce líder no setor brasileiro, onde deverá arrecadar US$125 milhões.

Desde final dos anos 80, a indústria veterinária nacional vinha numa escalada de crescimento bem consistente. O Brasil subiu no *ranking* mundial. O país passou a ser o quarto maior mercado de produtos veterinários do mundo, superando a China, mas ficando atrás dos Estados Unidos, França e Japão.

Em 1997, houve uma inflexão na tendência de crescimento da indústria veterinária no Brasil, que poderá persistir no corrente ano. A fraca rentabilidade do complexo de proteína animal fez com que os criadores reduzissem as suas compras para reduzir os custos de produção. A inadimplência no setor chegou a valores expressivos.

Em números gerais, a bovinocultura de corte é o principal segmento comprador, com cerca de 45% do faturamento total. A seguir vem a bovinocultura de leite e a avicultura, no patamar de 20% cada uma. A suinocultura participa com 5% e os eqüinos, pequenos animais e outras criações ficam com 10%.



O enfraquecimento das compras mantém a média dos preços nos mesmos níveis praticados quando do anúncio do Plano Real, em junho de 1994. As empresas que fabricam vacinas da febre aftosa, por exemplo, que fazem parte de um mercado potencial de US$80 milhões, encontram dificuldades para sustentar a dose em U$0,42. Para elas é um problema de curto prazo que vem se somar ao de médio prazo, diante da provável retração desse mercado, com a erradicação da doença.

Brasil: indústria veterinária

Ano	*Faturamento US$ 1.000*
1987	316.990
1988	299.491
1989	404.733
1990	499.474
1991	481.093
1992	576.855
1993	615.532
1994	690.986
1995	783.000
1996	827.000
1997	830.000

Fonte: Sindan.
O faturamento inclui ICMS e o setor de suplementos minerais.

Respectivamente diretor do Instituto de Pesquisa da Associação Brasileira de Agribusiness (Abag) e redator chefe de Agroanalysis.
E-mail: Pinazza@agroceres.com.br
regis@fgv.br

RASTREAMENTO

A experiência do Fundepec em São Paulo

PEDRO DE CAMARGO NETO

Ao atravessar a porteira da fazenda o produto pode perder toda a sua qualidade inicial. Aí também é preciso garantir condições de rastreabilidade se se quiser atender de maneira estável e honesta ao consumidor.



Dispomos de muita tecnologia cujo uso só passa a ter sentido em escala comercial após uma melhor integração da cadeia da carne bovina. Não adianta investir em melhorias tecnológicas, em particular na pecuária de corte, se as melhorias geradas se perdem na desorganização da cadeia produtiva.

As tecnologias de aumento de produtividade na criação do chamado novilho precoce, essenciais para a viabilização econômica da pecuária de corte num patamar e modelo tecnológico diverso, embora produzam um produto de melhor qualidade, também enfrentam dificuldades devido às resistências na comercialização de animais de menor peso de carcaça.

Organizar a cadeia produtiva da carne bovina é essencial para vencer resistências sem fundamento técnico e para viabilizar o rastreamento do produto da gôndola ao prato. É importante criar uma aliança vertical entre produção, industrialização e comercialização para informar garantir ao consumidor não apenas as características do produto, mas de todo o processo de produção e comercialização.

É bem verdade que a atividade de rastrear produtos exige relacionamentos comerciais diferentes dos que existem hoje. O principal gargalo está na natureza dos contratos comerciais entre os elos da cadeia produtiva. No entanto é o rastreamento que justifica economicamente investimentos em genética na procura de carcaças com melhor composição de músculo e teor de gordura desejado pelo consumidor. A maciez, característica de grande importância, é influenciada por genótipo, idade e sexo dos animais. Na transição de estudos acadêmicos para operações comerciais exige-se a integração da cadeia.

Ao atravessar a porteira da fazenda o produto pode perder toda a sua qualidade inicial. A higiene no abate, o controle da cadeia do frio, do abate à gôndola, a acidez, a cor são características de igual importância. Aí também é preciso garantir condições de rastreabilidade se se quiser atender de maneira estável e honesta ao consumidor.

Antes de chegar ao prato, a passagem pela cozinha é fundamental. Tempo e temperatura de cozimento podem também estragar os diversos tipos de cortes de carne bovina. A aliança precisa incluir, via educação, o consumidor, que em grande parte ainda compra o produto sem conhecimento de suas características e qualidades.

A crescente preocupação do consumidor com a segurança dos alimentos exigirá a capacidade de rastrear todo o processo produtivo. Também para a segmentação do mercado e diferenciação do produto isto é essencial. A tendência para a inclusão de selos e etiquetas garantindo para o consumidor características e qualidade torna-se possível através de alianças.

A aliança que estamos desenvolvendo, devagar porém com consistência, no Fundepec (Fundo de Desenvolvimento da Pecuária do Estado de São Paulo) garante mais do que a idade dos animais, o chamado novilho precoce. Acompanha-se toda a cadeia garantindo características importantes de qualidade do pasto até as gôndolas. No futuro poderá oferecer ao consumidor alternativas de teor de gordura obtidas através da genéticas diferenciadas, promover opções de carne com ou sem a utilização adicional de hormônios ou mesmo garantir que os animais se alimentaram exclusivamente de pastagens.

Rastrear é um ato técnico necessário para garantir qualidade. Aliança vertical entre pecuaristas, frigoríficos, comércio e consumidor é uma alteração cultural nos contratos comerciais entre os elos da cadeia da carne bovina. A aliança pressupõe transparência, honestidade e permanente diálogo entre as partes na procura de satisfação para o consumidor e estímulos para os participantes do processo.

Doutor em engenharia de produção e presidente do Fundepec – Fundo de Desenvolvimento da Pecuária do Estado de São Paulo.

Relatório do Grupo Temático de Suinocultura e Avicultura

1. Tributação:

- viabilização da cobrança do ICMS no destino, aplicando o sistema de valor agregado (IVA);
- tributação compensatória nas importações de produtos subsidiados;
- padronização e redução do ICMS na cesta básica;
- enquadramento do setor aves/suínos nos benefícios da MP 1.484 (Lei 9.363);
- ressarcimento do PIS/Cofins nas exportações (atendido pela MP 1.508-16, de 17 de abril de 1997).

2. Crédito:

- redução dos intermediários nas operações de crédito (de recursos no exterior);
- taxas e prazos compatíveis com as atividades;
- redefinição dos critérios de enquadramento da atividade nos processos para tomada de crédito.

3. Defesa e inspeção sanitárias:

- verticalização do comando da inspeção sanitária, para que esta se faça sem interferência política;
- criação de agência executiva, reunindo defesa/inspeção/laboratórios, no âmbito da SDA.
- criação de fundos emergenciais, prontos para atendimento a focos de doenças (a exemplo da peste suína clássica);
- modernização e uniformização da legislação (programas Aftosa, PSC, Newcastle);
- treinamento e ampliação do quadro técnico, com injeção de recursos para modernização dos laboratórios;
- reedição da taxa de abate, com aplicação dos recursos dentro do sistema de defesa/inspeção da própria cadeia.

4. Comercialização:

Aves:

- desoneração das exportações (Lei 9.363);
- enquadramento do frango no programa de apoio às exportações de produtos manufaturados (Depoc-Finame);
- alongamento ACC para 360 dias;
- drawback verde-amarelo, para os insumos que compõem o produto final, quando adquiridos no mercado interno;
- utilização do limite de incentivos registrado na OMC;
- promoção do produto no exterior.

Suínos:

- consolidação das áreas livres (PSC e aftosa);
- promover maior intercâmbio com organizações internacionais;
- divulgação da carne suína;
- modernizar laboratórios e uniformizar a legislação;
- treinar recursos humanos;
- Seminário União Européia/Brasil – setembro 1997 – Florianópolis.

5. Meio ambiente:

- investimento em pesquisa e novas tecnologias para o controle da poluição por dejetos suínos;
- difusão e orientação sobre tecnologias já existentes e legislação em vigor;
- prestigiar os trabalhos de pesquisa que já vêm sendo conduzidos na Embrapa – CNPSA – Concórdia/SC.

6. Armazenamento/ transporte/classificação e padronização – um dos problemas mais graves que o produtor enfrenta.

Soluções propostas:

- prestigiar o plano de transporte multimodal (hidro-ferro-aéreo e ferroviário) já no Ministério dos Transportes;
- promover o armazenamento próximo ao lugar de consumo, através de linhas de créditos especiais (inclusive Programa Troca-Troca);
- agilizar e baratear as operações nos portos brasileiros, a fim de agilizar as importações de grãos, quando necessárias;
- prestigiar o trabalho oficial (Dipoa) sobre a padronização dos cortes de carne do suíno.

7. Tecnologia/qualidade/ produtividade/desperdício

Soluções propostas:

- legislação que viabilize e dê velocidade aos convênios que possibilitam trabalhos de parceria entre universidades, centros de pesquisa, serviços de extensão rural, cooperativas e agroindústrias;
- a geração de tecnologia deve ser dinamizada, incluindo os projetos estratégicos de longo prazo e aqueles mais voltados aos sistemas atuais de produção;
- facilitar a importação de equipamentos que gerem maior eficiência e produtividade.

8. Organização e extensão rural

Soluções propostas:

- Reestruturar e redefinir o papel da extensão rural oficial;
- Promover maior aproximação da pesquisa, da agroindústria, do sistema cooperativo e das universidades, trabalhando em parceria.

9. Capacitação/qualificação/ emprego/renda:

- fortalecer convênios (público x privado) para programas de qualificação/capacitação;
- revisão da atual legislação trabalhista voltada para o meio rural;
- incrementar cursos profissionalizantes.

10. Mercosul:

- criar mecanismos para evitar que barreiras sanitárias substituam as barreiras tarifárias;
- padrão de normas técnicas para produtos agrícolas deverá ser tratado dentro do grupo 8 (agricultura) para permitir maior participação de toda cadeia envolvida.

FÓRUM DA CADEIA PRODUTIVA CARNE-COURO-CALÇADOS

A união como modelo

A formação e a consolidação do Fórum Permanente da Cadeia Produtiva Carne-Couro-Calçados permitem antever a força e sinergia superiores que a simples junção dos vários elos de uma corrente torna possíveis.

Da criatividade e flexibilidade da empresa individual ao ganho de escala no regime associativo, esse modelo foi agora suplantado pela coesão de todas entidades da cadeia produtiva carne-couro-calçados.

Cadeia responsável pelo maior índice de ocupação de mão-de-obra e geração de empregos, guarda ainda todo o potencial de crescimento no volume de negócios, especialmente no plano internacional, considerando-se a evolução tecnológica com baixos investimentos em cada um dos setores da cadeia produtiva.

Objetivos:

- fomentar o aumento do volume de exportações, com produtos de maior valor agregado, gerando maior número de divisas para o país;
- sustentar o desenvolvimento da mão-de-obra aplicada à cadeia produtiva, assim como a geração de novos empregos através do fortalecimento e profissionalização dos setores envolvidos;
- consolidar a formação do Fórum da Cadeia Produtiva Carne-Couro-Calçados em caráter permanente, agregando as entidades representativas dos setores de comercialização;
- desenvolver estratégias e diretrizes de ações na busca de maior competitividade de toda a cadeia e seus segmentos diretos e indiretos;
- promover ações para maior qualificação das matérias-primas e sua maior valorização.

Estratégias potenciais:

- consolidar os planejamentos estratégicos das entidades num único documento, formalizando o plano estratégico da cadeia produtiva;
- potencializar a atividade de exportação, especialmente dos produtos com maior valor agregado, através de promoções conjuntas da cadeia produtiva, incentivos tarifários e alfandegários e fortalecimento da marca *made in Brazil*;
- subsidiar o governo brasileiro nas negociações políticas de relações exteriores, eliminando barreiras, tarifárias ou não, praticadas por países contra produtos brasileiros e equalizando procedimentos no Mercosul;
- na hipótese de que as medidas não provoquem o efeito esperado, será pleiteada a taxação sobre os embarques de couro salgado e *wet blue* como forma de ajustar os desequilíbrios tarifários vigentes no mercado internacional;
- criação de um Fundo de Promoção Comercial, de administração mista, através da arrecadação de percentual sobre o valor das exportações, onde os resultados serão revertidos na promoção comercial dos parceiros.

Reunião

Expressiva participação de diversos empresários e presidentes das entidades de cada um dos setores da cadeia produtiva carne-couro-calçados, entre os quais:

- Abicalçados – Associação Brasileira das Indústrias de Calçados;
- Abicouro – Associação Brasileira das Indústrias do Couro;
- Abif – Associação Brasileira da Indústria Frigorífica;
- CICB – Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil;
- CNPC – Conselho Nacional da Pecuária de Corte;
- Sindifranca – Sindicato da Indústria de Calçados de Franca.

O fórum, realizado em 22 de novembro de 1996 em São Paulo, foi presidido por João Carlos Meirelles, presidente do CNPC, e desenvolveu-se em clima franco e profissional, possibilitando a mais ampla discussão dos pontos convergentes e divergentes nas diretrizes e objetivos de cada entidade. A coesão conseguida permitiu colaboração mútua entre os setores e prioridade para os interesses globais, através de um consenso nas estratégias e ações previstas para toda a cadeia produtiva.

O Fórum foi instalado em caráter permanente, determinando mecanismos de manutenção e solução de continuidade para a operação, com pauta, agenda e metas definidas para os próximos encontros.

COMMODITIES

Margens apertadas

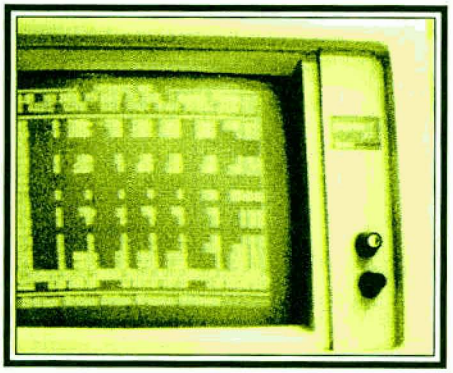
Marcos Sawaya Jank
Sérgio G. Lazzarin

O futuro para quem opera com commodities agropecuárias aponta para sistemas produtivos cada vez mais homogêneos, busca incessante pela liderança em custos, escalas maiores e margens menores.

Uma das características mais marcantes do crescimento do agribusiness brasileiro nos anos 90 é o intenso processo em andamento de seleção e especialização dos produtores agropecuários. Estruturalmente, os fatores causadores desse processo foram a globalização da concorrência, com a abertura comercial e a integração ao Mercosul, a desregulamentação dos mercados e a crise dos mecanismos de apoio do governo. Mas, enquanto alguns agricultores crescem, muitos outros abandonam definitivamente a atividade, pela sensível redução nas margens do negócio, pelo descontentamento com o resultado provocado pela divisão do patrimônio familiar entre vários descendentes, ou mesmo pelo desinteresse crescente das agroindústrias por determinados tipos de produtos e produtores (ou – pior – por regiões inteiras que estão perdendo competitividade).

Daria para escrever um livro discutindo cada um desses pontos. Mas o foco vai para a inevitável redução das margens nas commodities agropecuárias. Entende-se por margem a diferença entre o preço e o custo do produto. Já commodities são por definição produtos padronizados e não-diferenciados, sobre os quais o produtor não tem qualquer poder de fixação de preços e cujo mercado é caracterizado pela presença de pequenas barreiras à entrada e pela facilidade de arbitragem nos mercados interno e externo.

Como as tecnologias utilizadas para produzir commodities são universalmente conhecidas e difundidas, gerando baixíssimas



barreiras à entrada, esses mercados acabam por se caracterizar como altamente competitivos. Isso produz uma corrida de dimensões planetárias por aumentos de produtividade e redução de custos, que vai selecionando de forma dramática os produtores mais eficientes. Além disso, numa economia aberta ao exterior os preços internos tendem a convergir para o preço internacional, que apresenta nítida tendência de queda real ao longo do tempo, fruto da seleção tecnológica apontada acima. Tendem também a apresentar menores variações sazonais ao longo do ano, como nos exemplos recentes do boi gordo, do milho e do leite (variações excessivas que levem a lucros extraordinários são facilmente arbitradas).

Sistemas homogêneos

Todos esses fatores em conjunto permitem vislumbrar uma tendência global de homogeneização dos sistemas produtivos, evidentemente tendo sempre em conta as especificidades edafo-climáticas de cada região. No caso do Brasil, o frango, a soja, e aparentemente cada vez mais o algodão e os suínos são exemplos de produtos em que já houve uma nítida seleção de sistemas produtivos na direção daqueles que operam com menores custos, principalmente em decorrência da rápida incorporação de tecnologias de sucesso e da maior exploração de economias de escala e escopo. Já produtos como o boi, o leite e as frutas ainda são marcados pela presença de uma forte heterogeneidade de sistemas de produção. O futuro para quem opera com commodities agropecuárias aponta claramente na direção oposta: sistemas produtivos cada vez mais homogêneos, busca incessante pela liderança em custos, escalas maiores e margens menores.

Escalas maiores

É importante fazer uma ressalva em relação ao sempre polêmico tema da escala. Escala deve ser interpretada como a necessidade de intensificar o negócio: aumentar o volume de vendas em relação aos ativos totais da empresa agropecuária, sempre dentro do objetivo clássico de reduzir o custo médio de longo prazo. O que faz com que grandes proprietários que produzem pouco sejam fortes candidatos a desaparecer do agribusiness nos próximos anos, pelo pequeno retorno do negócio. Exemplos visíveis são alguns tradicionais pecuaristas de corte que ainda insistem em operar com baixa lotação e desfrute sobre terras caras, na falsa expectativa de lucrar com a alta do preço da arroba do boi ou apenas com a visão estática e míope da boa relação de troca na aquisição dos garrotes. Em terra cara, a única saída para o pecuarista é intensificar a produção, aumentando sensivelmente a escala das vendas.

Alguns raros agricultores conseguem excepcionalmente fugir das commodities na direção da produção de especialidades. Nesse caso, a estratégia básica da empresa seria a busca pela diferenciação, que possibilita margens mais atrativas e, em certos casos, um maior controle sobre o preço final do produto. Nesse grupo estratégico, os fatores de sucesso são a inovação de produto e marca, a exploração de nichos de mercado, o uso

Commodities x especialidades

Características	*Commodities*	*Especialidades*
Controle sobre preços	Nenhum	Maior
Margem sobre vendas	Baixa	Alta
Giro de vendas	Alto	Baixo
Barreiras à entrada	Menores	Maiores
Estratégia genérica da empresa	Liderança em custos/escala	Diferenciação
Fatores de sucesso (exemplos)	Exploração de economias de escala e escopo	Promoção e exploração de marcas
	Inovação/racionalização de processos	Posicionamento em segmentos específicos do mercado
	Rápida incorporação de tecnologias de sucesso	Inovação de produtos
	Eficiência na logística	Exploração de nichos
	Eficiência financeira	Denominações de origem
		Selos de qualidade

Elaborado pelos autores.

de selos de qualidade e denominações de origem, dentre outros (ver quadro). Exemplos dessa estratégia são a produção de queijos e vinhos de origem controlada na Europa, o café do cerrado, o leite tipo A e alguns empreendimentos no segmento das frutas e das flores. O sucesso na produção de especialidades é algo que exige elevada capacidade de coordenação vertical da cadeia produtiva e amplo domínio das técnicas de *marketing*. Vale salientar que há fortes barreiras à entrada em tais mercados diferenciados (a necessidade de realizar altos investimentos em promoção é um aspecto flagrante) e, mesmo assim, muitas vezes não se consegue escapar de mercados altamente competitivos. Na verdade, a busca por diferenciação de produtos é a principal meta da indústria de alimentos, que foi criada com o intuito de transformar commodities agropecuárias em especialidades alimentares, diferenciadas pela fidelidade do consumidor. Em se tratando de produtores agropecuários a coisa é muito mais difícil: contam-se nos dedos aqueles que conseguem realmente *descommoditizar* o seu produto. Ou seja, este é um caminho para poucos.

Margens menores

O grande equívoco ainda presente no setor agropecuário é optar pela produção de commodities acreditando que será possível sobreviver neste setor operando com margens elevadas e reduzidos volumes de vendas. Na verdade, isto só é possível quando o Estado fixa preços para garantir artificialmente a renda do produtor, como no clássico exemplo da protegidíssima agricultura familiar européia. Para contornar o problema de falta de competitividade de pequenos produtores por falta de escala, muitos técnicos acabam propondo a verticalização do agricultor como estratégia a ser adotada em todos os casos, e o que acaba acontecendo é a *saída da panela para cair no fogo*, uma vez que a competição no segmento industrial acaba sendo muitas vezes até mais acirrada que no segmento agrícola.

Esta visão míope de que "quanto mais verticalização, melhor" merece profundos reparos analíticos. Por exemplo, uma atividade que tem sido muito valorizada atualmente é a coordenação do suprimento de commodities por meio do gerenciamento de transações com produtores (armazenagem, articulação de financiamento, transferência de tecnologia, gestão de riscos etc.), atividade essa que tem recebido o nome de *originação*. Muitas multinacionais do segmento processador têm buscado esse tipo de parceria para estruturar a sua entrada no mercado brasileiro. Paradoxalmente, as cooperativas deveriam ter forte capacitação nesta atividade, por serem, por definição, uma extensão do segmento produtivo. Muitas, pelo contrário, acabam deixando a desejar nesse aspecto, seja por problemas de má gestão, seja pela orientação irrestrita em verticalizar sem um sólido embasamento estratégico. O resultado é que outras empresas passam a assumir, e com lucros, a função de *originação* (como algumas *tradings*).

Alternativas

A saída para os pequenos produtores, por sua vez, já foi muito debatida, porém sem nenhum consenso até o momento. Se produzir commodities típicas requer alta escala, nada mais natural do que estimular para pequenos produtores culturas menos suscetíveis a economias de escala, como é o caso das frutas e hortícolas. Além disso, como os pequenos produtores não terão capacidade de competir na liderança em custos, eles devem obrigatoriamente buscar alternativas de diferenciação. Estratégias como a exploração de denominações de origem e/ou atributos ecológicos (produção ambientalmente limpa) são exemplos desse tipo de abordagem. Por fim, é preciso estimular a cooperação de produtores visando compartilhar custos fixos associados a transferência de tecnologia, comercialização e finanças.

Em suma, o caminho correto é sempre antes analisar as características do mercado da empresa, para então estabelecer estratégias consistentes de aumento da competitividade, nunca o contrário. No caso da produção de commodities, o principal fator de sucesso serão, sem dúvida, os ganhos de escala. Alguns chavões muitas vezes apresentados sem a devida consistência técnica, como *agregação de valor* devem ser repensados com urgência. Afinal de contas, quem tem que agregar valor às commodities é a cadeia produtiva como um todo; cada agente deve tentar desenvolver o máximo possível de competência no seu próprio segmento, em um processo muito mais de parceria do que de individualismo.

Respectivamente: professor da Esalq-USP, pesquisador no Programa de Agribusiness da USP (Pensa). E-mail: msjank@usp.br; mestre em administração de empresas pela FEA-USP e pesquisador no Pensa. E-mail: giolazza@usp.br.

INDÚSTRIA DE ALIMENTOS

Mais e melhores produtos

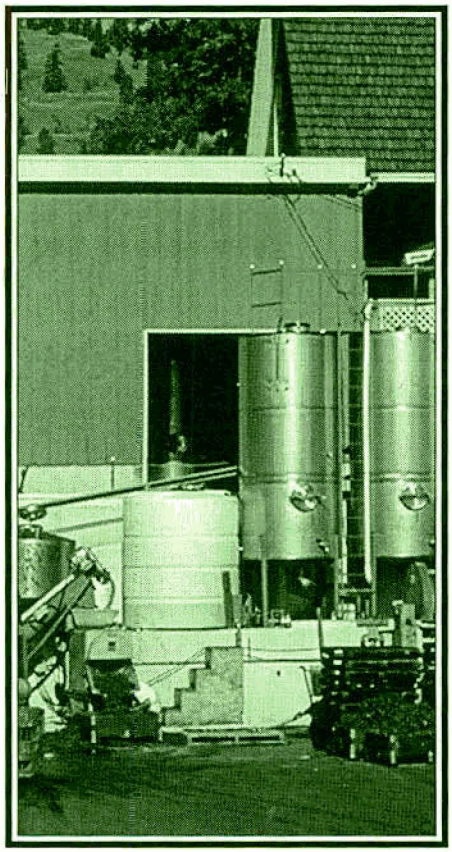
Suzana Borsghiver
Adelaide de Souza Antunes
José Vitor Bomtempo Martins

A abrupta queda da inflação em 1994 detonou uma certa folga nos orçamentos dos consumidores de maior poder aquisitivo, gerando maior interesse por segmentos e marcas mais sofisticados.

A indústria de alimentos[1] engloba um numeroso conjunto de pequenas, médias e grandes plantas industriais, pulverizadas por todo o território nacional, a maioria delas atuando em mercados regionais (normalmente as pequenas e médias) e poucas empresas operando em nível nacional (as grandes).

O segmento formado pela atividade é um parque industrial com cerca de 4,73 milhões de estabelecimentos, ocupando o primeiro lugar em número de fábricas na indústria de transformação, seguido pelos setores de vestuário, mecânica e metalúrgica. A região Sudeste responde por 52% do valor da produção de alimentos no país, segundo a Abia[2].

A indústria de alimentos é a primeira em geração de empregos e ocupa cerca de 775 mil pessoas, num universo de cerca de 4,73 milhões de postos de trabalho gerados pela indústria de transformação. Sua produção atingiu em 1996 cerca de US$ 56,8 bilhões e em 1997 deverá ter um aumento de 3,8%. O valor da produção dessa indústria entre 1990-95 contribuiu em média com 9,83% do valor do PIB e foi responsável por 17,04% do valor da indústria total.



Diversificação

De acordo com relatório das Nações Unidas de 1993, cerca de um terço dos ativos do setor privado no mundo pertence às corporações transnacionais. Dentre as 100 maiores, figuram pelo menos cinco com base tecnológica e comercial centrada no sistema agroalimentar. São elas Nestlé, Unilever, grupo Ferruzi-Montedison, Grand-Metropolitan, Procter & Gamble e McDonald's. A maioria dessas empresas se dedica a processamento de alimentos e diversifica sua atuação em outras áreas, como higiene, limpeza e produtos químicos. No Brasil, as 15 maiores empresas do ramo atuam basicamente no setor de alimentos.

Segundo estimativas o Brasil estaria dividido em três grupos básicos: um mercado rico – cerca de 50 milhões de pessoas – movimentando um mercado de consumo em torno de US$320 bilhões/ano; um mercado pobre, constituído por 60 milhões de pessoas, com um consumo em torno de US$150 bilhões/ano, e um mercado de cerca de 25 milhões de pessoas vivendo abaixo do limite de subsistência.

Estabilização

Os anos 90 foram marcados por dois planos de estabilização. Em 1992 e 1993, no governo Collor, paralelamente às crises políticas a inflação voltou a crescer atingindo dois dígitos ao mês, até junho de 1994 quando foi implementado o Plano Real.

Desde o anúncio do Plano Real, o setor de alimentos estabilizou os preços, aumentando a concorrência, fazendo com que os brasileiros passassem a comprar mais e melhor. No primeiro ano do Plano, percebe-se o crescimento do consumo para alimentos de maior valor agregado (ver gráfico). O ano de 1995 é marcado por um impressionante dinamismo nos ramos de produtos mais supérfluos (derivados de trigo, chocolates, doces e laticínios), mas no ano seguinte essa expansão se reduz, ficando em apenas 3,9%. Uma das explicações é a oferta de crédito ao consumo, que favoreceu a venda de bens duráveis, comprometendo a renda disponível e conseqüentemente reduziu o consumo de alimentos menos essenciais. Outras razões podem ser apontadas: o custo Brasil, correspondente a um emaranhado de impostos, taxas, burocracia e ineficiência da infra-estrutura; o esfriamento da demanda reprimida de cerca de 30 milhões de novos consumidores que adquiriram poder de compra nos últimos dois anos e a liberação das importações acirrando a concorrência.

A invasão dos importados, em particular, exigiu uma tomada de posição da indústria. Para as multinacionais, o mercado brasileiro está em expansão e continua muito

Brasil: Distribuição regional da indústria de alimentos e da indústria geral por valor da produção, 1995

	Indústria de alimentos %	*Indústria geral* %
Região Sudeste	51,73	70,63
Região Sul	30,46	16,65
Região Nordeste	11,95	8,88
Região Norte	1,39	2,4
Região Centro-Oeste	4,47	1,44

Fonte: Abia, 1996.

Brasil: Participação percentual da indústria de alimentos no PIB e no total da indústria de transformação, 1990-95

	1991	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*	*Média*
Participação no PIB	9,98	10,17	10,45	10,22	8,93	9,23	9,83
Partic. na indústria total	17,20	17,95	17,28	16,69	16,36	16,71	17,04

Fonte: Abia, 1995.

As 15 maiores empresas da indústria de alimentos no Brasil, 1996

Receita operacional líquida (R$ 1.000)

Empresa	*Atividade*	*Receita operacional líquida*
Nestlé	Conglomerado	2.355.287
Ceval Alimentos	Conglomerado	1.674.489
Santista Alimentos	Conglomerado	1.527.885
Sadia Concórdia	Conglomerado	1.337.496
Cargill	Conglomerado	1.288.097
Parmalat Brasil	Conglomerado	920.000
Perdigão Agroindústria	Conglomerado	903.883
Milho Brasil	Conglomerado	626.268
Kraft Suchard Kibon	Sorvetes	529.694
Fleischmann Royal	Conglomerado	456.163
J. Macedo Alimentos	Moinhos	406.010
Garoto	Chocolates	398.035
Quaker	Conglomerado	367.472
Braswey	Óleos e vegetais	333.964
Chapecó Alimentos	Conglomerado	324.326

Brasil: Produção da indústria de alimentos – % sobre o ano anterior

	1993	*1994*	*1995*	*1996*
Alimentos – total	3,1	4,7	7,2	3,9
Massas e confeitos	4,1	10,5	14,9	4,4
Cadeia do trigo	3,3	10,3	13,7	-0,5
Cadeia do chocolate, cacau e balas	4,0	12,8	18,8	-4,8
Cadeia de cereais, café e açúcar	3,8	-5,8	5,9	7,1
Conservas vegetais e sucos	-4,7	14,6	1,6	0,9
Laticínios	14,3	10,6	23,4	2,7
Cadeia de proteína animal	2,1	3,1	5,1	8,1
Cadeia da soja	1,3	8,4	3,7	-4,2
Indústria – total	7,6	7,7	2,0	1,3

Fontes: Abia e IBGE. *Gazeta Mercantil*, 3 fev. 1997.

atraente. Para muitos empresários brasileiros, parcerias tecnológicas com sócios estrangeiros e fusões passaram a representar a melhor saída e os dois últimos anos (1996 e 1997) foram pródigos nessas associações.

Fusões e aquisições

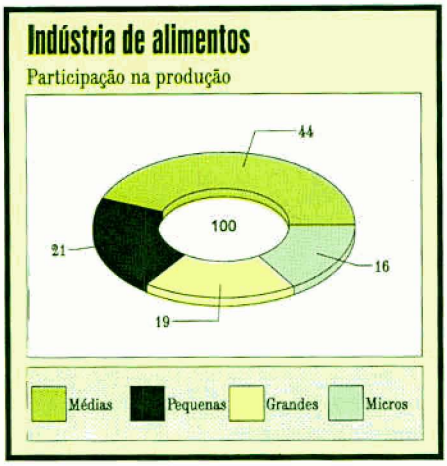
O setor de alimentos também tem sido marcado por movimentos de fusões e incorporações. Só o ano de 1996 registrou 52, a maioria comandada por poderosos grupos estrangeiros, destacando-se os dos Estados Unidos, da Argentina e da Itália[3]. Os números de 1996 até março de 1997 mostram que dessas 52 fusões e aquisições 12 foram lideradas por grupos da Argentina, 12 dos Estados Unidos,11 por empresas brasileiras e nove da Itália. Do total de aquisições, 14 (26,9%) foram realizadas por grupos alimentícios diversificados como Nestlé e Unilever, sete no segmento de laticínios (13,5%), quatro no de moinhos (7,7%) e quatro na área de preparados e congelados (7,7%).

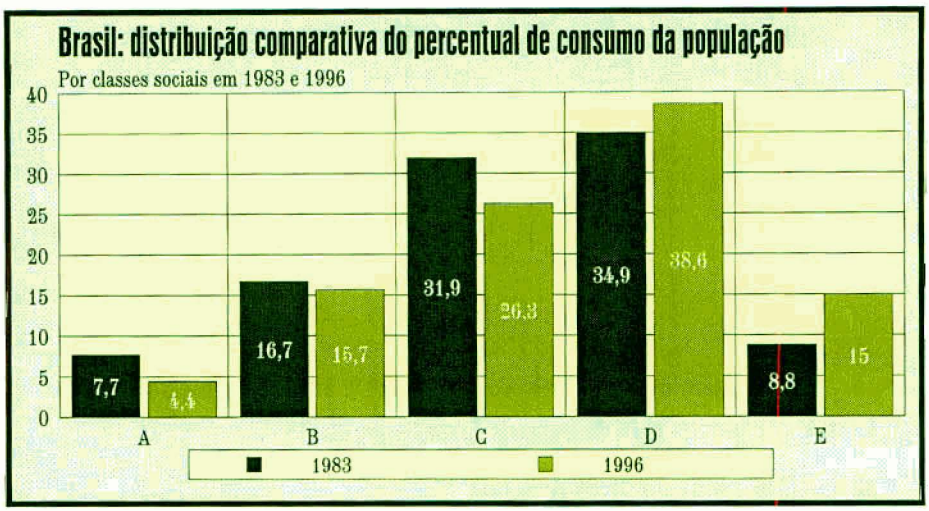
A tônica desses movimentos é a adoção de estratégias que permitem aliar redução de custos a busca de novos mercados – considerando-se aqui tanto o lançamento para públicos específicos quanto a expansão territorial. O que significa a realocação de esforços e recursos antes destinados ao aumento de produção, para logística e distribuição.

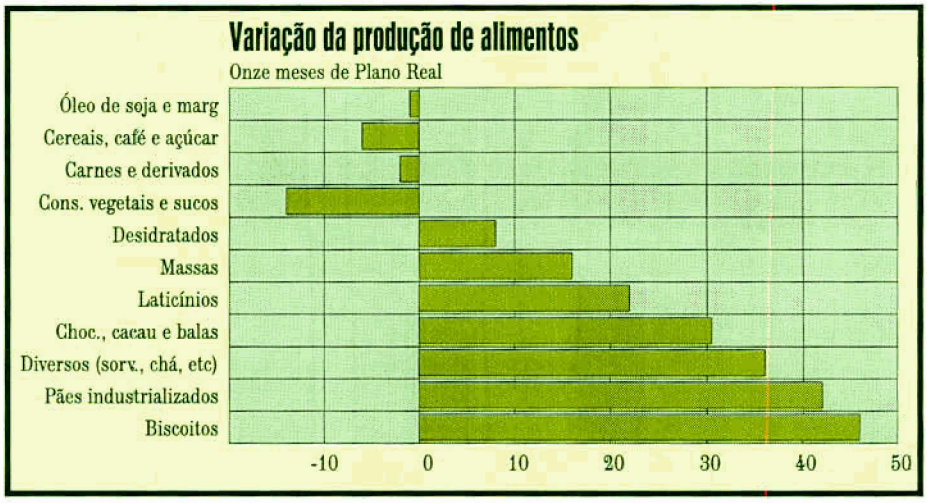
Sofisticação

As novas exigências do consumidor, com o uso crescente de alimentos industrializados, prontos ou semiprontos, revelam novos padrões de consumo. Nesse contexto, a indústria e o comércio procuram responder com produtos e processos cada vez mais econômicos e requintados.

A indústria de biscoitos, extremamente competitiva, é um exemplo clássico dessa tendência de sofisticação. O consumidor não quer só biscoitos de água e sal ou de maizena, em embalagens econômicas de 500g. Quer biscoito recheado, *waffers, cookies*, importados com chocolate suíço, em pacotes coloridos e diferenciados. Dados da Associação Nacional da Indústria de Biscoito mostram que há quatro anos os biscoitos tipo água e sal, *cream cracker* e água (os mais baratos) tinham 34% das vendas. Atualmente respondem por apenas 24%.







Novas tecnologias foram introduzidas no país, como as aplicadas em congelados, edulcorantes, conservantes, além de maior atenção com a conservação do produto e a defesa do consumidor. Além disso a crescente globalização dos mercados e da indústria surge como fenômeno a ser devidamente considerado nas ações de planejamento, forçando as empresas cada vez mais a oferecerem produtos de melhor qualidade e com menores preços, exigindo, por conseguinte, o aumento da competitividade.

Mais consumo

A tendência de consumo resultante da queda abrupta da inflação a partir de 1994 foi objeto de estudo por diversas instituições. De maneira geral, as pesquisas convergem para duas conclusões: o aumento de consumo de alimentos pelas classes mais baixas e a sofisticação do consumo da classe média.

Uma avaliação quantitativa das mudanças no perfil do consumidor pode ser obtida em *Brasil em foco 96 – índice de potencial de consumo Target* [4] . Na verdade, o escopo dessa pesquisa é muito mais amplo do que apenas o período pós-Plano Real, na medida em que confronta dados de consumo das populações urbanas do ano de 1983 com projeções para 1996. Mesmo assim, trata-se de um retrato interessante das modificações ocorridas no período, podendo-se imaginar a grande influência que as conseqüências do Plano Real tiveram sobre as previsões para o ano em curso.

Houve segundo o estudo um aumento da importância das classes de menor renda no consumo total. O crescimento do poder aquisitivo gerou mais produtos especificamente direcionados a essas classes, cuja demanda até então estava reprimida.

Maior poder aquisitivo

A abrupta queda da inflação detonou uma certa folga nos orçamentos dos consumidores de maior poder aquisitivo, gerando maior interesse por segmentos e marcas mais sofisticados. Por último, atingindo igualmente todos os tipos de consumidores, a estabilização dos preços tornou mais transparente a relação custo/benefício dos diversos produtos, além de acentuar a busca pelo maior valor agregado.

Assim, existirá maior necessidade de mais e melhores produtos nacionais, impulsionando o desenvolvimento de novas tecnologias que possibilitem o surgimento de novos produtos. A qualidade, o aroma, a consistência e o sabor; associados a maior *shelf-life,* são itens primordiais para que a indústria de alimentos adquira competitividade.

Trecho da tese de mestrado intitulada Análise Técnica Econômica e de Tendências da Indústria de Aditivos para Alimentos no Brasil.

Engenheira química, M.Sc em Tecnologia em Processos Químicos e Bioquímicos da Escola de Química da UFRJ, pesquisadora de Desenvolvimento Tecnológico Industrial (DTI) de Recursos Humanos em Área Estratégica (RHAE)/MCT.
Os dois co-autores são doutorados em Tecnologia em Processos Químicos e Bioquímicos da Escola de Química da UFRJ.

[1] A denominação alimentos inclui também as bebidas não abordadas neste artigo.

[2] O Mercado Brasileiro de Alimentos Industrializados. Esse dado não surpreende pois acompanha a tendência de concentração regional da indústria em geral no Brasil

[3] *Gazeta Mercantil*, 25 ago. 1997.

[4] Elaborado por Target Pesquisas e Serviços de Marketing, o estudo se baseia em respostas a 400 entrevistas realizadas aleatoriamente nas cidades de São Paulo, Porto Alegre, Campo Grande e Juiz de Fora (100 para cada cidade).

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS RURAIS

A situação não é das melhores

Araguacy Affonso Rego, Eden Gonçalves de Oliveira, Gláucia Maria Vasconcellos Vale, Maria Célia Tavares e Paulo Cesar Stilpen

Como estão evoluindo os negócios desse importante segmento da economia? O que fazer para melhorar os resultados? Como estão a safra agrícola 1997/98 e a criação animal?

As respostas estão nesta pesquisa FGV-Sebrae realizada em dezembro último junto a 1.692 estabelecimentos de Goiás, Minas Gerais, Pernambuco, Rio de Janeiro e São Paulo.

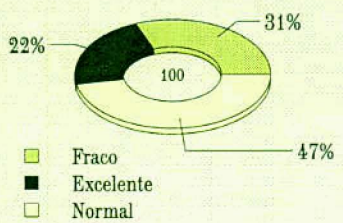
Em dezembro, 59% das empresas agropecuárias consideraram insatisfatória a situação dos negócios embora as demais achassem o contrário. Nenhuma delas chegou a classificá-la como muito boa. Não é que faltassem motivos: o preço elevado dos insumos foi o maior limitador da expansão das transações, seguindo-se juros altíssimos, muita burocracia e demora na liberação de crédito. Chuvas escassas em regiões como Minas Gerais e fortes em outras, como São Paulo; escassez de mão-de-obra, escassez de maquinaria, má conservação de rodovias vicinais (agravada por chuvas torrenciais e falta de cascalho); escassez de insumos e de meios de transportes, problemas com armazenamento, baixos preços recebidos, conjuntura sócio-econômica desfavorável; falta de assistência técnica, falta de água, falta de eletrificação rural, juros altos, impostos elevados, baixa produtividade do solo, incerteza quanto ao retorno do investimento e concorrência do leite importado via Mercosul completam a lista de queixas e lamentações.

Muita expectativa

O setor agropecuário quer desfrutar de novas tecnologias, dispor de assistência téc-

Produção agrícola, safra 1997/98

Nível esperado



Evolução prevista



Principais limitadores dos negócios em dezembro/97 (%)

Discriminação	Goiás	Minas Gerais	Pernambuco	Rio de Janeiro	São Paulo	Agregado estadual
Preços elevados dos insumos	86	48	46	65	77	60
Dificuldade de acesso ao crédito	48	35	79	51	42	44
Clima desfavorável	12	28	73	38	23	31
Escassez de mão-de-obra	19	24	19	36	29	25
Escassez de maquinário	29	20	15	18	22	21
Má conservação das rodovias vicinais	22	16	10	22	22	18
Escassez de insumos	14	7	14	9	20	12
Escassez de meios de transporte	11	5	1	5	11	7
Problemas com armazenamento	3	1	3	2	7	3
Outros fatores	36	32	18	35	34	31

Fonte: FGV/IBRE/CET– Sebrae.

Fatores principais da variação da produção – safra 1997/98 (%)

Unidades da Federação	Área plantada	Sementes e mudas	Insumos para produção	Equipamentos mecânicos	Preços recebidos pelos produtores	Condições climáticas
Goiás	-2	-7	-2	-1	-18	-11
Minas Gerais	+13	+9	+10	+3	-19	-20
Pernambuco	+16	+11	+5	+3	-47	-47
Rio de Janeiro	+15	+9		-8	-27	-13
São Paulo	+10	+5	+10	+3	-12	+18
Agreg. estadual	+11	+7	+7	+2	-22	-12

Fonte: FGV/IBRE/CET– Sebrae.

nica, ter acesso à informação e treinar gerentes e mão-de-obra. E, como não poderia deixar de ser, suprir tudo o que anda escasso atualmente no campo: acesso rápido ao crédito rural, majoração de preços, maior disponibilidade de energia elétrica, redução das taxas de juros, melhor conservação de estradas, maior apoio governamental, restrição à importação de leite, menor custo de insumos e maquinaria, maior disponibilidade de mão-de-obra e acesso a outros mercados. O percentual de assinalações de empresas que não necessitam de apoio é de, apenas, 6%.

O número de empresas agrícolas que antevêem um fraco nível de produção na próxima safra é mais elevado do que o das que esperam níveis excelentes. Trinta por cento delas prevêem aumento de produção da ordem de 30% ao passo que 28% prognosticam queda. Nas lavouras permanentes, 32% dos estabelecimentos esperam expansão da produção na safra e 32%, contração. Nas lavouras temporárias, 28% prevêem declínio da produção e 26% incremento

Produção – Safra 1997/98

Unidades da Federação	*Nível esperado*			*Evolução*		
	EX	*NO*	*FR*	*(+)*	*(=)*	*(-)*
Goiás	15	65	20	28	48	24
Minas Gerais	25	41	34	34	35	31
Pernambuco	8	54	38	15	51	34
Rio de Janeiro	32	47	21	35	47	18
São Paulo	25	47	28	32	44	24
Agreg. estadual	22	47	31	30	42	28

Fonte: FGV/IBRE/CET– Sebrae.

EX = excelente; NO = normal; FR = fraco.

(+), (=) e (-), respectivamente, maior, igual e menor do que na safra anterior.

Fatores principais da variação da produção – safra 1997/98 (%)

Unidades da Federação	*Área plantada*	*Sementes e mudas*	*Insumos para produção*	*Equipamentos mecânicos*	*Preços recebidos pelos produtores*	*Condições climáticas*
Goiás	-2	-7	-2	-1	-18	-11
Minas Gerais	+13	+9	+10	+3	-19	-20
Pernambuco	+16	+11	+5	+3	-47	-47
Rio de Janeiro	+15	+9		-8	-27	-13
São Paulo	+10	+5	+10	+3	-12	+18
Agreg. estadual	+11	+7	+7	+2	-22	-12

Fonte: FGV/IBRE/CET– Sebrae.

OS BASTIDORES DA PESQUISA

Ouvindo a grande maioria

Com base no Censo Agropecuário de 1985 do IBGE, a pesquisa FGV-Sebrae produziu uma amostra de estabelecimentos (com áreas entre 10 e 100ha), denominados micro e pequenas empresas (MPE), nos estados de Goiás, Minas Gerais, Pernambuco, Rio de Janeiro e São Paulo, cujo conjunto leva o nome de agregado estadual, e segmentou esse extrato para as microempresas (de 10 a 50ha).

A pesquisa quis basicamente identificar o *sentimento do produtor* sobre a evolução prospectiva da produção e da atuação dos fatores condicionantes que atingem culturas e criações principais e também saber sua opinião sobre a situação dos negócios agropecuários.

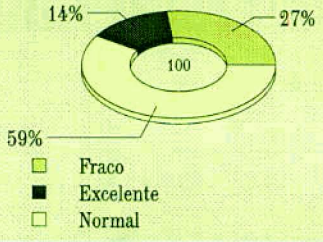
De forma geral, as questões da pesquisa admitem apenas uma resposta do produtor, mas há casos em que são admitidas respostas múltiplas (não totalizando necessariamente 100%). Os percentuais relacionam-se em cada item ao total das empresas informantes na unidade territorial considerada.

O universo de interesse da pesquisa são os micro e pequenos estabelecimentos agropecuários brasileiros, que representam cerca de 37% das empresas existentes no setor e representam 19% da área total ocupada. A grande maioria, 90% deles, têm menos do que 100ha.

A pesquisa foi realizada com o apoio dos Sebrae de Goiás e Minas Gerais, das Emater de Pernambuco e Rio de Janeiro e da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral da Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo.

Criação animal, 1998

Nível esperado



Evolução prevista



Expansão reprimida

Vinte e cinco por cento das micro e pequenas empresas agrícolas pretendem expandir as áreas de plantações na safra 1997/98, embora 14% delas pretendam reduzi-las. Há também intenções de ampliação dessas áreas tanto nas lavouras permanentes quanto nas temporárias.

Criação animal – previsão para 1998

Unidades da Federação	Nível esperado			Evolução		
	EX	NO	FR	(+)	(=)	(-)
Goiás	14	70	16	51	36	13
Minas Gerais	19	48	33	28	35	37
Pernambuco	6	72	22	22	56	22
Rio de Janeiro	15	73	12	19	70	11
São Paulo	4	72	24	20	58	22
Agreg. estadual	14	59	27	29	43	28

Fonte: FGV/IBRE/CET– Sebrae.

EX = excelente; NO = normal; FR = fraco.

(+), (=) e (-), respectivamente, maior, igual e menor do que na safra anterior.

Criação animal – Fatores principais da variação da produção, 1998 (%)

Unidades da Federação	Manejo animal	Alimentação animal	Demanda	Preço recebido pelo produtor	Condições climáticas
Goiás	+35	+38	-22	-73	+2
Minas Gerais	+15	+26	-28	-57	-18
Pernambuco	+24	+19	+15	-37	-39
Rio de Janeiro	+15	+24	+1	-29	-9
São Paulo	+3	+ 7	-14	-25	+24
Agregado estadual	+17	+23	-18	-51	-9

Fonte: FGV/IBRE/CET– Sebrae.

Bovinocultura – Previsão para 1998

Unidades da Federação	Nível da produção			Evolução da produção		
	EX	NO	FR	(+)	(=)	(-)
Goiás	12	73	15	6	75	19
Minas Gerais	18	49	33	23	33	44
Pernambuco	5	76	19	14	57	29
Rio de Janeiro	13	75	12	16	65	19
São Paulo	4	71	25	17	71	12
Agregado estadual	13	60	27	18	50	32

Fonte: FGV/IBRE/CET– Sebrae.

EX = excelente; NO = normal; FR = fraco.

(+), (=) e (-), respectivamente, maior, igual e menor do que no ano anterior.

Sementes e mudas deverão ser utilizadas em maior quantidade por 22% das empresas agrícolas e em menor escala por 15%. Insumos para a produção de culturas deverão ser usados mais intensamente por 23% das empresas e com menor intensidade por 16%. Treze por cento dos estabelecimentos esperam incrementar o uso de equipamentos mecânicos, ao passo que 11% vão reduzir seu uso.

Os preços recebidos pelos produtores são um importante inibidor da expansão das atividades na safra 1997/98. Para 41% deles é considerado desestimulante, embora 19% não compartilhem dessa opinião. Mas todos eles são unânimes em um ponto: os preços recebidos pelos produtores e as condições climáticas adversas poderão reduzir a produção.

Poucas novidades

O nível da produção animal deverá ser normal para 59% das empresas consultadas, fraco para 27% e excelente para 14%. Vinte e nove por cento dos entrevistados prevêem expansão da atividade, enquanto 28% prevêem declínio. Sessenta e sete por cento acham que em 1998 o manejo animal ocorrerá nos mesmos níveis do ano pasado, 25% esperam índices maiores e 8% índices menores. O percentual das empresas que deverão ter mais gastos com ração animal é de 33%, embora 10% esperem gastar menos. A demanda de produtos de origem animal deverá declinar em 34% dos estabelecimentos e expandir em 16%. O preço recebido pelo produtor é considerado desestimulante para 60% dos empresários e estimulante para 9%. As condições climáticas não deverão exercer grande influência em 1998.

Na bovinocultura o nível de produção previsto para o ano deverá ser normal para 60% das empresas, fraco para 27% e excelente para 13%. Metade dos estabelecimentos prevê estabilidade, 32% retração e 18% expansão na produção. Os principais fatores responsáveis pela variação positiva ou negativa da produção prevista são, respectivamente, maior alimentação animal e maior manejo animal de um lado e preço recebido pelo produtor e demanda menor de animais por outro.

Clima de estabilidade

O indicador denominado Clima dos Negócios é uma média geométrica do produto de duas expressões lineares: uma, função do saldo da situação dos negócios, outra da evolução da produção em perspectiva. O Clima dos Negócios Agropecuários sintetiza o sentimento do produtor acerca dos negócios para o ano agrícola em curso e foi definido analogamente ao indicador de mesmo nome, construído para a indústria, amplamente utilizado nas economias européias, como indicador antecedente das atividades econômicas.

Esse indicador varia numa escala de 100 a 300 pontos, cujas extremidades apontam a perspectiva de negócios generalizadamente desfavoráveis (100 pontos) ou favoráveis (300 pontos). Na pesquisa de dezembro de 1997, o Clima dos Negócios Agropecuários dos micro e pequenos estabelecimentos alcançou 147,3 pontos, situando-se próximo à média dos observados em janeiro e abril de 97.

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.

AGRIBUSINESS & DISTRIBUIÇÃO

Hora de mudar

REINALDO J. FLORES

Enquanto existir o diferencial tecnológico entre os produtos a distribuição passará a representar mais e mais um dos mais importantes diferenciais para competir no mercado.

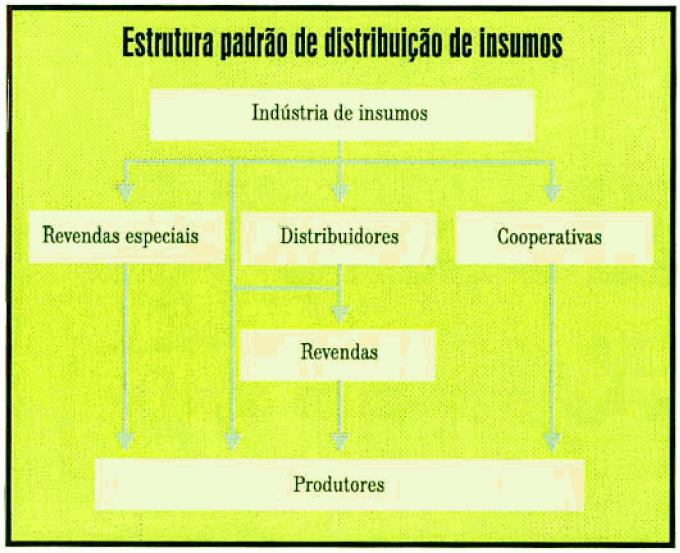
É cada vez maior a preocupação das empresas com o modelo e a gestão dos canais de distribuição. Essa preocupação está alicerçada em três tópicos principais :

- a alta competitividade dos mercados faz com que as empresas procurem ir mais longe para atrair novos clientes e essa busca exige novas formas de captação;
- a compreensão dos padrões de distribuição, peculiares em cada parte do mundo, passa a ser vital para o sucesso;
- a necessidade constante de se criar mais valor para os clientes – na forma de serviço melhor com preço menor – implica reduzir custos em toda a cadeia de valor e resulta na criação, por exemplo, de sistemas de respostas rápidas (Internet, Intranet, *just in time*).

Nos manuais de *marketing* ao longo do tempo, dos quatro pês clássicos – produto, preço, ponto de venda (distribuição) e promoção e propaganda –, apenas ponto de venda não foi objeto de desenvolvimento de conceitos, orientações ou ainda de planos de orientações estratégicas para este fim.

Com a evolução das estruturas, obrigadas cada vez mais a focarem o dinamismo do *marketing* no contexto de *venda efetiva*, começaram-se a criar estruturas específicas para sustentar de maneira efetiva as propostas de mudança de atuação que os mercados passaram a exigir.

Paralelamente a toda essa evolução, os sistemas de distribuição (ponto de venda) caminharam em toda a cadeia do agribusiness como um modelo de autogerenciamento. Este autogerenciamento surgiu do entendimento de que as indústrias – boa parte da cadeia de agribusiness – tinham de seus negócios: "a venda se encerra no atendimento ao pedido" ou ainda "a venda se encerra com o produto entregue na loja do cliente".



O preço desse tratamento (conceito), porém, não tardou a mostrar seu *custo* para os gestores da atividade:

- o fortalecimento das cadeias de distribuição ao consumidor (mercados, supermercados, hipermercados), por exemplo, alterou em um espaço de tempo muito curto de sua história o comando das decisões de compra de cada indivíduo;
- as cadeias de distribuição de medicamentos, por exemplo, vêm sofrendo ao longo dos últimos anos uma entrada muito forte das grande redes de distribuição para esse fim. O que se vislumbra para os próximos anos é uma redução no número de farmácias e drogarias nos principais centros de consumo do país;
- neste exato momento, uma série de indústrias (do próprio agribusiness) estão revendo seus sistemas de distribuição para se tornarem mais competitivas;
- as redes de revenda e distribuição de insumos para a agricultura se organizaram ao longo do tempo como lojas que dispunham de tudo (pelo menos essa era a ótica) que o agricultor necessitava para sua lavoura.

O processo de evolução desta distribuição foi acompanhado à distância pelas indústrias. Significa dizer que uma série de revendas/distribuidores cresceram à margem do planejamento elaborado por elas.

Este retrato extraído de um dado momento mostrou-se extremamente coincidente com o que aconteceu com a indústria de alimentos, limpeza e higiene pessoal, no que se refere a supermercados (a alta competitividade que se instalou na disputa por posicionamento nas gôndolas dos supermercados).

A competitividade anunciada entre as *indústrias de insumos* no início desta década, provocou uma série de questionamentos ao modelo de distribuição padrão (ver gráfico):

- que avaliação o consumidor (produtor) faz de meu produto?;
- o modelo de aproximação junto a esse produtor (dias de campo, palestras, ensaios etc) não merece ser agregado com novos conceitos?;
- boa parcela dos produtores está querendo bem mais do que informações técnicas de produto, como chegar com este diferencial e qual seria este diferencial?;
- como utilizar as novas mídias nesse contexto de proximidade?
- as margens estabelecidas nessa relação são adequadas?

- são utilizadas dentro de um conceito de posicionamento de produto *versus* retorno sobre o investimento?
- no lançamento de novos produtos a rede tem o entendimento estratégico do posicionamento desses produtos? E na retirada de produtos?;
- como conquistar a fidelidade de marca?

Por sua vez, as *revendas e distribuidores* também têm questionamentos:

- qual é a visão estratégica que a indústria tem acerca de minha área de atuação? E sobre minha atuação?
- em algumas situações, por que não sou envolvido na elaboração do planejamento *de marketing* de minha região?
- as margens são muito estreitas para atender à demanda solicitada, será que não podemos rediscuti-las?
- abri, desenvolvi e estabeleci o cliente. Por que insistem em saber tudo sobre ele, em aproximar-se dele?

Qual será o modelo de distribuição do futuro? As perguntas e questionamentos para ambos os elos da cadeia do agribusiness poderiam preencher várias páginas deste artigo.

As fusões, aquisições, associações, *joint ventures* que se apresentam a cada dia em todas as cadeias do sistema agroindustrial nos remetem para um valor único no contexto de distribuição: a relação *indústria/distribuidor* deixou de ser simplesmente *comprador/fornecedor*, para se estabelecer como *fornecedor/fornecedor*.

Significa dizer que os interesses da indústria não terminam mais na porta da loja da revenda/distribuidor. E estes, por sua vez, devem entender que a tecnologia, a cultura, o *marketing* e os serviços levados pela indústria diariamente refletem, e muito, a pressão competitiva na qual ela esta envolvida.

Enquanto existir o diferencial tecnológico entre produtos a distribuição passará a representar mais e mais um importante diferencial para competir nesse mercado.

E nesse novo conceito não cabe a figura do divisor de águas (áreas de responsabilidade) mas sim o que cada elemento do elo está levando de importante e decisivo em benefício do sistema como um todo.

No mundo, a *new midia* está provocando mudanças profundas em toda a estrutura organizacional das empresas. Uma sugestão de aproveitamento desse processo é a criação de *núcleos empresariais de informação* que buscam uma associação entre a indústria e o canal, levando serviços diferenciados aos agricultores.

Não se consegue estabelecer uma visão de caminhos futuros sem a exata dimensão do presente. A experiência nos mostra que vale a pena o distribuidor e a revenda realizarem uma revisão no modelo de gestão que utilizam no momento, a sugestão é um *audi-selling*, envolvendo:

- análise e percepções internas (relacionamento com a indústria)
- análise econômico-financeira (fluxo de caixa;ROAE, margens, distribuição)
- análise comercial (áreas de atuação, ofertas de produtos, argumentação diferenciada frente à concorrência)
- análise de *marketing* e serviços (promoção, propaganda, novos instrumentos de *mkt* (*data base*), serviços diferenciados).

Muitos de nós ainda lembram do conceito clássico de segmentação do agricultor. O tradicional pequeno, médio e grande. Em recente trabalho dos professores José L. Tejon e Coriolano Xavier encontramos devidamente identificados 12 segmentos:

- *superfarms* de alta tecnologia (agricultura de precisão/custos intensivos);
- *superfarms* em ascensão tecnológica (estruturando-se para saltos produtivos/custos intensivos);
- agricultores grandes e médios com tecnologia intermediária –seguidores/conservadores;
- agricultores grandes e médios com tecnologia de baixo desembolso (compra preço);
- agricultores de todos os portes, integrados ou sob contrato, com *ad value products;*
- agricultores pequenos e médios, integrados ou sob contrato, sem *ad value products*, mas beneficiários de programas subsidiados de de financiamento e acesso à tecnologia;
- agricultores cooperados responsáveis pelo principal volume de produção da cooperativa;
- agricultores de nichos e especializações, com acesso à renda/participação no resultado final da venda de seu produto ao consumidor;
- agricultores/criadores por *hobby/status*;
- agricultores de baixa tecnologia e médio-grande porte e tendo na terra o conceito de reserva de valor;
- agricultores de baixa tecnologia e pequeno porte e com programas especiais de suporte oficial;
- agricultores de baixa tecnologia e pequeno porte, sem assistência – sobreviventes rurais.

As segmentações acima identificadas evidenciam que a política de distribuição será um *marketing* híbrido, donde se conclui que ela irá se multifacetar em:

- *tradicional*: distribuição de massa; distribuidores/revendas/cooperativas, tudo na mesma política.
- *mista*: canais intermediários para revendedores e diretas com proprietários de porte.
- *auto-serviço*: *shopping centers* rurais para generalidades e agricultores não-profissionais;
- *lojas de bandeira e serviços* higth tec – canais de alta especialização em dados e prestação de serviços para agricultores de alta tecnologia;
- *distribuidores* full service: redes especializadas em vender o serviço parcial ou total de administração e operação de todas as fases, do plantio à colheita;
- *administração de grandes clientes*: (integração e cooperativas);
- *direta*: indústria/produtor;
- *semidireta*: indústria para rede completa de revendedores de micros a grandes intermediários;
- *distribuidores exclusivos*: seleção de distribuidores exclusivos que revendem para cooperativas, grandes produtores, revendedores, integrações etc.;
- *farm dealer*: produtores selecionados como distribuidores;
- *franchising*: utilizável em sementes, com multiplicação de material genético local, com produtores de sementes, responsável por vendas e demais operações locais.

As transformações que estamos vivendo nos sinalizam que estamos deixando a era do gerenciamento de produto e entrando na do gerenciamento do consumidor. Sem dúvida alguma, e a história comprova isto, a competição exclui os menos preparados de qualquer sistema em que exista concorrência. E, com certeza absoluta, os *insights* vindos do mercado estão acenando que *é chegada a hora de mudanças.*

Diretor da Parceria, MCA/São Paulo, diretor da ABMR, coordenador do Genoma/ESPM - SP
E-mail: parceria@inet.netpoint.com.br

José Carlos Pedreira de Freitas

Resposta à altura

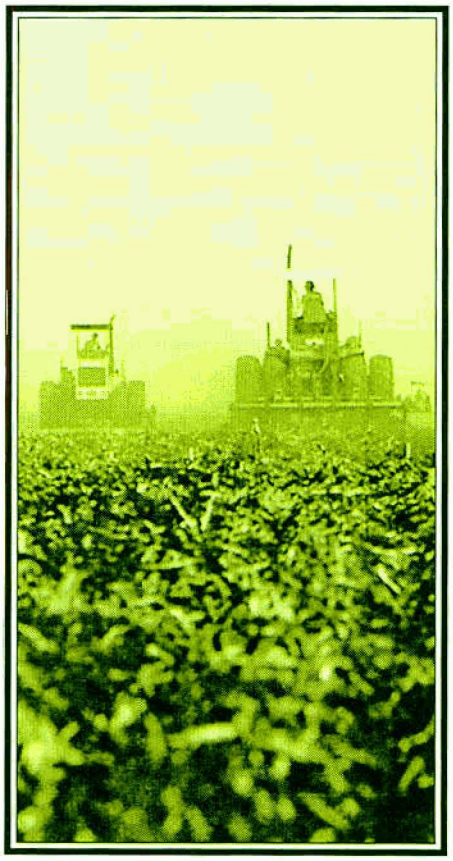
A plenária do último dia 30 do Fórum Nacinal da Agricultura definiu e aprovou a minuta do decreto de criação do Conselho Nacional do Agronegócio, o Conagris. O Conagris é uma das respostas dos membros do Fórum ao desafio lançado pelo presidente da República na Agrishow do ano passado.

Em 30 de abril último, na sede da Sociedade Rural Brasileira, em São Paulo, o Fórum Nacional da Agricultura realizou sua VI Reunião Plenária. Capítulo final da etapa de formulação de uma nova proposta de política agrícola para os agronegócios no país, a reunião contou com a presença maciça dos membros. A coordenação dos trabalhos ficou sob a responsabilidade de Roberto Rodrigues e Ailton Barcelos.

Depois de muita negociação e do exame dos tópicos que compuseram o documento-síntese As Bandeiras do Agronegócio, elaborado pelo Comitê de Negociação, chegou-se ao desenho final do conjunto de propostas a serem levadas ao presidente da República. Os temas, ou *bandeiras*, em torno dos quais foram agrupadas essas propostas são os seguintes:

- financiamento do agronegócio;
- modernização da comercialização;
- desoneração e simplificação tributária;
- redução do custo Brasil;
- desenvolvimento tecnológico;
- modernização da defesa agropecuária;
- sustentabilidade da agricultura;
- pequeno produtor em regime de propriedade familiar;
- política fundiária;
- coordenação institucional do agronegócio.

A cada bandeira correspondeu um conjunto de propostas. Dentre as mais de 50 propostas apresentadas estão: incentivo à participação do investidor estrangeiro nos mercados de futuros; novos mecanismos de captação de recursos para o financiamento dos agronegócios; remoção das barreiras ao



livre comércio de frutas, suco de laranja, derivados de soja etc.; desoneração ou simplificação tributária (isenção do ICMS sobre a cesta básica, por exemplo); revisão na legislação trabalhista rural; privatização de portos e armazéns; fortalecimento da pesquisa/capacitação com a participação do setor privado no financiamento e gestão; reestruturação da política de defesa agropecuária com ênfase na inspeção e na qualidade; incentivo à criação de reservas florestais em bloco e bancos genéticos; aperfeiçoamento do Pronaf; participação do setor privado na reforma agrária

Cada proposta mereceu uma forma de encaminhamento, mais ou menos desenvolvida segundo sua natureza ou o aprofundamento da análise que se fez no âmbito do grupo temático de onde se originou.

O Conagris

Voltado à implementação dos mecanismos e estratégias necessárias para a viabilização das propostas do FNA, o Conselho Nacional do Agronegócio (Conagris) terá 12 representantes do setor privado e 12 do setor público, e sua forma de representação está definida no próprio decreto.

Pelo setor privado foram estabelecidos dois titulares para cada uma das seguintes áreas: Insumos, Produção Rural, Indústria de Transformação, Serviços, Trabalhadores e Consumidores, cuja indicação estará a cargo das respectivas entidades.

O setor público, que terá na presidência do Conagris o ministro da Agricultura, estará representado pelos ministérios da Agricultura, Fazenda, Indústria e Comércio, Relações Exteriores, Reforma Agrária, Ciência e Tecnologia, Meio Ambiente, Planejamento, os bancos do Brasil e do Nordeste e Fórum de Secretários Estaduais de Agricultura, cada um com um representante titular.

Resposta

Os dois produtos dos trabalhos do FNA – o conjunto de propostas geradas pelos grupos temáticos e o decreto de criação do Conselho Nacional do Agronegócio – serão levados ao sr. Fernando Henrique Cardoso, em resposta ao desafio proposto pelo presidente aos membros do Fórum na reunião plenária realizada ano passado na Agrishow.

Estão criadas assim as mínimas condições necessárias para a inserção competitiva de agribusiness brasileiro no cenário mundial. De um lado, um conjunto de propostas que configuram uma nova política agrícola para o setor. De outro, a minuta de um mecanismo reunindo meio a meio os setores público e privado – representados pelos diferentes segmentos que compõem os agronegócios – capaz de instrumentalizar o atendimento do pioneiro desafio de gestão conjunta da política agrícola.

Diretor da Hecta Consultoria e Administração, empresa responsável pela implantação e gestão do Núcleo Gestor Empresarial – NGE/Abag, do Fórum Nacional da Agricultura.

PEDRO FERREIRA ARANTES

Frustrações em cadeia

Um somatório de problemas está levando os cotonicultores de Goiás ao desânimo e a um elevado nível de inadimplência do setor junto aos credores.

A perda de cerca de 50 mil toneladas de algodão em Goiás, principal estado produtor, eleva as necessidades de importação neste ano para 300 mil toneladas, caso não variem as atuais condições do mercado, cujo consumo mantém-se estável em relação ao ano passado.

O produtor do algodão, especialmente de Goiás, está frustrado com os resultados desta safra. Vários fatores têm contribuído para tal situação: os baixos níveis de preços, cerca de 25% abaixo da safra anterior, quando a arroba do algodão em caroço foi vendida em torno de R$9 contra R$6,70-R$7 na safra atual; os elevados custos da cultura, que subiram significativamente em decorrência do acentuado ataque de pragas, principalmente pulgão, e da necessidade de maior aplicação de inseticida; o baixo nível de produtividade das lavouras, que estão apresentando rendimento 30 a 40% inferior ao da safra passada. O somatório desses problemas está levando os cotonicultores de Goiás ao desânimo e provavelmente a um elevado nível de inadimplência do setor junto aos credores.

Nos outros estados o principal problema está na comercialização, já que a cultura foi pouco afetada por pragas. O excesso de chuva porém já afeta a qualidade do produto no Paraná e em São Paulo. No Mato Grosso o produtor se sente mais à vontade, pois os níveis de produtividade estão bons (166-186/arroba/ha) e há isenção tributária entre 55 e 75% do ICMS.

Perdas e danos

A perda de cerca de 50 mil toneladas de algodão em Goiás, principal estado produtor, eleva as necessidades de importação neste ano para 300 mil toneladas, caso não variem as atuais condições do mercado, cujo consumo mantém-se estável em relação ao ano passado – em torno de 760 mil toneladas de plumas –, contra uma produção que deverá cair para 470 mil toneladas.

A Argentina, que sofre as conseqüências de chuvas intensas e perdeu cerca de 20% de sua safra, deverá ser um dos nossos principais supridores de fibra de algodão. O plantio argentino foi recorde neste ano, com expectativa de produção de 450 mil toneladas de algodão em pluma.

Mesmo com essas perdas, no Brasil e na Argentina não se esperam grandes reações no mercado, que está muito bem suprido em nível mundial. No mercado interno a comercialização está lenta e o governo pressionado pela classe produtora já aciona mecanismo de agilização da comercialização e sustentação de preços, o Programa de Escoamento da Produção (PEP); libera também recursos para aquisição do produto e estuda a oferta de contratos de opção.

Consultor da Federação da Agricultura de Goiás e professor de economia agrícola da Faculdade Anhangüera.

Algodão em pluma: área produção e produtividade

Unidade da Federação	Área			Produção			Produtividade		
	1996/97	1997/98	Var. %	1996/97	1997/98	Var. %	1996/97	1997/98	Var. %
Bahia	148,3	111,2	-25,0	28,5	26,1	-8,4	550	670	21,8
Demais N-NE	153,2	153,2		30,5	30,5		569	569	
Paraná	59,2	116,6	97,0	40,4	78,8	95,0	1.950	1.930	-1,0
Sul	59,2	116,6	97,0	40,4	78,8	95,0	1.950	1.930	-1,0
Minas Gerais	53,6	74,0	38,0	28,1	49,2	75,1	1.500	1.900	26,7
São Paulo	78,5	121,7	55,0	54,4	80,1	47,2	1.980	1.880	-5,1
Sudeste	132,1	195,7	48,1	82,5	129,3	56,7	1.784	1.888	5,8
Mato Grosso	55,2	113,2	105,0	34,8	91,1	161,8	1.800	2.300	27,8
M. Grosso do Sul	25,5	49,0	92,0	19,6	34,3	75,0	2.200	2.000	-9,1
Goiás	84,0	163,0	94,0	69,4	130,1	87,5	2.360	2.280	-3,4
Centro-Oeste	164,7	326,2	97,4	123,8	255,5	106,4	2.148	2.245	4,5
Norte-Nordeste	301,5	264,4	-12,3	59,0	56,6	-4,1	559	612	9,6
Centro-Sul	356,0	637,5	79,1	246,7	463,6	87,9	1.980	2.078	4,9
Brasil	657,5	901,9	37,2	305,7	520,2	70,2	1.328	1.648	24,1

Fonte: Conab/Didem.

Algodão em pluma: balanço de oferta e demanda

Ano/safra	Qtde. inicial	Produção	Importação	Suprimento	Consumo	Exportação	Estoque/ passagem
1993	76,4	420,2	501,2	997,8	829,5	7,4	160,9
1995	160,9	483,1	367,3	1.011,3	836,6	4,3	170,4
1994	170,4	537,1	282,3	989,8	803,7	52,5	133,6
1996	133,6	410,1	468,2	1.011,9	826,1	1,6	184,2
1997 [1]	184,4	305,7	472,1	962,0	780,0	0,3	181,7
1998 [2]	181,7	520,2	250,0	951,9	760,0	40,0	151,9

Fonte: Conab/Didem.

[1] Dados preliminares.

[2] Projeção.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Pode acontecer

Se o Brasil tinha condições de tornar-se em algumas décadas o maior produtor mundial de soja, agora esse cenário está bem mais próximo. A Embrapa lança para a próxima safra brasileira duas variedades de soja transgênica, produto que já provocou grandes polêmicas.

Até o início de abril, o clima esteve instável em extensas áreas da sojicultura brasileira, atrapalhando a colheita, em ritmo bem mais lento do que no ano passado mas ainda normal para o período.

O mercado interno do grão passou por acentuado recuo dos preços no início da comercialização e a partir de 31 de março começou a pesar sobre o mercado externo a expectativa quanto ao plantio da nova safra dos EUA.

Já se esperavam os números apresentados, pois a área plantada da sojicultura norte-americana cresceu ininterruptamente nos anos 90. A demanda mundial de farelos proteínicos manteve os preços atrativos. A soja aparecia como a lavoura mais beneficiada desde que a nova Farm Bill (Lei Agrícola) norte-americana permitiu o cultivo de áreas antes protegidas por programas de conservação dos solos. Em 1997, foram cultivados 28,67 milhões de hectares, número bem próximo do maior registro histórico do plantio naquele país (28,69 milhões de hectares, em 1982). Este ano considera-se a possibilidade de um novo recorde, pois o relatório do Departamento de Agricultura dos EUA, USDA, de 31 de março, estimou o aumento da área em 1,6%, o que levaria à cobertura de 29,4 milhões de hectares.

Baixa na bolsa

A previsão de maior plantio se refletiu em baixa de preços na Bolsa de Chicago – afinal, mais uma supersafra pode estar a caminho.

A expectativa continuará pelo menos até junho, quando o novo relatório do USDA mostrará o quadro real das escolhas dos agricultores norte-americanos, a ser influenciada pelos mercados dos produtos concorrentes em área (algodão, milho, sorgo e trigo de primavera, principalmente) e por problemas climáticos capazes de perturbar as semeaduras dessas lavouras.

Na safra brasileira atual, o rendimento físico médio tem ficado dentro do esperado. A produtividade da soja brasileira desenvolveu-se bastante nos últimos anos e nesta safra poucas zonas de produção estão apresentando resultados fracos, em pontos do Mato Grosso do Sul, São Paulo e Paraná.

Produzindo cada vez mais

Produtividades entre 2.100 kg/ha e

Soja: produção em países selecionados, 1988/89 a 1997/98

Safra	Área	Produção	Rend. físico
	ha	mil t	kg/há
		EUA	
1988/89	23.218	42.152	1.815
1989/90	24.094	52.354	2.173
1990/91	22.870	52.416	2.292
1991/92	23.477	54.065	2.303
1992/93	23.566	59.612	2.530
1993/94	23.208	50.919	2.194
1994/95	24.629	68.493	2.781
1995/96	24.938	59.243	2.376
1996/97	25.661	64.837	2.527
1997/98	28.281	74.224	2.625
		Brasil	
1988/89	12.150	23.600	1.942
1989/90	11.550	20.340	1.761
1990/91	9.750	15.750	1.615
1991/92	9.700	19.300	1.990
1992/93	10.625	22.500	2.118
1993/94	11.440	24.700	2.159
1994/95	11.680	25.900	2.217
1995/96	10.950	24.150	2.205
1996/97	11.800	27.000	2.288
1997/98	12.900	30.000	2.326
		Argentina	
1988/89	4.000	6.500	1.625
1989/90	4.950	10.750	2.172
1990/91	4.750	11.500	2.421
1991/92	4.800	11.150	2.323
1992/93	4.900	11.350	2.316
1993/94	5.400	12.400	2.296
1994/95	5.700	12.500	2.193
1995/96	5.980	12.430	2.079
1996/97	6.200	11.200	1.806
1997/98	6.600	14.500	2.197

Fonte: USDA.

2.200 kg/ha, desde 1993, poderão ser aprimoradas a partir da safra 1998/99, quando a Embrapa lançará novas variedades especialmente resistentes a doenças – Carla e Celeste – desenvolvidas da forma tradicional; a primeira conseguiu 4.500 kg/ha num ciclo de 123 dias, e a segunda até 5 mil kg/ha, com média de 3.500 kg/ha, em testes em São Paulo e no Paraná. As duas foram desenvolvidas para a região dos cerrados, entre os Centros de Soja e dos Cerrados.

Em abril, conceituada publicação estrangeira referiu-se aos dois novos cultivares, citando em seqüência a possibilidade de o Brasil assumir a liderança da produção mundial de soja com variedades transgênicas e comentando as controvérsias que tais produtos vêm provocando no mundo todo. Mas de acordo com o Centro Nacional de Pesquisas de Soja, de Londrina, o material transgênico da Embrapa não estará disponível para comercialização senão daqui a dois anos.

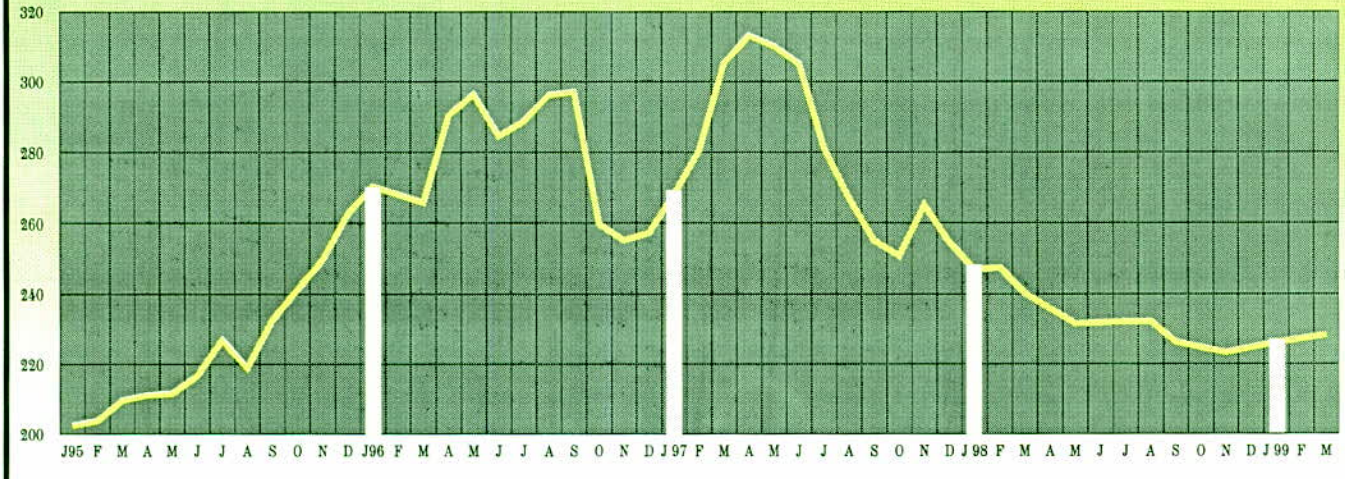
Rendimentos físicos tão elevados são obtidos com freqüência nos EUA, onde os problemas derivam do fato de os produtores não terem sabido – ou conseguido – separar as variedades transgênicas das convencionais no campo, nem tê-las embalado separadamente. Isto levanta polêmicas, notadamente na Europa, cujos cuidados com a saúde e o ambiente são mundialmente conhecidos.

Segundo empresas brasileiras do setor, a razão para essas reações está no fato de que não ocorreram experimentos completos de interação das novas variedades com outros organismos vivos do ambiente em que serão inseridas. Entre esses inclui-se o ser humano, pois não se pode determinar ainda o potencial alergênico de tais variedades.

Continua lenta a comercialização da safra

PEDRO FERREIRA ARANTES

Soja em grão, preços futuros, primeira entrega – Chicago, jan. 1995- mar. 1999 (US$/t)



Fonte: CBT – Elaboração: Faeg/Detec

Um aumento na produção mundial de soja da ordem de 20,5 milhões de toneladas contra um crescimento bem mais moderado do consumo resultou na recomposição dos estoques mundiais no nível normal, próximo de 20 milhões de toneladas.

A atual conjuntura de oferta e demanda acomodou os preços internacionais num nível acima da tendência histórica das cotações de Chicago, em torno de US$230 a tonelada, contra uma média histórica de US$215, exceto nos anos de 1996/97, que foram pressionados por baixos estoques, quando os preços ficaram acima de US$300 (ver gráfico).

A expectativa no momento é de que o mercado já tenha absorvido o aumento da produção da atual safra e da estimativa de intenção de plantio nos EUA, com um acréscimo em torno de 1,5%. Mesmo as perdas argentinas, com chuvas intensas, já foram absorvidas, propiciando uma elevação nos preços, entre US$0,15/0,20 por saco, na segunda quinzena de abril.

O clima nos EUA será o fato mais importante no comportamento das cotações de Chicago nos próximos meses, mas também não se pode ignorar o comportamento da economia asiática, que ainda não consolidou uma alternativa de recuperação e pode ainda complicar o mercado. O mesmo se deve dizer em relação à China, que vem passando por alguns problemas climáticos cujos efeitos sobre a safra são ainda desconhecidos.

A comercialização da safra continua lenta, o volume de exportação tanto do grão como do farelo estão aquém do volume do ano anterior. Até 31 de março último haviam sido registrados para embarque 2,5 milhões de toneladas de soja-grão e 2,9 milhões de toneladas de farelo, contra 4,5 milhões para grão e 5 milhões para farelo em 1997, ou seja cerca de -57%. Mas as estimativas são de que se totalize um volume de exportação muito próximo do ano anterior. Também, no mercado interno, a comercialização está lenta; o setor avícola, maior consumidor de farelo, não tem pressionado a mercado e há uma expectativa de alongamento do esmagamento, a não ser que aumente a pressão de demanda de óleo, segmento que está em posição de mercado mais firme do que em 1997. O mercado está exigindo do produtor muita precaução para não comprimir mais os preços, muito menos deve-se guardar estoque na expectativa de altas futuras.

CONJUNTURA DO AGRIBUSINESS

MERCADO FUTURO DE MILHO

ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

Perspectivas de alta

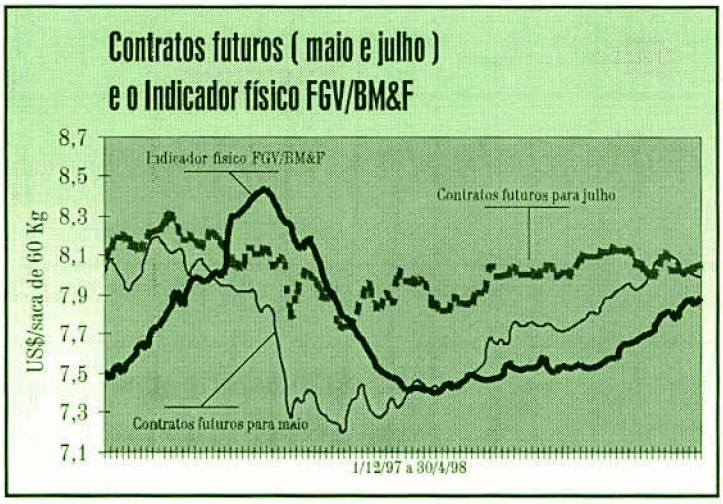
A safra menor e a perspectiva de importação de milho aumentam o nervosismo no mercado.

Os preços no disponível permaneceram altos por todo o período que vai de novembro de 1997 a janeiro, com uma média de US$7,81 sc/60kg, para o milho CIF posto Campinas mais ICMS.

Com a entrada da safra nova, as cotações começaram a ceder, mas ao contrário do que aconteceu em outros anos, o preço não chegou a atingir o patamar mínimo de R$7,00 sc/60kg nas principais regiões produtoras.

Com a divulgação de uma safra menor e a possível necessidade de ter que importar o produto, a partir de fevereiro, os preços ensaiaram uma trajetória de alta que embora tenha aumentado a expectativa dos produtores provocou retração na oferta e inibiu os compradores que não aceitaram os preços vigentes.

No mercado cambial de milho futuro negociado na BM&F o contrato para entrega em maio já estava projetanto alta em novembro, possibilitando aos agentes do mercado um seguro contra as oscilações de preço. O mesmo está acontecendo com as projeções para entrega do contrato de julho cujo *spread* em relação ao indicador FGV/BM&F chegou a US$0,48 em janeiro e agora reverteu: está US$0,10 acima do indicador. Ou seja, o mercado está firme na opinião de que o preço não cairá, mesmo com a entrada da safrinha cuja previsão este ano é de ser maior do que a do ano passado.



Os contratos em aberto e o volume de negócios realizados no contrato futuro de milho na BM&F estão se concentrando em torno dos contratos para entrega em julho e para entrega em setembro.

O mercado projeta elevação ainda maior para os preços do milho e os agentes consumidores devem forçar intervenção do governo na implantação de leilões para fazer o preço cair ou tentar a importação do milho argentino.

E-mail: roger@fgv.br

CONJUNTURA DO AGRIBUSINESS

ARROZ

ELIANA LEITE

Mercado agitado

O atraso na colheita devido às chuvas é o principal fator a manter o mercado sustentado nesse início do ano-safra, mas há outros fortes motivos desenhando um cenário de preços altos na temporada de comercialização 1997/98.

O mercado de arroz está operando em alta desde o início da safra. A alta dos preços no nível do produtor está animando os orizicultores, mas há também um clima de apreensão com um dos motivos que estão justificando o comportamento altista do mercado: o excesso de chuvas justamente no período de colheita, quando os grãos já devem estar reduzindo e não aumentando o seu teor de umidade.

O resultado deste ambiente de preços aquecidos é que as transações entre a indústria e o setor rural estão se dando *just in time*, ou seja, os produtores gaúchos e do Mercosul ofertam o menor volume possível de mercadoria a fim de evitar queda nos preços, o que leva a indústria e o varejo a repor estoques quase diariamente.

O atraso na colheita devido às chuvas é o principal fator a manter o mercado sustentado nesse início do ano-safra, mas há outros fortes motivos desenhando um cenário de preços altos na temporada de comercialização 1997/98:

- O governo ficará alijado do mercado; os estoques do governo são bastante baixos – segundo a Conab, não ultrapassam 500 mil toneladas –, e se destinarão prioritariamente ao Programa Comunidade Solidária.
- As chuvas intensas também estão afetando os fornecedores do Mercosul, Argentina e Uruguai. Na Argentina, cerca de 40 mil hectares já teriam sido perdidos, o que faz os agentes comerciais estimarem uma oferta total do Mercosul em torno de 950 mil toneladas. Pergunta-se se este volume será suficiente para atender às necessidades brasileiras num ano em que se esboça na última hora uma quebra de safra.



■ O mercado internacional está aquecido pelas elevadas necessidades de importação da Indonésia, estimadas em cerca de 4 milhões de toneladas do produto polido. Ao todo, a transação no comércio internacional deverá girar em torno de 21,6 milhões de toneladas (base polido), bem superior ao volume inicialmente previsto, em torno de 19,8 milhões. De acordo com o último boletim da Conab, o Vietnã já havia efetuado contratos de venda de cerca de 3 milhões de toneladas de arroz branco para embarque até julho, com produto da primeira safra, o que está acima de sua capacidade, e por isso o país está sendo obrigado a renegociar parte desses contratos para entrega no segundo semestre e com produto da segunda safra.

■ O aumento do consumo mundial deverá manter as cotações em níveis altos. O Thay 100% B está cotado atualmente em US$325/t branco, e o próprio governo trabalha com a expectativa de que essas cotações se mantenham durante toda a comercialização.

■ Caso o Brasil não consiga de fato resolver seu déficit de abastecimento com o Mercosul, terá que se voltar para os fornecedores asiáticos. Entretanto, as medidas restritivas às importações de terceiros países que não os do Mercosul deverão limitar as compras das *tradings*. Essas medidas são: obrigatoriedade do pagamento à vista nas operações de importação de arroz e ainda a alíquota de 21% correspondente à tarifa externa comum.

■ A possibilidade de as indústrias conseguirem empréstimos do governo federal sem opção de venda caso elas comprem matéria-prima através de CPR – cédulas de produto rural – poderia evitar uma concentração de oferta e conseqüentemente uma pressão baixista durante o pico de safra. O volume contratado ainda é baixo, mas alguns contratos foram fechados a até R$15/50kg, o que está indicando um patamar de preços futuros bastante atraente.

■ O calendário de pagamento do custeio agrícola será desconcentrado, ou seja, as datas de liquidação dos empréstimos bancários serão escalonadas, o que deverá dar equilíbrio à oferta, uma vez que os produtores vão vendendo sua safra conforme a necessidade de pagamento de suas dívidas.

■ A seca no Nordeste poderá afetar a safra nordestina, predominantemente de sequeiro, mais importante para o abastecimento regional.

■ Houve queda de qualidade nos produtos argentino e uruguaio, devido ao excesso de chuvas que aumenta a umidade da região.

O excesso de chuvas no Rio Grande do Sul desde o início do plantio derrubou as previsões de safra de 4,4 milhões de toneladas para 4,1 milhões, segundo o Instituto Riograndense de Arroz. Os temporais, vendavais e chuvas de granizo atingem o estado desde outubro do ano passado, e afetaram também as safras do Uruguai e da Argentina.

A quebra da lavoura no Rio Grande do Sul, responsável por quase metade da produção nacional, deverá reduzir a safra. A última estimativa da Conab fala de cerca de 9,75 milhões de toneladas, resultado pouco melhor que o da safra anterior. As avaliações de perda, tanto no Sul como no Nordeste, ainda não estão definidas.

E-mail: elileite@fgv.br

Brasil – Arroz em casca – Estoques baixos assinalam temporada 1998

Quadro de suprimento – mil t

Ano-safra	*Estoque inicial*	*Produção*	*Importação*	*Consumo*	*Exportação*	*Estoque final*
1995/96	2.460	10.037	977	11.629	5	1.840
1996/97	1.840	9.524	1.200	11.664	3	897
1997/98	897	9.754	1.700	11.699	2	649

Fonte: Conab.

Argentina e Uruguai lideram fornecimento para o Brasil

Arroz em casca – mil t

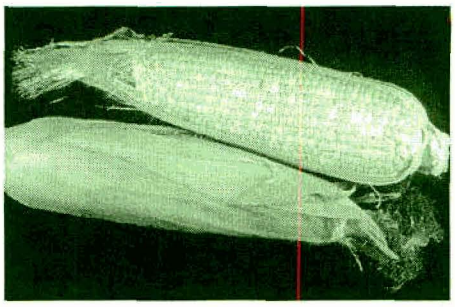
Mar. 97-fev. 98

País	*Quantidade*
Tailândia	37,3
Vietnã	77,4
Argentina	454,4
Uruguai	590,1
Outros	20,1
Total	1.179,3

Fonte: Conab.

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Estimativas x clima



O relatório denominado *Prospective Plantings*, do Departamento de Agricultura do governo norte-americano, USDA, divulgado em 31 de março, embora corroborasse tendências esperadas (conforme comentário sobre soja, nesta edição), provocou retração nas cotações em Chicago, notadamente na soja, cuja recuperação agora dependerá de altas esporádicas, em função de adversidades climáticas na América do Sul.

Na primavera deste ano, os EUA plantarão 29 milhões de hectares na sojicultura, terão a maior área com milho desde 1985, 32,7 milhões de hectares, mas o trigo terá a menor semeadura em 10 anos. Os dois primeiros cultivos foram muito beneficiados com a nova lei agrícola, assinada há dois anos pelo presidente da República, em detrimento do algodão e do trigo. Isto se deveu ao fato de que os sinalizadores de mercado passaram a predominar sobre a anterior intervenção governamental (a lei é conhecida como "Liberdade para a Agricultura"). De acordo com o setor econômico do USDA, o trigo de primavera vem cedendo terreno também para girassol, colza e até feijão.

As estimativas da área estarão consolidadas até junho e El Niño poderá influenciar ainda. Por exemplo, a ocorrência de maior umidade na primavera. Nas safras de 1993 e 1995, com estações chuvosas, a previsão de março esteve afastada do efetivamente realizado, mas o Departamento acertou nos outros anos da década. A confiabilidade da previsão da soja foi um pouco menor, no período, sempre errando por algo em torno de 3% a menos, exceto em 1997, quando o erro foi grande: 10%.

Já no caso do relatório mensal sobre a oferta agrícola, divulgado em meados do mês de abril, computou-se pequeno aumento na produção mundial de grãos, que deverá crescer 1,05%, atingindo 1,89 bilhão de toneladas.

EUA: área das lavouras – 1996 a 1998 – em hectares

Produto	*1996*	*1997*	*1998**
Milho	32.175.690	32.467.060	32.691.260
Soja	25.983.120	28.672.290	29.137.680
Trigo (total)	30.603.060	28.728.540	27.125.160
de inverno	21.026.880	19.563.520	18.873.530
durum	1.469.020	1.315.240	1.649.110
outros primaveris	8.107.150	7.849.770	6.602.520
Algodão	5.922.030	5.592.010	5.347.980
Sorgo	5.337.050	4.090.610	3.648.280
Cevada	2.891.110	2.796.410	2.743.800
Aveia	1.886.260	2.091.840	2.085.770
Girassol	1.034.390	1.193.430	1.273.960
Arroz	1.140.820	1.236.730	1.248.470
Amendoim	567.170	578.300	596.720
Linho	38.850	59.080	113.310

Intenções de plantio reveladas pelos agricultores.

Fonte: USDA.

AGROANALYSIS
MAIS INFORMAÇÃO POR CENTÍMETRO QUADRADO

Central de atendimento ao assinante
Ligue grátis: 0800-21-7777
Tel.: (021) 536-9198 – Fax: (021) 536-9155
E-mail: assine@fgv.br

MARIA JOSÉ C. MONTEIRO

Refletindo o mercado

As perspectivas favoráveis do mercado da soja para a safra de 1998 incentivaram aquisições de terra para expansão de seu plantio, e os negócios de terra refletiram este panorama e contrabalançaram a conjuntura adversa para terras destinadas a outras lavouras, notadamente o arroz.

Já se sabe que após o Plano Real os preços de terra entraram em uma trajetória de queda acentuada. Afora os prejuízos que essa situação trouxe para os produtores rurais – que viram reduzido seu patrimônio e as garantias que tinham a oferecer aos bancos – e as vantagens para aqueles que desejavam comprar terra, a questão que se coloca é quanto ao momento em que seria atingido o fundo do poço.

Na edição de dezembro de 1997 *Agroanalysis* dizia-se que os preços da terra estavam se aproximando do patamar vigente em fins dos anos 60, quando a inflação estava relativamente baixa. Como, por outro lado, nessa época o crédito rural ainda não atingira proporções capazes de alterar as decisões dos produtores rurais, aventou-se a hipótese de que aqueles preços de terra refletiriam um valor decorrente da qualidade de terra enquanto ativo produtivo e não de suas funções como ativo especulativo (dado pela possibilidade de se fazer arbitragem entre as taxas de juros subsidiadas do crédito rural e as oferecidas pelo mercado de aplicações bancárias) ou de reserva de valor (nos períodos de incerteza detonados pelos sucessivos planos de estabilização de finais dos anos 80).

A ser correta a previsão, os preços de terra teriam alcançado o ponto a partir do qual variações de seus patamares seriam determinados por influências conjunturais mais ligadas ao mercado de produtos agrícolas.

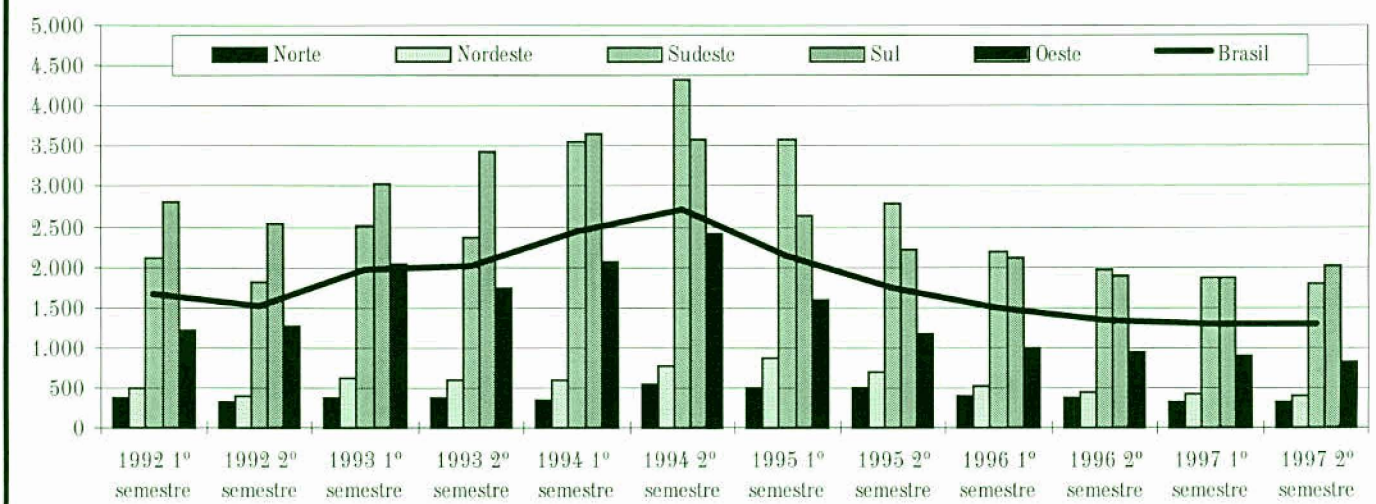
Os números da pesquisa realizada em fins de dezembro do ano passado e divulgados recentemente parecem confirmar a hipótese. Na média do Brasil, os preços de venda de terras para lavoura variaram de -0,26% em relação ao semestre anterior e os das pastagens de -6,50%. Os preços de venda de campos variaram, no mesmo período, de -4% e os de matas de -3%. Observa-se assim que as terras de lavouras, que oferecem as melhores oportunidades em termos produtivos, mantiveram seu preço quase estável em relação ao semestre anterior, enquanto os demais tipos de terra continuaram declinando, embora com menos intensidade do que nos semestres anteriores.

Os preços de terra para lavoura variaram de -0,3% entre junho e dezembro de 1997. Esse resultado, contudo, foi bastante influenciado pela evolução dos preços de terra no Rio Grande do Sul, estado em que os preços da soja determinam boa parte das transações de terra. Na medida em que as perspectivas favoráveis do mercado da oleaginosa para a safra de 1998 incentivaram aquisições de terra para expansão de seu plantio, os negócios de terra refletiram este panorama e contrabalançaram a conjuntura adversa para terras destinadas a outras lavouras, notadamente o arroz.

Se, por um lado, esse resultado corrobora a hipótese de que na atual conjuntura os preços de terra são determinados pelo seu papel de ativo produtivo, por outro lado indica que o mercado de terras ainda está sujeito a um componente especulativo. Porque apesar da conjuntura favorável à soja, a aceleração dos preços da terra foi muito intensa e pode se esperar para o próximo semestre um refluxo dos níveis de preço de venda das terras de lavoura.

E-mail: mjcyhlar@fgv.br

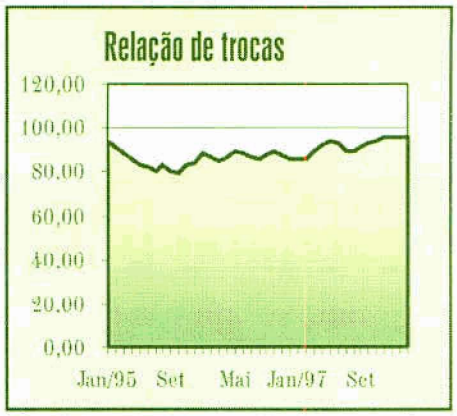
Brasil, preços de terras em R$ de dezembro de 1997/ha – venda de lavouras



Índices de preços pagos e recebidos

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

Neste primeiro trimestre, os preços recebidos se retraíram em relação ao trimestre anterior e a relação de trocas se manteve praticamente estável.



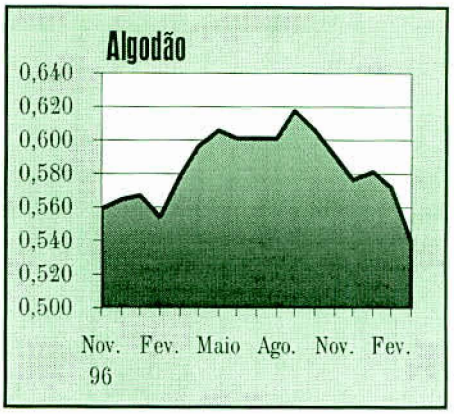
Produtos	*Lavouras*	*Lavouras - Produtos*	*Demais lavouras*	*Produtos animais*	*Agropecuária IPR*	*Sementes*	*Fertilizantes*	*Agrotóxicos*	*Serviços*	*Combustíveis*	*Mão-de-obra*	*IPP*
1990	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002	0,002	0,004	0,003	0,003	0,002	0,003	0,003
1991	0,010	0,013	0,007	0,012	0,010	0,014	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	106,13	106,89	104,21	102,88	105,06	107,53	111,21	105,20	118,39	101,834	193,85	125,84
1996	125,69	136,94	108,13	101,93	117,13	119,54	130,94	113,88	126,83	110,525	239,80	144,12
1997	139,55	139,84	135,65	106,81	127,53	130,37	136,92	121,42	137,31	122,246	258,77	154,26
Out. 96	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.	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	131,553	135,769	123,757	132,948	121,987	262,118	155,126
Nov.	145,821	146,738	140,402	106,063	130,975	133,468	135,623	124,503	133,571	124,986	262,246	156,047
Dez.	150,141	150,002	146,178	106,631	133,749	134,455	136,122	125,721	134,753	124,986	265,186	157,169
Jan. 98	151,632	148,744	151,815	106,432	134,528	135,030	136,300	126,541	136,101	124,986	267,369	157,977
Fev.	151,480	148,995	151,032	106,448	134,447	134,975	136,119	127,184	136,223	124,986	266,398	157,819
Mar.	151,552	147,506	153,598	108,022	135,178	135,335	136,609	128,043	136,341	124,986	266,872	158,2

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 março 1998/unidade.

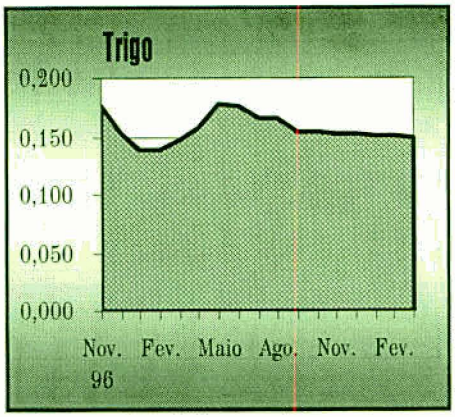
A perspectiva de um aumento substancial da área de plantio bastou para determinar a queda dos preços da fibra. A confirmação do aumento de produção sustentou o declínio das cotações. A falta de instrumentos efetivos de sustentação de preços indica dificuldades para uma retomada firme do mercado.



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)
Média 1990	0,582	0,504	0,303	0,398	0,459	19,503	0,775	16,950	0,899	1,997	4,158
Média 1991	0,601	0,596	0,384	0,401	0,492	22,094	0,738	18,114	0,893	2,073	3,198
Média 1992	0,530	0,414	0,282	0,295	0,318	21,884	0,636	18,803	0,694	2,874	3,146
Média 1993	0,595	0,528	0,279	0,310	0,347	19,337	0,804	16,794	0,871	2,577	2,491
Média 1994	0,602	0,474	0,271	0,396	0,543	20,321	1,433	17,323	1,047	2,212	3,365
Média 1995	0,527	0,426	0,221	0,589	0,399	18,801	1,296	15,570	0,624	2,050	3,216
Média 1996	0,546	0,436	0,230	0,463	0,308	17,693	1,065	16,961	0,684	2,280	2,052
Média 1997	0,591	0,519	0,239	0,361	0,335	22,446	1,398	17,354	0,615	2,043	2,336
Nov. 96	0,559	0,581	0,241	0,406	0,252	20,900	0,932	17,358	0,746	2,270	2,127
Dez.	0,565	0,554	0,250	0,359	0,239	21,305	0,924	17,435	0,674	2,250	2,109
Jan. 97	0,567	0,439	0,246	0,385	0,193	19,370	1,049	17,433	0,663	2,044	2,365
Fev.	0,554	0,437	0,245	0,373	0,213	17,764	1,289	17,157	0,639	2,067	2,792
Mar.	0,579	0,463	0,232	0,379	0,284	19,371	1,412	17,296	0,621	2,044	2,802
Abr.	0,597	0,534	0,230	0,367	0,377	21,520	1,414	17,248	0,639	2,032	2,775
Maio	0,606	0,553	0,230	0,386	0,491	22,938	1,493	17,133	0,637	2,025	2,506
Jun.	0,601	0,539	0,228	0,384	0,467	23,515	1,576	17,637	0,643	2,001	2,208
Jul.	0,601	0,590	0,228	0,352	0,373	23,215	1,367	17,611	0,601	2,010	2,165
Ago.	0,601	0,591	0,228	0,352	0,373	23,205	1,368	17,608	0,601	2,011	2,166
Set.	0,618	0,598	0,237	0,350	0,268	24,274	1,463	17,402	0,567	1,988	2,040
Out.	0,606	0,565	0,246	0,349	0,308	24,982	1,448	16,983	0,575	2,064	1,961
Nov.	0,591	0,479	0,255	0,336	0,336	24,674	1,395	17,139	0,591	2,118	2,037
Dez.	0,576	0,445	0,263	0,324	0,334	24,525	1,497	17,608	0,607	2,114	2,215
Jan. 98	0,581	0,431	0,261	0,321	0,421	23,790	1,584	17,244	0,602	2,045	2,466
Fev.	0,571	0,371	0,261	0,341	0,401	22,563	1,594	17,040	0,672	2,025	2,546
Mar.	0,540	0,360	0,260	0,350	0,440	22,510	1,520	17,460	0,720	2,050	2,930

Preços recebidos

pelos agricultores, valores reais em R$ de março 1998/unidade.

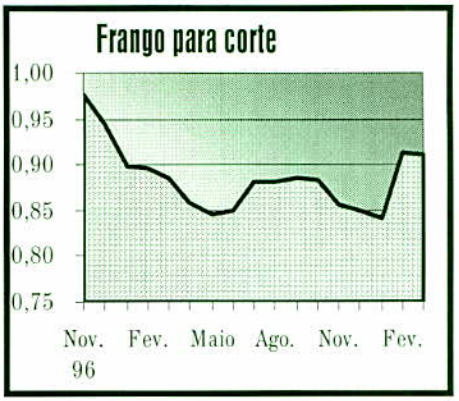


Redução na produção acompanhada de retração da demanda garantiu a estabilidade dos preços.

Anos/Produtos	*Milho* (kg)	*Mandioca (raiz)* (t)	*Soja* (kg)	*Tomate* (kg)	*Trigo em grão* (kg)	*Cebola* (kg)	*Mamona* (kg)	*Pimenta do reino* (kg)	*Sisal* (kg)	*Uva* (kg)
Média 1990	0,203	60,260	0,242	0,545	0,195	0,787	0,288	1,398	0,208	0,376
Média 1991	0,216	72,165	0,298	0,466	0,196	0,464	0,237	1,152	0,208	0,328
Média 1992	0,192	81,572	0,309	0,436	0,232	0,491	0,257	0,948	0,192	0,278
Média 1993	0,198	80,949	0,306	0,410	0,213	0,500	0,290	1,023	0,203	0,571
Média 1994	0,170	58,144	0,268	0,522	0,177	0,395	0,293	1,653	0,246	0,369
Média 1995	0,140	82,012	0,201	0,481	0,177	0,544	0,292	1,951	0,296	0,501
Média 1996	0,163	85,866	0,257	0,399	0,218	0,250	0,288	1,705	0,282	0,207
Média 1997	0,130	79,919	0,278	0,327	0,157	0,517	0,255	3,301	0,319	0,287
Nov. 96	0,164	84,893	0,285	0,296	0,175	0,252	0,252	1,743	0,307	0,000
Dez.	0,152	86,177	0,283	0,272	0,152	0,250	0,261	1,739	0,304	0,000
Jan. 97	0,139	83,793	0,278	0,278	0,139	0,289	0,278	2,108	0,289	0,375
Fev.	0,128	80,211	0,266	0,320	0,139	0,320	0,288	2,408	0,309	0,362
Mar.	0,126	88,104	0,274	0,305	0,147	0,400	0,274	2,433	0,327	0,337
Abr.	0,126	85,777	0,283	0,429	0,157	0,534	0,272	2,890	0,304	0,000
Maio	0,136	83,995	0,282	0,397	0,177	0,658	0,261	2,892	0,303	0,000
Jun.	0,124	77,721	0,270	0,353	0,176	0,757	0,249	2,986	0,321	0,591
Jul.	0,124	76,410	0,259	0,280	0,166	0,704	0,249	3,097	0,342	0,590
Ago.	0,124	76,382	0,259	0,280	0,166	0,705	0,249	3,099	0,342	0,591
Set.	0,124	77,036	0,288	0,299	0,155	0,546	0,237	3,750	0,309	0,000
Out.	0,133	77,985	0,288	0,288	0,154	0,483	0,236	4,559	0,329	0,000
Nov.	0,132	78,127	0,295	0,336	0,153	0,397	0,234	5,530	0,346	0,000
Dez.	0,142	73,485	0,293	0,364	0,152	0,415	0,233	3,863	0,303	0,597
Jan. 98	0,140	72,263	0,281	0,401	0,150	0,431	0,241	4,010	0,281	0,602
Fev.	0,140	74,524	0,261	0,391	0,150	0,441	0,231	3,829	0,281	0,652
Mar.	0,140	73,030	0,240	0,410	0,150	0,440	0,230	4,500	0,260	0,710

Preços recebidos

pelos agricultores, valores reais em R$ de março 1998/unidade.



A redução dos plantéis permite uma sustentação de preços apesar da estagnação da demanda.

Anos/Produtos	*Bezerro até um ano* (cabeça)	*Boi gordo para corte* (15 kg)	*Vaca leiteira de raça* (cabeça)	*Vaca leiteira comum* (cabeça)	*Suíno para corte* (15 kg)	*Frango/galinha – corte* (kg)	*Leite* (kg)	*Lã* (kg)	*Ovos* (kg)	*Mel de abelha* (kg)	*Boi magro* (cabeça)
Média 1990	192,308	39,180	943,455	578,904	23,420	1,696	0,397	35,041	1,052	3,939	360,168
Média 1991	170,342	36,112	760,759	475,663	22,406	1,449	0,373	20,688	0,919	4,616	311,360
Média 1992	155,246	34,457	651,097	406,038	19,411	1,271	0,350	32,763	0,895	2,977	289,925
Média 1993	167,335	36,519	694,927	432,291	21,692	1,283	0,363	27,222	1,001	3,094	303,959
Média 1994	192,931	35,449	869,591	528,515	19,957	1,222	0,326	32,286	0,937	3,593	339,958
Média 1995	170,660	28,831	957,923	536,639	18,086	0,996	0,339	39,994	0,760	6,099	300,043
Média 1996	130,851	24,552	780,247	420,894	14,669	0,931	0,300	29,839	0,838	6,010	243,876
Média 1997	125,104	24,836	722,347	386,416	16,701	0,872	0,262	32,130	0,811	5,114	235,193
Nov. 96	126,276	25,396	771,394	408,006	15,571	0,976	0,296	28,696	0,724	5,823	240,084
Dez.	126,309	24,871	760,791	402,625	16,196	0,946	0,283	30,143	0,772	5,642	239,412
Jan. 97	123,014	24,228	730,916	391,217	16,106	0,899	0,268	31,249	0,760	5,180	233,540
Fev.	123,763	24,318	727,735	391,270	16,539	0,895	0,266	30,509	0,810	5,211	235,623
Mar.	126,468	24,228	715,039	383,659	17,570	0,885	0,263	30,442	0,864	5,214	233,364
Abr.	127,970	24,557	731,658	389,428	17,981	0,859	0,272	29,888	0,859	5,152	235,498
Maio	129,276	24,442	723,797	385,917	17,561	0,846	0,271	30,027	0,846	5,137	236,950
Jun.	126,079	24,324	724,839	389,880	16,797	0,850	0,270	31,074	0,861	5,195	235,796
Jul.	125,596	25,225	726,809	390,401	16,471	0,881	0,269	31,275	0,860	5,024	235,073
Ago.	125,537	25,215	726,495	390,230	16,468	0,881	0,269	31,257	0,860	5,026	234,969
Set.	124,049	25,356	712,377	383,296	16,166	0,886	0,258	31,744	0,804	5,007	236,126
Out.	124,448	25,249	711,283	376,506	16,347	0,883	0,246	34,182	0,791	4,980	237,098
Nov.	122,802	25,418	723,817	384,760	16,243	0,855	0,244	37,526	0,703	5,041	235,481
Dez.	122,242	25,476	713,396	380,429	16,161	0,850	0,243	36,388	0,718	5,198	232,803
Jan. 98	123,472	25,434	708,180	382,988	15,820	0,842	0,241	34,477	0,692	5,243	229,490
Fev.	122,054	25,289	686,920	368,248	15,757	0,912	0,231	28,957	0,722	5,302	229,244
Mar.	123,130	25,300	676,910	360,150	15,590	0,910	0,240	27,590	0,740	5,150	234,570

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO E
VIVIANE SEDA

Início da comercialização da safra deprime preços das matérias-primas

Após a retração registrada em fevereiro, o índice Iabag registrou em março crescimento positivo de 0,54%, superior ao verificado pelo IGP-DI (0,23%).

Esse desempenho permitiu ao Iabag uma recuperação no acumulado do ano (6,27%) e dos últimos 12 meses (1,82%) ante a variação do IGP-DI no mesmo período (1,13% e 5,34%, respectivamente).

Os maiores responsáveis por essa evolução foram os itens de alimentação, atacado e varejo.

Os componentes do IPA em conjunto registraram em março variação de 0,14%. Mas enquanto o subconjunto alimentação aumentou 2,54%, o subconjunto matérias-primas registrou queda de 1,36%, refletindo o início da comercialização da safra. Destacaram-se as quedas dos preços da soja (-11%), do café em coco (11%), da cevada (-5,5%), do arroz em casca (-3%) e do algodão (-3%). Os casos da soja e do café foram bastante influenciados pelas quedas registradas no mercado internacional. Apresentaram evolução positiva o leite *in natura* (4%), as aves (3%) e os bovinos para corte (1,6%).

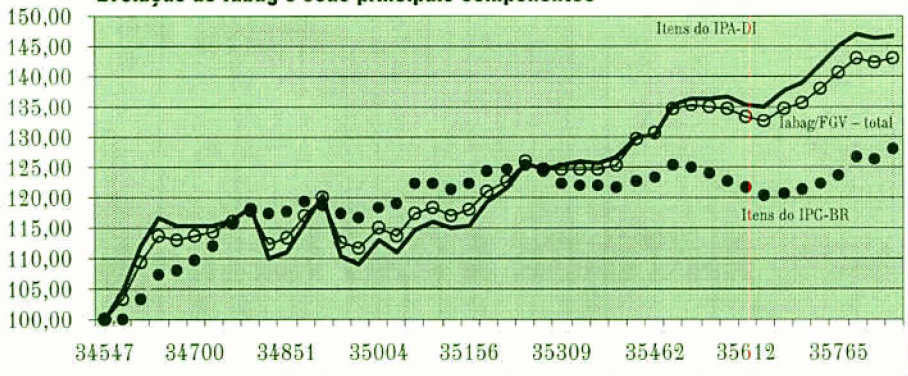
No que se refere aos componentes do IPC, os gêneros alimentícios tiveram variação positiva de 2% e a alimentação fora de casa retração de 0,4%. Bebidas alcóolicas e fumo caíram 0,9%. As quedas registradas no atacado para produtos alimentares não tiveram tempo de chegar ao varejo. Neste nível de comercialização as maiores altas foram, contudo, das frutas (6%), das hortaliças (5,5%), do pescado (3,6%) e das aves e ovos (3%). A carne suína registrou queda de 1%.

Evolução do Iabag

Em março o Iabag registrou recuperação relativamente ao mês anterior. Os itens no atacado, contudo, tiveram seu desempenho freado pela entrada da safra. No varejo essa influência ainda não se fez sentir e junto com elementos como custos de transporte, impostos e outros impulsiona uma maior alta neste nível do mercado.

E-mail: mjcyhlar@fgv.br

Evolução do Iabag e seus principais componentes



Índice da Associação Brasileira de Agribusiness – Iabag

Discriminação	Iabag		Influências %	
	Pond.	Var.%	No Iabag	No IGP
Total do mês	100,000	0,543	100,00	73,81
Alimentação	26,704	2,537	124,80	92,12
Matérias-primas brutas	42,345	-1,364	-106,38	-78,52
Itens do IPC-BR	30,951	1,431	81,58	60,21
Alimentação	28,041	1,672	86,35	63,73
Gêneros alimentícios	24,150	2,002	89,07	65,74
Alimentação fora	3,891	-0,379	-2,72	-2,01
Bebidas alcoólicas e fumo	2,909	-0,890	-4,77	-3,52

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

Índice da Associação Brasileira de Agribusiness – Iabag, mar. 1998

	Ponderação		Iabag		Corr.	Iabag		IGP	
	Índice	IGP-DI	Pond.	Var. %	Pond.	Inf.	Inf.%	Inf.	Inf.%
Total do mês		31,742	100,000	0,543	100,543	0,54	100,00	0,17	73,81
Matérias-primas brutas	24,549	13,441	42,345	-1,364	41,768	-0,58	-106,38	-0,18	-78,52
Algodão arbóreo	0,094	0,052	0,162	0,000	0,162	0,00	0,00	0,00	0,00
Amendoim	0,049	0,027	0,084	-1,145	0,083	0,00	-0,18	0,00	-0,13
Aves	1,222	0,669	2,108	2,950	2,171	0,06	11,46	0,02	8,46
Babaçu	0,073	0,040	0,126	9,485	0,138	0,01	2,20	0,00	1,62
Borracha hévea	0,105	0,058	0,181	0,000	0,181	0,00	0,00	0,00	0,00
Cacau	0,502	0,275	0,865	-0,666	0,859	-0,01	-1,06	0,00	-0,78
Cana-de-açúcar	3,436	1,881	5,927	0,925	5,982	0,05	10,10	0,02	7,46
Cevada	0,068	0,037	0,118	-5,503	0,111	-0,01	-1,19	0,00	-0,88
Erva-mate (bruta)	0,028	0,015	0,048	1,214	0,049	0,00	0,11	0,00	0,08
Fumo em folha	0,368	0,201	0,634	-0,573	0,630	0,00	-0,67	0,00	-0,49
Juta	0,016	0,009	0,028	0,513	0,028	0,00	0,03	0,00	0,02
Leite *in natura*	2,256	1,235	3,891	4,423	4,063	0,17	31,70	0,05	23,40
Malva	0,026	0,014	0,045	0,581	0,045	0,00	0,05	0,00	0,04
Soja	1,653	0,905	2,851	-11,371	2,527	-0,32	-59,73	-0,10	-44,09
Suínos	1,076	0,589	1,856	-1,706	1,824	-0,03	-5,83	-0,01	-4,31
Trigo	1,894	1,037	3,267	1,110	3,304	0,04	6,68	0,01	4,93
Itens do IPC-BR	28,876	9,824	30,951	1,431	31,394	0,44	81,58	0,14	60,21
Alimentação	26,162	8,901	28,041	1,672	28,510	0,47	86,35	0,15	63,73
Gêneros alimentícios	22,531	7,666	24,150	2,002	24,634	0,48	89,07	0,15	65,74
Adoçantes	0,408	0,139	0,437	2,307	0,447	0,01	1,86	0,00	1,37
Arroz e feijão	1,065	0,362	1,142	1,431	1,158	0,02	3,01	0,01	2,22
Aves e ovos	1,078	0,367	1,155	2,990	1,190	0,03	6,36	0,01	4,70
Bebidas não-alcoólicas	1,352	0,460	1,449	0,109	1,450	0,00	0,29	0,00	0,22
Carne bovina	1,953	0,664	2,093	-0,144	2,090	0,00	-0,56	0,00	-0,41
Carne suína	0,107	0,037	0,115	-1,073	0,114	0,00	-0,23	0,00	-0,17
Carnes e peixes industrializados	1,060	0,361	1,136	1,109	1,149	0,01	2,32	0,00	1,71
Condimentos	0,768	0,261	0,823	0,863	0,830	0,01	1,31	0,00	0,97
Doces e chocolates	0,531	0,180	0,569	0,095	0,569	0,00	0,10	0,00	0,07
Frutas	2,142	0,729	2,296	6,214	2,439	0,14	26,29	0,05	19,40
Hortaliças	3,563	1,212	3,819	5,548	4,031	0,21	39,03	0,07	28,81
Laticínios	2,973	1,011	3,187	1,257	3,227	0,04	7,38	0,01	5,45
Massas e farinhas	0,716	0,244	0,767	-0,070	0,767	0,00	-0,10	0,00	-0,07
Óleos e gorduras	0,761	0,259	0,815	-0,834	0,808	-0,01	-1,25	0,00	-0,92
Outros gêneros alimentícios	0,210	0,071	0,225	-0,150	0,225	0,00	-0,06	0,00	-0,05
Panificados	2,671	0,909	2,863	-0,428	2,850	-0,01	-2,26	0,00	-1,67
Pescado	0,779	0,265	0,835	3,649	0,866	0,03	5,61	0,01	4,14
Enlatados e conservas	0,396	0,135	0,425	-0,052	0,424	0,00	-0,04	0,00	-0,03
Alimentação fora	3,630	1,235	3,891	-0,379	3,876	-0,01	-2,72	0,00	-2,01
Bebidas alcoólicas e fumo	2,714	0,924	2,909	-0,890	2,884	-0,03	-4,77	-0,01	-3,52

FGV/Abag - últimos resultados

	Iabag/FGV Total	Itens do IPA-DI	Alimentação	Matéria-prima bruta	Itens do IPC-BR	Alimentação	Gêneros alimentícios	Bebidas alcoólicas e fumo
Jan. 1998	1,76	1,50	5,38	-0,90	2,35	1,96	2,26	6,24
Fev. 1998	-0,48	-0,52	-0,05	-0,82	-0,39	-0,28	-0,32	-1,46
Mar. 1998	0,54	0,14	2,54	-1,36	1,43	1,67	2,00	-0,89
Acum. 12 meses	6,27	8,16	16,70	2,94	2,20	1,80	2,27	6,22
Acum. 1998	1,82	1,12	8,00	-3,05	3,41	3,37	3,97	3,76
Mar. 1997	3,15	3,88	3,60	4,06	1,62	1,80	2,15	-0,15

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Além das aparências

Os números apresentados pelo IBGE mostram uma situação aparentemente tranqüila. Embora a área destinada à colheita tenha se mantido praticamente igual à do ano anterior, a produção de cereais, leguminosas e oleaginosas estaria em torno de 79,5 milhões de toneladas, 2,5% superior à registrada um ano antes.

Esses números, contudo, envolvem um espectro de incertezas consideráveis. O Nordeste vem sendo atingido por uma seca de certa forma imprevista, pois no ano passado alguns meteorologistas afirmavam que El Niño tendia a beneficiar a região. Os fatos desmentiram essa previsão e áreas preparadas para o plantio permanecem abandonadas. Portanto, de 10% a 15% da safra podem estar comprometidos.

Há também a questão da safra de inverno. O IBGE trabalha com a hipótese de repetição do plantio e, por conseqüência, da produção do ano anterior. Mas dada a comercialização do trigo colhido em 1997 a preços bastante deteriorados diante das expectativas dos produtores, essa perspectiva é extremamente otimista.

Alguma áreas da região Centro-Sul têm sido atingidas no momento da colheita por chuvas que poderão reduzir a produtividade física aguardada.

Enfim há motivos para preocupação tanto mais que a safra argentina, que hoje contribui de forma significativa para o abastecimento interno, foi assolada por chuvas torrenciais.

E-mail: mjcyhlar@fgv.br

Brasil - Produção e área colhida de lavouras selecionadas

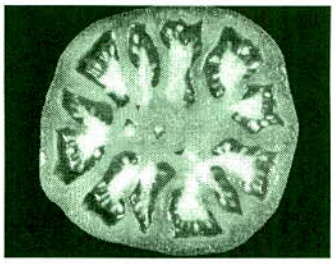
Produtos	Área (mil ha)				Produção (mil t)			
	Participação * (%)	Safra 97	Safra 98	Variação %	Participação * (%)	Safra 97	Safra 98	Variação %
Total		42.978	42.814	-0,38				
Abacaxi	58,50	30	30	-0,42	55,20	654	651	-0,40
Algodão		633	892	40,98		815	1.470	80,26
Algodão arbóreo	81,41	21	16	-23,38	58,51	2	3	14,86
Algodão herbáceo (em caroço)	96,45	612	876	43,23	97,58	813	1.467	80,44
Alho	7,12	1	1	-4,81	5,10	3	3	-3,34
Amendoim		82	90	10,38		134	171	27,48
Amendoim 1ª safra	100,00	67	75	12,71	100,00	111	148	33,15
Amendoim 2ª safra	70,98	15	15	0,00	79,11	23	23	0,00
Arroz (em casca)	92,33	3.319	3.119	-6,04	95,54	8.915	9.097	2,05
Banana	73,78	381	406	6,64	68,72	396	416	5,11
Batata-inglesa		147	138	-6,16		2.035	1.864	-8,41
Batata-inglesa 1ª safra	100,00	103	96	-6,15	100,00	1.501	1.284	-14,49
Batata-inglesa 2ª safra	72,83	44	42	-6,20	65,12	534	580	8,70
Cacau (em amêndoa)	90,13	656	656	-0,12	83,59	238	238	-0,13
Café (em coco)	69,19	1.417	1.410	-0,50	72,34	1.694	2.093	23,51
Cana-de-açúcar	96,59	4.712	4.766	1,16	97,56	328.349	338.301	3,03
Castanha de caju	100,00	680	618	-9,13	100,00	113	167	47,51
Cebola	93,23	63	64	1,47	93,03	822	830	0,88
Coco da baía	67,30	171	172	0,58	68,21	683	688	0,75
Feijão		3.632	3.305	-9,00		2.114	2.019	-4,47
Feijão (em grão) 1ª safra	100,00	2.491	2.307	-7,40	100,00	1.398	1.339	-4,23
Feijão (em grão) 2ª safra	52,72	1.140	997	-12,50	53,99	713	678	-4,87
Feijão (em grão) 3ª safra	0,84	1	1	-7,26	1,18	3	3	-18,21
Fumo em folha	94,33	327	334	2,13	97,39	604	494	-18,12
Guaraná (semente)	99,49	8	11	38,79	98,87	2	2	10,48
Juta (fibra)	94,80	1	2	8,30	97,15	2	2	0,00
Laranja	91,84	899	898	-0,08	93,10	107.026	106.009	-0,95
Maçã	39,88	11	11	1,86	39,93	1.545	1.613	4,45
Malva (fibra)	80,71	5	5	-3,07	91,43	9	9	-2,77
Mamona	99,98	152	146	-4,10	99,97	96	82	-14,28
Mandioca	80,47	1.536	1.435	-6,58	79,80	19.386	18.790	-3,08
Milho (em grão)		12.122	10.702	-11,71		32.380	28.915	-10,70
Milho (em grão) 1ª safra	94,21	10.797	9.298	-13,88	97,61	29.816	25.557	-14,28
Milho (em grão) 2ª safra	62,75	1.325	1.404	5,98	62,75	2.564	3.358	30,97
Pimenta-do-reino	6,87	1	1	7,08	10,44	3	3	9,69
Sisal (fibra)	86,29	140	141	0,44	89,11	129	129	-0,47
Soja (em grão)	100,00	11.495	13.231	15,10	100,00	26.433	31.345	18,58
Sorgo em grão	57,98	144	118	-17,55	66,70	291	220	-24,22
Tomate	97,95	59	59	0,66	98,78	2.571	2.637	2,60
Uva	93,60	53	53	-0,48	94,97	856	747	-12,72

OFERTA & DEMANDA

POLPA DE TOMATE

Queda nos estoques

IRENE RAGUENET TROCCOLI



União Européia

A contração de 31% esperada no estoque final de polpa de tomate na União Européia para 1997/98 se deve à menor sobra do produto na Grécia, na Espanha e em Portugal, responsáveis por cerca de80% da oferta nesta região.

União Européia – polpa de tomate

1995/96 a 1997/98 - em t, base de 28% a 30% TSS

Item	*1995/96*	*1996/97*	*1997/98*
Estoque inicial	51.899	118.121	221.297
Produção	783.193	946.332	789.400
Importação	143.920	123.373	121.000
Exportação	543.202	612.097	622.500
Consumo interno	317.689	354.432	355.741
Estoque final	118.121	221.297	153.456

Fonte: USDA (fevereiro de 1998).

Itália

A produção italiana de tomates para processamento em 1997 foi reduzida de 3,5 milhões para 3,45 milhões de toneladas devido à menor área plantada, a forte geada na primavera do ano passado, e à seca que atingiu a região da Apulia (onde se produz 60% do legume paraprocessamento no país).

Itália – polpa de tomate

1995/96 a 1997/98 - em t, base de 28% a 30% TSS

Item	*1995/96*	*1996/97*	*1997/98*
Estoque inicial	10.000	45.000	102.000
Produção	300.000	368.000	290.000
Importação	88.000	65.000	65.000
Exportação	253.000	226.000	226.000
Consumo interno	100.000	150.000	150.000
Estoque final	45.000	102.000	81.000

Fonte: USDA (fevereiro de 1998).

Brasil

A queda de 5% na produção brasileira de polpa em 1997 ante à de 1996 deve-se ao aumento da demanda doméstica pelo produto *in natura*. Cerca de 75% do tomate para processamento no Brasil é transformado em polpa e extrato, e a exportação de polpa em 1998 deverá sofrer queda devido ao maior consumo interno.

Brasil – polpa de tomate

1995/96 a 1997/98 - em t, base de 28% a 30% TSS

Item	*1995/96*	*1996/97*	*1997/98*
Estoque inicial	0	30.920	2.914
Produção	99.600	73.000	101.750
Importação	50.000	26.234	29.947
Exportação	18.680	19.240	9.753
Consumo interno	100.000	108.000	120.000
Estoque final	30.920	2.914	4.858

Fonte: USDA (fevereiro de 1998).

Grécia

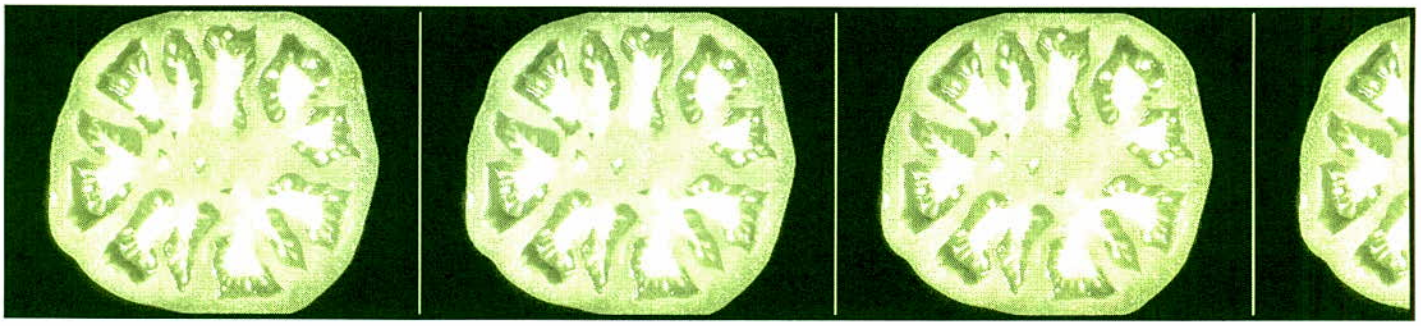
O aumento de 19% na previsão das exportações gregas de polpa sobre o inicialmente esperado deve-se à maior quantidade do legume, que deverá ser transformado no país, onde cerca de 95% da colheita total é dirigida ao fabrico.

Grécia – polpa de tomate

1995/96 a 1997/98 - em t, base de 28% a 30% TSS

Item	*1995/96*	*1996/97*	*1997/98*
Estoque inicial	16.059	59.807	51.807
Produção	198.608	234.000	204.500
Importação	1.919	1.000	1.000
Exportação	144.779	230.000	220.000
Consumo interno	12.000	13.000	13.000
Estoque final	59.807	51.807	24.307

Fonte: USDA (fevereiro de 1998).



MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Novas normas para o financiamento da safra

A seguir o leitor vai encontrar várias normas que passaram a reger a comercialização da safra que está sendo colhida bem como a safra do inverno passado. Há também uma resolução do Banco Central do Brasil que institui linha de crédito, ao amparo de recursos Funcafé, destinada ao financiamento de despesas de colheita de café do período agrícola 1997/1998 e duas outras, de números 2.471 e 2.479 que tratam ainda da renegociação das dívidas originárias do crédito rural (securitização).

Resolução nº 2.469, de 19 de fevereiro de 1998 – *Dispõe sobre financiamento destinado à aquisição de Cédulas de Produto Rural (CPR), ao amparo de Recursos Obrigatórios (MCR 6-2), e ajustes nas condições para concessão de Empréstimo do Governo Federal Sem Opção de Venda (EGF/SOV).*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 19.02.98, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 05.11.65, resolveu:

Art. 1º Autorizar, a interesse da Política de Garantia de Preços Mínimos, a concessão de financiamento, ao amparo de Recursos Obrigatórios (MCR 6-2), destinado à aquisição de Cédulas de Produto Rural (CPR) representativas da venda antecipada de algodão, arroz e milho da safra de verão 1997/1998 (crédito de comercialização – MCR 3-4), observadas as seguintes condições:

I beneficiários: empresas que utilizam os produtos como matéria-prima para beneficiamento ou industrialização;

II garantias: obrigatoriamente, as CPR objeto de financiamento e, subsidiariamente, outras, a critério da instituição financeira;

III prazos:

a) contratação: até 15.04.98;

b) vencimento: até 30 (trinta) dias após a data de entrega do produto, prevista na CPR.

Parágrafo único. O financiamento fica restrito à aquisição de CPR com as seguintes características:

I emitida por produtores rurais ou suas associações, inclusive cooperativas, que não tenham vínculos societários com o adquirente;

II representativa de produto não vinculado a garantia de financiamento destinado a custeio de safra;

III contemplando preço do produto por ela representado igual ou superior ao preço mínimo vigente;

IV com promessa de entrega do produto até 31.05.98;

V sem cláusula estipulando as possibilidades de recompra pelo emissor ou de liqüidação financeira;

VI registrada na Central de Custódia e de Liqüidação Financeira de Títulos – Cetip.

Art. 2º Admitir a concessão de Empréstimos do Governo Federal Sem Opção de Venda (EGF/SOV) para liqüidação de financiamento destinado a aquisição de CPR, observadas as seguintes condições e, no que couber, o disposto na Resolução nº 2.432, de 13.10.97:

I limite de crédito: o montante do saldo devedor do financiamento destinado à aquisição de CPR;

II prazo de vencimento: até 31.12.98;

III amortizações intermediarias: no mínimo, 30% (trinta por cento) até 31.10.98 e 30% (trinta por cento) até 30.11.98.

Art. 3º É admitida, durante a vigência da operação de EGF/SOV, a substituição da garantia constituída de produto por títulos representativos da venda de mercadoria elaborada ou industrializada a partir do mesmo.

Art. 4º Ficam as Secretarias de Acompanhamento Econômico, do Ministério da Fazenda, e de Política Agrícola, do Ministério da Agricultura, autorizadas a proceder, em conjunto, os ajustes de natureza operacional que se fizerem necessários, os quais serão divulgados pelo Banco Central do Brasil.

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

Resolução nº 2.470, de 19 de fevereiro de 1998 – *Dispõe sobre concessão de Empréstimo do Governo Federal Sem Opção de Venda (EGF/SOV) relativo a algodão em pluma, ao amparo de Recursos Obrigatórios (MCR 6-2).*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 19.02.98, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 05.11.65, resolveu:

Art. 1º Admitir a concessão de Empréstimo do Governo Federal Sem Opção de Venda (EGF/SOV), ao amparo dos Recursos Obrigatórios (MCR 6-2), sob as condições gerais aplicáveis às operações da espécie, observadas as seguintes condições especiais:

I produto amparado: algodão em pluma fornecido por usinas de beneficiamento e comprovadamente adquirido junto aos produtores ou suas cooperativas por valor igual ou superior ao preço mínimo (algodão em caroço) vigente a época da aquisição;

II beneficiárias: indústrias que utilizam o produto como matéria-prima;

III limite de crédito: o equivalente a 50% (cinqüenta por cento) da capacidade de industrialização da beneficiaria durante o período operacional (contratação e venci-

mento do EGF).

Parágrafo único. Fica admitida a transferência de titularidade/responsabilidade em operações de EGF/SOV de algodão, de produtores para indústrias beneficiadoras de algodão ou consumidoras de pluma, quando as respectivas partes resolverem negociar o produto vinculado.

Art. 2º O parágrafo único do art. 5º e o inciso I do art. 8º da Resolução nº 2.455, de 18.12.97, passam a vigorar com as seguintes redações:

"Art. 5º

Parágrafo único. O prazo indicado neste artigo pode ser prorrogado por mais 150 (cento e cinqüenta) dias, caso haja substituição do algodão em caroço por algodão em pluma."

"Art. 8º

I algodão em pluma e semente de algodão – Safra 1996/97 prazo de vencimento: 31.01.98, fixado pela Resolução nº 2.313, de 11.09.96, para 31.05.98, em todas as regiões do Brasil;".

Art. 3º Ficam as Secretarias de Acompanhamento Econômico, do Ministério da Fazenda, e de Política Agrícola, do Ministério da Agricultura, autorizadas a definir, em conjunto, as medidas complementares necessárias a implementação do disposto nesta Resolução, as quais serão divulgadas pelo Banco Central do Brasil.

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

Resolução nº 2.471, de 26 de fevereiro de 1998 – *Dispõe sobre renegociação de dívidas originárias do crédito rural, de que tratam o art. 5º, Parágrafo 6º, da Lei nº 9.138, de 29.11.95, e a Resolução nº 2.238, de 31.01.96.*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna publico que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 19.02.98, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 05.11.65, e 8º e 10 da Lei nº 9.138, de 29.11.95, resolveu:

Art. 1º Autorizar a renegociação de dívidas originárias de crédito rural sob condições especiais, vedada a equalização de encargos financeiros pelo Tesouro Nacional.

Parágrafo 1º A renegociação pode abranger dívidas:

I passíveis de enquadramento na Resolução nº 2.238, de 31.01.96, renegociadas ou não, mas que não tenham sido objeto de alongamento/securitização com base naquele normativo;

II de valor excedente a R$ 200.000,00 (duzentos mil reais), referidas no art. 5º, Parágrafo 6º, da Lei nº 9.138, de 29.11.95, e no art. 1º, inciso IX, da Resolução nº 2.238/96;

III decorrentes de empréstimos de qualquer natureza, vencidos ou vincendos, cujos recursos tenham sido utilizados para amortização ou liqüidação de operações de crédito rural formalizadas até 20.06.95.

Parágrafo 2º A renegociação esta condicionada a aquisição, pelos devedores, por intermedio da instituição financeira credora, de títulos do Tesouro Nacional, tipificados no anexo desta Resolução, com valor de face equivalente ao da dívida a ser renegociada, os quais devem ser entregues ao credor em garantia do principal.

Art. 2º Para fins da renegociação de que trata esta Resolução, o saldo devedor deve ser apurado com observância das seguintes condições:

I os valores não renegociados com base no art. 5º da Lei nº 9.138/95 e na Resolução nº 2.238/96 sujeitam-se:

a) até a data do vencimento pactuado no instrumento de crédito ou da repactuação de que trata esta Resolução, a que ocorrer primeiro: aos encargos financeiros previstos no instrumento de crédito original para a situação de normalidade;

b) do vencimento pactuado até a data da renegociação: a incidência da remuneração básica dos depósitos de poupança mais taxa efetiva de juros de até 12% a.a. (doze por cento ao ano), ficando excluídos os encargos relativos a mora, multa e inadimplemento;

II os valores renegociados com base no art. 5º, Parágrafo 6º, da Lei nº 9.138/95 e no art. 1º, inciso IX, da Resolução nº 2.238/96, contemplando, inclusive, o diferencial de índices verificado por ocasião do Plano de Estabilização Econômica editado em março de 1990, sujeitam-se:

a) a partir da data da renegociação anteriormente formalizada e até igual dia do mês de janeiro de 1998: a remuneração básica dos depósitos de poupança mais taxa efetiva de juros de 12% a.a. (doze por cento ao ano), procedendo-se aos acertos contábeis devidos;

b) sobre o saldo devedor apurado na forma da alínea anterior: a incidência dos encargos, inclusive atualização, definidos no art. 3º, inciso II, desta Resolução,

Art. 3º A renegociação de que trata esta Resolução será efetivada com observância das seguintes condições especiais:

I prazos:

a) contratação: até 31.07.98;

b) reembolso: 20 (vinte) anos, contados da data da renegociação;

II encargos financeiros:

a) sobre o valor de até R$ 500.000,00 (quinhentos mil reais): IGP-M (Índice Geral de Preços de Mercado), divulgado pela Fundacao Getulio Vargas– FGV, acrescido de taxa efetiva de juros de 8% a.a. (oito por cento ao ano);

b) sobre o valor da parcela superior a R$ 500.000,00 (quinhentos mil reais) e até R$ 1.000.000,00 (um milhão de reais): IGP-M acrescido de taxa efetiva de juros de 9% a.a. (nove por cento ao ano);

c) sobre o valor da parcela superior a R$ 1.000.000,00 (um milhão de reais): IGP-M acrescido de taxa efetiva de juros de 10% a.a. (dez por cento ao ano);

III no caso de valor total superior a R$ 500.000,00 (quinhentos mil reais), os encargos financeiros serão calculados pela média ponderada, observados os intervalos fixados no inciso II deste artigo;

IV garantias:

a) do principal: cessão, sob condição resolutiva, dos títulos emitidos pelo Tesouro Nacional, tipificados no anexo desta Resolução, os quais devem permanecer bloqueados enquanto constituírem garantia da operação e não houver manifestação do Tesouro Nacional acerca do exercício da opção de recompra;

b) dos juros: as usuais do crédito rural, na proporção de 50% (cinqüenta por cento) do valor do principal renegociado, admitindo-se obrigações federais registradas em sistemas centralizados de liqüidação e custódia ;

V reembolso:

a) do principal: no vencimento final, mediante resgate dos títulos oferecidos em garantia;

b) dos juros: de acordo com o fluxo de receitas do mutuário, desde que não ultrapasse o período anual;

VI pagamento antecipado: na amortização ou liqüidação antecipada serão libe-

rados os títulos que excederem ao saldo devedor remanescente atualizado, observadas as condições da alínea "a" do inciso IV deste artigo.

Art. 4º Alternativamente, a critério das partes, as operações já renegociadas nos termos do art. 5º, Parágrafo 6º, da Lei nº 9.138/95 e do art. 1º, inciso IX, da Resolução nº 2.238/96 podem ser repactuadas nas seguintes condições:

I revisão do saldo devedor: mediante a aplicação, no período compreendido entre a data de renegociação anteriormente formalizada e até igual dia do mês de janeiro de 1998, da remuneração básica dos depósitos de poupança mais taxa efetiva de juros de 12% a.a. (doze por cento ao ano), procedendo-se aos acertos contábeis devidos;

II encargos financeiros incidentes sobre o saldo devedor apurado na forma do inciso anterior: remuneração básica dos depósitos de poupança mais taxa efetiva de juros de 8% a.a. (oito por cento ao ano).

Art. 5º Os saldos das operações renegociadas nos termos desta Resolução podem ser computados para cumprimento das exigibilidades das fontes de recursos que vierem a lastreá-los.

Parágrafo 1º No caso da exigibilidade de aplicação em crédito rural de que trata o MCR 6-2, as operações não podem comprometer além do correspondente a 15% (quinze por cento) do saldo médio diário das rubricas contábeis de recursos à vista sujeitos ao recolhimento compulsório, da respectiva instituição financeira.

Parágrafo 2º Os saldos das operações renegociadas com base no art. 1º, inciso IX, da Resolução nº 2.238/96 e amparados na exigibilidade do MCR 6-2 devem ser considerados para fins do limite fixado no parágrafo anterior.

Art. 6º O disposto nesta Resolução não inibe a possibilidade de renegociação de dívidas sob condições ajustadas entre as partes, na forma prevista no art. 1º, inciso IX, *in fine*, da Resolução nº 2.238/96 e regulamentação suplementar.

Art. 7º Alterar, de 02.01.98 para 31.07.98, os prazos estabelecidos nos arts. 1º e 2º da Resolução nº 2.322, de 15.10.96.

Parágrafo único. A autorização de que trata o art. 1º da Resolução nº 2.322/96 passa a contemplar operações de crédito rural contratadas até 20.06.95 e vencidas ou vincendas até julho de 1998.

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

Art. 9º Fica revogada a Resolução nº 2.457, de 18.12.97.

Anexo à Resolução nº 2.471, de 26.02.98 – Renegociação de dívidas do setor rural

Os títulos do Tesouro Nacional, destinados a garantir o valor do principal na renegociação de dívidas do setor rural de que trata esta Resolução, serão emitidos pela Secretaria do Tesouro Nacional (STN), com as seguintes principais características e condições:

I prazo: 20 (vinte) anos;

II preço unitário: calculado a taxa de desconto de 12% a.a. (doze por cento ao ano);

III atualização: IGP-M (Índice Geral de Preços de Mercado) divulgado pela Fundação Getulio Vargas – FGV;

IV modalidade: negociável, observando-se que:

a) os títulos serão cedidos a instituição financeira credora da operação de renegociação da dívida, em garantia do principal, com cláusula resolutiva, os quais deverão permanecer bloqueados enquanto constituírem garantia e não houver manifestação do Tesouro Nacional acerca do exercício da opção de recompra;

b) no caso de transferência dos títulos a instituição financeira, em decorrência de execução da garantia, os títulos passarão a ser considerados inegociáveis, mediante substituição de referidos ativos pela STN, especificando esta nova característica;

V opção de recompra pelo emissor: pelo valor presente, calculado à taxa de desconto de 12% a.a. (doze por cento ao ano), quando da liberação da garantia (pagamento parcial ou total da dívida);

VI resgate: em parcela única, na data de vencimento do título;

VII forma: títulos escriturais nominativos, registrados na Central de Custódia e de Liqüidação Financeira de Títulos (Cetip).

Resolução nº 2.476, de 26 de março de 1998 – *Institui linha de crédito , ao amparo de recursos do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira (Funcafe), destinada ao financiamento de despesas de colheita de café do período agrícola 1997/1998.*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 26.03.98, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei nº 4.595, e 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 05.11.65, resolveu:

Art. 1º Instituir linha de crédito , ao amparo de recursos do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira (Funcafé), destinada ao financiamento de despesas de colheita de café do período agrícola 1997/1998, sob as seguintes condições especiais:

I beneficiários: cafeicultores, em financiamentos contratados diretamente ou repassados por suas cooperativas;

II itens financiáveis: todos aqueles inerentes ao processo de colheita (arruação, a colheita propriamente dita, transporte para o terreiro, secagem, mão-de-obra e materiais para as varias etapas), inclusive a aplicação de herbicidas;

III limite de crédito: até R$ 600,00 (seiscentos reais) por hectare de cafezal, limitado ao máximo de R$ 150.000,00 (cento e cinqüenta mil reais) por produtor, ainda que em mais de uma propriedade;

IV liberação do crédito: em 2 (duas) parcelas, de acordo com o seguinte cronograma:

a) no Estado do Espírito Santo: 60% (sessenta por cento) em abril de 1998 e 40% (quarenta por cento) em maio/junho de 1998;

b) nos demais Estados: 60% (sessenta por cento) em maio de 1998 e 40% (quarenta por cento) em junho/agosto de 1998;

c) regiões de microclimas específicos do Norte e do Nordeste: 60% (sessenta por cento) em agosto de 1998 e 40% (quarenta por cento) em setembro/novembro de 1998;

V condições para reembolso: o crédito deve ser pago em 2 (duas) parcelas, de acordo com o seguinte cronograma:

a) a primeira, correspondendo a 60% (sessenta por cento) do valor total contratado, terá vencimento fixado para 60 (sessenta) dias contados da data prevista, pelo mutuário, para o termino de sua colheita;

b) o saldo devedor remanescente terá o vencimento pactuado para 30 (trinta) dias contados da data fixada para vencimento da primeira parcela, respeitadas as seguintes datas-limite:

1º 30 de setembro de 1998, no Estado do Espírito Santo;

2º 31 de outubro de 1998, nos demais Estados;

3º 31 de janeiro de 1999, nas regiões

de microclimas específicos do Norte e do Nordeste;

VI encargos financeiros: Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) acrescida de margem de 3% a.a. (três por cento ao ano);

VII garantias: as usuais para o crédito rural;

VIII montante de recursos: até R$ 300.000.000,00 (trezentos milhões de reais), de acordo com as disponibilidades orçamentário-financeiras do Funcafe a época da contratação dos financiamentos;

IX agente financeiro: Banco do Brasil S.A.

Art. 2º Ficam a Secretaria de Produtos de Base, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo, e a Secretaria de Acompanhamento Econômico, do Ministério da Fazenda, autorizadas a transmitir ao agente financeiro as instruções complementares que se fizerem necessárias ao cumprimento do disposto nesta Resolução.

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

Art. 4º Ficam revogadas as Resoluções nº 1.984, de 18.05.93, 2.022, de 08.11.93, 2.277, de 07.05.96 e 2.382, de 19.05.97.

Resolução nº 2.477, de 26 de março de 1998 – *Dispõe sobre financiamento destinado a aquisição de Cédulas de Produto Rural (CPR), ao amparo de Recursos Obrigatórios (MCR 6-2).*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna publico que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 26.03.98, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 05.11.65, resolveu:

Art. 1º Autorizar, a interesse da Política de Garantia de Preços Mínimos, a concessão de financiamento, ao amparo de Recursos Obrigatórios (MCR 6-2), destinado a aquisição de Cédulas de Produto Rural (CPR) representativas da venda antecipada de trigo, da safra de inverno 1998 (crédito de comercialização – MCR 3-4), observadas as condições gerais da Resolução nº 2.469, de 19.02.98, e os prazos de:

I contratação: até 31.10.98;

II vencimento do EGF/SOV concedido para liqüidação do financiamento da CPR: até 31.07.99;

III promessa de entrega do produto: até 31.12.98.

Art. 2º Permitir que o financiamento destinado à aquisição de CPR e o EGF/SOV para liqüidação do respectivo saldo devedor, de que trata o art. 2º da Resolução nº 2.469/98, possam ser formalizados em um único instrumento de crédito .

Parágrafo 1º A efetivação do EGF/SOV fica condicionada à observância das demais exigências pertinentes a realização das operações da espécie.

Parágrafo 2º A permissão de que trata este artigo aplica-se a todos os financiamentos destinados a aquisição de CPRs representativas de produtos contemplados com essa modalidade de crédito .

Art. 3º Alterar o art. 1º, parágrafo único, inciso I, da Resolução nº 2.469, de 19.02.98, que passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 1º

Parágrafo único

I cujo emitente não tenha vínculo societário com o adquirente, exceto no caso de operações em que figurem apenas produtores rurais, suas associações, cooperativas singulares e centrais;"

Art. 4º Determinar que os financiamentos para aquisição de CPR referente a algodão, de que trata a Resolução nº 2.469, de 19.02.98, ficam sujeitos aos seguintes prazos, na região Centro-Oeste:

I de contratação: até 31.05.98;

II de promessa de entrega do produto: até 31.07.98.

Art. 5º Ficam as Secretarias de Acompanhamento Econômico, do Ministério da Fazenda, e de Política Agrícola, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento, autorizadas a definir, em conjunto, as medidas necessárias à implementação do disposto nesta Resolução, as quais serão divulgadas pelo Banco Central do Brasil.

Art. 6º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Resolução nº 2.479 de 26 de março de 1998 – *Dispõe sobre condições e procedimentos aplicáveis às operações de alongamento de dívidas originárias de crédito rural, de que tratam a Lei nº 9.138, de 29.11.95, e a Resolução nº 2.238, de 31.01.96.*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 26.03.98, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 05.11.65, 10 da Lei nº 9.138, de 29.11.95, e da Lei nº 8.187, de 01.06.91, resolveu:

Art. 1º Admitir, no caso de operação de alongamento de que tratam a Lei nº 9.138, de 29.11.95, e a Resolução nº 2.238, de 31.01.96, amortização antecipada, mediante pagamento em produto, de até 100% (cem por cento) do valor da prestação devida no ano da referida antecipação.

Art. 2º As despesas financeiras referentes ao período compreendido entre a data da entrega do produto pelo beneficiário para amortização de sua dívida e a da efetiva realização da Aquisição do Governo Federal (AGF) relacionada com as operações alongadas ficam incluídas nas finalidades especificadas no art. 1º da Resolução nº 2.426, de 01.10.97, observadas as seguintes bases:

I Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), para as operações lastreadas por recursos dos fundos constitucionais e de outros fundos;

II Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), acrescida da taxa efetiva de juros de 2% a.a. (dois por cento ao ano), para as operações lastreadas por recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), do PIS/Pasep e de outros recursos administrados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e pela Agencia Especial de Financiamento Industrial (Finame);

III Taxa Média Selic (TMS), para as operações lastreadas por recursos de outras fontes.

Art. 3º Ficam as Secretarias de Acompanhamento Econômico e do Tesouro Nacional, do Ministério da Fazenda, e de Política Agrícola, do Ministério da Agricultura e do Abastecimento, autorizadas a definir, em conjunto, as medidas complementares necessárias à implementação do disposto nesta Resolução, as quais serão divulgadas pelo Banco Central do Brasil.

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

Art. 5º Ficam revogadas a Resolução nº 2.373, de 03.04.97, e a Carta-Circular nº 2.730, de 16.04.97.

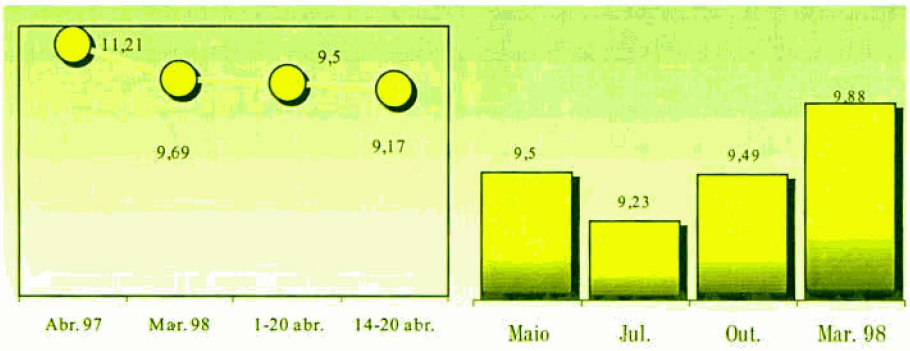
Mercado externo

ELIANA LEITE E CARLOS COGO*

As previsões de mercado foram feitas em 23 de abril último e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de maio de 1998.

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

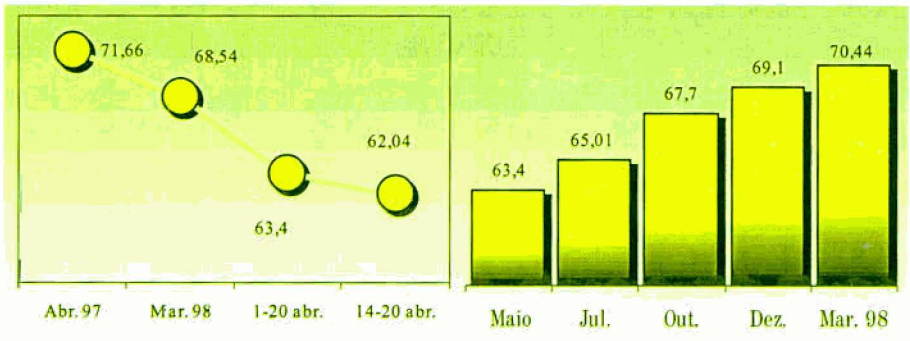
Açúcar



US¢/lb.-peso mundial branco

Potencial de alta limitado pelo excesso de oferta, com fortes vendas da Tailândia, e pela retração da demanda da Rússia, maior importador mundial), da China e Índia, com tendência de baixa nas cotações a curto prazo.

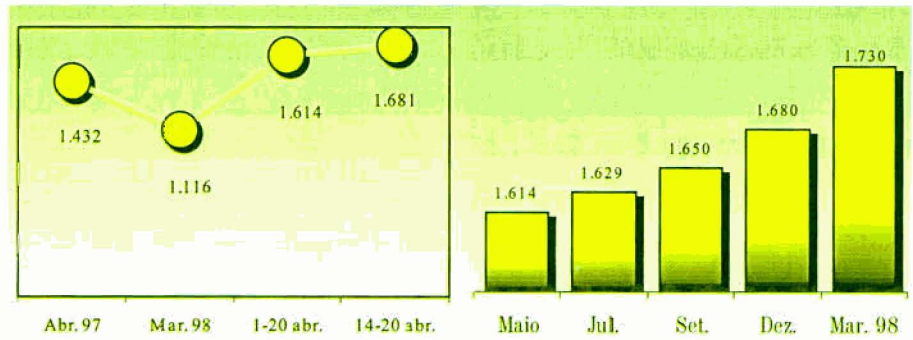
Algodão



1-1/16" US¢/lb.-peso

O USDA ampliou a estimativa da safra dos EUA e a demanda asiática segue retraída. A China, principal importador da região, impôs tarifas para proteger a produção local, deprimindo as cotações a curto prazo.

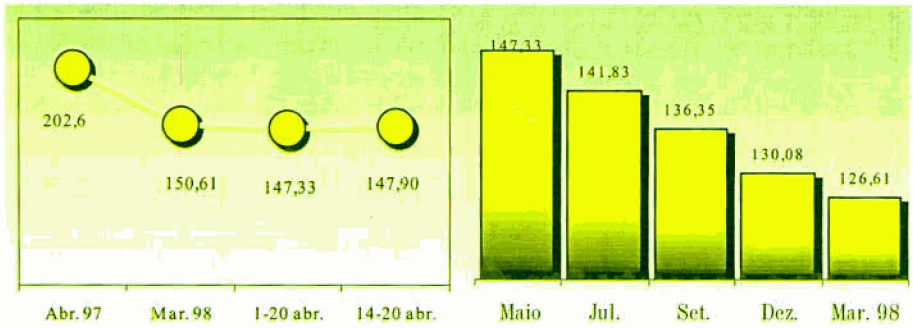
Cacau



Bahia US$/t

Mercado sob pressão baixista decorrente das expectativas otimistas com relação à safra da Costa do Marfim, principal produtor mundial.

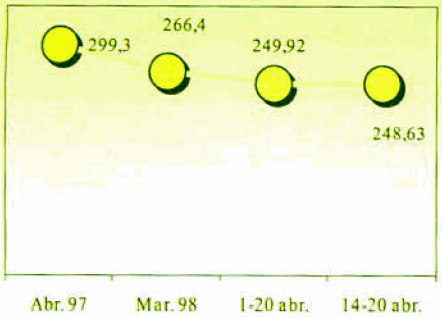
Café

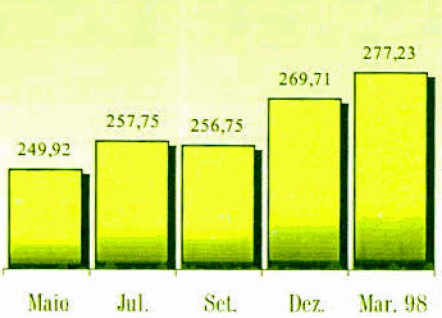


Contrato "C" Nova York US¢/lb.-peso

A entrada da nova safra brasileira inevitavelmente terá efeitos baixistas sobre as cotações internacionais.

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

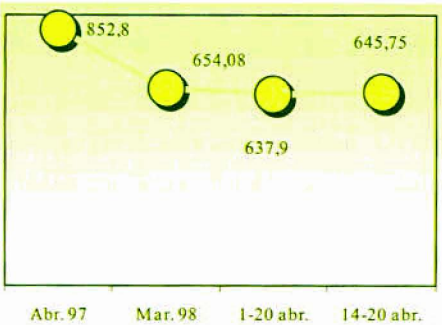


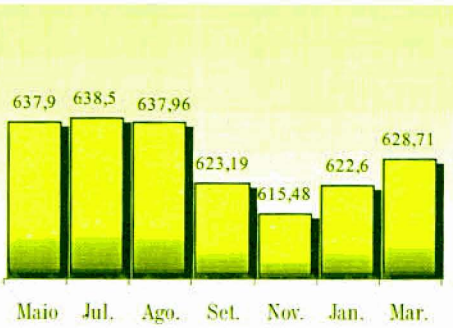


Milho

Two yellow US¢/bushel de 56lb.

O mercado reflete a melhoria das condições climáticas no cinturão norte-americano e a revisão baixista das exportações dos EUA em 1997/98, que aumentou os estoques finais mundiais para 80 milhões de t.

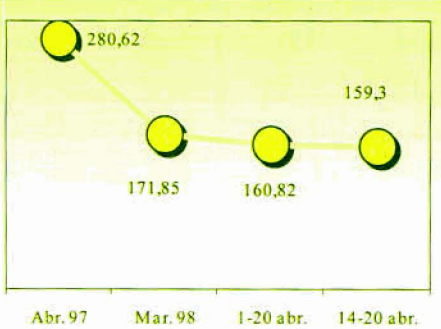


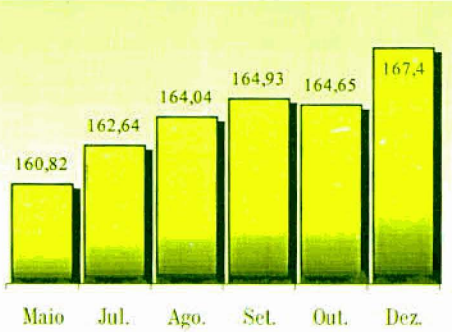


Soja

Grão one yellow US¢/bushel de 60lb.

O atraso na colheita da safra sul-americana e a expectativa de perdas interromperam a queda recente. A médio e longo prazo, prevêem-se cotações 25 a 30% inferiores às registradas na safra passada.

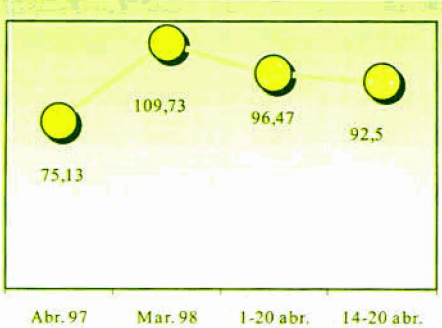


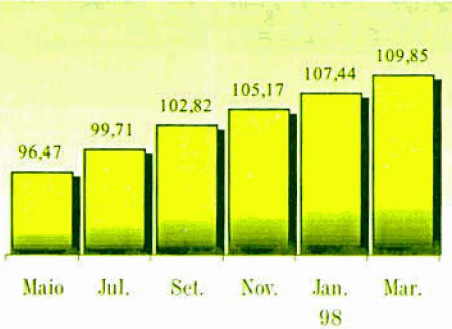


Soja

Farelo US¢/bushel de 56lb.

O farelo está sendo impulsionado por melhores preços internacionais, mas o óleo não se beneficia dos preços mais altos do óleo de palma. Operações de *spread* entre farelo e óleo ainda prejudicam o primeiro..

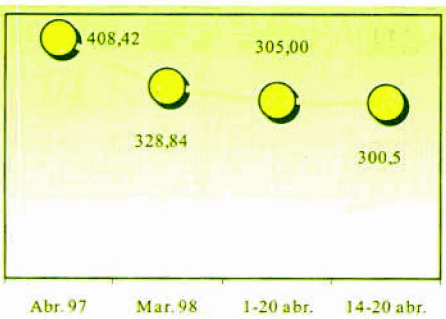


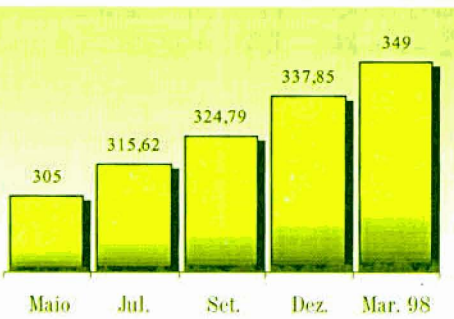


Laranja

Suco US¢/lb.-peso

A produção brasileira acumulada de suco concentrado da safra 1997/98 chegou a 1,3 milhão de t em meados de abril ou 20% a mais do que há um ano, enquanto as exportações no período cresceram apenas 2%.





Trigo

Soft red US¢/bushel de 60lb.

A ausência da demanda importadora chinesa no mercado mundial, assim como a alta concentração dos estoques nas mãos dos cinco maiores exportadores, provocam pressão sobre as cotações do produto.

Colaborou CARLOS COGO, economista da Agromercados. Fontes dos dados: Bolsas de Nova York e Chicago.

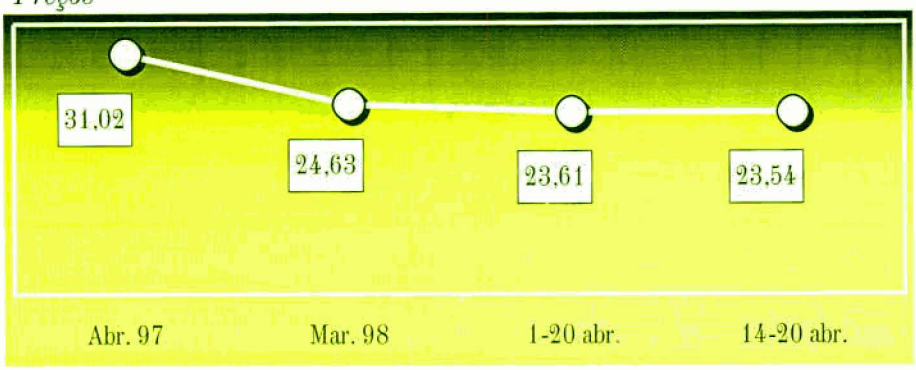
Mercado interno

ELIANA LEITE E CARLOS COGO

As previsões de mercado foram feitas em 23 de abril último e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de abril de 1998. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para março de 1998. Os preços de abril de 1998 são nominais.

Preços | *Tendência* | *Fatores ponderáveis*

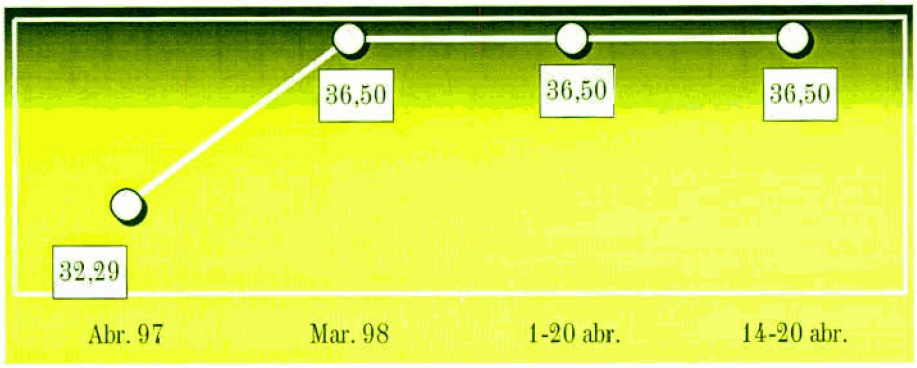
Algodão



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

Embora se espere forte quebra da safra argentina, o aumento de 70% na safra brasileira mais o ingresso de 68% das importações acumuladas com prazos superiores a 360 dias desestimulam a compra da safra nacional pela agroindústria

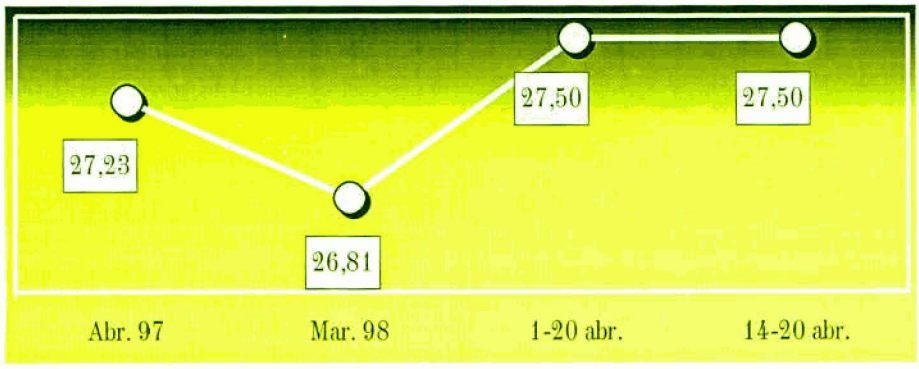
Arroz



Longo fino R$/sc. 60kg benef. t. 2

Mercado firme. A procura no mercado varejista é alta e os preços ao nível do produtor estão sendo sustentados pelo atraso na colheita, estoques baixos e *tradings* cautelosas quanto à importação.

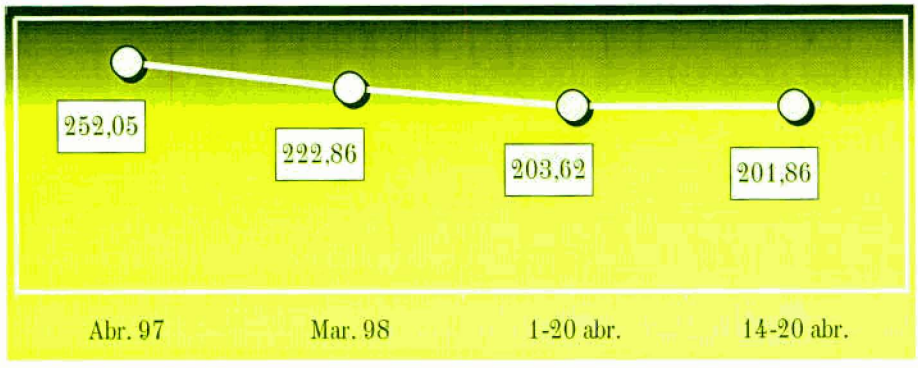
Boi



Gordo R$/arroba

O incremento nas exportações e demanda interna deverá elevar em 1 milhão os abates totais em 1998, elevando os preços médios do boi gordo. A oferta se mantém ajustada à demanda, empurrando para cima os preços recebidos pelos pecuaristas.

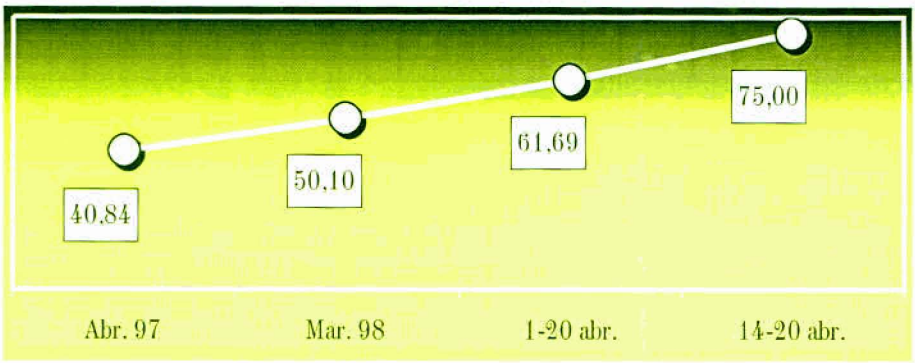
Café



tipo 6 R$/sc. 60kg arábica

A entrada da nova safra brasileira terá impacto baixista sobre as cotações. Isso já está evidenciado pelos elevados descontos praticados nas operações para entrega futura.

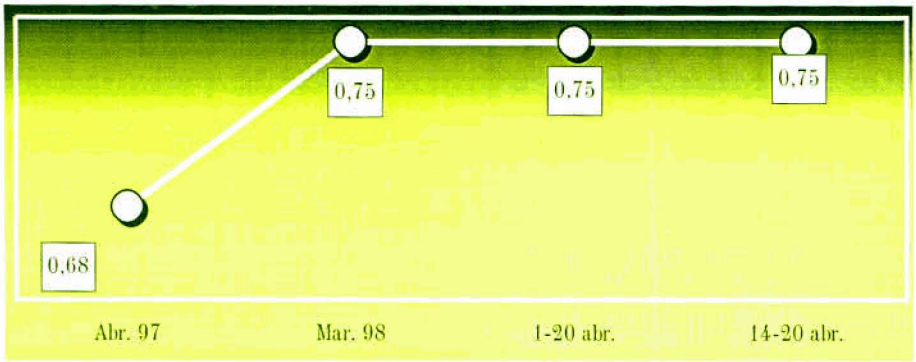
Preços *Tendência* *Fatores ponderáveis*



Feijão

Carioquinha t. 2 esp. R$/sc. 60kg

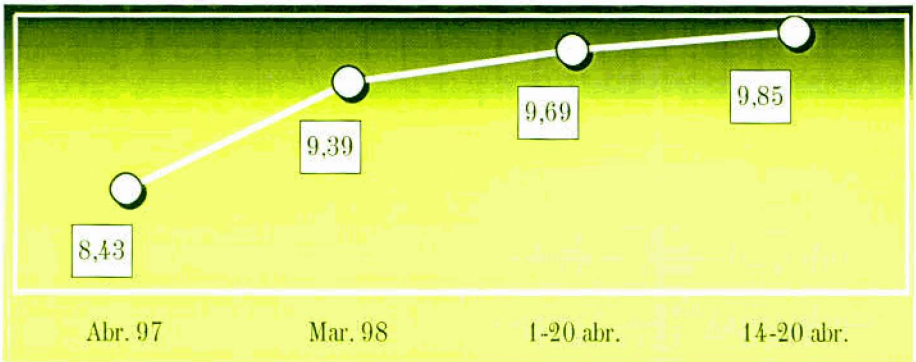
Mercado prossegue firme.Os preços devem continuar evoluindo em alta em função da já tradicional quebra da safra de Irecê e pela redução na produção paulista, ambas motivadas por problemas climáticos.



Frango

Vivo R$/kg

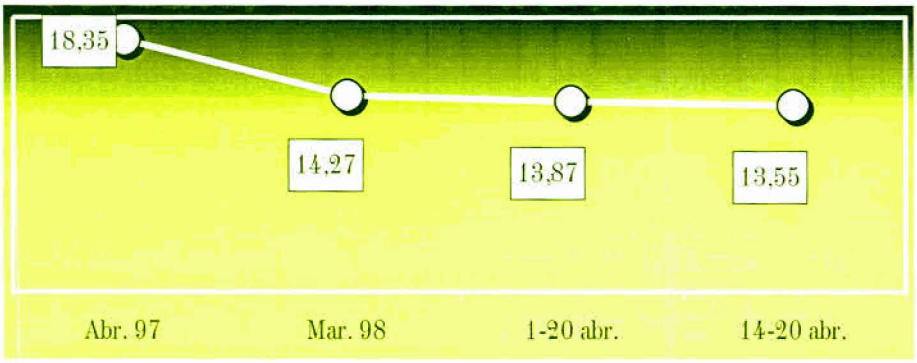
Avicultura vem passando por momentos difíceis, defrontando-se com o aumento dos preços do milho e as dificuldades às exportações do frango congelado.



Milho

Amarelo semiduro R$/60kg

A menor produção na primeira safra no Centro-Sul e a aproximação do fim da colheita estão aquecendo as cotações, temperadas pelo superávit argentino do grão na temporada: 13 milhões de t (20% maior que o de 1996/97).



Soja

Grão industrial R$/60kg

O atraso da colheita no Centro-Sul sustenta as cotações no curto prazo, mas o menor percentual de vendas indica pressão da oferta concentrada em abril e maio, o que deverá manter as cotações domésticas ajustadas às paridades externas.

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

Meio ambiente não vende



Helga Hoffmann

"Meio ambiente não vende", contou-me outro dia um conhecido editor carioca. Livros sobre o tema ficam encalhados. Por que será? Quem sabe vendem pouco no Brasil porque a percepção geral que se tem do tema ainda é paisagística: meio ambiente como bem de luxo de quem pode se isolar e transformar o resto do mundo em paisagem.

O que é isso, o meio ambiente? Mesmo especialistas não têm um conceito idêntico de meio ambiente. Em reunião organizada pelo Council on Foreign Relations em Nova York, em outubro de 1997, depois de ouvir muitas intervenções sobre a preservação das matas e sobre comunidades indígenas e suas tradições de uso da floresta e do solo, um dos participantes lembrou da entrevista de Eduardo Martins, presidente do Ibama, a *Veja* e notou que a América Latina tinha índices de urbanização semelhantes aos dos países desenvolvidos e que talvez o principal problema ambiental de hoje fosse a contaminação do ar em suas várias cidades. Ao que uma representante de uma ONG de preservação da natureza retorquiu: "isso não é meio ambiente, isso é poluição".

Para evitar discussões conceituais gerais cujas implicações de política nem sempre se podem explicitar, economistas preocupados com a identificação de políticas de desenvolvimento com prudência ambiental terminam dividindo o meio ambiente em muitos pedaços separados (bacias hidrográficas, resíduos perigosos, matriz energética). Ou então a abordagem é por *problema* – desde baías contaminadas, a florestas queimando sem controle, a dificuldades de exportar devido a supostos critérios ambientais de importadores.

Em tese, o marco de referência geral que orienta as atividades dos governos e das organizações do sistema das Nações Unidas é a Agenda 21 – o programa de ação e a declaração de princípios que todos os países do mundo aprovaram por consenso durante a chamada Cúpula da Terra, reunida no Rio de Janeiro em junho de 1992. A Agenda e o conceito de *desenvolvimento sustentável* têm amplo apoio político, confirmado uma vez mais em junho do ano passado durante a sessão especial da assembléia-geral das Nações Unidas que avaliou os cinco anos de aplicação desse programa. Mas a Agenda 21 é um documento longo e enrolado que pouca gente lê ou consulta. E o desenvolvimento sustentável tem todo mundo a favor, mas não tem definição operacional dentro de algum sistema teórico coerente.

As múltiplas definições são variantes da fórmula original da Comissão Bruntland: "desenvolvimento sustentável é aquele que atende às necessidades do presente sem comprometer a capacidade das gerações futuras para atender às suas próprias necessidades." Há um consenso mais ou menos geral sobre os componentes inseparáveis desse desenvolvimento – crescimento econômico, desenvolvimento social e sustentabilidade ambiental – mas não é preciso ir muito longe para reconhecer as dificuldades do conceito. Sustentabilidade de quê? Primeiro o ser humano ou primeiro o ecossistema? Não basta dizer que isso não importa já que os seres humanos não existem separados do ecossistema. Existe toda uma gama de abordagens desde a mais antropocêntrica à mais ecocêntrica, tanto para os problemas globais como para os locais. Ademais, existe otimismo ou pessimismo em matéria de progresso científico e desenvolvimento tecnológico. Carece de sentido o discurso de alguns ecologistas, e até de um ou outro economista, segundo o qual a exportação intensiva de recursos naturais que caracteriza a América Latina "é insustentável", pois esse discurso até hoje não incorporou hipóteses sobre desenvolvimento tecnológico e a possibilidade de substituir recursos. E toda a América Latina junta exporta tanto quanto a pequena Holanda. Alguém no extremo ecocêntrico do gradiente, na Inglaterra, verá os jardins e lembrará que ali não sobrou floresta nativa e que se perdeu muita biodiversidade. Alguém no extremo antropocêntrico chamará atenção para níveis de bem-estar invejáveis da população, incluído o acesso àqueles espaços verdes produzidos, sem que a sustentabilidade ecológica pareça fundamentalmente comprometida, e considerará o sistema sustentável pois que levou ao aumento da expectativa de vida.

Sustentabilidade onde? Cada problema ambiental tem uma cobertura geográfica diferente. É raro que o dano atinja exatamente o lugar no qual se origina. E a geografia importa também no impacto das políticas. É possível demonstrar que a aplicação de regras de sustentabilidade no uso de recursos naturais em um país leva à extração menos sutentável nos demais países. Como tratar recursos comuns e compartidos e como distribuir geograficamente aquelas famosas "responsabilidades comuns mas diferenciadas" do Princípio 7 da Declaração do Rio? Como estabelecer o nível geral de proteção ou o uso dos recursos ecológicos e como dividir as quotas de acesso a eles?

Sustentabilidade quando? O consenso é de melhorar o bem-estar da geração presente sem arriscar a possibilidade de gerações futuras melhorarem o seu próprio bem-estar.

Mas qual o nível de risco aceitável ao avaliar a eqüidade entre gerações? Ademais, nem sempre há certeza científica. Diante da incerteza, quanto risco é aceitável? Qual será o impacto, por exemplo, do fato de que os prazos para a redução de emissões de CO_2 e de outros gases de efeito estufa foram adiados entre a entrada em vigor do Convênio sobre Mudança Climática e a última reunião de suas partes contratantes em Kioto? – sem contar os que questionam as medições de aquecimento da Terra. Quais são exatamente os prazos que é preciso estabelecer para cada programa de ação que lida com problemas ambientais?

Diretora da Divisão de Meio Ambiente e Desenvolvimento, Cepal.

Você sabe qual o meio mais rápido entre o campo e a cidade?

Solicito

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

Opções

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

Nome .....
Empresa .....
Ramo de atividade .....
Função na empresa .....
Endereço .....
CEP ..... Cidade ..... Estado .....
DDD ..... Telefone ..... Fax .....
Data ..... / ..... / ..... Assinatura .....
Cartão de crédito (preencher, caso tenha sido a opção escolhida)
Cartão ..... nº ..... Validade .....

Central de atendimento ao assinante

Ligue grátis: 0800-21-7777

Tel.: (021) 536-9198 — Fax: (021) 536-9155 — E-mail: assinc@fgv.br

Assine agora mesmo

AGROANALYSIS

A menor distância entre o campo e a cidade.

PRT/RJ 1166/86
UP AC Afonso Cavalcanti
DR/RJ

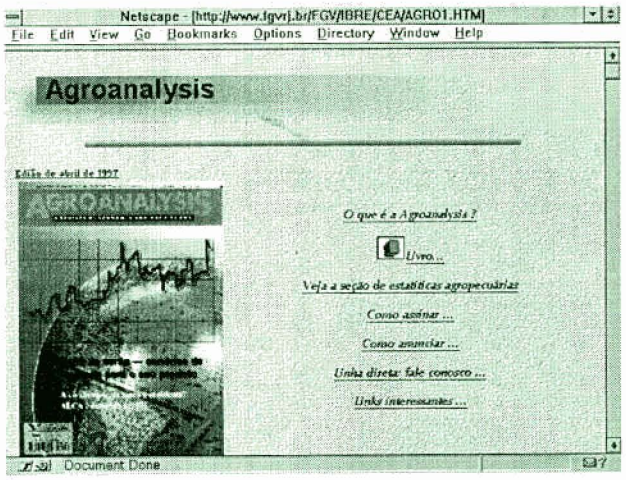
CARTÃO RESPOSTA

Não é necessário selar
O selo será pago por

20299-999 — Rio de Janeiro

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

Para não se perder, anote o endereço de *Agroanalysis* na nternet 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.

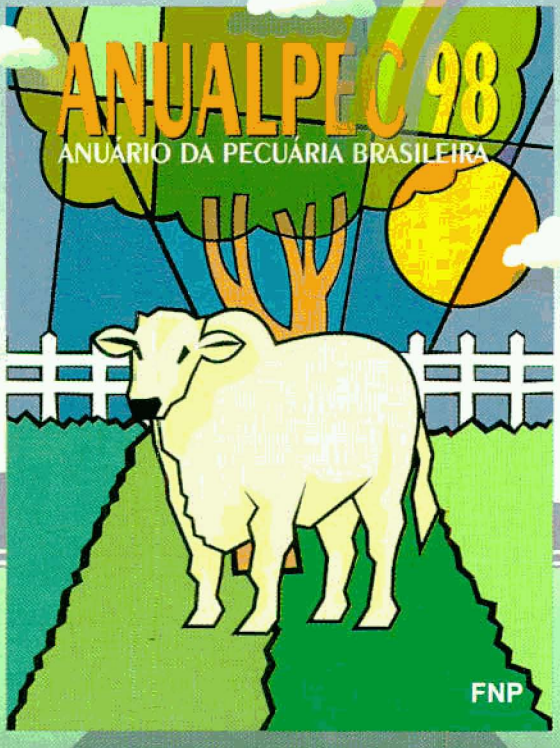
e-mail: editora@fgv.br

Informações Profissionais para Produtores Profissionais

O mais completo conjunto de informações sobre a pecuária e a agricultura brasileiras.

ANUALPEC
ANUÁRIO DA PECUÁRIA BRASILEIRA

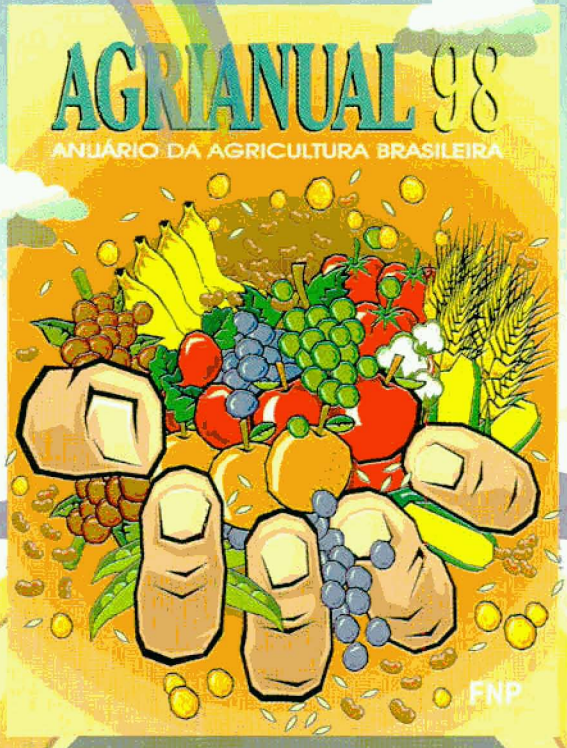
Análises completas sobre as perspectivas e as tendências técnicas dos setores de produção de bovinos de corte e leite, aves, suínos e peixes. Séries históricas de preços, custos de produção, mercado interno e externo. Indispensável na comercialização da produção e no planejamento de investimentos.



380 PÁGINAS

AGRIANUAL
ANUÁRIO DA AGRICULTURA BRASILEIRA

Tudo que você precisa para planejar e decidir sobre as 60 principais culturas agrícolas brasileiras. Informações como custos de produção, preços históricos por cultura (nacionais e internacionais), estatísticas de produção, análise dos riscos e perspectivas para os próximos anos, consumo e comércio exterior. Séries de preços de terras e mão de obra.



490 PÁGINAS

FNP® Consultoria & Comércio

Boas informações produzem bons negócios

Rua Dr. Eduardo de Souza Aranha, 153 - 2º andar - Itaim - São Paulo - SP - CEP 04543-904
FONE: (011) 828.1414 - FAX: (011) 828.1411 - E-mail: fnp@fnp.com.br