AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA ❑ CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS ❑ VOL 18 ❑ Nº 10 ❑ 15 DE OUTUBRO DE 1998 ❑ R$ 6,00



MAIORES EMPRESAS DO AGRIBUSINESS

A segunda revolução verde

A engenharia genética suscita sonhos e pesadelos

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

IBRE

ISSN 0100-4298

9 770100 429988 00010 >

QUANDO A PRODUTIVIDADE PRECISA SER GARANTIDA,


Soja


Cana-de-açúcar


Trigo

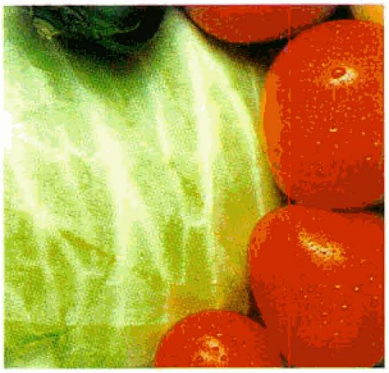

Arroz


Milho


Algodão


Maçã


Pastagem


Hortaliças

A QUALIDADE TEM QUE SER CONHECIDA

DowAgroSciences

DOW AGROSCIENCES INDUSTR. LTDA. - Rua Alexandre Dumas, 1671 - 4º andar - ala C - CEP 04717-903
Chácara Santo Antônio - São Paulo (SP) - Tel.:(011) 5188-9000 - Fax:(011) 5188-9501

ABRE aspas

AGROANALYSIS dirigiu duas perguntas a alguns dos principais executivos das melhores empresas do agribusiness deste ano. A primeira quis saber dos fatores positivos e negativos que poderiam afetar especificamente os negócios e o segmento de cada entrevistado. A segunda especulou sobre o cenário econômico projetado para o próximo ano. As reações oscilam da extrema cautela ao otimismo contido. Vale a pena conhecer as expectativas dessa parte representativa da agroindústria do país.

CORTESIA DO EDITOR

Muita precaução

As perspectivas para 1999 não são nada animadoras. Todo cuidado é pouco.

COAMO



Aroldo Gallassini, presidente da Coamo

"Os reflexos da crise de confiança gerada pelos mercados internacionais deverão provocar desajustes significativos na economia dos países emergentes. A conseqüência direta disso em nosso setor são a elevação dos encargos financeiros e a escassez das linhas de crédito com taxas compatíveis com a rentabilidade do setor agrícola. A Coamo sempre disponibilizou insumos necessários ao plantio da safra para que seus 17.500 cooperados plantem na época certa e obtenham financiamento de custeio para liquidar suas posições na cooperativa.

Em todos os planos econômicos porém o setor agrícola é o primeiro a sofrer as conseqüências das políticas oficiais de ajuste. Quando as taxas de juros sobem, somem os recursos para financiamento agrícola, em particular os financiamentos complementares para a soja, que tem acesso a apenas R$40 mil de recursos controlados pelo governo federal. Espera-se uma solução rápida, uma vez que já se iniciou o plantio da safra de verão do milho e em outubro e novembro se planta soja – sem o que obviamente não haverá safra.

Ao contrário do que aconteceu em 1996 e 97, quando os baixos estoques internos e externos motivaram os maiores preços das últimas safras, neste ano além da crise mundial tivemos boas safras e a conseqüente recuperação dos estoques mundiais puxando os preços para baixo.

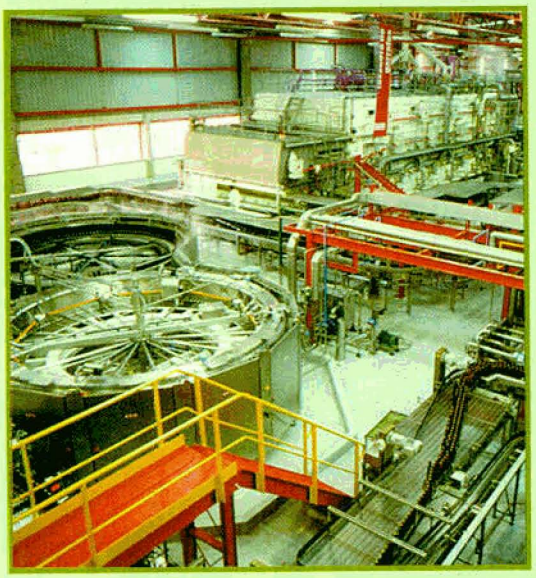
Ao longo de 28 anos a política austera e o planejamento estratégico da Coamo aliados à atuação dos cooperados, da diretoria e dos funcionários vêm reduzindo custos sem perda de qualidade dos serviços e de competitividade. Isso preserva a adaptação da cooperativa às condições do mercado, permitindo reavaliação das políticas financeiras, de investimentos, de logísticas e comerciais.

Diante da crise mundial, a alternativa para todos os setores da economia brasileira é muita precaução. As previsões indicam redução de consumo devido aos problemas conjunturais, e o excesso de oferta de produtos agrícolas no mercado mundial deverá afetar exportações como as de farelo de soja e frango. As perspectivas para 1999 não são nada animadoras. O momento pede análise cuidadosa de planejamentos e investimentos. Por outro lado, esperamos que o governo federal encontre um ponto de equilíbrio e que a crise possa afinal ser superada."

BRAHMA

Exorcizando a crise

Obter a excelência empresarial faz parte da estratégia para vencer as dificuldades globais por que passa o país.



Para Danilo Palmer, diretor financeiro e de Relações com o Mercado da Cia. Cervejaria Brahma, "o equilíbrio contábil a ser atingido pelas empresas nesta fase difícil em que os mercados financeiros desabam e a recessão ameaça as economias nacionais exige profundo conhecimento e muita competência, sobretudo no que se refere à área de custos. É essencial livrar-se do endividamento e cortar gastos para manter a competitividade, caso se deseje chegar a salvo ao outro lado da ressaca econômica que atinge de modo indiscriminado a economia, de modo mais sensível as dos países em vias de desenvolvimento.

As projeções mais otimistas mostram que o abrandamento da crise é possível, mundial e internamente. Além disso, é possível que o desejável controle das contas do governo seja afinal alcançado, assim como a retomada do desenvolvimento, num ambiente de estabilidade política. São fatores praticamente decisivos para garantir um bom desempenho econômico e um ambiente favorável aos negócios empresariais.

O ano que vem se prenuncia difícil. Mesmo que as estimativas mais amenas se realizem, mesmo que a crise mundial não se aprofunde nem se instale a recessão, as conseqüências do abalo registrado a partir do segundo semestre de 1997 e de seus sucessivos episódios – elevação dos juros domésticos, pedido de moratória pela Rússia, por exemplo – devem perdurar e exigir habilidade e talento dos executivos para tentar obter resultados positivos e consolidação das posições conquistadas.

Reduzir o endividamento ou eliminá-lo, cuidar dos recebíveis, obter vantagens que se traduzam em lucros e maior capacidade de competição têm que fazer parte da pauta de prioridades da empresa. A meta é a excelência empresarial, único meio eficaz de exorcizar a crise."

BASF

Crescendo apesar de tudo

O Brasil deverá tornar-se o terceiro maior mercado do mundo em defensivos, só ficando atrás dos EUA e do Japão.



Rui Goerck, diretor da área de agricultura da Basf S.A.

"A meta de atingir 100 milhões de toneladas de grãos no Brasil em 2000 depende de certos fatores, entre os quais maior uso de tecnologia. Além de terra e mão-de-obra, destacam-se aqui o uso de sementes certificadas, fertilizantes e defensivos agrícolas. Com relação aos dois últimos, há uma correlação entre seu consumo e produtividade por unidade de área. De 1990 a 1997 a área plantada aumentou 3% (de 36 para 37 milhões de hectares), a produção 50% (de 54 para 81 milhões de toneladas), o consumo de fertilizantes 70% (de 8,2 para 14 milhões de toneladas) e o consumo de defensivos 120% (de US$1 bilhão para US$2,2 bilhões).

O segmento de defensivos agrícolas continua crescendo (crescimento estimado de 10%). O Brasil deverá tornar-se o terceiro maior mercado do mundo, superando a França em 1998 e ficando atrás apenas dos EUA e do Japão, países que consomem em média cinco a oito vezes mais defensivos por hectare. Em algumas

culturas como arroz, milho, café, algodão e horticultura existe grande potencial de produtividade; para a soja, devido ao alto nível tecnológico do produtor e ao cenário de preços internacionais desfavorável, espera-se uma estagnação do segmento.

A profissionalização dos setores de insumos, produção e comercialização; as novas tecnologias desenvolvidas no mundo, trazidas e incorporadas à nossa agricultura; a grande diversidade de regiões reduzindo o risco de quebras de safra; o alto potencial e baixo custo de incorporação de novas áreas à produção e a proteção de patentes e variedades vegetais que estimula o investimento externo são fatores positivos.

Os fatores negativos ou de risco são alta descapitalização do setor e poucas garantias de crédito, baixo preço internacional da soja, deficiência de infra-estrutura logística para o escoamento da produção e a crise asiática, que poderá reduzir exportações e elevar a taxa de juros para os financiamentos de custeio.

A Divisão Agro da Basf prevê crescimento superior à média de mercado devido às novas tecnologias, mas o risco de crédito é bastante elevado e a venda criteriosa será fundamental para o sucesso.

A curto prazo outros problemas serão enfrentados, como o livre trânsito de produtos fitossanitários genéricos no Mercosul. Esses produtos não passam por testes e avaliações tão rigorosas como os que se encontram atualmente no mercado brasileiro, representando certo risco para a população e o meio ambiente, o que reduz o interesse das empresas internacionais de investir no Brasil. Um produto novo exige um investimento médio de US$150 milhões entre sete e nove anos.

Para 1999 estima-se um aumento do PIB agrícola brasileiro em torno de 1,5%. O setor de defensivos continuará crescendo porém a uma taxa mais próxima de 5% ao ano. A introdução de dois novos produtos por ano, principalmente fungicidas, deve elevar a participação da Basf no mercado nos próximos anos.

SOUZA CRUZ

Sinais de fumaça

A demanda só deve voltar ao normal no ano 2000, com sinais de retomada do crescimento a partir de 2001.



Gerson Cardoso, diretor da área de fumo na Souza Cruz

O Brasil é o maior exportador de fumo do mundo, consolidando cada vez mais essa posição através da oferta de um produto com qualidade, confiabilidade e preços competitivos, condições importantes para concorrer no mercado internacional. Ante a perspectiva de redução do volume das safras de fumo dos principais concorrentes, o Brasil deverá aumentar sua produção em relação à de 1998, cujo volume foi reduzido pelo excesso de chuvas (efeito El Niño). Aumenta, portanto, o volume para exportar.

A pressão nos preços internacionais em função da crise financeira e a desvalorização da moeda local, encarecendo os custos dos produtos importados, podem provocar redução da demanda de fumo por parte dos países afetados pela crise.

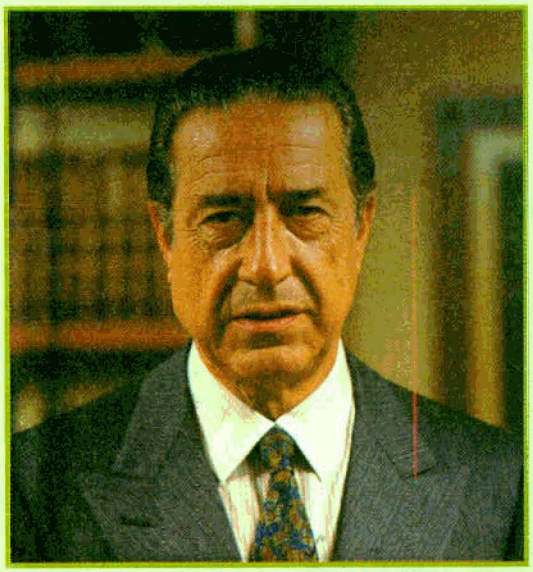
O cenário para o setor fumageiro em 1999 é de possível retração da demanda com perspectivas de pressão para reduzir os preços internacionais. A demanda deverá voltar ao normal apenas no ano 2000, com sinais para retomada de crescimento a partir de 2001.

Isso determina que as indústrias continuem a cortar seus custos operacionais para garantir a competitividade e aumentar as exportações de fumo do Brasil, pois os mercados estão cada vez mais exigentes, e a qualidade aliada a um bom preço torna possível competir no mercado internacional.

PIRELLI

A face relativa da crise

Bons desempenhos agrícolas e políticas acertadas podem atenuar os efeitos da crise econômica mundial.



Giorgio della Seta, diretor presidente da Pirelli

"A atual indefinição do mercado diante da crise restringe o poder de compra e o crédito no mercado internacional. É inevitável a queda ainda maior dos preços internacionais de grãos, principalmente da soja.

Este cenário e as incertezas no mercado interno quanto à manutenção dos incentivos e financiamentos do governo levam a crer num mercado agrícola pouco promissor para o próximo ano. Alguns fatos, porém, podem ser considerados pontos de referência:

- O Brasil produziu 35% mais açúcar em agosto deste ano do que no mesmo mês do ano passado e exportou 2,56 milhões de toneladas.
- Mesmo com os preços internacionais da atual conjuntura, o plantio e a colheita de soja tiveram o maior de todos os desempenhos de sua história, com 4 milhões de toneladas a mais que na safra anterior.

Além disso, a ação em andamento por parte de secretários e ministros da Agricultura do Mercosul que, através do manifesto de Montevidéu, pregam o princípio da liberalização do comércio agrícola mundial nos levam a um planejamento de médio prazo com crescimento do mercado agrícola para 1999, em função das metas federais e estaduais de fixar o homem no campo, atingir os 100 milhões de toneladas de grãos e manter a competitividade internacional dos nossos produtos.

A Pirelli no Brasil tem crescido em função de investimentos no desenvolvimento e complementação da gama de produtos que viraram referência de mercado devido à sua qualidade e de uma unidade de negócios focalizada no agribusiness, atenta a toda mudança e às oportunidades de mercado. A confiança neste país nos mantém sempre entre os primeiros produtores mundiais."

ITAMBÉ

Tempo de vacas magras

Os brasileiros consumiram menos leite nos seis primeiros meses deste ano do que no mesmo período de 1997.



José Pereira Campos Filho, presidente da Itambé

"A Cooperativa Central dos Produtores Rurais de Minas Gerais, detentora da marca Itambé, atua no mercado interno do setor de alimentos, particularmente no segmento de laticínios.

O setor tem sido afetado pelas importações de produtos lácteos, um comércio influenciado e distorcido pelos elevados subsídios concedidos pela União Européia. Cerca de 15% do consumo nacional de lácteos consiste de produtos importados – uma concorrência desleal e danosa ao setor, durante quase meio século totalmente controlado pelo governo, que fixava todos os preços na cadeia e proibia as importações.

De 1995 a 1998 o setor lácteo foi responsável por um déficit na balança comercial de cerca de US$2 bilhões. Em 1998 esse valor deverá alcançar US$600 milhões.

O quadro recessivo previsto para a economia afetará profundamente o setor, agravando a situação atual, que já é de redução do consumo de lácteos. Segundo pes-

quisa do Ibope, comparando-se o consumo de leite do primeiro semestre de 1998 com o do mesmo período de 1997, nota-se uma redução de 6%, revertendo um quadro de consumo crescente após 1994, quando a oferta de leite passou de 100 para 140 litros/habitante/ano.

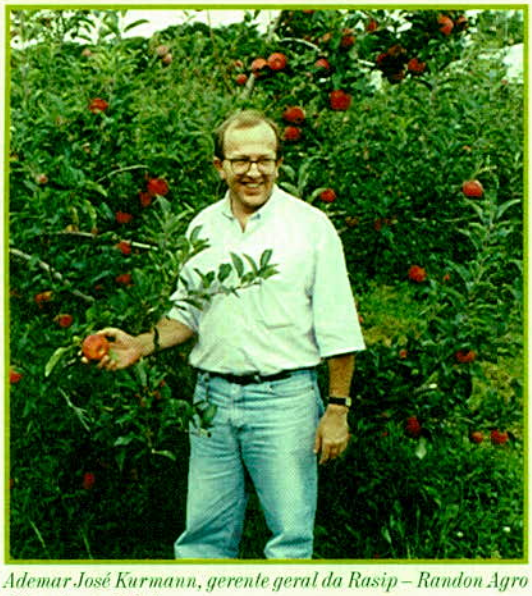
Outro aspecto afeta profundamente o setor: o crescente processo de concentração industrial com fusões e aquisições, principalmente por empresas multinacionais, elevando a escala de produção das indústrias e reduzindo a participação do capital nacional no segmento lácteo, o que obriga as cooperativas a um processo de ajuste rápido mas profundo no qual muitas delas não têm conseguido sucesso.

Quanto ao cenário econômico projetado para 1999, tudo indica que teremos um quadro recessivo. Com o aumento do desemprego o consumo deverá se reduzir ainda mais, agravando o atual cenário, já de bastante dificuldade, especialmente para o produtor rural, que aumentou a oferta de leite em mais de 35% nos últimos quatro anos, mas teve sua renda comprometida com a estabilidade dos preços do leite após o Plano Real e com o acréscimo de custos de produção da ordem de 80% medidos pelo IPP/FGV. ”

RASIP

Fruto nada proibido

Não chega a ser o paraíso, mas a expectativa é de melhores dias para a maçã.



Ademar José Kurmann, gerente geral da Rasip – Randon Agro Silvo Pastoril Ltda.

“O crescimento mundial de produção de maçãs em comparação ao crescimento populacional está superior à velocidade de incremento de demanda. O crescimento da produção brasileira é da ordem de 13% para a safra 1998/99, o que representa uma oferta adicional de aproximadamente 85 mil toneladas de maçãs.

A Argentina, nosso grande fornecedor de maçãs e peras, propicia aos seus produtores incentivo fiscal de reintegro à taxa de 12%. Isto é um fator negativo na conjuntura atual de comercialização do produto. Outro ponto negativo a destacar são os altos subsídios praticados pelos Estados Unidos e pela União Européia no comércio agrícola mundial.

No Brasil, a maçã na plataforma de embarque, antes dos impostos sobre vendas, tem uma carga tributária da ordem de 20% em seu custo, enquanto o produto importado chega às aduanas brasileiras com zero de carga tributária. A tendência de agravamento de recessão na economia brasileira, com o crescimento negativo do PIB na ordem de 1 a 2% adiciona mais restrições aos negócios.

Em contrapartida, são positivos fatos como a criação e o lançamento de seguro agrícola para a cultura da macieira através da iniciativa privada, propiciando ao produtor assegurar a expectativa de receita do pomar. Este seguro é especificamente contra o granizo, que representa risco maior para o setor. O seguro nasceu de parceria entre a Porto Seguro e a companhia suíça Winterthur, considerada uma das maiores seguradoras e resseguradoras mundiais do setor.

Podemos listar ainda mais alguns fatores positivos:

- por decisão do Conselho Monetário Nacional (CMN), a cultura da maçã foi incluída no Programa de Garantia de Atividade Agropecuária (Proagro) o que propicia maior tranqüilidade aos produtores que utilizam custeio agrícola;
- o consumidor mundial começa a dar preferência ao consumo de maçãs bicolores nas variedades gala e fuji;
- as reformas fiscal e tributária que necessariamente terão que acontecer no ano que vem;
- os 15 países do grupo Cairns, formado pela África do Sul, Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Fiji, Filipinas, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paraguai, Tailândia e Uruguai, lançaram um apelo à Organização Mundial de Comér-

cio (OMC), para que os EUA e a União Européia eliminem as subvenções à exportações para a próxima rodada de negociações no setor agrícola, que deverá iniciar em fins de 1999.

A produção americana de maçãs, segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda), está estimada em 5,1 milhões de toneladas, superior em 9% à oferta de 97/98. A produção européia está estimada em 10 milhões de toneladas, devendo ficar abaixo da oferta de 1997/98 na ordem de 3,8%, de acordo com levantamento do Prognosfruit.

Um dos maiores mercados dos americanos era a Ásia mas, com a crise econômica que o continente vem enfrentando, algumas dúvidas começam a ser levantadas pelos produtores do hemisfério Sul: Para onde será direcionado o incremento da oferta americana? Será consumido no mercado interno americano? Será direcionado para a América Central? Será direcionado para a Comunidade Européia? Ou será direcionado para a América do Sul, com possibilidade de chegar ao Brasil?

Além dessas dúvidas, o produto brasileiro ainda terá um crescimento de produção superior ao crescimento da capacidade frigorífica de armazenagem para a safra 1998-99.

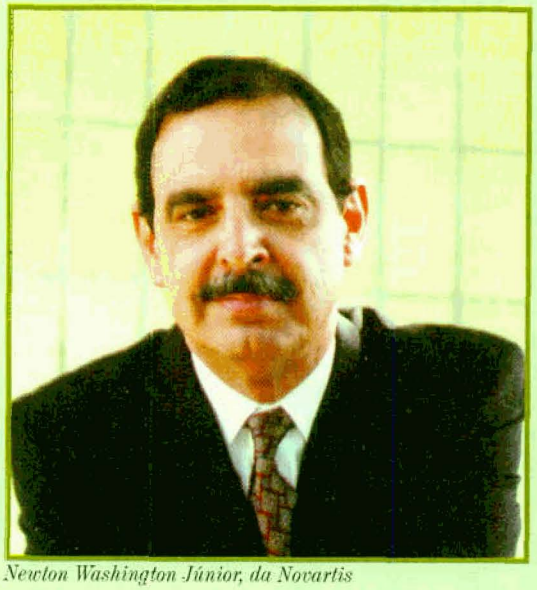
Diante dessas evidências, considerando ainda um não-crescimento da economia brasileira e a alta dos custos financeiros, o primeiro semestre de 1999 será pautado em nosso segmento pelas seguintes estratégias:

- ênfase no mercado internacional, principalmente a Europa, efetuando um volume significativo de exportação das variedades de maçãs gala e fuji, para compensar o incremento de produção e definitivamente marcar presença no mercado internacional de maçãs como um país exportador;
- possivelmente teremos um aviltamento de preços no mercado doméstico durante o período de colheita que se encerra em meados de maio de 1999;
- a partir do segundo semestre de 1999, a oferta se estabilizará nos patamares de 1998, com melhora na qualidade de venda, o que bem caracteriza nosso setor por ser um produto sazonal.

NOVARTIS

De olho no futuro

Estabilidade econômica e investimento garantem dias melhores para o agronegócio brasileiro.



Newton Washington Júnior, da Novartis

"O fator de transformação mais relevante para o setor agrícola, nestes quase cinco anos de estabilização econômica, sem dúvida, foi a adoção de modernas práticas culturais, em culturas tais como soja, citros, café, que permitiram ao Brasil equiparar-se em produtividade aos centros mais tecnificados do mundo. São culturas em que temos uma vantagem estratégica sustentável, e que respondem, de forma muito imediata, ao uso de tecnologia.

Nossa expectativa é que, em 1999, o Brasil continue no rumo de uma economia estável, que sejam adotados mecanismos que permitam, ao país, suportar os efeitos da crise internacional, porém, dentro de parâmetros que não penalizem demasiadamente o setor produtivo. Isso é necessário para que este fluxo de investimento e modernização na agricultura não seja interrompido.

Trabalhamos com a perspectiva de um crescimento econômico menor. Culturas como soja, milho, café e algodão não terão, no nosso entender, preços tão atrativos como na última safra. Isso tudo deverá impactar no setor de Defensivos Agrícolas, que poderá ter sua taxa de crescimento reduzida em relação aos 15 - 20% dos últimos anos.

A médio prazo, no entanto, mantemos a certeza de que o Brasil continua a ser um dos países mais atrativos para investirmos. Inovação será, sem dúvida, um aspecto muito positivo em nossa expectativa para 1999, quando estaremos introduzindo produtos como Thiamethoxan, Resist, dentre outros. É este visão de longo prazo que nos faz acreditar que, com árdua trabalho de implementação, valerá a pena superar as dificuldades de 1999."



Dammann, Soriani

Uma coisa é falar de parceria.
Outra é praticá-la.
E é isso que a Cargill faz.
Do preparo da terra à distribuição dos grãos, a Cargill está sempre presente: dando apoio financeiro à produção, fornecendo fertilizantes e outros insumos, transportando, armazenando e comercializando as safras.
A cultura da soja, em que o Brasil é o segundo maior produtor mundial, é um exemplo desta atuação: a Cargill fornece fertilizantes e processa a soja, obtendo farelo, óleo e gorduras vegetais hidrogenadas.
Assim, a Cargill oferece matéria-prima da mais alta qualidade para a indústria de alimentos e, mais à frente, chega a milhões de consumidores finais.
Isso é o que a Cargill chama de parceria: trabalhar, produzir e crescer junto com o produtor rural.

CARGILL

Alimentando uma vida melhor.

AGRO drops

Jornada de botânica em Niterói

A Sociedade Botânica do Brasil e a Universidade do Estado do Rio de Janeiro, FFP, promovem de 17 a 21 de novembro a XVIII Jornada Fluminense de Botânica. No decorrer da jornada vai acontecer também a 56ª Reunião Científica da Sociedade Botânica. O tema geral é Estrutura e Conservação da Vegetação de Afloramentos Rochosos.

Os eventos se realizarão no auditório da Faculdade de Educação da UFF, de Niterói, RJ, no *campus* de Gragoatá, bloco D, que fica na praça Leoni Ramos em Niterói. Mais informações com Maria Cristina dos Santos, pelo tel. (021) 605-7412, pelo fax (021) 605-3831 ou pelo e-mail mcfs@uerj.br

Monsanto vai fabricar Roundup na Bahia

A Monsanto do Brasil anunciou investimentos de US$550 milhões na região de Camaçari, na Bahia. O objetivo da empresa é instalar a primeira fábrica do hemisfério Sul de matérias-primas utilizadas na produção do herbicida Roundup. Atualmente alguns desses produtos são importados dos Estados Unidos e Europa. Com a nova planta, não só cessa sua importação, como a empresa também passará a exportar, principalmente para sua subsidiária na Argentina. A expectativa é de um volume de US$ 150 milhões por ano em exportações.

A planta, que deverá entrar em operação no ano 2001 e estará totalmente concluída ao final de 2003, deverá gerar 1.400 novos postos de trabalho na região. Serão instaladas cinco diferentes unidades de produção, de PCL3 (tricloreto de fósforo), DSIDA (ácido dissódico iminodiacético); PMIDA (ácido fosfonometial iminodiacético); glifosato e Roundup.

Para atender à nova fábrica da Monsanto, as empresas já instaladas no Pólo poderão vir a investir US$ 100 milhões adicionais. E o Pólo Petroquímico de Camaçari oferece ainda outros benefícios: infra-estrutura com padrão mundial de qualidade, contemplando itens como geração de vapor, distribuição de energia elétrica, água e sistemas de tratamento de efluentes já instalados. Há também uma eficiente logística de transporte que inclui os portos de Aratu e Salvador.

A Monsanto está presente no Brasil desde a década de 50, quando suas matérias-primas começaram a ser comercializadas no país. Cerca de 10 anos mais tarde, a companhia estabeleceu oficialmente um escritório de vendas em São Paulo e, em 1976, inaugurou sua fábrica em São José dos Campos (SP), hoje um dos mais avançados complexos industriais da companhia em todo o mundo. Em 1997, a produção de Roundup dessa unidade foi expandida, resultado de um investimento de US$60 milhões.

Nos últimos quatro anos, a Monsanto do Brasil duplicou seu faturamento, saltando de US$250 milhões, em 1994, para US$500 milhões, em 1998. Com cerca de 2.300 funcionários, a empresa detém algumas das mais reconhecidas marcas nos segmentos agrícola, farmacêutico, de adoçantes de mesa e ingredientes para indústria alimentícia.

Mercado futuro em fitas de vídeo

A BM&F de São Paulo está utilizando fitas de vídeo educacional sobre os mercados futuros agropecuários. O vídeo está sendo utilizado pela Bolsa como apoio às atividades educacionais, pelas corretoras em seu trabalho de abordagem aos clientes, pelas universidades e pelos clientes que desejarem aprofundar seus conhecimentos sobre os derivativos agropecuários. Ali se esclarece o funcionamento das operações nos mercados futuros, com exemplos didáticos, para que o espectador possa compreender o uso dos contratos futuros. Pedidos pelo tel. 311-92000. O endereço da BM&F é praça Antônio Prado, 48, São Paulo, SP. CEP 01010-901.

Agroplanta inaugura complexo industrial

A Agroplanta, empresa líder no setor de fertilizantes micronutrientes para a agricultura, inaugurou em Batatais, SP, o Complexo Industrial João Garcia Fernandes, onde foram investidos R$5 milhões. Um dos objetivos da empresa é aumentar sua participação no mercado de atuais 35% para 50% até o final do ano, atingindo a liderança absoluta neste segmento.

Sediada em Batatais desde 1977, a Agroplanta está localizada em uma área de 170 mil metros quadrados. O Complexo Industrial, que fica próximo, ocupa área construída de 10 mil metros quadrados e criará 60 empregos diretos.

Os R$5 milhões foram investidos nos últimos três anos. Na unidade de beneficiamento de matéria-prima foi aplicado R$1 milhão; na unidade de monóxido de sulfato de manganês e derivados foi consumido mais de R$ 1,2 milhão e, por último, na nova usina de fertilizantes, construída nos últimos seis meses, foram investidos mais R$ 2,8 milhões. Todas essas unidades iniciam a produção a partir de 11 de setembro.

A nova unidade da Agroplanta terá capacidade para produzir 18 mil toneladas mensais, que serão utilizadas para a produção de fertilizantes micronutrientes e fertilizantes especiais à base de fosfato mais micros no mesmo grânulo, que servem de insumos básicos para a indústria de fertilizantes.

A unidade terá um consumo total de 2.000KVA de energia elétrica e, somente para controle ambiental, serão utilizados 500 KVA no funcionamento de exaustores e lavadores de gases para se trabalhar em perfeita harmonia com o meio ambiente.

Novas cultivares de cebola e alho

A Embrapa Hortaliças está lançando duas novas cultivares de cebola, a Alfa Tropical e a Beta Cristal. São novas opções para o produtor, além de alternativa para reduzir a importação. A primeira possibilita a produção de até 32t/ha de bulbos na entressafra, de março a maio. A Beta Cristal pode ser utilizada para processamento industrial, em forma de picles e bulbos desidratados, ou para consumo *in natura*. São variedades recomendadas para o Distrito Federal, Nordeste de Minas e Vale do São Francisco.

Alho de melhor qualidade também pode ser conseguido pela tecnologia da vernalização (conservação do bulbo na câmara fria por 60 dias), que forma alhos nobres com maior cotação comercial, como nas cultivares Caçador, Quitéria, Chonan e Contestado, em regiões de alta temperatura, como no DF.

Mais informações na Embrapa Hortaliças pelo tel. (061) 385-9040 ou 385-9000.

Caterpillar investe em crédito ao consumidor

A Caterpillar acaba de constituir duas instituições financeiras: a Caterpillar Financial S.A. Arrendamento Mercantil e a Caterpillar Financial S.A. Crédito, Financiamento e Investimento. O objetivo das novas empresas é facilitar o financiamento de seus produtos, criando alternativas atraentes aos clientes para aquisição, *leasing* e locação.

Além dos 23 modelos nacionais de máquinas de terraplenagem, movimentação de materiais agrícolas hoje produzidos no Brasil, a Caterpillar Financial vai financiar também os modelos importados, geradores, motores, turbinas, acessórios e equipamentos complementares oferecidos pela rede de revendedores Caterpillar.

A Caterpillar Financial está sediada em São Paulo, na Rua Alexandre Dumas, 1711, e conta com representantes em todos os revendedores da marca no Brasil, que tem mais de 70 pontos de venda, localizados nas principais cidades brasileiras.

Clube da Cana aposta no trabalho em parceria

O apoio sistemático ao programa Proálcool foi uma das resoluções a que chegou o encontro do Clube da Cana, iniciativa da FMC do Brasil. Dezessete gerentes agrícolas das maiores usinas de cana-de-açúcar de todo o país reuniram-se em Águas de Lindóia para discutir os problemas do setor. O grupo propôs algumas soluções, das quais a parceria entre empresas de produtos agrícolas, usinas e profissionais da área foi unanimidade. O que se pretende é mesclar gerentes de usina, consultores e a própria empresa para traçar metas que vão trazer benefícios comuns, políticos, econômicos e facilitar o cotidiano das empresas. Foram traçados caminhos para garantir um futuro ao setor e analisar as ações da FMC.

Novo sistema de medição automatizada da tarefa

O planejamento financeiro e o orçamento empresarial estão exigindo análises rigorosamente específicas. Foi pensando nisso que a Inforcomp acaba de trazer ao mercado de software e hardware a coleta automatizada acoplada à folha de pagamento das tarefas executadas, proporcionando segurança ao empregado e economia ao empregador.

Com a coleta automatizada, cada trabalhador tem seu crachá e através dele todo seu trabalho é registrado automática e instantaneamente. Os dados são coletados por um relógio de ponto acoplado a uma impressora, que funcionam tanto com baterias especiais como alimentados pelo acendedor de cigarros de um veículo. Já está sendo estudada uma maleta para o transporte do equipamento com maior conforto, nos casos das fazendas mais distantes, onde, algumas vezes, não há infra-estrutura. Mais informações: tel.: (011) 290-2277, fax: (011) 290-2313. E-mail: inforcomp@inforcomp.com.br.

Livros sobre agricultura com 30% de desconto

A Biblioteca Básica da AS-PTA – Assessoria e Serviços a Projetos em Agricultura Alternativa – oferece 30% de desconto em 16 volumes indispensáveis para quem quer conhecer melhor desenvolvimento rural sustentável, agricultura familiar, agroecologia e metodologias participativas.

A AS-PTA – membro da Rede PTA e de várias outras redes e articulações nacionais e internacionais da sociedade civil – é uma organização não-governamental, sem fins lucrativos, dedicada à promoção do desenvolvimento rural sustentado da agricultura familiar e da agroecologia. Atua a partir de projetos locais de desenvolvimento rural em várias regiões do país, além de monitorar e formular propostas de políticas públicas para a agricultura. Articula suas atividades num amplo campo de parcerias, que envolvem organizações de pequenos agricultores, organismos governamentais, instituições de ensino, pesquisa e extensão, além de instituições estatais, multilaterais e privadas de cooperação internacional para o desenvolvimento.

Tanques verticais são produzidos em Campinas

A Alfa Laval Agri inaugurou em setembro, em Campinas, sua primeira fábrica de tanques resfriadores de leite no Brasil e na América Latina, ocupando uma área de 2 mil metros quadrados. A empresa vem da Suécia, tem 115 anos e pertence ao grupo Tetra Laval, que em 1997 faturou US$10 bilhões em vendas.

Com um investimento de US$4 milhões, a unidade produzirá de início 5 mil tanques verticais e horizontais por ano, número que poderá dobrar de acordo com a demanda do mercado brasileiro e de outros países da América Latina.

Os tanques são produzidos em chapas de aço inoxidável importadas da Suécia, mas o plano da empresa é nacionalizá-las. A capacidade varia de 500 a 6 mil litros e serão vendidos por uma rede de 80 distribuidores exclusivos em todo o país a um preço entre R$4.500 e R$27 mil.

Incra destina verba para assentamentos

O Ministério de Política Fundiária e o Instituto de Colonização e Reforma Agrária (Incra) colocaram à disposição do Instituto de Terras do Estado de São Paulo (Itesp) R$25 milhões para a aquisição de 30 áreas destinadas a assentamentos na região do Pontal do Paranapanema. Está previsto o assentamento de 265 famílias numa área de 7.185ha tão logo se concretize a primeira fase dos acordos.

Cooperativa canadense é modelo para o Brasil

Enquanto o Brasil discute a implementação do Plano de Recuperação das Cooperativas (Recoop), o Pensa – Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial, da Universidade de São Paulo, trouxe para debate no 8º Seminário Internacional de Agribusiness, realizado entre os dias 4 e 7 deste mês em São Paulo, um exemplo de inovação na estrutura financeira para o segmento: a experiência da WheatPool.

Maior cooperativa de grãos do Canadá, a WheatPool se submeteu a um amplo processo de reestruturação, abriu seu capital aos investidores e lançou ações no mercado para auxiliar seu processo de capitalização. Formada por cerca de 78 mil associados, e com um faturamento anual de aproximadamente US$4 bilhões, a WheatPool foi fundada em 1924, e tem sua sede em Regina, Canadá. Em 1996, depois de consulta aos associados, as ações da Saskatchewan Wheat Pool (SWP) começaram a ser vendidas, em dois tipos: classe A, que apenas concedem direito de voto e são exclusivas para membros da cooperativa; e classe B, que oferecem participação nos dividendos mas sem direito a voto no processo de tomada de decisão da cooperativa. Grande parte das ações classe B foi comprada pelos próprios associados. Criou-se também um programa especial que permite ao associado receber créditos conversíveis em ações classe B em proporção ao movimento de operações com a cooperativa.

Desde a abertura do capital, o mercado passou a exercer um pa-

pel de monitor das atividades da cooperativa. Se ocorrem problemas de eficiência na SWP, os investidores se desfazem das ações e o associado perde capital aplicado em ações classe B. Em contrapartida, o mercado e o produtor ganham quando as ações se valorizam. O resultado, portanto, é que esse monitoramento por parte do mercado financeiro incentiva produtores e acionistas. Já a fundamentação cooperativista permanece, e ela é apontada como uma das razões do sucesso da experiência da SWP. A distribuição igualitária das ações classe A entre os associados permitiu que fosse mantido o princípio de um voto para cada membro.

Enzima melhora o paladar das carnes

Depois de consolidar o produto nos mercados europeu e japonês, a Ajinomoto trouxe para o Brasil sua mais nova descoberta: a Activa. A Activa é uma enzima (transglutaminase), voltada à indústria alimentícia com poder de liga, que pode ser aplicada em todo tipo de alimento protéico. Sua aplicação permite, por exemplo, a reestruturação de várias partes de carne em uma só peça. Ao contrário da maioria das enzimas, que catalisam a quebra de partículas, a transglutaminase promove a ligação das moléculas protéicas.

Hoje esta propriedade está sendo largamente utilizada pela indústria na melhora da textura de produtos alimentícios e no aproveitamento de subprodutos. Devido às suas características inovadoras, a Activa traz ainda outras duas vantagens: aprimora a consistência do alimento e agrega valor ao produto final. "A enzima age exclusivamente na textura dos alimentos, melhorando a palatabilidade do produto, sem interferir, entretanto, na cor, sabor, aroma, ph e valor nutricional do mesmo", revela Marcelo Durante, supervisor de Assistência Técnica na Ajinomoto do Brasil.

A enzima deverá inovar no mercado industrial, devido à sua versatilidade. E embora possa ser aplicada em todo tipo de alimento protéico, a Ajinomoto pretende, num primeiro momento, direcionar a enzima no Brasil à indústria de carnes e derivados.

Programa enfrenta a praga do século

A Embrapa concluiu um programa de treinamento emergencial visando atingir 50 mil agricultores de 17 estados até o fim do ano. O objetivo é prepará-los para enfretar a mosca-branca, um inseto que é considerado "a praga do século" em vários países e que chegou ao Brasil causando perdas de aproximadamente R$700 milhões. Agora, os técnicos repassam as informações em suas regiões.

Foram realizados treinamentos em Teixeira de Freitas (Bahia), Goiânia (Goiás), Petrolina (Pernambuco e em Açu, no Rio Grande do Norte. Participaram técnicos de cooperativas e extensionistas de diversos estados. Durante 28 horas, cada um deles teve acesso a todas as informações sobre a praga e formas de controle. Agora deverão repassar as informações em novos cursos, em seus estados.

A mosca-branca é conhecida há mais de um século, mas só se transformou em praga nos últimos oito anos. Nos Estados Unidos, o prejuízo causado pelo inseto é estimado em US$500 milhões por ano e embora conviva com ele há 12 anos o país consegue apenas controlá-la.

A mosca-branca tem apenas um milímetro de comprimento, mas seu ritmo de expansão é de sete quilômetos por dia, atacando lavouras de frutas, hortaliças, algodão, feijão e soja, num total de mais de 700 tipos diferentes de plantas. Depos de causar perdas de até 100% em lavouras de algodão, o inseto agora tem atacado estados como Maranhão e Mato Grosso. Em Petrolina (PE), duas indústrias processadoras de tomates fecharam as portas por causa da queda da produção causada pela praga. Em Goiás, técnicos conseguiram colher algodão atacado pela mosca-branca, mas a qualidade do produto dificulta sua comercialização.

Apesar da gravidade do ataque da mosca-branca no Brasil, os pesquisadores da Embrapa consideram possível manter a situação sob controle, mesmo que com algum prejuízo.

Seminário falará sobre marketing de frutas

No próximo dia 18, das 17:30h às 22h, especialistas responsáveis pelo marketing de frutas das principais associações de produtores dos Estados Unidos estarão apresentando no Genoma/ESPM em São Paulo a metodologia de trabalho dos norte-americanos e contando *cases* de sucesso. Do lado brasileiro, os conferencistas Otávio e Anita Gutierrez falarão da conjuntura dos agronegócios de frutas em São Paulo e as ações de trabalho em desenvolvimento no Ceasa. Os debates serão coordenados por José Luiz Tejon Megido e Coriolano Xavier, autores do livro *Marketing & agribusiness*.

As reservas podem ser feitas na sede da ESPM, Rua Dr. Álvaro Alvim, 123, Vila Mariana, São Paulo, tel.: (011) 575-6833. Apesar de gratuito, o seminário terá limitação de participantes e levará em consideração a ordem de inscrições.

Enduro eqüestre em Campos do Jordão

Será disputada nos próximos dias 30 de outubro e 1º de novembro em Campos do Jordão a sexta e decisiva etapa do VIII Campeonato Brasileiro Banco Real de Enduro Eqüestre. A penúltima etapa do torneio foi realizada em Avaré (SP) em setembro último. O destaque foi a definição da categoria longa distância, velocidade livre e a escolha da equipe brasileira que irá disputar o torneio mundial, no dia 10 de dezembro, em Dubai, Emirados Árabes

Em Campos do Jordão, na velocidade livre, serão definidos os títulos das categorias de média e curta distância. Nas provas de regularidade, estarão em jogo o campeonato das categorias de graduados C e D (jovem e peso pesado) e aberta (também jovem e peso pesado). Na etapa final, será sorteada uma *pick-up* Land Rover, modelo Defender, durante a festa de encerramento. Estarão concorrendo ao prêmio os cinco primeiros colocados de cada categoria adulta.

O Campeonato Brasileiro Banco Real de Enduro Eqüestre tem a supervisão é da Confederação Brasileira de Hipismo. Mais informações pelo tel. (011) 285-5911, pelo fax (011) 251-3685, ou pelo e-mail zdl@zdl.com.br

Prefeituras apóiam setor sucro-alcooleiro

Prefeituras de 22 municípios do Oeste Paulista pretendem adotar medidas de apoio ao setor sucro-alcooleiro como forma de combater o desemprego na área, principal atividade econômica da região. Entre as ações está a proposta que deverá ser encaminhada ao governo federal, de adoção de isenção de impostos municipais para os consumidores que comprarem veículos a álcool. A idéia foi levantada durante um encontro, realizado no início de setembro em Paraguaçu Paulista, na região de Marília, que concentra grupos do setor. Entre outras coisas a medida visa estimular o Proálcool, criado e depois abandonado pelo governo. Este é o primeiro de uma série de eventos que a FMC do Brasil estará patrocinando com o objetivo de estreitar o relacionamento do setor, de relevante papel na economia local como gerador de empregos e de impostos para os municípios.

QUEM VIVE DA TERRA

AGORA VAI RECEBER UMA

MÃOZINHA DO CÉU.



APRESENTAMOS A PRIMEIRA REDE GLOBAL DE TELEFONE PORTÁTIL E PAGER VIA SATÉLITE DO MUNDO. VOCÊ VAI FAZER E RECEBER LIGAÇÕES NO CAMPO, NA CIDADE OU ONDE VOCÊ ESTIVER. AGORA O SEU SERVIÇO TELEFÔNICO PESSOAL VAI COBRIR TODO O PLANETA.

LIGUE 0800-558816 OU VISITE WWW.IRIDIUM.COM/BRAZIL

IRIDIUM

ligando o planeta terra

THE IRIDIUM NAME AND LOGO ARE TRADEMARKS AND SERVICE MARKS OF IRIDIUM LLC © 1998
PERMISSÃO OUTORGADA PELA ANATEL ATRAVÉS DO ATO Nº 66 DE 31/03/98 PUBLICADO NO DIÁRIO OFICIAL DE 06/04/98.
SERVIÇO DE PAGING NO BRASIL DEPENDENDO DE LICENÇA A SER CONCEDIDA PELA ANATEL.

Ammirati Puris Lintas

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), Daniela de Paula Rocha (algodão), Eliana Leite (arroz, feijão, meio ambiente, tomate, mandioca, caju), Irene Raguenet Troccoli (fumo, milho, avicultura, suinocultura, laranja), Luiz Antônio Pinazza (pecuária de corte e de leite e política agrícola), 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) e Stivilane Dornelas (cooperativas).

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

Redatores
Alexandre Amorim Oliveira e César Garcia

Arte
Osvaldo Moreira da Silva (editor) e Norma S. Massa (assistente)

Revisor
André Pinheiro

Contatos com a redação pelos telefoones (021) 536-9213, 551-7995 e 536-9225 e fax: (021) 536-9207 ou pelo e-mail regis@fgv.br.

Técnico em processamento
Bruno da Silva Júnior

Estagiários
Alessandra Santos Vaz, Juliana da Silva Prado, Marcus Tadeu Vilaça Pessôa, Raquel da Silva Guedes e Viviane Basilio Seda

Secretaria e apoio administrativo
Eliane dos Santos Botelho e Antonio Getúlio 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 – telefax: (061) 314-1541 e 322-2034;
Rio de Janeiro – telefax: (021) 533-3121; *São Paulo* – telefax: (011) 3061-9754;
Rio Grande do Sul – tel: (051) 343-8423; fax: (051) 337-4262

CIRCULAÇÃO
Gerente comercial (Editora FGV)
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) 21-777.

Livrarias
Rio de Janeiro: Praia de Botafogo, 188 - tel.: (021) 536-9105

São Paulo: Av. Nove de Julho, 2.029 - tel.: (011) 281-7875.

Permitida a reprodução total ou parcial de nossos índices e matérias desde que citada a fonte.

Visite nossa home page: **http://www.fgv.br**

As cartas dos leitores devem ser remetidas para AGROANALYSIS – Praia de Botafogo, 190, sala 813, Rio de Janeiro – RJ, CEP 22253-900, fax: (021) 536-9207.

Para assinar, ligue grátis: **0800-217777**

ou utilize o endereço eletrônico assine@fgv.br ou ainda o fax (021) 536-9155

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 Cezar de Andrade.

Suplentes:
Alfredo Américo de Souza Rangel, Antonio Carlos Braga Lemgruber, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque, Daniel Dantas, José Julio Senna, Lindolpho de Carvalho Dias, Oswaldo Antunes Maciel e Maria Silvia Bastos Marques.

CONSELHO CURADOR

Presidente:
Carlos Alberto Lenz Cesar Protásio

Vice-Presidente:
Armando Klabin

Demais 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 Grello, 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, Jorge Gerdau Johannpeter (Gerdau SA), Mario Abrantes da Silva Pinto, Mauro Salles (Salles, DMB&B Publicidades SA), Paulo Guilherme Aguiar Cunha (Cia. Ultragás SA), Paulo Rabello de Castro, Sergio Franklin Quintela, Sergio Ribeiro da Costa Werlang, 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), Rui Manuel de Medeiros d'Espiney Patrício (Banco Boavista Interatlântico SA), Luiz Chor (Chozil Engenharia Ltda.), Luiz Roberto do Nascimento e Silva, Marcio João de Andrade Fortes, Patrick de Larragoiti Lucas (Sul América Terrestres, Marítimos e Acidentes, Cia. de Seguros), Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco da Bahia Investimentos SA), Roberto Duailibi (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 Carlos Porto Gonçalves

Centro de Estudos Agrícolas
Ignez Vidigal Lopes

Centro de Estudos de Empresas
Sergio Gustavo S. da Costa

Centro de Estudos de Preços
Paulo Sidney de Melo Cota

Centro de Estudos Tendenciais
Eden Gonçalves de Oliveira

Revista Conjuntura Econômica
Lauro Vieira de Faria

NESTA edição

pág. 16 *Especial das 100 maiores*

Desempenho não foi dos melhores 16
Lavouras
Cenário de altos e baixos 20
Insumos
Otimismo até certo ponto 22
Alimentos
Guerra é guerra 25
Têxteis
Atrás do prejuízo 26
Classificação ordinal 28
Classificação alfabética 30
Classificação setorial 32
Ranking das cooperativas 35

pág. 37 *Extra!*

Sementes transgênicas e biotecnologia
A segunda revolução verde 37
Mão-de-obra
Mais e melhores empregos 44
Gestão e futuro
Desafios do próximo milênio 45
Fertilizantes
Tropeçando nos preços 46

pág. 48 *Painel*

Estrutura fundiária
Sem terra, sem documento 48
Intervir para democratizar 50
Experiência encorajadora 52
Rompendo a tradição 55

pág. 57 *Conjuntura do agribusiness*

Cerveja
A guerra continua 57
Milho
Regime de indefinição 59

pág. 59 *Oferta e demanda*

pág. 60 *Índice FGV/Abag*

pág. 62 *Estatísticas*

pág. 66 *Panorama*

pág. 70 *Diário de bordo*

DA redação

Crescendo na crise

Pelo quinto ano consecutivo, AGROANALYSIS divulga sua pesquisa das 100 Maiores Empresas do Agribusiness e pelo quarto ano o ranking das 50 Maiores Cooperativas Agropecuárias, desta vez com uma bem-vinda parceria com a *Globo Rural*.

As pesquisas revelam que o desempenho econômico-financeiro do agribusiness brasileiro em 1997 não foi dos melhores em comparação ao que foi alcançado pelos demais segmentos da economia. Os resultados agregados indicam lucratividade insatisfatória, aperto de margens, em alguns casos endividamento preocupante.

De fato, as cooperativas e as indústrias supridoras de insumos e serviços – o chamado antes da porteira – tiveram seu desempenho nos últimos anos seriamente prejudicado pela crise que ainda atinge a agricultura.

Esta, claro, é uma afirmação genérica, relativa aos resultados agregados do segmento. Há produtores rurais, muitos de grande porte, que foram levados a enfrentar as dificuldades mediante pura e simples liquidação patrimonial. Algumas cooperativas foram forçadas a fechar as portas; outras a vender seus ativos. Está em curso importante processo de transferência de ativos entre grandes grupos empresariais no Brasil e no exterior (veja a matéria que começa na pág. 37).

Mas há também aqueles que souberam sobreviver e até crescer na crise. Diversas cooperativas já adequaram suas estruturas às exigências da realidade. Certamente o Recoop, mediante estímulos a processos de fusão, racionalização e profissionalização da gestão, alongamento de prazos de financiamento, equacionamento de dívidas com fornecedores, recursos novos etc., trará novo alento ao movimento cooperativista agropecuário.

A pesquisa Perfil do Produtor Rural, em curso na FGV, cujos resultados serão oportunamente divulgados por AGROANALYSIS, já identificou um bom número de empresários rurais que já se adequou tecnológica, administrativa e economicamente aos novos tempos. Estes irão sobreviver e bem ao atual quadro econômico.

Já do ponto de vista macroeconômico, o agribusiness em muito tem contribuído para a estabilização monetária da economia, o que se refletiu em margens mais apertadas nos balanços. Também contribuiu muito para minorar os resultados das contas externas do país. Isso a despeito da flagrante sobrevalorização cambial, que dificulta as exportações e favorece as importações de *commodities* ou de artigos importados que competem com a produção nacional. Ou das compras externas de produtos com subsídio na origem, sem a aplicação de tarifa compensatória. Ou ainda da abertura comercial brasileira, promovida de modo no mínimo apressado.

Em nome da estabilidade monetária, abrimos mão de inúmeros outros objetivos, o que é amplamente sabido. Importa perceber que apesar de tudo o agribusiness brasileiro pouco a pouco vem superando seus problemas, cuja origem está na incompleta reforma da política agrícola dos anos 80, na abertura comercial precipitada, nos fracassados planos econômicos, enfim, na ineficiência da ação governamental de um certo período de nossa história.

◆

Por um lapso, omitimos o crédito a Fabio Nunes, engenheiro agrônomo da Perdigão, pelas informações utilizadas no artigo "Um toque de marketing na proteína animal", publicado em edição anterior de AGROANALYSIS.

O desempenho econômico-financeiro do agribusiness brasileiro não foi dos melhores no ano que passou, comparado aos resultados obtidos pelas empresas dos demais setores econômicos.

É uma má notícia? Não exatamente. O agribusiness brasileiro, de modo geral, teve nos últimos anos sua performance seriamente prejudicada pela crise que ainda atinge a agricultura. E está se recuperando, assim como a fase agrícola do segmento, com as cicatrizes adquiridas ao longo do processo.

Naturalmente, esta é uma afirmação genérica. Assim como existem empresas em sérias dificuldades, há outras que souberam crescer na crise e vão muito bem, obrigado. Confira nas próximas páginas a situação dos negócios e as perspectivas para o futuro.

Desempenho das maiores não foi dos melhores

Patrícia Cruz Gonçalves e Carlos Henrique Tibiriçá Miranda

Em 1997, ano de boa safra, a produção de grãos foi 5,3% superior à de 1996, chegando a 77,5 milhões de toneladas, com destaque para a lavoura da soja e do milho – 26,5 e 34,6 milhões de toneladas, respectivamente.

As exportações do setor de agribusiness em 1997, considerando o complexo agroindustrial, foram de US$19,8 bilhões, 14,5% superiores às de 1996 – cerca de 36% do total das exportações brasileiras. Os produtos alimentares foram responsáveis por 26% das exportações, mais 17% em relação a 1996.

A agroindústria também contou com maior quantidade de recursos; o BNDES lhe destinou cerca de R$3,8 bilhões, 49% a mais que em 1996. Desses recursos, cerca de US$1,3 bilhão foi para o financiamento do setor primário, principalmente para a criação de bovinos e cultura do café. Para as indústrias processadoras foram concedidos US$2 bilhões, destacando-se os aumentos da participação dos fabricantes de cerveja e os abatedores de aves, que ficaram com 25% e 5% dos recursos respectivamente. O segmento de distribuição, no final da cadeia do setor, recebeu US$371 milhões (18,6%), em operações de financiamento direto com os supermercados.

Os recursos do Finame destinados ao financiamento de máquinas agrícolas foram 48% superiores aos de 1996, chegando a US$319 milhões. As condições de financiamento também melhoraram, pois antes da crise asiática o Conselho Monetário Nacional (CMN) havia autorizado uma redução da taxa de juros e um aumento dos prazos de pagamento. As taxas de financiamento, anteriormente na faixa dos 16% ao ano, recuaram para 14,5% ao ano prefixados. Já o prazo de pagamento dos implementos agrícolas foi ampliado de dois para cinco anos, igualando-se ao prazo das máquinas agrícolas.

Em boa companhia

Em sua quinta edição desde o lançamento há quatro anos, o ranking das 100 Maiores Empresas do Agribusiness e o ranking das 50 Maiores Cooperativas Agropecuárias de AGROANALYSIS este ano foi editado em parceria com a revista *Globo Rural*. A iniciativa conjunta das duas revistas atende a um princípio comum entre as duas publicações que é a disseminação de uma informação de qualidade a um público mais amplo e diversificado.

Desempenho das 100 maiores

Os dados agregados sobre o faturamento das 100 maiores empresas do agribusiness, em 1997, mostram que continuou a expansão de vendas verificada nas pesquisas anteriores. Entretanto, o fraco resultado das empresas refletiu um aumento da concorrência e a redução da

Desempenho de setores selecionados, 1997-96

	Número de empresas		Médias por empresa		Medianas			
			Rec. operacional líquida (R$ mil)		Margem bruta %		Rent. do pat. líquido %	
	1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996
Açúcar e álcool	5	6	178.775	200.909	0,22	0,17	0,04	0,00
Agropecuária	1	1	350.112	328.809	0,23	0,24	0,08	0,07
Comércio atacadista	7	7	759.140	485.778	0,04	0,06	0,09	0,19
Comércio varejista	9	6	989.893	1.247.311	0,20	0,20	0,07	0,09
Indústria de bebidas	11	11	433.777	478.469	0,35	0,36	0,10	0,09
Indústria de borracha	1	1	735.804	700.553	0,26	0,22	0,27	0,23
Indústria de fumo	2	2	1.122.450	1.133.204	0,35	0,38	0,31	0,31
Indústria de madeira	2	2	250.036	250.494	0,30	0,28	-0,03	-0,05
Indústria de material de transporte	1	0	281.598	-	0,24	-	0,15	-
Indústria de papel, papelão e celulose	12	15	316.538	295.402	0,25	0,27	-0,02	-0,01
Indústria de produtos alimentares	22	23	635.502	592.293	0,22	0,23	0,02	0,08
Indústria de produtos farmacêuticos e veterinários	5	4	461.453	400.845	0,63	0,52	0,29	0,27
Indústria mecânica	1	1	282.572	184.419	0,26	0,07	0,11	-0,07
Indústria química	16	17	375.917	391.720	0,22	0,18	0,05	0,04
Indústria têxtil	5	4	247.465	302.605	0,23	0,21	0,06	0,05

Quadro resumo

	500 maiores R$ milhões	100 maiores		Participação nas 500 maiores		
	1998	1997	1996	1998	1997	1996
Ativo total*	590.644	70.033.215	73.728.656	-5%	12%	12%
Patrimônio líquido*	341.163	33.538.309	38.656.692	-13%	10%	11%
Receita operacional líquida**	260.436	51.622.271	48.860.915	6%	20%	20%
Lucro líquido do exercício*	9.470	1.596.171	2.017.306	-21%	17%	35%
Indicadores (mediana)						
Grau de endividamento	0,87	0,98	0,79			
Liquidez corrente	1,22	1,26	1,19			
Rentabilidade do patrimônio líquido	4,40%	4,87%	4,87%			

*1996: valores corrigidos pelo IGP-DI

**1996: valores corrigidos pelo IGP-DI médio

renda disponível para o consumo. No geral, o resultado agregado mostra queda de lucro e um aumento do grau de endividamento das empresas.

As vendas em 1997 foram de R$51,6 bilhões, indicando um crescimento de 5,7% em relação ao ano anterior, próximo dos 6,6% de crescimento apresentado pelas 500 maiores. Se compararmos com o resultado apresentado pelas 100 maiores em 1994, verificamos que o crescimento acumulado das vendas chega a 11,3%. No entanto, quando se compara a participação da receita das 100 maiores no PIB ao longo destes quatro anos, observa-se uma ligeira redução, de 6,6% em 1994 para 6% em 1997.

Em um ambiente de inflação baixa e elevada concorrência, tem sido grande o esforço para ampliar e mesmo manter a participação no mercado, o que obrigou as empresas a absorverem o aumento de custos, gerando maior pressão sobre a margem bruta. Isto pode ser observado quando se analisa o comportamento das vendas e margem nos últimos quatro anos: mesmo com o crescimento das vendas, a margem bruta das 100 maiores empresas permaneceu no mesmo patamar, oscilando entre 22% e 23%.

O aumento da concorrência tem elevado também as despesas com vendas. Só no ano passado, as despesas com vendas representaram 46% do lucro bruto, cerca de R$5,9 bilhões, um aumento de 12% em relação a 1996 (considerando-se a mesma base de empresas). Somente o setor de produtos alimentares destinou cerca de 58,6% do seu lucro bruto para as despesas de venda, uma verba de R$1,7 bilhão, 23% superior à de 1996. O segmento de comércio varejista e o setor de bebidas também apresentaram uma despesa elevada, R$1,1 bilhão e R$785 milhões, respectivamente 54% e 47% do lucro bruto.

No que se refere à situação financeira das 100 maiores empresas, chama atenção o grau de endividamento. Em 1994 estava em um patamar considerado confortável, de 0,60. No entanto, em 1997, esse endividamento foi para 0,98 contra 0,80 do ano

anterior, ou seja, para cada unidade de capital próprio, 0,98 é de capital de terceiro. O comprometimento do patrimônio líquido com o financiamento bancário também apresentou aumento. Em 1996, 25% do capital próprio estavam comprometidos com os bancos; no entanto, esse comprometimento elevou-se para 34% em 1997

Em função do aumento do endividamento, as 100 maiores tiveram uma despesa financeira de R$1,25 bilhão, um aumento de 12% em relação a 1996, que afetou negativamente o resultado. Os setores que apresentaram as maiores despesas financeiras, foram papel e celulose (R$ 478 milhões), produtos alimentares (R$ 321 milhões) e químicos (R$249 milhões).

As exportações do setor de agribusiness em 1997, considerando o complexo agroindustrial, foram de US$19,8 bilhões, 14,5% superiores às de 1996 – cerca de 36% do total das exportações brasileiras. Os produtos alimentares foram responsáveis por 26% das exportações, mais 17% em relação a 1996.

Em 1997, o lucro líquido registrado pelas 100 maiores foi de R$1,6 bilhão, representando uma queda de 20,9% em relação ao ano anterior, enquanto as 500 maiores apresentaram um aumento de 66%. A queda só não foi maior porque houve uma receita de R$1,33 bilhão de equivalência patrimonial e outras receitas operacionais. A queda do lucro líquido, mais uma vez, foi influenciada basicamente pelo resultado dos setores de celulose e papel, alimentos e química, os únicos setores a apresentarem prejuízo em 1997. A mediana da rentabilidade do patrimônio líquido permaneceu na mesma faixa, 4,87%, não podendo entretanto ser considerada fator positivo, pois refletiu a redução do patrimônio líquido em função dos prejuízos apresentados.

Desempenho setorial

O desempenho das 100 maiores reflete em grande parte o resultado apresentado pelos setores mais representativos da amostra, que são aqueles com o maior número de empresas participantes. Nesse caso, foram os setores de produtos alimentares (22), química (16), papel e celulose (12), bebidas (11) e comércio varejista (9) e atacadista (7), que respondem juntos por 83% da receita total das 100 maiores. Desses setores somente produtos alimentares, papel e celulose e comércio atacadista apresentaram aumento de vendas.

A receita do setor de alimentos foi de R$13,9 bilhões, um aumento de 7% em relação a 1996. Apesar desse aumento, a participação da receita deste setor no resultado agregado das 100 maiores permaneceu em 27%. O aumento das despesas de vendas e administrativas e uma despesa financeira 43% maior que em 1996 causaram um prejuízo de R$199,8 milhões. Tal resultado refletiu o prejuízo apresentado por cinco empresas, destacando-se o resultado apresentado pelo grupo Ceval e a empresa Kraft Lacta. Em função desse fraco desempenho, a rentabilidade do patrimônio líquido do setor representado pela mediana caiu de 8,3% para 2,4%. Os outros indicadores econômico-financeiros permaneceram no mesmo patamar, não apresentando variações significativas. Segundo a Abia, o setor apresentou um crescimento inferior a 1% para o volume físico e uma queda de 3,2% do faturamento real, quando comparado com o ano anterior. O aumento da concorrência, função direta do crescimento da participação dos grupos estrangeiros no mercado e da pressão dos produtos importados, aliado ao quadro econômico que se configurava, de elevação no nível de desemprego e um esgotamento da capacidade de endividamento das famílias foram os fatores condicionantes desse desempenho.

Para o segundo setor mais representativo da amostra, o setor químico, os dados agregados da Abiquim mostram que o volume físico produzido em 1997 foi de 28,9 milhões de toneladas, um aumento de 7,6% em relação ao ano anterior. Os dados do faturamento também mostram um aumento de 5,1% em relação a 1996, chegando as vendas a R$12,9 bilhões. Cerca de 41% desse faturamento foram oriundos dos segmentos de adubos e fertilizantes e defensivos agrícolas, cuja receita de R$5,3 bilhões representou um aumento de 12,8% em relação ao ano anterior.

Em 1997 as vendas de fertilizantes atingiram 13,7 milhões de toneladas, um volume recorde, que representou um crescimento de 12,3% no consumo. Este desempenho colocou o país em quarto lugar no mercado consumidor mundial, atrás somente dos EUA, China e Índia.

Na pesquisa, entretanto, o faturamento do setor químico foi de R$6 bilhões, representando uma redução média de 4%, comparado ao desempenho do setor em 1996. Além da queda do faturamento, aumentaram as despesas de vendas, que representaram 50% do lucro bruto. Em função do elevado grau de endividamento (1,37), a despesa financeira do setor foi de R$249 milhões, um aumento de 115% em relação a 1996. Do total da dívida, cerca de 42% referem-se aos financiamentos bancários, patamar inalterado em relação ao ano anterior. No entanto, comparados ao patrimônio líquido esses recursos mostram um aumento de 21% para 54% (mediana), ou seja, cerca de 54% do capital próprio das empresas do setor estavam comprometidos com as instituições financeiras em 1997. O resultado apresentado pelo setor foi um prejuízo da ordem de R$55 milhões. Das 16 empresas participantes da pesquisa, porém, apenas seis apresentaram prejuízo.

Para o terceiro setor mais representativo da pesquisa, celulose e papel, 1997 foi desfavorável. No primeiro semestre os preços da celulose estavam se recompondo no mercado mundial embora os estoques continuassem em níveis altos. Porém, com a crise asiática ocorreu nova retração da demanda e queda dos preços. Apesar desse quadro, a produção de celulose e papel foi de 12,8 milhões de toneladas, refletindo um aumento de 2,4% para a celulose e 5,2% para o papel.

A receita de vendas das empresas desse setor participantes da pesquisa foi de R$3,8 bilhões, um crescimento médio de 7% em relação a 1996. Esse aumento de vendas, contudo, não foi suficiente para cobrir o aumento de custos do setor (tarifas públicas e mão-de-obra), além do aumento das despesas de vendas e dos elevados encargos financeiros, que consumiram cerca de 53% do lucro bruto. Em função desse quadro, o setor sofreu prejuízo de R$236,7 milhões.

Em 1997, o setor de bebidas apresentou um modesto crescimento. Conforme os dados do Sindicerv, o volume de vendas do segmento de cervejas foi de 81,60 milhões

de hectolitros – um aumento de apenas 1,7%. Já para o segmento de refrigerantes o desempenho foi um pouco melhor: a Abir informou que foram vendidos 105 milhões de hectolitros/ano, 6,8% de crescimento para o período. As indústrias do setor de bebidas tiveram no ano passado aumento da carga tributária. Em outubro, o IPI sobre as embalagens retornáveis e descartáveis teve aumentos de 10% e 25%, respectivamente. Além disso, observou-se acirramento da concorrência no segmento de cervejas, com forte competição via preços, e no segmento de refrigerante uma presença maior das pequenas marcas.

O faturamento total do setor de bebidas na pesquisa foi de R$4,8 bilhões uma queda média de 9% em relação a 1996 – e apenas três empresas da amostra obtiveram aumento de receita. O lucro do setor foi o maior da pesquisa, – R$612 milhões, apesar de ter registrado uma queda de 15% em relação a 1996. Embora o setor tenha apresentado redução de suas despesas operacionais, as despesas financeiras aumentaram de 68%, comprometendo o resultado. O endividamento junto às instituições financeiras aumentou em relação ao ano anterior, e a participação desses recursos na dívida total passou de 26% para 43%, sendo cerca de 60% desse financiamento referentes à dívida de longo prazo. No entanto, o comprometimento do patrimônio líquido com as instituições bancárias é da ordem de 28%. Apesar da queda do lucro, a rentabilidade do patrimônio líquido permaneceu no patamar de 9%.

O setor de comércio varejista apresentou a maior queda de receita da pesquisa em termos médios (-20,6%), com um faturamento de R$8,9 bilhões. O setor é composto basicamente de supermercados. Segundo a Abras, o faturamento desse setor apresentou pequena redução de 0,27% em 1997. O aumento do desemprego, além do aumento do endividamento das famílias, reduziu o poder de compra, que se refletiu em menor volume de vendas para os supermercados. O endividamento do setor é alto, 2,96. Desse endividamento 34% referem-se a financiamentos bancários e 35% a fornecedores. O lucro foi de R$186 milhões, queda de 16% em relação a 1996 e conseqüente queda da rentabilidade do patrimônio líquido de 9% para 7%.

No segmento atacadista a situação foi melhor. O setor apresentou o maior crescimento de vendas da pesquisa, 56,3%, com um faturamento de R$5,3 bilhões. Neste setor estão os grandes atacadistas e exportadores de alimentos, bebidas e fumo. No entanto, a estrutura de custos é pesada, os custos dos produtos agregados representaram 87% das vendas líquidas. A margem bruta, tendo com medida de tendência central a mediana, foi a menor da pesquisa, 4% apenas. Cerca de 78% do lucro bruto foram gastos com despesas de vendas e administrativas. Assim, em função do aumento de gastos e redução das outras receitas não-operacionais, o lucro líquido do setor foi de R$272 milhões, uma redução de 2% em relação a 1996. No entanto, a rentabilidade do patrimônio líquido que era de 18,8% em 1996 caiu para 9,3% em 1997.

As 10 maiores do agribusiness

A Cervejaria Brahma novamente ficou com o título de maior empresa do agribusiness brasileiro. O bom desempenho da empresa em 1997 garantiu pelo terceiro ano consecutivo o primeiro lugar. Os ativos da empresa em 1997 chegaram a R$3,7 bilhões, representando um aumento real de 19%, e suas vendas líquidas de R$1,9 bilhão foram 17% superiores às de 1996. Na verdade as vendas da Brahma representaram 40% da receita do setor de bebidas na amostra das 100 maiores.

A Ceval, a maior processadora de soja da América Latina, ficou em segundo lugar no *ranking* das 100 maiores empresas do agribusiness. No ano passado, a empresa teve seu controle acionário transferido do grupo Hering para o grupo Bunge, passando a concentrar as atividades de processamento de soja do grupo no Mercosul. Com essa reestruturação, houve aumento real de 61% em seus ativos e de 13% em suas vendas, destacando-se como o maior ativo e maior receita do setor de alimentos, respectivamente, R$3,3 e R$2 bilhões.

Em terceiro lugar, subindo duas posições no *ranking*, ficou a Companhia Brasileira de Distribuição, o Grupo Pão de Açúcar. Os ativos da empresa, de R$2,07 bilhões, cresceram 38% em relação a 1996, e suas vendas, mesmo apresentando uma queda de 1,7%, continuaram sendo as maiores do segmento de agribusiness, R$3,1 bilhões.

A Souza Cruz ficou em quarto lugar, perdendo duas posições no *ranking*. Os ativos totais da empresa, R$2,1 bilhões, reduziram-se de 7,8% e as vendas permaneceram, praticamente, no mesmo patamar: R$1,7 bilhão.

Em quinto ficou a Cargill, subindo três posições na classificação. A empresa cresceu 9,3% em seus ativos e 35% nas vendas, sendo a quarta maior receita da pesquisa, R$1,8 bilhão.

As vendas em 1997 foram de R$51,6 bilhões, indicando um crescimento de 5,7% em relação ao ano anterior, próximo dos 6,6% de crescimento apresentado pelas 500 maiores. Se compararmos com o resultado apresentado pelas 100 maiores em 1994, vemos que este aumento chega a 11,3%.

No sexto lugar, a Sadia Concórdia, que apesar de uma redução de 10% em seus ativos totais, permaneceu na mesma posição do *ranking* anterior.

Sétima colocada, a Santista Alimentos perdeu três posições e teve queda de 46% em seus ativos totais. No ano passado, suas atividades de processamento de soja transferiram-se para a Ceval, recém-adquirida pelo grupo Bunge.

A Aracruz, em função do fraco desempenho do seu setor, perdeu mais uma posição, indo para o oitavo lugar. No entanto, ainda permanece como o maior ativo da pesquisa, R$3,9 bilhões.

Este ano, entrou para o time das 10 maiores do agribusiness a empresa química Basf, que subiu quatro posições, com um aumento de 11% de seu ativo e 10% das vendas.

A Companhia Antarctica Paulista permaneceu como 10ª colocada, com um ativo de R$2,3 bilhões e uma receita de R$484 milhões. A empresa apresentou um aumento da ordem de 1,4% do ativo e uma queda de 5,7% de vendas em 1997.

Patrícia Cruz Gonçalves é economista do IBRE/CEE.

AS LAVOURAS EM 1997

Cenário de altos e baixos

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

As lavouras de soja e café foram os destaques, mas a produção de alimentos básicos entrou em declínio.

especial

O desempenho da agricultura em 1997, quando observados seus indicadores agregados, foi bastante satisfatório no que se refere à renda bruta. A produção cresceu ligeiramente e a área colhida se manteve estagnada. A produção física, medida pelo conceito de produto real[1], aumentou 1,2%, a renda bruta 6,4% e a área colhida 0,5%.

Os índices de preços recebidos pelos agricultores registraram crescimento de 11,7% em relação à média do ano anterior. O agregado de preços das lavouras amparadas pela política de garantia de preços mínimos, entretanto, cresceu apenas 2,7% ao passo que o das demais aumentou 26%, impulsionado pelo desempenho dos preços do café.

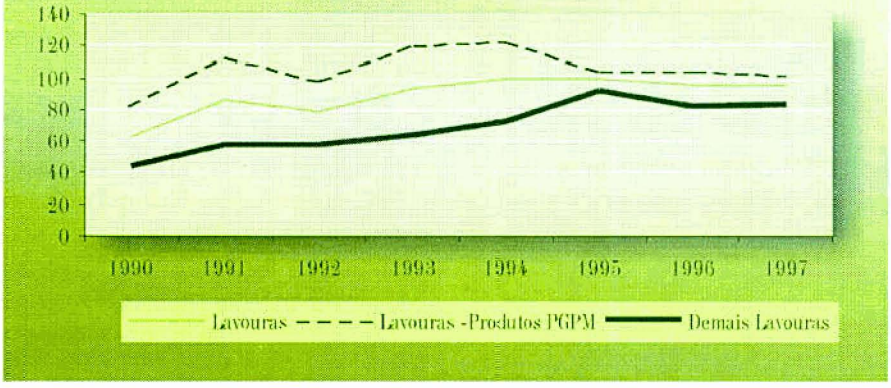
O índice de preços pagos pelos produtores rurais, que agrega os preços dos principais insumos, registrou na média de 1997 um aumento de 7% em relação à média do ano anterior. Os diversos componentes do índice, todavia, tiveram comportamentos bastante díspares: os preços médios dos fertilizantes aumentaram apenas 4,5%, enquanto que os das sementes e mudas subiram 9,3% e os da mão-de-obra, 8%. Isto indica que o resultado líquido da agricultura – receita menos custos – deve ter sido bastante diverso segundo a tecnologia empregada pelo agricultor.

Quando se desagregam os dados, a avaliação do desempenho da atividade se revela bem mais complexa. A produção de cereais, leguminosas e oleaginosas, os chamados grãos (algodão, amendoim, arroz, feijão, milho, soja e trigo), aumentou 2,8% mas a renda bruta do segmento cresceu apenas 0,5%, com uma redução da área plantada da ordem de 0,4%. Se tomarmos o subconjunto alimentos básicos (arroz, batata-inglesa, cebola, feijão, mandioca, milho e trigo) o panorama é desolador: o produto real caiu 1,6%, a

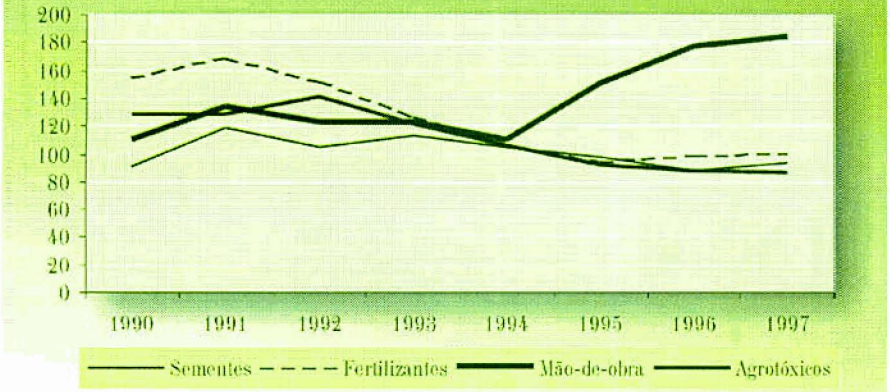
Produção anual das lavouras (em 1.000t)

PRODUTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Abacaxi*	736	779	826	835	974	914	1.082	1.205	1.061
Algodão em caroço	1.813	2.076	1.885	1.135	1.363	1.451	1.037	836	1.225
Arbóreo	38	39	22	8	17	10	8	4	2
Herbáceo	1.783	2.041	1.863	1.127	1.346	1.441	1.003	832	1.223
Alho	71	85	79	87	84	59	60	64	50
Amendoim em casca	137	141	172	152	159	169	127	111	175
Arroz em casca	7.419	9.488	10.006	10.108	10.499	11.219	9.990	9.293	7.730
Aveia em grão	178	230	297	263	257	177	220	217	268
Banana**	550	554	562	558	572	568	562	595	570
Batata-inglesa	2.219	2.267	2.432	2.368	2.335	2.489	2.703	2.757	2.368
Cacau	355	321	329	341	330	295	257	285	272
Café em coco	2.926	3.041	2.589	2.558	2.613	1.858	2.686	2.343	3.112
Cana-de-açúcar	262.605	260.888	271.475	244.344	292.070	303.557	325.929	337.238	338.669
Cebola	887	888	896	929	1.019	931	963	884	870
Centeio em grão	5	6	7	5	4	3	7	8	12
Cevada em grão	157	112	125	110	91	105	223	245	352
Coco-da-baía*	734	851	891	837	902	949	1.012	1.015	990
Feijão em grão	2.219	2.745	2.797	2.478	3.256	2.862	2.821	2.990	2.167
Fumo em folha	444	414	576	658	519	455	471	620	507
Juta (fibra)	4	3	3	4	2	2	2	2	3
Laranja*	87.531	94.682	98.411	93.986	87.091	97.988	109.325	114.891	114.360
Maçã*	2.718	2.635	2.999	3.494	3.499	3.321	3.276	3.868	3.962
Malva (fibra)	19	12	19	17	16	10	10	10	11
Mamona	148	130	102	43	53	32	43	96	41
Mandioca	24.285	24.538	21.919	21.837	24.452	25.316	24.584	24.310	20.508
Milho em grão	21.341	23.624	30.506	30.051	32.487	36.265	32.185	34.602	30.039
Pimenta-do-reino	75	84	33	42	35	34	34	22	22
Rami (fibra)	10	8	7	7	4	3	5	4	
Sisal (sisal)	185	234	204	126	131	118	129	145	138
Soja em grão	19.888	14.938	19.215	22.575	24.912	25.651	23.205	26.431	31.420
Sorgo em grão	236	254	282	282	292	243	336	474	620
Tomate	2.255	2.344	2.141	2.348	2.678	2.699	2.675	2.602	2.596
Trigo em grão	3.093	2.917	2.796	2.156	2.092	1.534	3.359	2.450	2.705
Uva	786	648	800	787	807	825	734	901	770

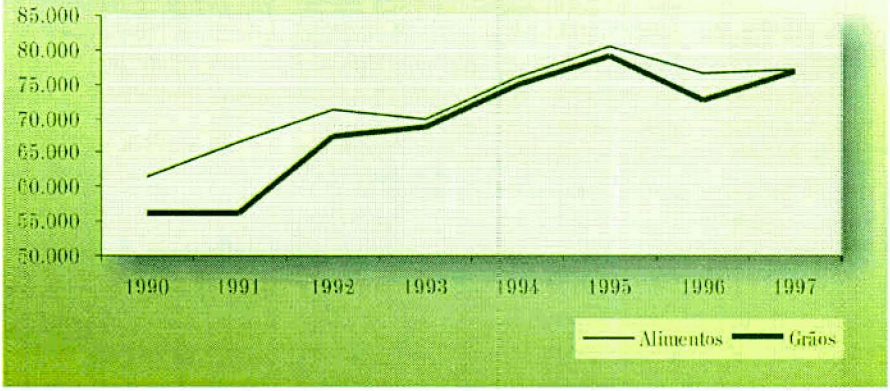
Brasil: Preços recebidos pelos produtores rurais – índices selecionados (deflacionados)



Brasil: Preços pagos pelos produtores rurais – índices selecionados (deflacionados)



Brasil: Desempenho de lavouras selecionadas



renda bruta registrou declínio de 7%, com uma queda de 3% na área colhida.

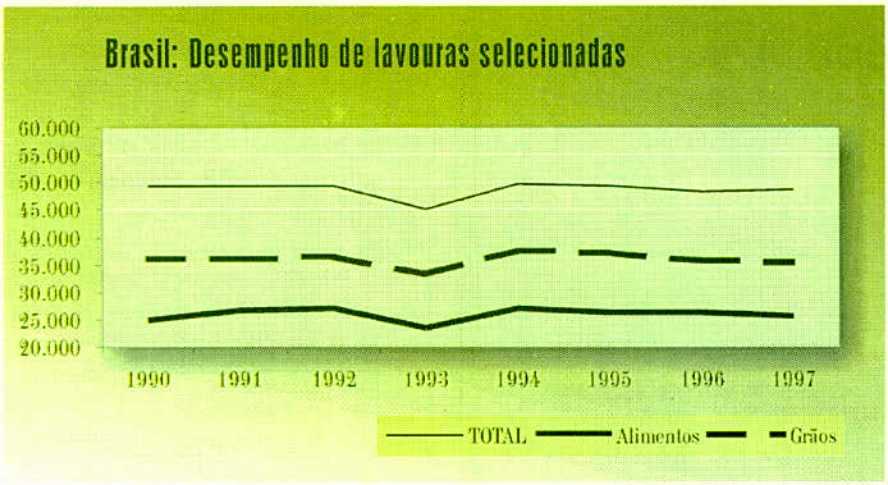
Os bons resultados registrados pelas lavouras em geral foram bastante influenciados pelo desempenho do café, cujos preços registraram aumento de 33%, o que determinou um aumento de 16% na renda bruta dos cafeicultores. Este resultado foi muito influenciado pelo excelente desempenho dos preços internacionais da rubiácea que alcançaram seus níveis mais altos em muitos anos.

Outro produto que registrou desempenho satisfatório, em termos de renda bruta, preços e produção foi a soja. Este resultado, aliás, levou no ano seguinte a uma expansão recorde da área plantada, que avançou em terrenos tradicionalmente dedicados ao milho. Ainda dentro dos produtos que registraram desempenho positivo cabe citar o cacau e o fumo. A renda bruta dos produtores de cacau aumentou 45%, impulsionada por uma recuperação de 11% na produção e de 30% nos preços recebidos pelos produtores. A renda bruta dos fumicultores cresceu 17%, a produção se expandiu 32%, mas os preços registraram declínio de 11%.

Os bons resultados registrados pelas lavouras em geral foram bastante influenciados pelo desempenho do café, cujos preços registraram aumento de 33%, o que determinou um aumento de 16% na renda bruta dos cafeicultores. Este resultado foi muito influenciado pelo excelente desempenho dos preços internacionais.

Já no rol dos produtos cujo desempenho deixou a desejar vamos encontrar o milho, o feijão, a mandioca, o arroz e o algodão. A renda bruta dos plantadores destas lavouras caiu entre 16% (milho) e -0,59% (feijão). Nos casos do algodão (cujos resultados em termos de retração da renda só não foram piores pelos altos preços alcançados pela fibra), arroz e mandioca, houve queda da safra colhida. Nos do milho e feijão os preços foram os principais responsáveis pela retração da renda.

Em termos de comércio exterior, o café e a soja alcançaram resultados expressivos. Segundo dados do Siscomex, as exportações do complexo soja geraram uma receita 27,8% superior à de 1996, sendo a segunda maior contribuição, após o material de transporte, para as vendas brasileiras no ano. As exportações de soja em grão cresceram 128% e a receita obtida 141%. Já as exportações de farelo e óleo geraram receita inferior em 1,8% e 22%,



respectivamente, à do ano anterior.

Seguindo-se à soja, a terceira maior receita obtida pelas vendas externas do Brasil em 1997 foi a do café, que acrescentou US$3,1 bilhões à receita de exportações ou 60% mais do que no ano anterior. Os baixos estoques para moagem em mãos dos principais países consumidores e a quebra da safra de países como a Colômbia responderam pela alta das cotações mundiais que determinaram o aumento da receita cambial gerado pela rubiácea.

Outro dos produtos da lavoura que alcançou resultados expressivos em termos de receita cambial foi o fumo, com vendas externas cujas receitas foram 10% superiores às de 1996.

Já o suco de laranja teve um desempenho insatisfatório: o valor das exportações de suco caiu, em 1997, 28%. O resultado foi conseqüência da queda dos preços médios no mercado mundial, que passaram de US$1.117/t em 1996 para US$859/t em 1997 em função de uma maior oferta provocada por safras recorde em São Paulo e na Flórida.

[1] Produção física das lavouras a preços médios de 1985.

OS INSUMOS EM 1997

Otimismo até certo ponto

NIVALDO T. MANZANO

Alguns resultados em queda, metas a corrigir e fatores conjunturais moderam as expectativas para o desempenho do setor neste ano.

especial

Até o final do primeiro semestre, antes portanto da elevação abrupta da taxa de juros, a comercialização de tratores, máquinas e insumos agrícolas em geral vinha apresentando franca expansão – e a curva ascendente de vendas, registrada nos últimos dois anos, difundia um otimismo moderado entre esses setores. Moderado porque, por melhores que tenham sido os resultados, que em alguns casos atingiram um crescimento de 50% em relação a 1997, a base de referência encontrava-se muito deprimida pela retração das compras no período anterior, marcado pela crise da dívida dos produtores e pelos juros elevados. Otimismo moderado também porque a curva do crescimento já vinha perdendo força antes do novo sobressalto provocado pelos juros proibitivos a partir de setembro.

Para o setor de tratores, o ano começou com boas perspectivas. Entre junho de 1997 e maio de 1998, a comercialização do setor apresentou uma expansão satisfatória de 50%. Já no período de 12 meses, de julho de 1997 a junho de 1998, o crescimento das vendas recuou para 46%, caindo para 43% em agosto sobre julho do ano anterior. Ainda assim, com a aprovação dos recursos do Finame à taxa prefixada de 11,95% ao ano, acreditava-se em agosto que a produção alcançaria o patamar de 27 mil unidades em 1998.

O *ranking* nacional de vendas para o mercado interno no primeiro semestre de 1998 é o seguinte: Agco, 35%; Valtra, 30,3%; New Holand, 20,7%; SLC John Deere, 8,5% e outras, 5,5%. No mercado de colheitadeiras, a participação da John Deere no ano anterior fora de 44,8%.

As receitas com as vendas externas devem chegar a US$880 milhões, 15,7% acima de 1997. No ano passado, a exportação elevou-se a 10 mil unidades, contra 8,3 mil em 1996 e 4,3 mil em 1993. O principal mercado para as empresas nacionais de tratores, plantadeiras e colheitadeiras é o Mercosul. O crescimento das vendas externas reflete o padrão internacional alcançado pelas máquinas fabricadas no país, resultado das fusões e da entrada de indústrias de porte global.

Sementes

A julgar pelo desempenho do setor de sementes, os produtores em geral optaram por investir em tecnologia, como forma de elevar a produtividade. Segundo informa a Associação Brasileira dos Produtores de Sementes, na hora de escolher, o produtor optou pelo insumo mais nobre, em que pese ao preço relativamente mais elevado. É o que ocorreu com o milho híbrido, especialmente nos estados do Sul, onde a demanda supera as previsões.

VOCÊ SABE QUAL É O MEIO MAIS RÁPIDO ENTRE O CAMPO E A CIDADE?

ASSINE

AGROANALYSIS

A menor distância entre o campo...



CONJUNTURA
ÍNDICES
PANORAMAS
ESTATÍSTICAS
OPINIÕES
LEGISLAÇÃO
INTERNACIONAL
ENTREVISTAS



Tudo isso com o selo de garantia da melhor equipe de profissionais da Fundação Getulio Vargas

...e a cidade

Visão de futuro

FERNANDO CARDOSO FILHO

Uma visão sistêmica do papel desempenhado pelo setor de fertilizantes na economia é fundamental para entendermos a sua importância. Também é necessário melhor entendimento das principais variáveis que interferem no seu desempenho.

O fertilizante é isoladamente o insumo mais importante para o crescimento da produção agrícola no mundo, em particular em regiões de baixa fertilidade natural dos solos (caso dos cerrados brasileiros). O crescimento da agricultura, por sua vez, depende do consumo de alimentos, que varia em função do crescimento da população e da melhoria do nível de renda da população.

Visto por esse ângulo, fertilizante é um negócio estável e com boas perspectivas de longo prazo, uma vez que a tendência é que as pessoas melhorem continuamente suas condições de vida, principalmente do padrão alimentar, já que a fome ainda aflige grande parte da humanidade. Sinais inquestionáveis de melhoria geral da renda têm sido vistos na América Latina, na Ásia e no Leste europeu. Talvez a grande exceção ainda seja o continente africano. No Brasil, apenas nesta década a renda *per capita* evolui de pouco mais de US$3 mil para mais de US$5 mil.

Estudos sobre o assunto mostram que grandes produtores agrícolas, como EUA e China, estão no limite de sua produtividade e de suas áreas agrícolas. O Brasil ainda dispõe de área em abundância sob condições climáticas adequadas para o desenvolvimento da agricultura, da possibilidade de aumentar a produtividade em praticamente todas as lavouras cultivadas.

Os anos 90

O que ocorreu nesta década na agricultura e no setor de fertilizantes é um bom indicador de nosso potencial. A produção total agrovegetal (além de grãos inclui lavouras perenes e semiperenes) da safra 1989/90 atingiu 105 milhões de toneladas, inclusive 56 milhões de toneladas de grãos. Estamos colhendo na safra 1997/98 aproximadamente 140 milhões, sendo 78 milhões de toneladas de grãos. A área plantada foi praticamente a mesma: de um total de 47 milhões de hectares na safra 1989/90 passamos na safra 1997/98 a 50 milhões de hectares, o que indica um excelente crescimento na produtividade média – no total evoluímos de 2.200kg/ha para 3 mil kg/ha, mais de 36%.

O consumo de fertilizantes nesse mesmo período cresceu 53%, uma taxa de 6,3% ao ano. Em 1989 foram consumidos 9 milhões de toneladas e em 1997 chegou-se ao recorde de 13,8 milhões. A adubação média por hectare cresceu na mesma proporção, uma vez que a área praticamente se manteve estável.

Diversos fatores determinam o aumento da produtividade no campo: a melhoria de tratos culturais, a qualidade das sementes e dos defensivos agrícolas e o maior uso de fertilizantes. É também importante a ação integrada que permitiu a introdução do plantio direto no Brasil, prática agrícola moderna e ecologicamente adequada à manutenção de solos férteis e produtivos para as gerações futuras. Mas o fertilizante é crítico, é o alimento da planta, sem o qual a produção agrícola não cresce.

Depois da abertura econômica do país, o desempenho das exportações agrícolas sustentou e aumentou os volumes exportados, gerando superávits crescentes no período, demonstrando a grande capacidade competitiva do setor na economia globalizada. Em 1997, as exportações, de produtos de origem agropecuária atingiram US$19,5 bilhões e as importações, US$6,8 bilhões, resultando em superávit de US$12,7 bilhões.

O setor, portanto, tem pelo menos três aspectos estratégicos para o Brasil que precisam ser lembrados e valorizados: gerador de superávits na balança comercial, garantia de alimentação barata e adequada às exigências maiores dos consumidores que aumentam sua renda e gerador de empregos no campo.

Desempenho

A Manah é um dos líderes do setor, e sua estratégia de diferenciação tem sido a base do seu sucesso. Os indicadores dos últimos cinco anos mostram que a empresa vem obtendo um bom nível de crescimento, assim como de rentabilidade. O faturamento líquido, que em 1993 foi de R$123,5 milhões, cresceu 262%, alcançando R$447,6 milhões em 1997. A empresa apresentou lucro em todo o período, destacando-se os anos de 1994 e 1996, com cifras de R$31,1 milhões e R$26,6 milhões, respectivamente. Mesmo em 1995, quando a agricultura enfrentou sua maior crise de renda, a Manah teve um lucro de R$ 6,4 milhões. A lucratividade no período atingiu, em média, 6,1% sobre o faturamento líquido. O patrimônio líquido saltou de R$66 milhões, em 1993, para R$155,9 milhões em 1997, um crescimento de 136%. A rentabilidade apresentou uma média de 13,6% nesses últimos cinco anos.

Este ano vem sendo afetado pela crise internacional, que acentuou a queda dos preços das *commodities* agrícolas, retardando as decisões de plantio principalmente dos sojicultores. Os últimos levantamentos indicam que haverá uma redução da área de soja, parcialmente compensada pelo crescimento das áreas de milho, arroz e algodão. No total a área será praticamente a mesma, e o consumo de adubo deverá superar em 1,2% o volume de 1997 (recorde histórico), atingindo 14 milhões de toneladas.

Apesar da restrição de crédito na economia, a agricultura ficará preservada conforme firme determinação do presidente da República, reconhecendo o papel estratégico do setor. O setor de fertilizantes e a Manah compartilham dessa visão voltada para o futuro, que reconhece a importância do agronegócio no Brasil de hoje e principalmente do futuro, que continuaremos ajudando a construir.

Fernando Cardoso Filho é presidente da Manah S.A.

No conjunto, porém, a comercialização de sementes deverá apresentar um recuo de quase 20% em relação ao ano anterior. O menor volume comercializado, no entanto, não reflete em igual medida o volume estimado para a colheita, uma vez que os investimentos pesados na melhoria da qualidade da produção de sementes e na obtenção de plantas mais produtivas reduziu, no caso da soja, por exemplo, a densidade por hectare de 100 para 75kg, enquanto o estande, que era de 400 mil plantas, recuou para 160 mil, sem prejuízo da produtividade.

A redução na oferta de soja explica-se pelo excesso de chuvas na colheita, que comprometeu a qualidade do material. O milho recupera sua produção, depois da grande queda ocorrida em 1996. Quanto ao algodão, a participação do produto importado é crescente. O arroz apresenta demanda firme, com uma previsão de 14% de crescimento em relação ao ano anterior, a despeito de problemas localizados no Rio Grande do Sul e Goiás. Parte do feijão, originalmente previsto para semente, deverá destinar-se ao consumo, em virtude dos preços atraentes. O trigo apresenta queda, em virtude das chuvas e da redução da área de plantio.

O principal mercado para as empresas nacionais de tratores, plantadeiras e colheitadeiras é o Mercosul. O crescimento das vendas externas reflete o padrão internacional alcançado pelas máquinas fabricadas no país, resultado das fusões e da entrada de indústrias de porte global.

Fertilizantes

A comercialização de fertilizantes mostrou-se promissora no primeiro trimestre, com crescimento de 17%. Nessa marcha, tudo levava a crer num ano de bons resultados. No transcorrer do segundo trimestre, porém, as vendas começaram a perder força, e já no final do semestre o setor trabalhava com franca perspectiva de reversão, prevendo resultados próximos aos do ano anterior.

Entre as razões para explicar o arrefecimento das vendas está o comportamento dos sojicultores, que deixaram de antecipar as compras como haviam feito em 1997 e 1996. Assim, em um ano de aumento da oferta registrou-se uma retração na procura, prejudicando sensivelmente o resultado operacional das empresas. Outra implicação da protelação das compras é a concentração das entregas no quarto trimestre, o que deverá atrapalhar a logística de distribuição, onerando o custo do frete.

Os balanços divulgados pelas principais companhias do setor no primeiro semestre apresentam em geral resultados desfavoráveis. O mercado nacional de fertilizantes movimenta R$4,5 bilhões, ocupando o quarto lugar no mundo.

Um dos maiores fabricantes mundiais de fertilizantes, a Cargill, começa a operar com adubos sólidos, depois de ter acumulado no país uma experiência de quatro anos na área de fertilizantes líquidos. Com a entrada da empresa no setor de sólidos, indaga-se no mercado se a globalização estaria chegando ao setor.

Defensivos

Dentre os insumos, os defensivos têm apresentado desempenho acima da média, com resultados de comercialização crescentes. As perspectivas para a nova safra de verão, feitas no final do primeiro semestre, eram de crescimento de 9% em relação ao ano anterior. O faturamento anual do setor, que era de US$1,5 bilhão em 1995, saltou para US$2,2 bilhões em 1997, e a previsão para 1998 era de US$2,4 bilhões.

O segmento que mais cresce é o de herbicidas. À medida que o plantio convencional é substituído pelo plantio direto, que deverá cobrir cerca de 20% da área plantada com cereais e oleaginosas, aumenta a demanda de insumos modernos, principalmente para o controle de ervas daninhas.

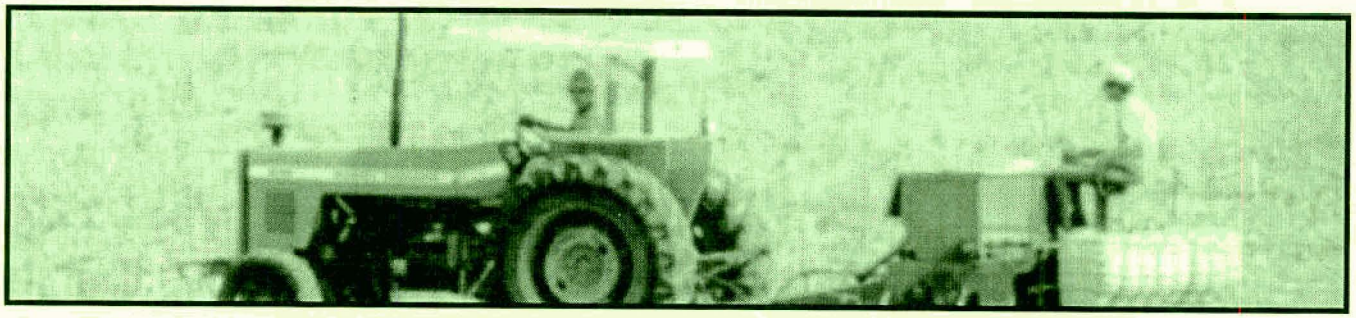
Em que pese ao crescimento do setor, problemas de comercialização preocupam os fabricantes. Um deles são os gargalos na logística de distribuição. As empresas têm buscado estratégias para reduzir o custo do produto da fábrica até o consumidor final. Outro problema são os prazos de pagamento. A sobreposição dos vencimentos leva a pagamentos que ultrapassam o tempo de uma safra.

Calcário

No fim do primeiro semestre, o setor previa um crescimento de 7% nas vendas, ou seja, 18,2 milhões de toneladas. O Prosolo deverá contribuir para que esse resultado seja atingido.

Em 1994, quando entrou em vigor o Plano Real, o consumo do produto chegou perto do nível recorde dos anos 80, cerca de 20,4 milhões de toneladas. Desde 1995, no entanto, as vendas despencaram. Segundo a avaliação da Associação Brasileira dos Produtores de Calcário (Abracal), o potencial do mercado é de 52 milhões de toneladas anuais, tomando-se por base uma aplicação de 1,4t por hectare na área total plantada com cereais e oleaginosas.

Nivaldo T. Manzano é jornalista.



A INDÚSTRIA DE ALIMENTOS EM 1997

Guerra é guerra

ELIANA CONDE BARROSO LEITE

A guerra de preços travada entre as empresas diminuiu o faturamento do conjunto do setor.



O mercado de alimentos industrializados no Brasil manteve-se protegido durante décadas por barreiras alfandegárias. A competição era bem menor, e a necessidade de diversificar a pauta e diferenciar produtos para conquistar mercados e atender às transformações nos hábitos de consumo não era tão evidente. Mas agora estamos em pleno processo de adaptação à realidade de economia globalizada.

As exigências do consumidor de hoje norteiam as estratégias da indústria, que teve que se adaptar às transformações culturais da sociedade. O consumidor de hoje deseja alimentos que se enquadrem num padrão básico: conveniência, baixas calorias, ausência ou redução de gorduras, pouco sal, rico em fibras, vitaminas e sais minerais

Pressionadas pela competição internacional, as empresas buscam sobretudo reduzir seus custos e aumentar a competitividade de seus produtos. Uma das saídas é a inovação, ou seja, desenvolver produtos diferenciados e de maior valor agregado. Vários são os caminhos para atingir esse objetivo, desde o desenvolvimento da tecnologia dos aditivos (responsáveis pelas características ligadas a sabor, aparência, textura, conservação, cor e enriquecimento nutricional dos produtos) até a criatividade nas embalagens, buscando atualizar-se em relação às tendências mais avançadas do mercado internacional.

Inovar através de embalagens pode ser uma saída para produtos de empresas diferentes que praticamente se equivalem em termos de conteúdo. Se os avanços tecnológicos das empresas se equiparam, é bem provável que a qualidade dos produtos também esteja igualada, e a saída é diferenciar pela embalagem. A preferência recai nos materiais mais leves e agradáveis ao tato, olfato e visão, de cores envolventes e formatos ergonômicos. Surgem caixas com novos sistemas de abertura e refechamento, e cada vez mais o que o consumidor quer pesa mais do que a conveniência da indústria.

O perfil do consumidor doméstico tende a refletir o de outros países. Importam aspectos como o crescimento da população idosa, o aumento da participação das mulheres no mercado de trabalho, o mercado dirigido ao *single*, às crianças que vivem apenas com um dos pais, além da maior quantidade de jovens comprando em supermercados. Essas transformações sociais apontam para pratos que já vêm prontos e embalagens mais ágeis, que permitam passagem direta do *freezer* para o microondas, entre outras inovações.

Inovar para sobreviver

Até a indústria de produtos básicos, cujas possibilidades de inovação seriam em tese menores que as de outros produtos, tem se mostrado bastante criativa. A indústria de arroz produz especialidades tanto para atender a requisitos de conveniência como para conquistar nichos de mercado destinados a culinárias específicas (variedades de arroz para *sushi*, variedades para culinária italiana, culinária gaúcha e variedades misturadas a produtos exóticos). Esses produtos deverão ser responsáveis por aumentos expressivos no faturamento nos próximos anos, já que a aceitação tem sido muito boa e o valor agregado muito alto.

Mesmo grandes empresas do setor de alimentos confirmam que para sobreviver num mercado de consumo contraído e de grande competição é preciso reagir rapidamente à concorrência lançando produtos que não faziam parte de sua pauta, lutar pelo aumento de sua participação nas vendas e na rentabilidade propriamente. Esses novos produtos entrariam no mercado com margens de lucro mais amplas, vendendo tecnologia e especialização. A Nestlé multiplicou seus lançamentos, pressionada por concorrentes fortemente competitivos como a Parmalat e a Refinações de Milho Brasil. Se anteriormente levava de um a três anos para lançar um produto, este tempo agora se reduziu para seis meses.

É preciso ainda rejuvenescer as marcas. A Tostines, tradicional empresa de biscoitos, teve de apostar na modernização de suas embalagens, porque sendo sua marca envelhecia, perdendo *market share* dentro do segmento.

Outra estratégia utilizada são as fusões e aquisições, tão propaladas pela imprensa. O processo de agigantamento das empresas está em plena ebulição, dando origem a grandes conglomerados econômicos, com poderosa influência em segmentos específicos e em nível mundial. A compra da Ceval (uma das maiores processadoras de soja no Brasil) pelo grupo Bunge no ano passado é exemplo disso, aumentando sobremaneira o poder de fogo da Bunge no mercado mundial da soja.

Analistas sugerem que as recentes aquisições no Brasil refletiriam a crise econômica interna, que prejudica o processo produtivo e torna as próprias empresas adquiridas mais baratas e, portanto, alvo mais fácil para aquisições.

Segundo essas indústrias, a primeira onda da abertura do mercado foi a invasão dos importados. A segunda estaria sendo caracterizada pela chegada das empresas internacionais.

Recentemente, a Parmalat integrou as atividades operacionais da Etti Produtos Alimentícios S.A. à Parmalat Brasil S.A. com o objetivo de obter economias de escala, eficiência e melhores resultados. As economias de escala estão relacionadas com custos baixos, em função do aumento do nível de produção.

O mercado de alimentos industrializados está em pé de guerra. As indústrias têm investido pesadamente em ações de *marketing* para conquistar a preferência do consumidor.

Mas o setor produtivo também passa por importantes transformações. Um exemplo é a revolução que ocorre hoje no setor de leite, onde a cada dia surgem novos investimentos em modernização feitos pelas grandes multinacionais atuantes no país, como a Parmalat e a Nestlé, e também pelas empresas nacionais que não querem desatualizar-se tecnologicamente, como a Itambé. Do lado da produção, a maior novidade é a coleta a granel do leite, que substitui os antigos latões por modernos sistemas de resfriamento.

O setor produtivo também mudou. No setor de leite, a cada dia surgem novos investimentos em modernização feitos por multinacionais atuantes no país, como a Parmalat e a Nestlé, e também pelas empresas nacionais que não querem desatualizar-se tecnologicamente, como a Itambé.

Pelo lado do produto final, por sua vez, a acirrada competição entre as empresas está provocando importantes mudanças no mercado de derivados. Um exemplo é a perda de *market share* da Nestlé, líder tradicional no segmento de leite condensado e creme de leite, para marcas de outras empresas, como a Glória, do grupo Fleischmann, e também para a Parmalat, que detém uma posição ainda incipiente mas está avançando no mercado. São sinais de mudanças estruturais no conjunto.

Competição e queda no faturamento

A conjugação de preços livres com acirramento de concorrência levou o setor a rever para baixo as estimativas mais otimistas de faturamento para 1997.

A guerra de preços travada entre as empresas diminuiu o faturamento do conjunto, segundo a Abia (Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação), mas a mesma entidade afirma que as vendas físicas cresceram.

O faturamento em 1997 alcançou algo em torno de US$67,8 bilhões, o que significa 2,9% a menos em relação ao de 1996. A queda no faturamento reflete um mercado ofertado e competitivo.

Já o aumento das vendas físicas foi interpretado pelas empresas como resultado do esforço de compensação à forte concorrência. Além da exploração dos produtos de maior valor agregado, houve direcionamento de produtos específicos a canais de distribuição promissores como *fast-food* e exportação.

Os setores que melhor se saíram em 1997, em termos de vendas físicas, foram pães e bolos, conservas vegetais e sucos, cereais, café e açúcar. Os setores de desidratados e supergelados, além dos ovos de Páscoa, tiveram desempenho considerado excepcional.

No conjunto a utilização da capacidade instalada em 1997 foi um pouco menor que a do ano anterior. A indústria ocupou cerca de 77% de sua capacidade instalada, 2% a menos que em 1996.

O cenário de grandes incertezas econômicas dificulta a projeção de desempenho em 1998, mas, em linhas gerais, o mercado consumidor deverá permanecer inibido, dificultando o desempenho das empresas.

E-mail: elileite@fgv.br

O SETOR TÊXTIL EM 1997

Atrás do prejuízo

Daniela de Paula Rocha

Com a abertura comercial, o setor se viu pressionado a modernizar-se para tornar-se competitivo.



A balança comercial de produtos têxteis apresentou déficit nos últimos três anos. Em 1995, o valor ficou em torno de US$845 milhões, passando para aproximadamente US$1,01 bilhão em 1996. No ano passado, o déficit foi de cerca de US$1,15 bilhão.

A abertura comercial foi a grande responsável por esses déficits continuados. A partir de 1990, as exportações mantiveram-se relativamente constantes. Em compensação, as importações cresceram de forma insustentável.

Segundo dados da Associação Brasileira da Indústria Têxtil (Abit), as importações, US$463 milhões em 1990, elevaram-se para aproximadamente US$2,4 bilhões em 1997. A pressão maior ficou com as fibras têxteis, as grandes vilãs da balança comercial de produtos têxteis – destacando-se o algodão, com alta participação nos custos de produção. De um total de cerca de US$958 milhões de fibras importadas em 1997, aproximadamente US$817 milhões corresponderam ao algodão.

Pesaram mais no aumento abrupto das importações de algodão a diminuição das alíquotas de importação (0% em 1990); o prazo de financiamento do algodão importado, bem mais compensador que o produzido internamente, e os subsídios concedidos ao algodão por parte de alguns países.

O setor têxtil viveu um dilema. Por um lado, com a abertura comercial, o setor se viu pressionado a modernizar-se para tornar-se competitivo, o que implicou uma reestruturação de seu parque industrial, especialmente importação de máquinas e equipamentos. Por outro lado, as vendas internas e externas se mantiveram relativamente constantes.

As chances de expansão das exportações brasileiras de produtos têxteis, especialmente para os EUA, são poucas. Os produtos fabricados no México são os grandes responsáveis por essa situação. Muitas empresas chinesas e até norte-americanas estão se instalando no México, aproveitando as vantagens da mão-de-obra barata e da proximidade com o mercado norte-americano.

As importações, US$463 milhões em 1990, elevaram-se para aproximadamente US$2,4 bilhões em 1997. A pressão maior ficou por parte das fibras têxteis, as grandes vilãs da balança comercial de produtos têxteis – destacando-se o algodão, com alta participação nos custos de produção.

Medidas inócuas

Visando estimular as exportações e restringir as importações, além de incentivar a reestruturação do setor têxtil brasileiro como um todo, o governo lançou a Medida Provisória 1.569, que objetiva diminuir o prazo de financiamento das importações. As importações financiadas com prazos inferiores a 180 dias serão pagas à vista e as que tiverem financiamento de 180 a 360 dias terão que ser pagas seis meses antes do prazo do financiamento. Essa medida, no entanto, não estabeleceu regras para operações com prazos acima de 360 dias, o que no caso do algodão gerou um aumento substancial dessas importações, frustrando o efeito final esperado.

Outros estímulos foram concedidos: o Programa de Apoio ao Setor Têxtil; o Programa de Apoio à Comercialização Brasileira de Algodão; a ampliação dos empréstimos do governo federal (EGF) para beneficiadores e indústrias consumidoras de algodão, a uma taxa de 9,5% ao ano; elevação da tarifa externa comum de 3 para 6% e a eliminação do ICMS nas exportações.

Essas medidas, adotadas com maior intensidade a partir de 1997, não conseguiram reverter tanto quanto se esperava as importações de produtos têxteis. É verdade que houve uma pequena redução da participação do algodão no total das importações de produtos têxteis a partir de 1997 e que essa redução se manteve durante o primeiro semestre deste ano, quando comparado ao do ano passado. Também é verdade que isso se refletiu na diminuição da participação dessas fibras nas importações totais do setor têxtil. Outros produtos têxteis, no entanto – fios, filamentos artificiais e sintéticos, tecidos, confecções e outras manufaturas têxteis –, aumentaram suas importações em 1997 em relação a 1996.

Mudando o rumo

Além dos preços compensadores observados em 1997, as políticas de apoio à produção e à comercialização do algodão nacional conseguiram estimular a ampliação da área cultivada com o produto. Mato Grosso tem se destacado em termos de produtividade. Na safra 1997/98, sua produtividade média de algodão em caroço esteve perto de 2.450kg/ha.

Muitas empresas do setor têxtil estão voltando a se abastecer do algodão nacional. Com isso evitam os riscos das importações e os atrasos na entrega, decorrentes de atrasos nos navios, greves nos portos e dos problemas burocráticos inerentes a todo processo de importação.

A melhor qualidade do algodão produzido internamente, especialmente no Mato Grosso, está gerando expectativas por parte dos empresários ligados ao setor, que acreditam que em aproximadamente três anos o Mato Grosso, parte do estado da Bahia e Goiás serão responsáveis por quase todo o abastecimento de algodão no setor têxtil nacional.

E-mail: daniela@fgv.br

Em novembro venha tomar um cafezinho com a gente.

AGROANALYSIS
A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

Edição especial de café

Classificação ordinal

96	97	Razão social	A/F	UF**	Atividade	Ativo total	Class. ativo total	Receita operacional líquida	R.O.L. Total
1	1	Cia. Cervejaria Brahma	A	RJ	Bebidas	3.681.570,00	2	1.888.023,00	3
3	2	Ceval Alimentos S.A.	A	SC	Produtos alimentares	3.266.834,00	3	2.037.540,00	2
5	3	Cia. Bras. Distribuição (Pão de Açúcar)	A	SP	Comércio varejista	2.079.419,00	7	3.113.800,00	1
2	4	Souza Cruz S.A.	A	RJ	Fumo	2.083.200,00	6	1.712.000,00	5
8	5	Cargill Agrícola S.A.	F	SP	Produtos alimentares	1.397.597,00	10	1.875.577,00	4
6	6	Sadia Concórdia S.A. Ind. Com.	A	SC	Produtos alimentares	1.384.714,00	11	1.523.063,00	7
4	7	Santista Alimentos S.A.	A	SP	Produtos alimentares	1.052.025,00	15	1.667.899,00	6
7	8	Aracruz Celulose S.A.	A	ES	Papel, papelão e celulose	3.876.080,00	1	494.038,00	30
13	9	Basf S.A.	F	SP	Química	985.034,00	18	1.181.839,00	10
10	10	Cia. Antarctica Paulista	A	SP	Bebidas	2.329.378,00	4	484.328,00	32
9	11	Perdigão Agroindustrial S.A.	F	SC	Produtos alimentares	1.240.760,00	13	688.038,00	19
11	12	Cia. Suzano Papel Celulose	A	SP	Papel, papelão e celulose	2.032.652,00	8	468.754,00	33
12	13	Klabin Fabric. Papel Celulose S.A.	F	SP	Papel, papelão e celulose	1.505.397,00	9	496.429,00	29
23	14	Bompreço S.A. Supermercados NE	A	PE	Comércio varejista	751.905,00	25	1.144.620,00	11
18	15	Bahia Sul Celulose S.A.	A	BA	Papel, papelão e celulose	2.146.342,00	5	310.947,00	55
17	16	Casas Sendas Com. Ind. S.A.	F	RJ	Comércio varejista	513.794,00	46	1.486.675,00	8
33	17	Novartis Biociências S.A.	F	SP	Prod. farmac. e veterinários	628.286,00	32	816.100,00	16
20	18	Pirelli Pneus S.A.	A	SP	Borracha	613.756,00	36	735.804,00	18
	19	Parmalat Brasil S.A. Ind. Alimentos	A	RS	Produtos alimentares	990.824,00	17	396.771,00	40
21	20	Makro Atacadista S.A.	A	SP	Comércio atacadista	449.724,00	51	1.319.382,00	9
29	21	Celulose Nipo-Bras. S.A. – Cenibra	F	MG	Papel, papelão e celulose	1.383.554,00	12	322.858,00	53
	22	Martins Com. Servs. Distribuição S.A.	F	MG	Comércio atacadista	486.967,00	48	1.129.492,00	12
22	23	Bayer S.A.	F	SP	Química	616.613,00	35	640.105,00	23
26	24	Du Pont do Brasil S.A.	F	SP	Química	610.871,00	37	642.874,00	22
16	25	Spal Ind. Bras. Bebidas S.A.	F	SP	Bebidas	578.680,00	38	630.982,00	24
34	26	Com. Inds. Brasileiras Coinbra S.A.	F	SP	Produtos alimentares	473.899,00	49	824.628,00	15
30	27	Duratex S.A.	A	SP	Madeira	903.784,00	21	354.425,00	47
	28	Dixer Distrib. Bebidas S.A.	F	SP	Comércio atacadista	430.163,00	52	933.514,00	13
28	29	Ripasa S.A. Celulose Papel	A	SP	Papel, papelão e celulose	1.003.427,00	16	296.054,00	61
31	30	Vicunha Nordeste S.A. – Ind. Têxtil	A	CE	Têxtil	930.400,00	20	301.862,00	56
32	31	Ultrafértil S.A.	F	SP	Química	654.608,00	31	392.716,00	41
39	32	Avipal S.A. Avicultura Agropecuária	A	RS	Agropecuária	694.655,00	28	350.112,00	48
41	33	Souza Cruz Trading S.A.	F	RJ	Comércio atacadista	896.579,00	22	284.518,00	62
24	34	Alpargatas-Santista Têxtil S.A.	A	SP	Têxtil	621.565,00	33	390.158,00	42
19	35	Kraft Lacta Suchard Brasil S.A.	F	SP	Produtos alimentares	551.835,00	44	414.797,00	38
27	36	Lojas Colombo S.A.	F	RS	Comércio varejista	391.146,00	57	549.019,00	26
23	37	Bompreço Bahia S.A.	A	BA	Comércio varejista	384.637,00	59	554.300,00	25
42	38	Fertil. Fosfatados S.A. – Fosfértil	A	MG	Química	933.840,00	19	233.283,00	77
37	39	Philip Morris Brasil S.A.	F	SP	Fumo	384.393,00	60	532.899,00	27
50	40	Manah S.A.	A	SP	Química	429.260,00	53	447.610,00	34
	41	CRBS S.A.	F	SP	Bebidas	730.345,00	26	258.674,00	70
45	42	Aché Labs. Farmacêuticos S.A.	F	SP	Prod. Farmac. e veterinários	460.535,00	50	374.715,00	45
	43	Fertisul S.A.	A	RS	Química	555.511,00	43	316.293,00	54
35	44	Ind. Bebidas Antarctica RJ S.A.	F	RJ	Bebidas	768.330,00	24	228.826,00	79
	45	Cia. União Refinadores Açúcar Café	F	SP	Produtos alimentares	283.708,15	83	861.700,81	14
62	46	Cia. Import Export Coimex	F	ES	Comércio atacadista	313.239,00	76	645.900,00	21
36	47	Glencore Importadora Exportadora S.A.	F	ES	Comércio atacadista	292.778,00	79	674.815,00	20
53	48	Igaras Papéis Embalagens S.A.	F	SC	Papel, papelão e celulose	573.742,00	39	275.973,00	68
48	49	Cervejarias Reuns. Skol-Caracu S.A.	F	SP	Bebidas	700.634,00	27	223.647,00	80
52	50	Spaipa S.A. Ind. Bras. Bebidas	F	PR	Bebidas	350.186,00	69	442.117,00	36

96	97	Razão social	A/F*	UF**	Atividade	Ativo total	Class. ativo total	Receita operacional líquida	R.O.L. Total
	51	Paes Mendonça S.A.	F	BA	Comércio varejista	272.511,00	86	787.484,00	17
51	52	Rhodia-Ster Fipack S.A.	A	SP	Química	498.274,00	47	297.891,00	60
	53	Sadia Frigobrás S.A. Ind. Com.	A	PR	Produtos alimentares	620.494,00	34	243.849,00	76
60	54	Oxiteno Nordeste S.A. Ind. Com.	A	BA	Química	566.777,00	41	256.357,00	71
40	55	Celucat S.A.	F	SP	Papel, papelão e celulose	371.216,00	67	387.110,00	44
	56	Danone S.A.	F	SP	Produtos alimentares	378.673,00	61	328.479,00	51
55	57	Inpacel – Ind. Papel Arapoti S.A.	F	PR	Papel, papelão e celulose	1.105.990,00	14	148.523,00	89
44	58	J. Macedo Alimentos S.A.	F	SP	Produtos alimentares	349.746,00	70	341.678,00	49
59	59	Prods. Roche Químicos e Farmacêuticos S.A.	F	SP	Prod. farmac. e veterinários	288.979,00	82	443.275,00	35
54	60	Riocell S.A.	A	RS	Papel, papelão e celulose	686.210,00	29	182.216,00	85
63	61	Hering Têxtil S.A.	A	SC	Têxtil	376.459,00	63	298.618,00	58
78	62	Höechst Marion Roussel S.A.	F	SP	Prod. farmac. e veterinários	281.522,00	85	419.620,00	37
80	63	Açucareira Zillo Lorenzetti S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	378.553,00	62	276.345,00	67
83	64	Cia. Real Distribuição	A	RS	Comércio varejista	248.815,00	91	519.403,00	28
	65	Clariant S.A.	F	RJ	Química	373.914,00	66	281.870,00	64
64	66	Braswey S.A. Ind. Com.	F	SP	Produtos alimentares	282.510,00	84	404.715,00	39
46	67	Solvay Brasil S.A.	F	SP	Química	291.367,00	81	389.256,00	43
	68	SLC – John Deere S.A.	F	RS	Mecânica	346.730,00	71	282.572,00	63
67	69	Primo Schincariol Ind. Cervs. Refrigs. S.A.	F	SP	Bebidas	373.976,00	65	249.184,00	75
66	70	Frangosul S.A. – Agroavícola Indl.	A	RS	Produtos alimentares	330.353,00	75	298.276,00	59
	71	Elegê Alimentos S.A.	F	RS	Produtos alimentares	306.738,00	78	299.317,00	57
70	72	Oxiteno S.A. Ind. Com.	A	SP	Química	665.661,00	30	148.248,00	90
57	73	Chocolates Garoto S.A.	F	ES	Produtos alimentares	266.171,00	87	340.028,00	50
61	74	Ind. Beb. Antarctica Nordeste S.A.	A	BA	Bebidas	571.755,00	40	147.134,00	91
81	75	M. Dias Branco S.A. Com. Ind.	F	CE	Produtos alimentares	403.392,00	55	178.973,00	86
76	76	Ceval Centro Oeste S.A.	F	MT	Produtos alimentares	237.105,00	92	355.765,00	46
73	77	Cia. Cacique Café Solúvel	A	PR	Produtos alimentares	307.465,00	77	229.505,00	78
62	78	Coimex Internacional S.A.	F	ES	Comércio atacadista	249.269,00	90	326.359,00	52
71	79	Trombini Papel Embalagens S.A.	A	PR	Papel, papelão e celulose	331.293,00	74	212.370,00	81
77	80	Eucatex S.A. Ind. Com.	A	SP	Madeira	514.794,00	45	145.646,00	93
74	81	Elizabeth S.A. Ind. Têxtil	F	SP	Têxtil	565.486,00	42	139.335,00	94
85	82	S.A. Usina Coruripe Açúcar Álcool	F	AL	Açúcar e álcool	367.166,00	68	168.207,00	88
93	83	Yakult S.A. Ind. Com.	F	SP	Produtos alimentares	256.233,00	88	250.345,00	74
	84	Cia. Tecidos Norte Minas – Coteminas	A	MG	Têxtil	882.088,00	23	107.351,00	99
79	85	Usina Santa Elisa S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	389.058,00	58	147.109,00	92
	86	S.A. Fáb. Prod. Alimentícios Vigor	A	SP	Produtos alimentares	395.696,00	56	139.085,00	95
	87	Usina Barra Grande Lençóis S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	292.246,00	80	174.145,00	87
86	88	Josapar – Joaquim Oliveira S.A. Part.	A	RS	Produtos alimentares	204.242,00	94	281.024,00	66
	89	Randon S.A. Implems. Sists. Automotivos	F	RS	Material de transporte	201.678,00	95	281.598,00	65
87	90	Santher – Fábrica Papel Sta. Therezinha S.A.	A	SP	Papel, papelão e celulose	251.495,00	89	203.189,00	84
	91	Adubos Trevo S.A.	A	RS	Química	221.821,00	93	207.525,00	83
	92	Ind. Química Farm. Schering-Plough S.A.	F	RJ	Prod. farmac. e veterinários	191.622,00	96	253.555,00	72
96	93	Copebrás S.A.	F	SP	Química	189.133,00	97	251.675,00	73
	94	Rede Barateiro Supermercados S.A.	F	SP	Comércio varejista	132.104,00	100	489.817,00	31
	95	Usina Caeté S.A.	F	AL	Açúcar e álcool	340.909,00	73	128.070,00	96
	96	Cervejaria Antarctica Niger S.A.	F	SP	Bebidas	376.319,00	64	112.555,00	98
	97	SE S.A. Com. Importação	F	SP	Comércio varejista	164.667,00	99	263.922,00	69
92	98	Ind. Bebidas Antarctica – Polar S.A.	A	RS	Bebidas	411.925,00	54	106.075,00	100
	99	Cia. Nitro Química Brasileira	F	SP	Química	341.956,00	72	115.171,00	97
	100	Solorrico S.A. Ind. Com.	A	SP	Química	181.484,00	98	211.958,00	82

* A: Aberta F: Fechada

** Em casos de múltiplos estabelecimentos a definição de U.F. levou em consideração o domicílio fiscal para I.R.P.J. de acordo com o artigo 174

Os valores das demonstrações contábeis das empresas cujo término do exercício diferiam de dez/97 foram ajustados pelo IGP-DI.

Classificação alfabética

96	97	Razão social	A/F*	UF**	Atividade	Ativo total	Class. por ativo total	Receita operacional líquida	R.O.L. Total
45	42	Aché Labs. Farmacêuticos S.A.	F	SP	Prod. farmac. e veterinários	460.535,00	50	374.715,00	45
80	63	Açucareira Zillo Lorenzetti S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	378.553,00	62	276.345,00	67
	91	Adubos Trevo S.A.	A	RS	Química	221.821,00	93	207.525,00	83
24	34	Alpargatas - Santista Têxtil S.A.	A	SP	Têxtil	621.565,00	33	390.158,00	42
7	8	Aracruz Celulose S.A.	A	ES	Papel, papelão e celulose	3.876.080,00	1	494.038,00	30
39	32	Avipal S.A. Avicultura Agropecuária	A	RS	Agropecuária	694.655,00	28	350.112,00	48
18	15	Bahia Sul Celulose S.A.	A	BA	Papel, papelão e celulose	2.146.342,00	5	310.947,00	55
13	9	Basf S.A.	F	SP	Química	985.034,00	18	1.181.839,00	10
22	23	Bayer S.A.	F	SP	Química	616.613,00	35	640.105,00	23
23	37	Bompreço Bahia S.A.	A	BA	Comércio varejista	384.637,00	59	554.300,00	25
23	14	Bompreço S.A. Supermercados NE	A	PE	Comércio varejista	751.905,00	25	1.144.620,00	11
64	66	Braswey S.A. Ind. Com.	F	SP	Produtos alimentares	282.510,00	84	404.715,00	39
8	5	Cargill Agrícola S.A.	F	SP	Produtos alimentares	1.397.597,00	10	1.875.577,00	4
17	16	Casas Sendas Com. Ind. S.A.	F	RJ	Comércio varejista	513.794,00	46	1.486.675,00	8
40	55	Celucat S.A.	F	SP	Papel, papelão e celulose	371.216,00	67	387.110,00	44
29	21	Celulose Nipo-Bras. S.A. – Cenibra	F	MG	Papel, papelão e celulose	1.383.554,00	12	322.858,00	53
	96	Cervejaria Antarctica Niger S.A.	F	SP	Bebidas	376.319,00	64	112.555,00	98
48	49	Cervejarias Reuns. Skol – Caracu S.A.	F	SP	Bebidas	700.634,00	27	223.647,00	80
3	2	Ceval Alimentos S.A.	A	SC	Produtos alimentares	3.266.834,00	3	2.037.540,00	2
76	76	Ceval Centro Oeste S.A.	F	MT	Produtos alimentares	237.105,00	92	355.765,00	46
57	73	Chocolates Garoto S.A.	F	ES	Produtos alimentares	266.171,00	87	340.028,00	50
10	10	Cia. Antarctica Paulista	A	SP	Bebidas	2.329.378,00	4	484.328,00	32
5	3	Cia. Bras. Distribuição (Pão de Açúcar)	A	SP	Comércio varejista	2.079.419,00	7	3.113.800,00	1
73	77	Cia. Cacique Café Solúvel	A	PR	Produtos alimentares	307.465,00	77	229.505,00	78
1	1	Cia. Cervejaria Brahma	A	RJ	Bebidas	3.681.570,00	2	1.888.023,00	3
62	46	Cia. Import Export Coimex	F	ES	Comércio atacadista	313.239,00	76	645.900,00	21
	99	Cia. Nitro Química Brasileira	F	SP	Química	341.956,00	72	115.171,00	97
83	64	Cia. Real Distribuição	A	RS	Comércio varejista	248.815,00	91	519.403,00	28
11	12	Cia. Suzano Papel Celulose	A	SP	Papel, papelão e celulose	2.032.652,00	8	468.754,00	33
	84	Cia. Tecidos Norte Minas – Coteminas	A	MG	Têxtil	882.088,00	23	107.351,00	99
	45	Cia. União Refinadores Açúcar Café	F	SP	Produtos alimentares	283.708,15	83	861.700,81	14
	65	Clariant S.A.	F	RJ	Química	373.914,00	66	281.870,00	64
62	78	Coimex Internacional S.A.	F	ES	Comércio atacadista	249.269,00	90	326.359,00	52
34	26	Com. Inds. Brasileiras Coinbra S.A.	F	SP	Produtos alimentares	473.899,00	49	824.628,00	15
96	93	Copebrás S.A.	F	SP	Química	189.133,00	97	251.675,00	73
	41	CRBS S.A.	F	SP	Bebidas	730.345,00	26	258.674,00	70
	56	Danone S.A.	F	SP	Produtos alimentares	378.673,00	61	328.479,00	51
	28	Dixer Distribuidora Bebidas S.A.	F	SP	Comércio atacadista	430.163,00	52	933.514,00	13
26	24	Du Pont do Brasil S.A.	F	SP	Química	610.871,00	37	642.874,00	22
30	27	Duratex S.A.	A	SP	Madeira	903.784,00	21	354.425,00	47
	71	Elegê Alimentos S.A.	F	RS	Produtos alimentares	306.738,00	78	299.317,00	57
74	81	Elizabeth S.A. Ind. Têxtil	F	SP	Têxtil	565.486,00	42	139.335,00	94
77	80	Eucatex S.A. Ind. Com.	A	SP	Madeira	514.794,00	45	145.646,00	93
42	38	Fertilizantes Fosfatados S.A – Fosfértil	A	MG	Química	933.840,00	19	233.283,00	77
	43	Fertisul S.A.	A	RS	Química	555.511,00	43	316.293,00	54
66	70	Frangosul S.A. - Agroavícola Indl.	A	RS	Produtos alimentares	330.353,00	75	298.276,00	59
36	47	Glencore Import. Export. S.A.	F	ES	Comércio atacadista	292.778,00	79	674.815,00	20
63	61	Hering Têxtil S.A.	A	SC	Têxtil	376.459,00	63	298.618,00	58
78	62	Höechst Marion Roussel S.A.	F	SP	Prod. Farmac. e veterinários	281.522,00	85	419.620,00	37
53	48	Igaras Papéis Embalagens S.A.	F	SC	Papel, papelão e celulose	573.742,00	39	275.973,00	68

96	97	Razão social	A/F*	UF**	Atividade	Ativo total	Classif. por ativo total	Receita operacional líquida	R.O.L. Total
92	98	Ind. Bebidas Antarctica – Polar S.A.	A	RS	Bebidas	411.925,00	54	106.075,00	100
61	74	Ind. Bebidas Antarctica Nordeste S.A.	A	BA	Bebidas	571.755,00	40	147.134,00	91
35	44	Ind. Bebidas Antarctica R Janeiro S.A.	F	RJ	Bebidas	768.330,00	24	228.826,00	79
	92	Ind. Química Farmac. Schering-Plough S.A.	F	RJ	Prod. farmac. e veterinários	191.622,00	96	253.555,00	72
55	57	Inpacel – Ind. Papel Arapoti S.A.	F	PR	Papel, papelão e celulose	1.105.990,00	14	148.523,00	89
44	58	J. Macedo Alimentos S.A.	F	SP	Produtos alimentares	349.746,00	70	341.678,00	49
86	88	Josapar – Joaquim Oliveira S.A. Parts.	A	RS	Produtos alimentares	204.242,00	94	281.024,00	66
12	13	Klabin Fabric. Papel e Celulose S.A.	F	SP	Papel, papelão e celulose	1.505.397,00	9	496.429,00	29
19	35	Kraft Lacta Suchard Brasil S.A.	F	SP	Produtos alimentares	551.835,00	44	414.797,00	38
27	36	Lojas Colombo S.A.	F	RS	Comércio varejista	391.146,00	57	549.019,00	26
81	75	M. Dias Branco S.A. Com. Ind.	F	CE	Produtos alimentares	403.392,00	55	178.973,00	86
21	20	Makro Atacadista S.A.	A	SP	Comércio atacadista	449.724,00	51	1.319.382,00	9
50	40	Manah S.A.	A	SP	Química	429.260,00	53	447.610,00	34
	22	Martins Comércio Servs. Distrib. S.A.	F	MG	Comércio atacadista	486.967,00	48	1.129.492,00	12
33	17	Novartis Biociências S.A.	F	SP	Prod. farmac. e veterinários	628.286,00	32	816.100,00	16
60	54	Oxiteno Nordeste S.A. Ind. Com.	A	BA	Química	566.777,00	41	256.357,00	71
70	72	Oxiteno S.A. Ind. Com.	A	SP	Química	665.661,00	30	148.248,00	90
	51	Paes Mendonça S.A.	F	BA	Comércio varejista	272.511,00	86	787.484,00	17
	19	Parmalat Brasil S.A. Ind. Alimentos	A	RS	Produtos alimentares	990.824,00	17	396.771,00	40
9	11	Perdigão Agroindustrial S.A.	F	SC	Produtos alimentares	1.240.760,00	13	688.038,00	19
37	39	Philip Morris Brasil S.A.	F	SP	Fumo	384.393,00	60	532.899,00	27
20	18	Pirelli Pneus S.A.	A	SP	Borracha	613.756,00	36	735.804,00	18
67	69	Primo Schincariol Ind. Cervs. Refr. S.A	F	SP	Bebidas	373.976,00	65	249.184,00	75
59	59	Prods. Roche Químicos Farmacêuticos S.A.	F	SP	Prod. farmac. e veterinários	288.979,00	82	443.275,00	35
	89	Randon S.A. Implems. Sists. Automotivos	F	RS	Material de transporte	201.678,00	95	281.598,00	65
	94	Rede Barateiro Supermercados S.A.	F	SP	Comércio varejista	132.104,00	100	489.817,00	31
51	52	Rhodia-Ster Fipack S.A.	A	SP	Química	498.274,00	47	297.891,00	60
54	60	Riocell S.A.	A	RS	Papel, papelão e celulose	686.210,00	29	182.216,00	85
28	29	Ripasa S.A. Celulose Papel	A	SP	Papel, papelão e celulose	1.003.427,00	16	296.054,00	61
	86	S.A. Fáb. Prod. Alimentícios Vigor	A	SP	Produtos alimentares	395.696,00	56	139.085,00	95
85	82	S.A. Usina Coruripe Açúcar Álcool	F	AL	Açúcar e álcool	367.166,00	68	168.207,00	88
6	6	Sadia Concórdia S.A. Ind. Com.	A	SC	Produtos alimentares	1.384.714,00	11	1.523.063,00	7
	53	Sadia Frigobrás S.A. Ind. Com.	A	PR	Produtos alimentares	620.494,00	34	243.849,00	76
87	90	Santher Fab. Papel Sta. Therezinha S.A.	A	SP	Papel, papelão e celulose	251.495,00	89	203.189,00	84
4	7	Santista Alimentos S.A.	A	SP	Produtos alimentares	1.052.025,00	15	1.667.899,00	6
	97	SE S.A. Comércio e Importação	F	SP	Comércio varejista	164.667,00	99	263.922,00	69
	68	SLC – John Deere S.A.	F	RS	Mecânica	346.730,00	71	282.572,00	63
	100	Solorrico S.A. Ind. Com.	A	SP	Química	181.484,00	98	211.958,00	82
46	67	Solvay Brasil S.A.	F	SP	Química	291.367,00	81	389.256,00	43
2	4	Souza Cruz S.A.	A	RJ	Fumo	2.083.200,00	6	1.712.000,00	5
41	33	Souza Cruz Trading S.A.	F	RJ	Comércio atacadista	896.579,00	22	284.518,00	62
52	50	Spaipa S.A. Ind. Bras. Bebidas	F	PR	Bebidas	350.186,00	69	442.117,00	36
16	25	Spal Ind Bras Bebidas S.A.	F	SP	Bebidas	578.680,00	38	630.982,00	24
71	79	Trombini Papel Embalagens S.A.	A	PR	Papel, papelão e celulose	331.293,00	74	212.370,00	81
32	31	Ultrafértil S.A.	F	SP	Química	654.608,00	31	392.716,00	41
	87	Usina Barra Grande Lençóis S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	292.246,00	80	174.145,00	87
	95	Usina Caete S.A.	F	AL	Açúcar e álcool	340.909,00	73	128.070,00	96
79	85	Usina Santa Elisa S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	389.058,00	58	147.109,00	92
31	30	Vicunha Nordeste S.A. Ind. Têxtil	A	CE	Têxtil	930.400,00	20	301.862,00	56
93	83	Yakult S.A. Ind. Com.	F	SP	Produtos alimentares	256.233,00	88	250.345,00	74

* A: Aberta F: Fechada

** Em casos de múltiplos estabelecimentos a definição de U.F. levou em consideração o domicílio fiscal para I.R.P.J. de acordo com o artigo 174

Os valores das demonstrações contábeis das empresas cujo término do exercício diferiam de dez/97 foram ajustados pelo IGP-DI.

Classificação setorial

Classif. setor	Classif. geral	Razão Social	UF	Ativo total	Patrimônio líquido	Receita operac. líquida	Lucro líquido	Rentabilidade
Empresas Fornecedoras de Insumos Agrícolas								
		Mecânica						
1	68	SLC – John Deere S.A.	RS	346.730	214.948	282.572	22.880	10,64%
Somatório do Setor				*346.730*	*214.948*	*282.572*	*22.880*	*10,64%*
		Química						
1	9	Basf S.A.	SP	985.034	265.190	1.181.839	-5.775	-2,18%
2	23	Bayer S.A.	SP	616.613	364.637	640.105	-82.040	-22,50%
3	24	Du Pont do Brasil S.A.	SP	610.871	227.488	642.874	24.681	10,85%
4	31	Ultrafértil S.A.	SP	654.608	422.766	392.716	86.296	20,41%
5	38	Fertilizantes Fosfatados S.A. – Fosfértil	MG	933.840	422.134	233.283	91.252	21,62%
6	40	Manah S.A.	SP	429.260	153.952	447.610	11.065	7,19%
7	43	Fertisul S.A.	RS	555.511	163.123	316.293	27.602	16,92%
8	52	Rhodia-Ster Fipack S.A.	SP	498.274	7.355	297.891	-154.339	-2098,42%
9	54	Oxiteno Nordeste S.A. Ind. Com.	BA	566.777	358.129	256.357	13.038	3,64%
10	65	Clariant S.A.	RJ	373.914	139.514	281.870	-7.498	-5,37%
11	67	Solvay Brasil S.A.	SP	291.367	106.630	389.256	-82.952	-77,79%
12	72	Oxiteno S.A. Ind. Com.	SP	665.661	490.712	148.248	37.887	7,72%
13	91	Adubos Trevo S.A.	RS	221.821	99.144	207.525	1.383	1,39%
14	93	Copebrás S.A.	SP	189.133	129.488	251.675	29.218	22,56%
15	99	Cia. Nitro Química Brasileira	SP	341.956	175.551	115.171	-49.733	-28,33%
16	100	Solorrico S.A. Ind. Com.	SP	181.484	72.469	211.958	4.822	6,65%
Somatório do Setor				*8.116.124*	*3.598.282*	*6.014.671*	*-55.093*	*-1,53%*
		Prod. Farmac. e Veterinários						
1	17	Novartis Biociências S.A.	SP	628.286	475.123	816.100	105.884	22,29%
2	42	Aché Labs. Farmacêuticos S.A.	SP	460.535	372.017	374.715	107.127	28,80%
3	59	Prods. Roche Químs. Farmacêuticos S.A.	SP	288.979	236.011	443.275	32.901	13,94%
4	62	Höechst Marion Roussel S.A.	SP	281.522	187.128	419.620	91.918	49,12%
5	92	Ind. Química Farm. Schering-Plough S.A.	RJ	191.622	99.189	253.555	48.601	49,00%
Somatório do Setor				*1.850.944*	*1.369.468*	*2.307.265*	*386.431*	*28,22%*
		Material de Transporte						
1	89	Randon S.A. Implems. Sists. Automotivos	RS	201.678	101.541	281.598	15.050	14,82%
Somatório do Setor				*201.678*	*101.541*	*281.598*	*15.050*	*14,82%*
		Borracha						
1	18	Pirelli Pneus S.A.	SP	613.756	292.469	735.804	78.126	26,71%
Somatório do Setor				*613.756*	*292.469*	*735.804*	*78.126*	*26,71%*
Empresas Agropecuárias								
		Agropecuária						
1	32	Avipal S.A. Avicultura Agropecuária	RS	694.655	386.277	350.112	28.984	7,50%
Somatório do Setor				*694.655*	*386.277*	*350.112*	*28.984*	*7,50%*

Classif. setor	Classif. geral	Razão social	UF	Ativo total	Patrimônio líquido	Receita operac. líquida	Lucro líquido	Rentabilidade
Empresas processadoras de produtos agrícolas								
		Açúcar e Álcool						
1	63	Açucareira Zillo Lorenzetti S.A.	SP	378.553	88.134	276.345	14.361	16,29%
2	82	S.A. Usina Coruripe Açúcar Álcool	AL	367.166	203.131	168.207	17.085	8,41%
3	85	Usina Santa Elisa S.A.	SP	389.058	99.001	147.109	-26.787	-27,06%
4	87	Usina Barra Grande Lençóis S.A.	SP	292.246	62.421	174.145	-3.739	-5,99%
5	95	Usina Caeté S.A.	AL	340.909	253.998	128.070	10.325	4,06%
Somatório do Setor				*1.767.932*	*706.685*	*893.876*	*11.245*	*1,59%*
		Têxtil						
1	30	Vicunha Nordeste S.A. – Ind. Têxtil	CE	930.400	257.744	301.862	33.340	12,94%
2	34	Alpargatas-Santista Têxtil S.A.	SP	621.565	374.177	390.158	16.297	4,36%
3	61	Hering Têxtil S.A.	SC	376.459	169.277	298.618	4.397	2,60%
4	81	Elizabeth S.A.Ind. Têxtil	SP	565.486	349.191	139.335	22.910	6,56%
5	84	Cia. Tecidos Norte Minas – Coteminas	MG	882.088	678.815	107.351	41.154	6,06%
Somatório do Setor				*3.375.998*	*1.829.204*	*1.237.324*	*118.098*	*6,46%*
		Bebidas						
1	1	Cia. Cervejaria Brahma	RJ	3.681.570	1.350.731	1.888.023	456.323	33,78%
2	10	Cia. Antarctica Paulista	SP	2.329.378	1.374.106	484.328	65.813	4,79%
3	25	Spal Ind. Bras. Bebidas S.A.	SP	578.680	372.915	630.982	-137.618	-36,90%
4	41	CRBS S.A.	SP	730.345	483.640	258.674	64.561	13,35%
5	44	Ind. Bebidas Antarctica RJ S.A.	RJ	768.330	415.369	228.826	10.466	2,52%
6	49	Cervejarias Reuns Skol – Caracu S.A.	SP	700.634	167.477	223.647	41.899	25,02%
7	50	Spaipa S.A. Ind. Bras. Bebidas	PR	350.186	195.617	442.117	19.270	9,85%
8	69	Primo Schincariol Ind. Cervs. Refr. S.A.	SP	373.976	211.712	249.184	7.875	3,72%
9	74	Ind. Bebidas Antarctica Nordeste S.A.	BA	571.755	338.414	147.134	33.654	9,94%
10	96	Cervejaria Antarctica Niger S.A.	SP	376.319	191.868	112.555	9.502	4,95%
11	98	Ind. Bebidas Antarctica – Polar S.A.	RS	411.925	272.835	106.075	40.300	14,77%
Somatório do Setor				*10.873.098*	*5.374.684*	*4.771.545*	*612.045*	*11,39%*
		Papel, papelão e celulose						
1	8	Aracruz Celulose S.A	ES	3.876.080	2.292.552	494.038	15.305	0,67%
2	12	Cia. Suzano Papel Celulose	SP	2.032.652	1.429.187	468.754	7.165	0,50%
3	13	Klabin Fabric. Papel Celulose S.A.	SP	1.505.397	832.971	496.429	-1.334	-0,16%
4	15	Bahia Sul Celulose S.A.	BA	2.146.342	964.454	310.947	-127.034	-13,17%
5	21	Celulose Nipo-Bras S.A. – Cenibra	MG	1.383.554	525.371	322.858	-28.439	-5,41%
6	29	Ripasa S.A. Celulose Papel	SP	1.003.427	609.181	296.054	-31.790	-5,22%
7	48	Igaras Papéis Embalagens S.A.	SC	573.742	345.012	275.973	15.632	4,53%
8	55	Celucat S.A.	SP	371.216	287.282	387.110	-8.247	-2,87%
9	57	Inpacel – Ind. Papel Arapoti S.A.	PR	1.105.990	708.810	148.523	-53.070	-7,49%
10	60	Riocell S.A.	RS	686.210	394.081	182.216	-6.691	-1,70%
11	79	Trombini Papel Embalagens S.A.	PR	331.293	89.764	212.370	-23.734	-26,44%
12	90	Santher – Fab. Papel Sta. Therezinha S.A.	SP	251.495	123.154	203.189	5.467	4,44%
Somatório do Setor				*15.267.398*	*8.601.819*	*3.798.461*	*-236.770*	*-2,75%*
		Madeira						
1	27	Duratex S.A.	SP	903.784	620.706	354.425	42.841	6,90%
2	80	Eucatex S.A. Ind. Com.	SP	514.794	232.204	145.646	-27.992	-12,05%
Somatório do Setor				*1.418.578*	*852.910*	*500.071*	*14.849*	*1,74%*

Classif. setor	Classif. geral	Razão social	UF	Ativo total	Patrimônio líquido	Receita operac. líquida	Lucro líquido	Rentabilidade
Empresas processadoras de produtos agrícolas								
		Comércio atacadista						
1	20	Makro Atacadista S.A.	SP	449.724	230.977	1.319.382	17.137	7,42%
2	22	Martins Comércio Servs. Distribuição S.A.	MG	486.967	160.478	1.129.492	14.940	9,31%
3	28	Dixer Distribuidora Bebidas S.A.	SP	430.163	301.685	933.514	34.734	11,51%
4	33	Souza Cruz Trading S.A.	RJ	896.579	440.706	284.518	196.075	44,49%
5	46	Cia. Import Export Coimex	ES	313.239	159.182	645.900	7.125	4,48%
6	47	Glencore Import. Export. S.A.	ES	292.778	15.383	674.815	-9.396	-61,08%
7	78	Coimex Internacional S.A.	ES	249.269	11.456	326.359	12.306	107,42%
Somatório do Setor				*3.118.719*	*1.319.867*	*5.313.980*	*272.921*	*20,68%*
		Comércio Varejista						
1	3	Cia. Bras. Distribuição (Pão de Açúcar)	SP	2.079.419	857.740	3.113.800	143.728	16,76%
2	14	Bompreço S.A. Supermercados NE	PE	751.905	440.070	1.144.620	35.907	8,16%
3	16	Casas Sendas Com. Ind. S.A.	RJ	513.794	188.211	1.486.675	13.253	7,04%
4	36	Lojas Colombo S.A.	RS	391.146	98.656	549.019	23.193	23,51%
5	37	Bompreço Bahia S.A.	BA	384.637	62.497	554.300	-47.318	-75,71%
6	51	Paes Mendonça S.A.	BA	272.511	-57.962	787.484	6.237	-10,76%
7	64	Cia. Real Distribuição	RS	248.815	44.550	519.403	289	0,65%
8	94	Rede Barateiro Supermercados S.A.	SP	132.104	67.213	489.817	19.973	29,72%
9	97	SE S.A. Comércio e Importação	SP	164.667	29.737	263.922	-8.345	-28,06%
Somatório do Setor				*4.938.998*	*1.730.712*	*8.909.040*	*186.917*	*10,80%*
		Fumo						
1	4	Souza Cruz S.A.	RJ	2.083.200	1.257.300	1.712.000	393.900	31,33%
2	39	Philip Morris Brasil S.A.	SP	384.393	-59.857	532.899	-53.592	PL<0
Somatório do Setor				*2.467.593*	*1.197.443*	*2.244.899*	*340.308*	*28,42%*
		Produtos alimentares						
1	2	Ceval Alimentos S.A.	SC	3.266.834	862.337	2.037.540	-352.716	-40,90%
2	5	Cargill Agrícola S.A.	SP	1.397.597	493.302	1.875.577	33.632	6,82%
3	6	Sadia Concórdia S.A. Ind. Com.	SC	1.384.714	577.994	1.523.063	54.171	9,37%
4	7	Santista Alimentos S.A.	SP	1.052.025	313.062	1.667.899	-37.903	-12,11%
5	11	Perdigão Agroindustrial S.A.	SC	1.240.760	428.823	688.038	40.279	9,39%
6	19	Parmalat Brasil S.A. Ind. Alimentos	RS	990.824	464.988	396.771	4.616	0,99%
7	26	Com. Inds. Brasileiras Coinbra S.A.	SP	473.899	153.073	824.628	18.973	12,39%
8	35	Kraft Lacta Suchard Brasil S.A.	SP	551.835	22.160	414.797	-100.645	-454,17%
9	45	Cia. União Refinadores Açúcar Café	SP	283.708	138.075	861.701	31.092	22,52%
10	53	Sadia Frigobrás S.A. Ind. Com.	PR	620.494	291.175	243.849	4.599	1,58%
11	56	Danone S.A.	SP	378.673	290.674	328.479	5.628	1,94%
12	58	J. Macedo Alimentos S.A.	SP	349.746	143.335	341.678	-10.486	-7,32%
13	66	Braswey S.A. Ind. Com.	SP	282.510	163.585	404.715	1.550	0,95%
14	70	Frangosul S.A. – Agroavícola Indl.	RS	330.353	189.649	298.276	3.703	1,95%
15	71	Elegê Alimentos S.A.	RS	306.738	194.082	299.317	5.682	2,93%
16	73	Chocolates Garoto S.A.	ES	266.171	175.587	340.028	6.960	3,96%
17	75	M. Dias Branco S.A. Com. Ind.	CE	403.392	366.874	178.973	56.351	15,36%
18	76	Ceval Centro Oeste S.A.	MT	237.105	77.591	355.765	-55.101	-71,01%
19	77	Cia. Cacique Café Solúvel	PR	307.465	59.056	229.505	11.207	18,98%
20	83	Yakult S.A. Ind. Com.	SP	256.233	197.734	250.345	66.775	33,77%
21	86	S.A. Fab. Prods. Alims. Vigor	SP	395.696	261.902	139.085	4.220	1,61%
22	88	Josapar – Joaquim Oliveira S.A. Parts.	RS	204.242	96.942	281.024	7.593	7,83%
Somatório do Setor				*14.981.014*	*5.962.000*	*13.981.053*	*-199.820*	*-3,35%*

Ranking das cooperativas

	Classificação Geral	UF	Ativo total	Clas ativo total	Receita oper. líquida	Receita oper. líquida	Pat. Líquido	L. Líquido	Rentabilidade %
1	Coop. Prod. Cana, Açúcar, Álcool SP Ltda. – Coopersucar	SP	5.688.441	1	2.448.695	1	139.668	4	0
2	Coop. Agropec. Mourãoense Ltda. – Coamo	PR	630.748	2	880.260	2	333.691	49.315	15
3	Coop. Central Prods. Rurais de MG – CCPR – Itambé	MG	226.433	7	506.669	4	186.326	-832	0
4	Coop. Central de Laticínios Est.SP – CCL – SP (Paulista)	SP	207.987	10	542.312	3	89.618	-6.232	-7
5	Coop. Agr. Mista Entre Rios Ltda. – Agrária	PR	287.701	3	235.967	10	132.141	3.815	3
6	Coop. Central Oeste Catarinense Ltda. – Coopercentral	SC	209.557	9	486.602	5	95.430	1.566	2
7	Coop. Cafeicultores Citricultores São Paulo – Coopercítrus	SP	257.894	4	212.072	11	112.754	3.602	3
8	Coop. Central de Laticínios do PR – CCLPL	PR	172.557	13	346.994	7	48.725	-10.169	-21
9	Coop. Tritícola Erechim Ltda. – Cotrel	RS	226.209	8	210.218	13	146.874	4.013	3
10	Coop. dos Agricultores da Região de Orlândia Ltda. – Carol	SP	236.300	6	202.665	15	83.537	-12.504	-15
11	Coop. Regional Cafeicultores em Guaxupé Ltda. – Cooxupé	MG	141.771	17	411.705	6	43.238	6.420	15
12	Coop. Agr. Mista Vale Piquiri Ltda. – Coopervale	PR	166.577	15	237.575	9	67.840	2.609	4
13	Coop. Agropec. Holambra – CAPH	SP	237.104	5	143.503	21	52.101	334	1
14	Coop. Mista Prods. Rurais Sudoeste Goiano Ltda. – Comigo	GO	170.741	14	164.671	16	86.095	1.921	2
15	Coop. Agr. Consolata – Copacol	PR	83.914	23	280.846	8	44.565	1.413	3
16	Coop. Agropec. Batavo – Batavo	PR	126.014	18	204.460	14	47.856	823	2
17	Soc. Coop. Castrolanda Ltda. – Castrolanda	PR	101.638	20	162.888	17	36.959	-2.792	-8
18	Coop. Agropec. Três Fronteiras Ltda. – Cotrefal	PR	123.270	19	158.003	18	77.626	1.071	1
19	Coop. Regional Alfa Ltda. – Cooperalfa	SC	77.593	26	210.422	12	42.080	1.047	2
20	Coop. Arrozeira Extremo Sul Ltda. – Caesul	RS	148.918	16	128.545	23	65.757	1.189	2
21	Coop. Agropec. Rolândia Ltda. – Corol	PR	84.955	22	152.462	20	29.815	207	1
22	Coop. Regional Tritícola Serrana Ltda. – Cotrijuí	RS	192.647	11	85.828	31	-97.842	-25.440	26
23	Coop. Central Agropec. Sudoeste Ltda. – Sudcoop	PR	76.818	28	143.426	22	35.761	198	1
24	Coop. Agr. Mista Rondon – Copagril	PR	79.445	24	89.408	29	39.541	267	1
25	Coop. Tritícola de Getúlio Vargas Ltda. – Cotrigo	RS	76.786	29	94.307	27	46.028	722	2
26	Coop. Tritícola Panambi Ltda. – Cotripal	RS	66.162	33	102.864	26	51.176	5.238	10
27	Coop. Central dos Produtores de Leite Ltda. – CCPL	RJ	75.957	30	81.416	33	46.812	-1.987	-4
28	Coop. Nacional Agroindl. Ltda. – Coonai	SP	57.841	39	107.565	25	18.827	-3.444	-18
29	Coop. Agropec. Alto Uruguai Ltda. – Cotrimaio	RS	77.403	27	70.358	37	52.367	2.229	4
30	Coop. Tritícola Mista Alto Jacuí Ltda. – Cotrijal	RS	51.259	42	112.928	24	36.954	3.070	8
31	Coop. Agroindl. Alegrete Ltda. – Caal	RS	59.507	38	89.708	28	10.732	1.592	15
32	Coop. Reg. Cafeic. S. Sebastião Paraíso Ltda. – Cooparaiso	MG	64.520	35	85.668	32	16.991	12	0
33	Coop. dos Suinocultores de Encantado – Cosuel	RS	67.920	32	74.564	36	32.215	-941	-3
34	Coop. Agropec. Cafeicultores Porecatú Ltda. – Cofercatú	PR	62.233	36	54.461	46	26.899	745	3
35	Coop. Tritícola Sarandi Ltda. – Cotrisal	RS	36.320	54	89.280	30	19.679	2.560	13
36	Coop. Agropec. União Ltda. – Coagru	PR	47.502	46	68.868	38	26.640	330	1
37	Coop. Agr. Mista General Osório Ltda. – Cotriba	RS	48.058	45	56.124	44	20.222	-496	-2
38	Coop. Mista Rural Vale do Javaes Ltda. – Coperjava	TO	77.906	25	35.203	65	24.026	-8.036	-33
39	Coop. Central Regional Iguaçú Ltda. – Cotriguçú	PR	44.543	48	57.163	43	20.826	1.537	7
40	Coop. Agr. de Astorga Ltda. – Cocafé	PR	50.900	43	50.595	48	-47.949	41	0
41	Coop. Agr. Prod. Cana Campo Novo Parecis Ltda. – Copródia	MT	61.786	37	43.791	54	16.456	2.745	17
42	Coop. dos Cafeicultores da Região de Garça – Garcafé	SP	31.611	58	79.101	35	7.502	22	0
43	Coop. Central Agroindl. Ltda. – Confepar	PR	39.389	51	64.501	42	22.939	10	0
44	Coop. Agropec. Arapoti Ltda. – Capal	PR	48.102	44	50.198	49	24.087	388	2
45	Coop. Cafeicultores Zona Três Pontas Ltda. – Cocatrel	MG	20.828	77	154.372	19	10.124	1.223	12
46	Coop. Mista Prod. Vale Parnaíba Ltda. – Agrovale	MG	43.117	49	46.403	52	25.890	-2.139	-8
47	Coop. Cafeicultores Média Sorocabana Ltda. – Coopermota	SP	28.610	63	65.649	40	9.934	-2.225	-22
48	Coop. Agropec. São Miguel do Oeste Ltda – Coopersãomiguel	SC	36.632	53	46.588	51	12.835	-3.247	-25
49	Coop. Agropec. Mista de Guarapuava Ltda. – Coamig	PR	65.866	34	31.683	71	19.818	-7.724	-39
50	Coop. Tritícola Taperense Ltda. – Cotrisoja	RS	40.175	50	43.032	56	18.636	385	2

AGRO drops

Fundação Cargill lança biblioteca virtual

A Fundação Cargill lançou, dia 8 de outubro, um CD-ROM contendo 37 livros do acervo de obras publicadas pela instituição, chamado Biblioteca Virtual de Publicações Técnicas. O evento foi em Piracibada (SP), na Escola Superior de Agronomia Luis de Queiroz (Esalq).

O CD-ROM conta com um índice com a sinopse dos livros até agora publicados, todos com enfoque na agricultura. Todas as publicações estão neste índice, o que permite ao leitor saber do que trata cada obra, e ir diretamente à que for de seu maior interesse. São obras que tratam dos mais variados setores da agricultura, como irrigação, plantio, colheita, enxertia, combate à doenças etc.

Está disponível também o histórico completo da Cargill no Brasil e no mundo, informações detalhadas sobre as diversas áreas de negócios da empresa, e uma breve descrição do que é a Fundação Cargill.

Contém ricas imagens não só do cenário agrícola, mas também das atividades da empresa nas áreas de comercialização, transporte, instalações da companhia etc. Sua embalagem contém um sumário com os assuntos abordados no CD, e instruções de como utilizá-lo.

A Fundação Cargill tem como um de seus objetivos ajudar no desenvolvimento da agricultura brasileira e apoiar a educação. Ela dá suporte ao ensino, viabilizando a publicação de trabalhos técnicos-científicos e patrocinando projetos de pesquisas, congressos, seminários etc. Dentro desta proposta de ajuda ao desenvolvimento da agricultura no Brasil, a Fundação Cargill já publicou mais de 200 títulos, com enfoque nas ciências agrárias. Esses livros são distribuídos gratuitamente às instituições de ensino ligadas à agricultura, órgãos públicos, pesquisadores e professores.

Com sede em Minneapolis (Minnesota, EUA), a Cargill é a maior empresa americana de capital fechado, e fatura anualmente mais de US$56 bilhões. Líder no setor de agribusiness em 65 países, suas atividades englobam compra, processamento, armazenagem, transporte e comercialização de *commodities* e produtos agropecuários no mundo inteiro. Presente no Brasil há 33 anos, possui um grande complexo de negócios. Tem destacada atuação nos setores de cereais, óleo, suco de laranja, cacau, café, processamento de milho, trigo, soja e cacau, nutrição animal, mercados financeiros, entre outros. Comercializa fertilizantes e *commodities* como açúcar, café, soja e derivados.

Embrapa testa batata transgênica

Uma batata resistente ao vírus do mosaico e que permitirá aos produtores evitar a compra de tubérculos-sementes a cada ano para a próxima safra poderá estar disponível em breve. O Comitê de Biossegurança da Embrapa Hortaliças solicitou autorização à Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CNTBio) para realizar em campo testes com o cultivar de batata Achat (geneticamente modificada), uma das mais importantes hoje no Brasil.

Atualmente estão plantados no país cerca de 45 mil hectares deste cultivar, o que significa 25% da área total de plantio. Apesar de muito produtivo, o cultivar é suscetível a algumas doenças , dentre elas o vírus Y. A doença reduz a produtividade da lavoura e obriga os produtores a comprar tubérculos-sementes todo ano, encarecendo a produção e o preço ao consumidor, além de prejudicar a produtividade com a batata importada.

A obtenção de um cultivar resistente à doença possibilitará aos produtores só voltarem a comprar as batatas-sementes a cada dois ou três anos, permitindo o uso como tubérculos-sementes de uma parte das batatas colhidas em seu próprio campo.

Segundo os pesquisadores da Embrapa Hortaliças, o teste da planta em campo, em Brasília é muito seguro, uma vez que essas plantas transformadas não florescem. Outro ponto que dá segurança aos testes é que na região onde será realizado o experimento não existem parentes da batata que sejam sexualmente compatíveis, isto é, que possam cruzar-se com as plantas de batata.

Ao confirmar em campo a resistência que vem sendo obtida em casas de vegetação, as plantas transgênicas conseguidas a partir do cultivar Achat permitirão alta produtividade, com custo baixo ao produtor e ao consumidor, uma queda no preço do produto, além da economia de divisas pela redução nas importações de batatas-semente.

Monsoy desenvolve novos cultivares de soja

A Monsoy desenvolveu dois novos cultivares de soja que estão disponíveis no mercado para a próxima safra. As variedades são a M-SOY 8001 e a M-SOY 8400, ambas resistentes ao nematóide de cisto raças 1 e 3, muito freqüente nos estados de Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

A Monsoy, preocupada em ajudar os agricultores a combater os altos índices de infestação que comprometem a produção de soja no Brasil, pesquisou variedades que fossem não só resistentes a esse tipo de nematóide como também de alta produtividade.

A M-SOY 8001, recomendada para os estados de Minas Gerais e Mato Grosso do Sul, apresenta produtividade média de 57,5 sacas por hectare. A M-SOY 8400, recomendada para o estado do Mato Grosso do Sul apresenta a produtividade de 59 sacas por hectare. Esse resultado foi avaliado com solos contaminados testados em laboratórios tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos, envolvendo pesquisadores dos dois países. Esses novos cultivares são resultado de trabalho de melhoramento de sementes que se iniciou em 1988.

Os nematóides representam os mais sérios problemas enfrentados pelos produtores de todo o país em várias culturas. Pesquisas recentes da Sociedade Brasileira de Nematologia mostram que os nematóides causaram prejuízos de R$2,85 bilhões à agricultura brasileira. Atingiram principalmente as safras de soja, cana e milho. No caso da soja, a perda foi de R$616,3 milhões. Nas áreas de soja infestadas por nematóides, a produção cai para 5 a 10 sacas por hectare, onde seriam colhidos de 45 a 50 sacas por hectare.

A presença do nematóide pode ser observada nas raízes com uma lupa de bolso: de cor branca e amarela, as fêmeas ficam apenas com o corpo, inteiro ou em parte, fora da raiz – a cabeça está sempre introduzida na raiz da soja. Ao completar seu ciclo de vida, a fêmea, cheia de ovos, deixa o revestimento externo do corpo (o cisto) para proteger os ovos. Isso permite sua sobrevivência no solo por muitos anos. O nematóide de cisto não causa deformação nas raízes, apenas deterioração.

http://fgvdados.fgv.br

Seu passaporte para o melhor da

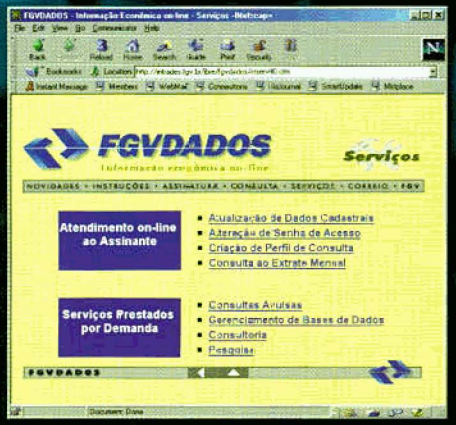
Informação Econômica

FGVDADOS



FGVDADOS é o serviço de recuperação de informações econômicas através da Internet, prestado pelo Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas.





No **FGVDADOS** você encontrará :

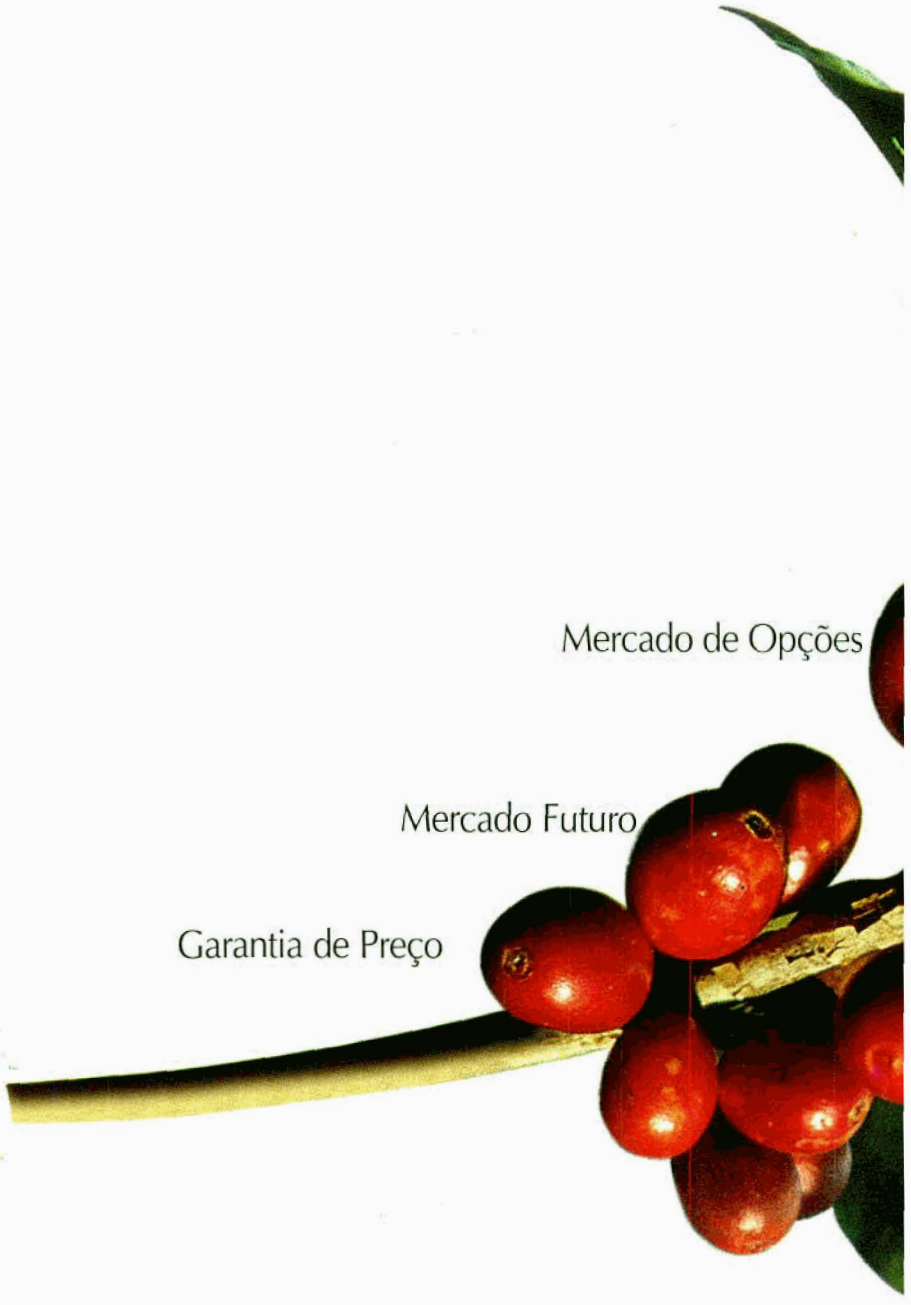
- Todas as séries históricas calculadas pela FGV
- Indicadores divulgados pelas principais fontes
- Mais de meio século de cobertura
- Atualização diária
- Facilidade de uso

INFORMAÇÕES:

Tel.: (021) 536-9377 / 536-9375 / Fax: (021) 536-9447

E-mail: bdados@fgv.br

No Banco do Bras



No Banco do Brasil, você, que planta, colhe, vende ou compra café, tem dinheiro na mão. Além da tradição em crédito rural, o Banco do Brasil oferece com exclusividade a Garantia de Preço. Ou seja, através do BB-CPR, BB-Leilão Eletrônico, Mercado Futuro, Mercado de Opções e BB-Agro. Você pode garantir seu

www.bancobrasil.com.br

quem p anta esco he.



lucro e antecipar recursos e receitas para negociações futuras. O Banco do Brasil também administra para você contratos futuros e dá todas as informações necessárias para fechar os melhores negócios com café. Nunca um banco teve tanto motivo para convidar você para tomar um cafezinho com o gerente.

BANCO DO BRASIL
O banco do Brasil

CONJUNTURA ECONÔMICA

EDIÇÃO ESPECIAL

NOVEMBRO/98

Em dezembro o Brasil vai ficar sabendo quais são os bancos que mais crescem no país. A *Fundação Getulio Vargas* e o *Instituto Brasileiro de Economia* apresentam:

CONJUNTURA ECONÔMICA EDIÇÃO ESPECIAL

OS BANCOS QUE MAIS CRESCEM NO BRASIL

- Com base em números fechados do primeiro semestre de 1998
- Bancos nacionais e estrangeiros, públicos e privados
- Mais de um critério de classificação
- Análise da conjuntura do sistema financeiro em 1998

UM DIAGNÓSTICO COMPLETO DE UM DOS SETORES MAIS IMPORTANTES DA ECONOMIA NACIONAL.

Ficha técnica

Circulação: ---------- 1º de nov. de 1998
Reserva de espaço: ---------- até 22/10
Material: ---------- até 24/10

SUA EMPRESA NÃO PODE FICAR FORA DESTA EDIÇÃO

Para anunciar ligue:

RJ	Tel	(021) 533-3121
SP	Tel/Fax	(011) 3061-9754
DF	Tel	(061) 577-3874
	Fax	(061) 273-4780

e-mail: space@fgv.br

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

EXCLUSIVO

SEMENTES TRANSGÊNICAS E BIOTECNOLOGIA

A segunda revolução verde

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

A engenharia genética, com sua proposta de redesenhar organismos animais e vegetais, suscita sonhos e pesadelos.

Em seu ocaso, o século XX deixa enormes progressos na física e na química, que precipitaram verdadeiras revoluções tecnológicas, segundo Robert Curl, prêmio Nobel de química em 1996. Já para o primeiro centenário do terceiro milênio, o cientista vislumbra um futuro alavancado pela biotecnologia.

As pesquisas do Institute for Genomic Research prometem resultados fantásticos. Cerca de meia centena de códigos genéticos de um grupo de organismos vivos, do homem ao micróbio, estão prestes a ser decifrados. Nos próximos 15 anos, as organizações públicas e privadas de pesquisas terão os mapas genéticos de grande parte dos seres vivos. O leque abrange bactérias parasitárias de órgãos humanos, camundongos e macacos.

Não se trata, portanto, de prognósticos abstratos a perder de vista no tempo. Em horizonte até relativamente curto – 2003 –, a agricultura talvez possa substituir a indústria de plásticos na produção de sucedâneos. Isso se traduzirá em menor uso de petróleo. Quem viveu os choques de preços do combustível na década de 70 sabe que se trata de uma descoberta simplesmente incrível. E existem outros casos.

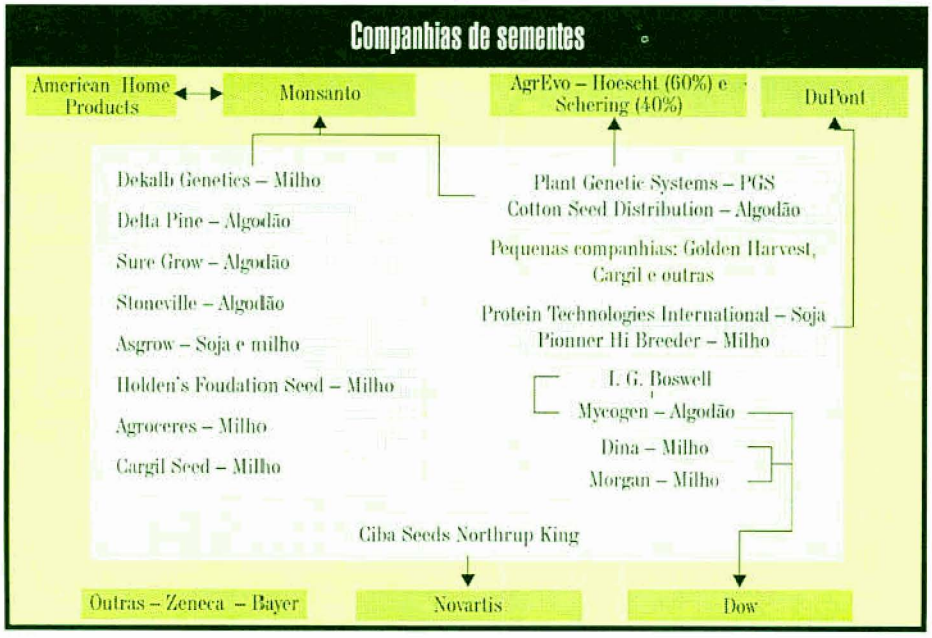
Indubitavelmente, a perspectiva impressiona. Estar-se-ão gerando monstros incontroláveis ou criando benefícios para a civilização? Craig Venter, um dos pioneiros da cartografia genética, tenta desviar o assunto da especulação e do preconceito, colocando-o num outro plano: "tudo isso é muito pouco diante da nossa limitação para compreender como 100 mil genes operam em sincronia e geram um indivíduo com a capacidade de interrogar sua origem e destino".

Sabe-se que o príncipe Charles da Inglaterra, além de defensor da agricultura orgânica, tem feito pronunciamentos desaprovando a engenharia genética. Seus críticos o comparam com Ned Lupp, o líder do movimento dos trabalhadores, que tentou impedir o desenvolvimento tecnológico depredando máquinas no início do século XIX. Eles afirmam que não será vivendo o passado e com virtual rejeição à ciência moderna que se cumprirá a tarefa dantesca de alimentar 9 bilhões de bocas daqui a 40 anos.

De qualquer forma, as plantas, animais e alimentos transgênicos vão se disseminando cada vez mais nos quatro cantos do planeta, através das descobertas promovidas pela biotecnologia e pela engenharia genética. É uma realidade em curso que só tende a se expandir. No caso das sementes transgênicas, a Merryl Linch estima que o agronegócio estará próximo de US$20 bilhões no ano 2010. É uma trajetória ascendente que sai de US$500 milhões em 1995 e chega a US$6,6 bilhões em 2006.

Para se ter uma idéia da velocidade do processo, basta lembrar que em 1995 havia 596 testes envolvendo engenharia genética em cultivares agrícolas nos EUA, mas em 1987 existiam somente cinco. Em 1996, foram liberados a campo 691 materiais de milho; 264 de tomate; 212 de soja e 189 de batata, dentre outros. Do total dos experimentos, em torno de 25% perseguiam a tolerância a herbicidas; 25% a melhoria da produção e qualidade; 23% e 12%, respectivamente, a resistência a pragas e doenças.

Incentivados pelo potencial do mercado de produtos geneticamente modificados, megacorporações com negócios em sementes, produtos químicos e biotecnologia entraram em longas negociações estratégicas de alianças, compras e vendas. Por trás desse posicionamento está subjacente a idéia básica de explorar a capacidade técnica e comercial umas das outras. A postura agressiva desse processo estampa ostensivamente a face da competição darwiniana do mercado, no qual só os maiores, mais fortes e mais eficientes sobrevivem.

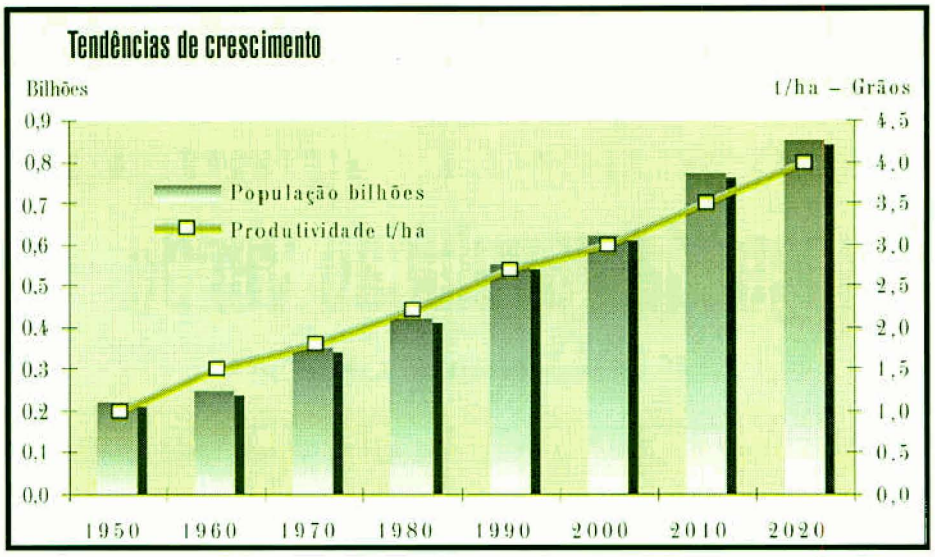


A primeira fase

Há 30 anos, a agricultura vivia os tempos áureos da Revolução Verde. O agrônomo Norman Bourlang foi um dos seus principais mentores, a ponto de ser reconhecido como seu pai, tendo merecidamente ganho o prêmio Nobel em 1970. Nessa fase, uma onda de esperança fazia acreditar que com a erradicação da fome poderia ser implantada uma paz mais duradoura no mundo. Os traumas resultantes das grandes guerras ainda não tinham sido superados.

Para sustentar esse movimento, a biologia clássica constituía o principal recurso científico. Os países desenvolvidos já tinham alcançado um nível elevado de sistematização sobre as técnicas de melhoramento baseadas na teoria mendeliana, bem como nos estudos de pragas e doenças. Assim, com os investimentos em fertilizantes, inoculantes químicos e irrigação, estaria fechada complementarmente a fórmula para a busca de crescente produtividade das lavouras.

Da teoria à prática, a Revolução Verde acumulou dois grandes desencantos: o primeiro, por não ter tido a visão mais ampla de que o problema não estava somente em produzir, mas sobretudo na capacidade de realizar a distribuição e permitir o acesso das pessoas aos alimentos gerados; ou seja, um país ter auto-suficiência alimentar não significa que todos os seus cidadãos estejam livres de fome e subnutrição. O segundo desencanto foi constatar a falta de capacidade técnica e econômica de os países não desenvolvidos – justamente eles, onde a fome grassa extensivamente – bancarem os novos métodos de produção.



Não obstante prós e contras, o mundo assistiu a avanços tecnológicos na agricultura, particularmente no transcorrer da segunda metade do século XX. A produtividade média dos grãos alimentícios, medida em termos de toneladas por hectare, teve um incremento notável, da ordem de 150%, passando de um para dois e meio. Enquanto a área plantada

Destruição criadora

Pesquisando as causas da pobreza nas massas populares, Thomas Robert Malthus pregava uma política de desencorajamento da superpopulação. Seu raciocínio partia do pressuposto de que o crescimento das populações era mais rápido que o dos meios de subsistência.

Em sua primeira versão, de 1798, a obra secular de Malthus *Ensaio sobre o princípio de população* registrava uma preocupação obsessiva com a corrida implacável entre o crescimento demográfico, visualizado em inexorável progressão geométrica, e a vagarosa progressão aritmética do crescimento agrícola. Na segunda versão, o texto já levava em conta uma gama mais ampla de possibilidades agrícolas e demográficas e o tom era menos apocalíptico.

Sobre esses dois ensaios, Walter Bagehot, que durante longo tempo foi editor chefe da revista *The Economist*, comentava que enquanto o primeiro tinha argumentação conclusiva, mas se baseava em fatos inverídicos, o segundo era baseado em fatos verídicos mas seus argumentos eram inconclusivos. Por sua vez, William Goodwin, contemporâneo de Malthus, discordava veementemente e batia duro sobre suas previsões sombrias: "o grande lapso estava em ignorar a capacidade da criatividade humana para produzir novos conhecimentos e, nessa linha, seguir na rota da prosperidade".

A história pende mais para o pensamento de Goodwin. Com a produção de máquinas, equipamentos e insumos, a incorporação da energia elétrica e novas técnicas de cultivo, a agricultura não pára de evoluir. Atualmente, o homem consegue gerar alimentos para 6 bilhões de bocas. Tempo vai, tempo vem, no entanto, e a obra de Malthus sempre volta a emergir à luz dos debates.

A propósito, Norman Bourlang insiste em alertar "que por demasiado tempo os cientistas da agricultura deixaram a impressão para o público geral e os líderes políticos de que a crescente demanda de alimentos pode ser satisfeita indefinidamente. Trata-se de uma conclusão equivocada: é um perigo dar um voto de fé eterno a futurologistas cuja preocupação principal parece ser a de provar que novas tecnologias irão desmentir para sempre a tese malthusiana".

A biotecnologia assinala um novo ciclo de crescimento para o sistema de alimentos, fibras e energéticos. Os estudos de Joseph Schumpeter vêm a calhar. Os agronegócios entram numa fase de transição pela via das inovações, através de alterações nos processos de produção, mudanças de mercados, diferenciações nas matérias-primas e novos tipos de organização. É a chamada "destruição criadora".

Uma característica bem surpreendente desse movimento consiste na dimensão e rapidez com que o processo ganha impulso. As conseqüências disso ainda não foram efetivamente avaliadas. Para muitos críticos, do ponto de vista social, haverá efeitos extremamente perversos a curto e médio prazos: meia dúzia de empresas pelo uso da engenharia genética controlarão a produção mundial de alimentos, países não desenvolvidos perderão mercados de exportação, milhões de propriedades rurais serão desativadas, a migração campo-cidade será acelerada e a concentração da produção nas fazendas aumentará. Se tudo isso contém uma dose certa de ver-

ficou estagnada entre 600 e 650 milhões de hectares, as colheitas saltaram de 1,1 para 1,7 bilhão de toneladas, no período pós-70.

Na produção de proteína animal, o maior fenômeno aconteceu na avicultura de corte. O ciclo de produção encurtou, o consumo de ração diminuiu e o peso da ave abatida aumentou. Esse resultado surpreendente é fruto de uma nova combinação e avanço na genética, no manejo e na nutrição. Os benefícios foram enormes, porque com o custo da criação ficando mais baixo, o consumidor saiu ganhando com um preço menor.

Resta muito a fazer

A tarefa de produzir e permitir o acesso aos alimentos ainda está longe de ser uma obra pronta e acabada. O tamanho da população também tem crescido num ritmo vertiginoso. De 1950 para o ano 2000, o número de indivíduos deve passar de 2,5 para 6 bilhões. E, para os próximos 30 anos, projeta-se que mais de 90% do crescimento populacional ocorrerão fora das fronteiras da Europa, Oceania e Estados Unidos, justamente onde os níveis de produtividade são bem mais elevados.

Efetivamente, o cenário não recomenda passividade. O estoque *per capita* de alimentos sofre gradativa queda ao longo das últimas décadas, e hoje é a metade do que existia em 1970. Ademais, no decorrer dos anos 90 a população mundial passa a ser predominantemente urbana, com demanda crescente de alimentos.

Da produção mundial de alimentos, 99% são oriundos da terra e somente 1% provém da água. Na dieta humana, os vegetais constituem 93%, dos quais 30 cultivares representam as fontes básicas de proteínas e calorias. Até 2025, a produtividade média dos cereais terá de crescer 80% para atender ao adicional de demanda alimentar decorrente do incremento demográfico.

Dessa maneira, deixando de lado outras considerações também pertinentes e relevantes, algumas questões cruciais se impõem:

- Que modelo de agricultura aplicar para enfrentar o desafio de alimentar mais de 9 bilhões de bocas nos próximos 40 anos?
- Como farão a China e a Índia, que abrigam mais de 40% da população mundial?
- Se 80% da expansão demográfica estarão localizados fora dos círculos dos países desenvolvidos, justamente nas regiões de maior penúria e pobreza, como avançar e desenvolver a pesquisa agrícola?

Os caminhos da criação

Sem conseguir esclarecer essas dúvidas, a engenharia genética desperta o mundo para o amanhã. Sua proposta de redesenhar organismos animais e vegetais suscita sonhos e pesadelos. Por sua vez, as alternativas são exíguas: a demanda crescente de alimentos eclipsa o brilho dos avanços tecnológicos obtidos. A saída está para ser encontrada.

As companhias afirmam que as novas tecnologias não agridem o ambiente, contribuem para a saúde e vão contribuir para o fim da fome e do uso de pesticidas.

Pelo menos do ponto de vista histórico, o conhecimento e aplicação da biotecnologia é bem antigo. A manipulação de genes das plantas e animais acontece há mais de 8 mil anos. Ela é usada para produzir cerveja, vinho, iogurte, picles, molhos, pão e queijo, entre outros alimentos. Com a descoberta do código genético por Watson e Crick, em 1953, o quadro mudou de figura. A partir daí as razões do crescimento, produção e resistência das plantas passaram a ser conhecidas e as células passaram a ser alteradas para que os organismos adquirissem características desejáveis. Enfim, o homem foi se aprofundando nos caminhos dos mistérios da criação.

Há quatro anos, não havia alimentos geneticamente modificados. Respaldada por patentes garantidas por 20 anos, a Monsanto estendeu suas atividades rapidamente ao algodão, à semente oleaginosa de canola e ao milho geneticamente modificados. Muitos outros produtos agrícolas estão sob sua mira. O grande trunfo da companhia é o herbicida glifosato, comercializado com a marca Roundup, cuja patente vence no ano 2000. A estratégia consiste em desenvolver produtos agrícolas geneticamente modificados resistentes ao glifosato.

Em 1997, a Monsanto licenciou 7 milhões de hectares, quase 2/3 das plantações mundiais geneticamente modificadas. Nos EUA foram licenciadas 85 companhias. No Canadá plantaram-se 3,5 milhões de hectares com Roundup. Áreas de açúcar, cenoura e batata também estão sendo experimentadas em escalas razoáveis. A empresa agora dá sinais de que irá investir na indústria de processamento de alimentos.

Na Argentina, a biotecnologia é vista como uma oportunidade, desde que se monte um suporte institucional adequado. Isso significa oferecer garantias para que as inovações tecnológicas fluam para o campo. Graças à Lei Nacional de Sementes, os argentinos tiveram à sua disposição, ao mesmo tempo que os EUA, variedades de soja resistentes ao glifosato. O país, no entanto, ainda carece de um regime claro para a aprovação das sementes transgênicas, na falta de uma lei em que os detentores de patentes possam confiar. Isso tem impedido a Monsanto e a Delta Pine de desenvolverem sementes resistentes a insetos para algodão.

Refletindo sobre o futuro

O Instituto Superior de Estudos Rurais, da Bolsa de Comércio de Rosário, e a Universidade Austral organizaram no primeiro semestre deste ano, na Argentina, uma jornada de reflexão e análise sobre O Setor Agropecuário em 2005. Duas conclusões bem interessantes chamam imediatamente a atenção: a primeira, de que há somente três áreas com condições tão favoráveis quanto os pampas úmidos argentinos no mundo, que são o *corn belt* dos Estados Unidos, os vales da Ucrânia e

dade como parece, os governos precisam agir rapidamente.

O geneticista Ernesto Paterniani, ex-professor da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, integrante da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança, argumenta que há 10 mil anos, quando da fundação da agricultura, para alimentar uma pessoa pela caça, pesca e coleta de frutos, eram necessários 2,5 mil hectares de terras. Já com as técnicas adotadas pelos romanos, e tomando por base a área plantada atualmente, apenas 10% da população mundial seriam supridos por alimentos. Mais recentemente, com a tecnologia empregada nos anos 50, a área cultivada teria de ser dobrada para chegar ao nível da produção atual.

Sem incorporação de alta tecnologia, a pressão sobre os hábitats naturais das espécies animais e vegetais crescerá violentamente. Nessa direção, será inevitável que o homem amplie a área plantada, comprometendo a existência de florestas pluviais, como no Equador, e a sobrevivência de animais, como os tigres na Índia e os elefantes na África. Os cientistas de maneira geral desacreditam em respostas a curto prazo para a questão da reconfiguração genética. Trata-se da aplicação de um conhecimento específico num território eminentemente desconhecido.

as planícies da China. O Brasil ficou de fora. A outra é que cerca de 20 mil produtores do país responderão por 80% da produção nacional.

Fechando a equação do aumento da produção de alimentos para atender ao crescimento demográfico, há também a variável da degradação do ambiente. É preciso encontrar o caminho. Muitas instituições de cooperação internacional paralisaram suas atividades, inoperantes, diante da confusão armada por cientistas agrícolas e ambientalistas em torno da definição de desenvolvimento sustentável. Norman Bourlang tem uma opinião formada sobre esse ponto: "é preciso enfrentar a realidade, não se pode atrasar o relógio e regressar aos velhos tempos dos anos 30, quando a população mundial era de 2 bilhões de pessoas e se usavam poucos fertilizantes e insumos agrícolas químicos. Não se pode perder a visão da tarefa descomunal de alimentar 8 a 10 bilhões de pessoas no futuro".

Agronegócios e ciência da vida

Batalhas judiciais envolvendo milhares de dólares estão sendo desencadeadas pela disputa das patentes de culturas geneticamente modificadas. O processo promete lances dramáticos, com viradas radicais até sua definição.

Após definir a *life science* como foco de seus negócios, seis megacorporações internacionais (Dupont, Novartis, Monsanto, Agrevo, Dow Elanco e Zeneca) engrossam a disputa do mercado emergente das culturas geneticamente modificadas, como algodão, soja, milho, tomate, colza e batata. A Pioneer Hi-Bred International Inc. é a primeira empresa do mundo na área de sementes. A seguir vem a Novartis.

Grandes batalhas judiciais envolvendo milhares de dólares envolvem disputas para sustentar o direito de patente. Certamente uma das mais famosas refere-se à extensão de cobertura da Monsanto nas descobertas tecnológicas decorrentes de modificações do *Bacillus thuringiensis* (Bt), no desenvolvimento de plantas resistentes a insetos. A contestação mais contundente vem da Novartis e da Mycogen, que não aceitam pagar *royalties*.

Enquanto isso, as companhias acreditam que a área plantada com grãos transgênicos duplique neste ano em relação 1997, quando foi de 12 milhões de hectares. A escala é de impressionar. Em 1996, a área mal chegava a 4 milhões de hectares, um tamanho oito vezes superior ao registrado em 1995. Enfim, o trem já partiu da estação e fica cada vez mais difícil fazê-lo parar. As safras *new tech* se tornaram altamente atraentes para os produtores norte-americanos e canadenses, que passaram a usar somente um herbicida para controlar diversos tipos de ervas daninhas.

A tarefa de produzir e permitir o acesso aos alimentos ainda está longe de ser uma obra pronta e acabada. O tamanho da população também tem crescido num ritmo vertiginoso. De 1950 para o ano 2000, o número de indivíduos deve passar de 2,5 para 6 bilhões.

Na esteira dessa corrida, o *ranking* das empresas pode mudar: se todas as suas operações de compra tiverem a aprovação da Federal Trade Commission (FTC) dos Estados Unidos, a Monsanto passa para o segundo lugar. Vultosos investimentos mudam de mãos entre os que controlam e administram as empresas com rapidez e em escala impressionantes, como se verá a seguir.

Monsanto

Sediada em St. Louis, nos EUA, com faturamento de US$7,5 bilhões em 1997, despendeu aproximadamente US$8 bilhões em aquisições arrojadas desde 1996. As empresas de sementes foram adquiridas sob a prioridade da logística de distribuição, ou seja, de pontos de acesso, para os produtos gerados pela bioengenharia. A companhia ampliou a área de atuação para 51 países, sendo que as principais operações foram:

- a Asgrow - Growers's Association - Agronomic , do México, por US$ 240 milhões, da empresa La Moderna S.A.;
- compra da Agracetus, por US$150 milhões, que alega deter as patentes de manipulação genética de soja e algodão, etc.;
- a Agroceres no Brasil, empresa líder no mercado de milho híbrido, comprou recentemente a Braskalb;
- a Holden's Foundation Seed Inc., que através dos distribuidores da Corn State Hybrid Service e da Corn State International comercializa semente básica para multiplicação, cor-

O esterilizador do futuro

Os pesquisadores do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos e da Delta Pine Land, que recentemente foi adquirida pela Monsanto, acabam de aprimorar quase à perfeição as técnicas de esterilização de sementes. Certamente, trata-se de mais uma descoberta para engrossar o caldo das polêmicas em torno da aplicação da biotecnologia na produção agropecuária.

A técnica consiste na inserção do gene denominado Terminator em sementes de algodão e tabaco. O objetivo, contudo, é ampliar o universo de sua aplicação, principalmente em plantas autopolinizadoras, que não dependem de insetos, pássaros e outros agentes externos para fazer a disseminação das sementes. O alvo maior são as lavouras comerciais cultivadas em grande escala, como arroz, aveia, soja, sorgo e trigo.

Acredita-se que para o ano 2004 as primeiras sementes com o gene Terminator estarão sendo lançadas no mercado. A tecnologia, inclusive, já foi devidamente patenteada nos EUA e aguarda resposta em 78 países, dentre os quais o Brasil.

Os pais da criação justificam o benefício da técnica para os países subdesenvolvidos e mais pobres, onde a prática milenar é de separar e guardar as melhores sementes de uma safra para produzir uma outra colheita. A falta de condições adequadas de armazenamento normalmente provoca grandes perdas. Do lado das empresas, a técnica assegura o retorno dos investimentos maciços aplicados para gerar sementes mais produtivas e resistentes a pragas e doenças.

Para os críticos, a dúvida acompanhada de maior temor refere-se ao risco de um possível efeito do gene Terminator sobre o material genético das plantas silvestres. Em última instância, uma ameaça séria para a sobrevivência das florestas nativas e outros tipos de vegetação, um perigo para a diversidade das espécies, genético e para os próprios ecossistemas.

Área potencial para atuação da Monsanto

Milhões de hectares
Grão

	EUA	*Fora dos EUA*
Milho com Bt	20	40
Milho com Roundup	10	10
Soja com Roundup	18	20
Algodão com Bt	2,5	11

respondente a 35% da área plantada com milho nos EUA, no valor de US$1 bilhão;

- a DeKalb, no valor de US$2,3 bilhões. Foi uma operação muito cara, uma vez que a oferta superou em 30% o preço da ação no mercado, mas importante porque a Monsanto desenvolveu com essas companhias um grupo de sementes tolerantes a herbicidas e compartilha receitas provenientes de híbridos aprimorados geneticamente. A DeKalb é a segunda empresa no mercado de sementes dos EUA: tem 12% de participação no de milho e 8% no de soja, com faturamento anual de US$450 milhões. É a companhia número 1 no mercado de sementes da Argentina com 47% de participação;

- a Calgene Inc., sediada em Davis, no estado da Califórnia, EUA, por US$240 milhões, que desenvolve plantas geneticamente modificadas de tomate, canola, algodão e morango;

- a Delta & Pine Land Co., sediada em Scott, Miss., com faturamento anual de US$183 milhões, por US$1,7 bilhão. Com essa compra a Monsanto fica com 73% do mercado de sementes de algodão;

- o setor internacional de sementes da Cargill Inc., por US$1,4 bilhão, num negócio que exclui as unidades localizadas nos EUA, Canadá e Reino Unido;

- a Plant Breeding International Cambridge Ltd., da Anglo-Dutch Unilever, principal fornecedora de sementes de trigo de inverno resistente à geada da Europa, por US$524 milhões;

- a fusão com a American Home Products Corp., com projeção para faturar US$26,4 bilhões em 1999, sendo US$7,4 na venda de produtos para agricultura.

Dupont

Gigante norte-americana, com faturamento anual de US$46 bilhões, sediada em Delaware, investiu mais de US$3 bilhões em aquisições durante 1997.

Em agosto de 1997 pagou US$1,7 bilhão por uma participação de 20% na Pioneer Hi-Bred International Inc., sediada em Des Moines, no estado de Iowa, e líder do mercado norte americano de sementes de milho, com 45%.

Mesmo os insetos benignos são envenenados quando consomem pragas que se alimentaram de cereais transgênicos. Isso criaria o risco de que espécies predadoras ameaçassem destruir gradativamente o moderno controle integrado de pragas.

Essas duas empresas formaram uma sociedade – a Optimum Quality Grains – para desenvolver e comercializar grãos especiais e óleos de sementes, tendo já disponibilizado milho com teor de óleo de 15%, mais do que o dobro da média (em torno de 7%) e variedades de soja com até 70% de teor de óleo, quase três vezes mais que a média (ao redor de 24%).

A companhia também assumiu o controle da Protein Technologies, líder no mercado de fornecedores de proteína de soja, numa operação que movimentou cerca de US$1,5 bilhão.

Novartis

Maior empresa do setor de produtos químicos para área farmacêutica e agrícola, oriunda da fusão da Sandoz, cuja divisão de sementes é a Northrop King Co. e a Ciba-Geigy, sediada na Basiléia.

Está investindo US$50 milhões nas instalações do Instituto Novartis Para Descobertas na Área Agrícola, em San Diego, no estado da Califórnia, EUA.

Agrevo

Uma das mais importantes companhias mundiais no desenvolvimento de variedades agrícolas geneticamente modificadas, investe anualmente 11% do seu faturamento, de US$3,6 bilhões, em pesquisa e desenvolvimento. Cerca de 30% dos gastos em pesquisa vão para a biotecnologia.

A empresa, resultado de uma *joint venture* das divisões agrícolas da Hoechst e da Schering, adquiriu a Plant Genetics Seeds (PGS) Internacional N.V., da Bélgica, líder mundial na área de biotecnologia de produtos vegetais, por US$550 milhões. Outra operação importante foi a incorporação das empresas de sementes Nunhems Seeds, da Holanda, e a Sunseeds, da Califórnia, além da *joint venture* com a australiana Cotton Seeds International (SI).

Recentemente, a Agrevo adquiriu a área de sementes da Cargil Seeds por US$650 milhões, operação que incluiu instalações de pesquisa em 14 estados nos EUA e Canadá. A Cargil detinha 4% do mercado americano e faturou em 1997 US$106 mihões.

A Agrevo constituiu um fundo de capital de risco de US$85 milhões com a Bayer AG para financiar pesquisa genética agrícola.

Zeneca

Empresa britânica, fundada em 1993 e ligada ao grupo anglicano Imperial Company Industry (ICI), com faturamento anual de US$5 bilhões.

Dow Agro Sciences

Sediada em Indianapolis, nos EUA, a empresa tem o controle da Micogen Corp., sediada em San Diego, Califórnia. Através de licenciamento libera produtos para a comercialização da Seeds Genetics Inc. (SGI).

A Mycogen Corp. está montando uma *joint venture* com a unidade de produtos químicos para agricultura da empresa francesa Rhône-Polenc.

Incorporou a Morgan, uma das principais empresas de milho, girassol e sorgo da Argentina e, mais recentemente, a Dinamilho, companhia de desenvolvimento e comercialização de sementes híbridas de milho, que pertencia à cooperativa dos agricultores da região de Orlândia (Carol), Brasil. Mais recentemente, a Dow comprou a Colorado e a FT Sementes.

Na esteira dessa corrida, o *ranking* das empresas pode mudar: se todas as suas operações de compra tiverem a aprovação da Federal Trade Commission (FTC) dos Estados Unidos, a Monsanto passa para o segundo lugar.

A guerra dos rótulos

Os produtores norte-americanos atestam que o cultivo de grãos transgênicos proporciona economias de escala, reduz o consumo de água e aumenta os lucros, mas ambientalistas e consumidores impõem restrições ao seu uso.

A etiquetagem de alimentos elaborados a partir de matéria-prima alterada geneticamente tem causado muita controvérsia na União Européia (UE). Os grupos ambientalistas e de consumidores sempre foram radicais. Sem concessão, eles exigem que todos esses produtos devam obrigatoriamente conter avisos e informações.

A discussão começou com a liberação para consumo pela Novartis de produtos de milho geneticamente modificados, além de outro de soja da Monsanto. A UE ainda não tinha analisado e definido uma regulamentação sobre a matéria. Como se sabe, a cada ano a Europa importa milhões de grãos dos EUA, onde as sementes transgênicas são usadas com regularidade pelos produtores rurais. Grande parcela dos alimentos processados utiliza em sua composição derivados de soja e milho.

De fato, a Comissão Européia (CE) autorizou a importação de milho a partir de 1º de janeiro de 1997. Foi uma decisão precoce, uma vez que não existia ainda consenso sobre o assunto. Imediatamente o Parlamento Europeu reagiu e acusou a CE de cometer com os organismos transgênicos os mesmos erros cometidos com a doença da vaca louca. A queixa principal dizia respeito a uma omissão séria e imperdoável: os possíveis efeitos de longo prazo das manipulações genéticas não haviam ainda sido analisados.

Por sua vez Áustria, Luxemburgo e Itália baixaram decretos com interdições domésticas ao plantio, sob a alegação de temer os riscos que poderia causar à saúde humana e ao meio ambiente. Desde então, Roma manteve sua oposição contra os transgênicos.

Viena e Luxemburgo passaram a enfrentar crescente pressão de Bruxelas, sede da Organização Mundial do Comércio, entidade favorável à liberalização comercial entre países, no sentido de esmorecer as proibições contra o cereal transgênico.

Com toda essa pressão, desde 31 de julho de 1997 a União Européia passou a exigir que as empresas registrassem sua intenção nos rótulos dos produtos ou em documento anexo, quando buscassem a aprovação da CE para comercializar produtos alterados geneticamente.

Liderado pelo Grupo Greenpeace, cresceu o movimento a favor de uma proibição formal para o milho geneticamente modificado. Os ambientalistas utilizam o sucesso de Elvis Presley, *Return to sender* (devolva ao remetente), como fundo musical de suas campanhas. Em termos científicos, eles se baseiam nas pesquisas que demonstram o efeito letal do produto em outros insetos, além dos originalmente visados, causadores da praga. Ou seja, mesmo os insetos benignos são envenenados quando consomem pragas que se alimentaram de cereais transgênicos. Isso cria o risco de que espécies predadoras ameacem destruir gradativamente o moderno controle integrado de pragas.

Sem o rótulo, nada feito

Foi nesse clima cercado de debates acalorados que, em maio último, a UE aprovou as regras para etiquetagem de alimentos geneticamente modificados e derivados de milho e soja. A decisão da Comissão Européia (CE) veio ao encontro das reivindicações de seus países membros. Todos os rótulos dos produtos alimentícios terão de estampar para os consumidores as informações precisas sobre sua composição.

A proposta das indústrias era etiquetar os alimentos apenas avisando que podem conter ingredientes geneticamente modificados, mas isso não é considerado suficiente para satisfazer o direito do consumidor. Pela regulamentação aprovada, as empresas ficam obrigadas a submeter seus produtos a testes detalhados antes de distribuí-los no mercado.

Ainda incompleta, a regulamentação tem de definir algumas questões pendentes. A principal é definir que produtos ficam livres de materiais modificados e, portanto, sem necessidade de teste. Do mesmo modo, se a rotulagem abrange outros alimentos que contenham ingredientes geneticamente alterados. Outro ponto é saber se há quantidade mínima de material modificado no alimento que justifique prescindir da exigência de rótulo.

O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos entende que qualquer plano para identificação de produtos agrícolas geneticamente modificados é inaceitável, impraticável e claramente inibidor do comércio. Os produtores norte-americanos atestam que o cultivo de grãos transgênicos proporciona economias de escala, reduz o consumo de água e aumenta os lucros. Na temporada de 1997, de 5 a 10% das lavouras de milho e soja do país foram plantadas com sementes geneticamente modificadas.

Conflito de interesses

Acontece que as principais redes varejistas do setor de alimentos da Europa pressionam as empresas a identificarem as safras geneticamente alteradas. A campanha destina-se a empresas como a Archer-Daniels-Midland Co. e a Continental Grain Co. As exportações de grãos dos norte-americanos para a Europa somam cifras de US$4 bilhões a US$5 bilhões. As subsidiárias européias da Nestlé e da Unilever, dois gigantes do setor alimentício, resistem a usar grãos geneticamente modificados em seus principais produtos.

O litígio continuará a ocupar espaço na mídia. Os europeus gostam de ser reconhecidos como *connaisseurs* da boa comida. Muitos os consideram simplesmente neuróticos por suas exigências em relação à gastronomia.

Um dos poucos alimentos biotecnológicos de sucesso é o tomate modificado geneticamente. O produto foi desenvolvido pela empresa britânica Zeneca, que teve o esmero de lançar uma campanha intensiva para informar os consumidores da segurança e dos benefícios do produto. Resultado: posto à venda em fevereiro de 1996, conquistou 60% da comercialização da massa de tomate nas grandes cadeias de supermercados.

O sucesso dessa experiência revela dois ensinamentos às empresas que atuam na venda de alimentos geneticamente alterados: primeiro, que será preciso alocar recursos para educar o consumidor antes de introduzir um novo produto; segundo, que é mais fácil conquistar a aceitação do consumidor se os alimentos modificados geneticamente forem diferenciados dos não-modificados.

Sementes transgênicas aportam no Brasil

Em reunião extraordinária realizada em 24 de setembro último, a Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio) do Ministério da Ciência e Tecnologia aprovou por 13 votos a favor, um contra e uma abstenção, a produção no Brasil em escala comercial de um tipo de soja geneticamente modificado. O país autoriza pela primeira vez a produção de alimento transgênico – a soja Roundup Ready (veja a seguir a síntese da conclusão elaborada pela CTNBio).

O governo federal deve tentar cassar a liminar concedida pela juíza Raquel Fernandez Perrini, da II Vara da Justiça Federal, em São Paulo, impetrada a pedido do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec), que condiciona a produção imediata da soja transgênica à regulamentação da medida e à realização de estudos de impacto ambiental.

Na Câmara dos Deputados tramitam três projetos de lei sobre a matéria. Dois deles, um do deputado Fernando Gabeira e outro da deputada Sandra Starling, propõem a rotulagem. O terceiro, do deputado Fernando Ferro, sugere a moratória dos materiais transgênicos no país até que se avaliem melhor suas conseqüências.

O tempo urge. A Monsanto está se preparando para lançar de 10 a 12 variedades de Roundup Ready, adaptadas às várias áreas de cultivo da soja no país na safra 1999/2000. Outras grandes corporações também estão chegando, enquanto os próximos transgênicos à espera de aprovação são milho e arroz. Governo, empresas, ambientalistas e consumidores são os atores que darão a velocidade e o rumo a ser tomado pelo processo de disseminação de materiais transgênicos no país.

As conclusões da CTNBio

1. Não há risco ambiental na utilização da soja transgênica.

- A soja é uma espécie predominantemente autopolinizável, cuja taxa de alopolinização é da ordem de 1%. A alopolinização com espécies selvagens compatíveis com a soja somente poderia ocorrer se essas espécies existissem no Brasil, o que não é o caso. Elas ocorrem na Ásia, particularmente na China, centro de origem da soja, onde o plantio da soja transgênica já foi liberado para uso comercial.

- Existem pelo menos três espécies conhecidas de ervas daninhas naturalmente resistentes ao herbicida glifosato. A utilização do glifosato no Brasil, ao longo das últimas décadas, não ensejou o aparecimento de outras espécies de ervas daninhas a ele resistentes. A introdução, para plantio no país, do cultivar soja transgênica Roundup Ready não aumentou a pressão de seleção sobre as espécies daninhas em termos de concentração produto/área. Ao contrário, sua utilização em regime de pós-emergência diminuiu a pressão de seleção.

- A utilização do glifosato no Brasil não teve efeito negativo no processo de fixação de nitrogênio, nem no que se refere ao comportamento dos cultivares de soja expostos ao produto nem no que diz respeito ao comportamento dos microorganismos fixadores de nitrogênio, em particular das espécies *Rhizobium spp*, que sobrevivem no solo de cultura de soja, tornando desnecessário, em muitos casos, o uso de inoculantes.

2. Não há risco para a segurança alimentar no consumo da soja transgênica, tanto na dieta de humanos, quanto na dieta de animais de uso pecuário, além dos inerentes ao consumo da soja para a parcela da população que apresenta reações adversas ao consumo da soja em geral.

- A soja transgênica é usada comercialmente nos Estados Unidos, México, China, Canadá, Austrália e Argentina, plantada em áreas que, em 1998, atingem cerca de 25 milhões de hectares. As populações desses países utilizam diretamente o produto, além de países importadores, particularmente da Europa. No total, estima-se que cerca de 2 bilhões de pessoas estejam utilizando a soja transgênica diretamente ou através de produtos derivados da cadeia alimentar.

- Não há um único caso documentado de indivíduo que tenha evidenciado qualquer reação adversa do ponto de vista alimentar como decorrência do consumo da soja transgênica, sem que este indivíduo apresente também idêntica reação adversa ao consumo de soja transgênica.

- O suposto aumento da alergenicidade da soja transgênica em comparação a cultivares comerciais não foi confirmado pela análise da literatura referente. Os artigos científicos disponíveis e citados sobre a matéria não demonstram aumento nos níveis de proteínas reativas a um *pool* de soro contendo a proteína ICE específica, obtido de pacientes sensíveis à soja, nas amostras de soja transgência em relação às amostras de soja não-transgênicas.

- A segurança da proteína CP4EPSPS quanto aos aspectos de toxici dade e alerginicidade também foi comprovada. A introdução dos transgenes não altera a composição química da soja, a não ser quanto à proteína CP4EPSPS. A equivalência da composição química da soja transgênica com a soja convencional foi comprovada por avaliações que empregam metodologias científicas aceitas e publicadas em revistas científicas indexadas e, por conseguinte, submetidas a análise do corpo editorial dessas revistas de circulação internacional.

3. Regulamenta o uso comercial da soja transgênica, procedendo, pelo período de cinco anos, a análises e estudos em plantios comerciais a serem disponibilizados pela empresa Monsanto. Para tanto, haverá coleta periódica de dados e informações de caráter científico sobre hábitos de espécies de plantas daninhas, insetos benéficos e pragas, bem como de microorganismos, principalmente fixadores de nitrogênio.

4. Por questões de natureza jurídica relativas a rotulagem, permanece pendente a limitação para a utilização comercial da soja transgênica para fins de alimentação humana e animal.

5. Constitui parecer de natureza técnica, do ponto de vista de biossegurança, regulamentado pelo Decreto N° 1.752/95 e pelo resultado do artigo 7, inciso III da Lei N° 8.974/95, não sendo porém autorizativo para determinar o plantio da soja transgênica.

E-mail: pinazza@agroceres.com.br e regis@fgv.br

Extra!

MÃO-DE-OBRA

Mais e melhores empregos

Marcos Sawaya Jank
Fernando Sawaya Jank

O que esperar do setor agropecuário com relação ao emprego?

Muitos empregos e que sejam de boa qualidade.

A evidente necessidade de ajustar a economia brasileira e a proximidade das eleições dão um tom ideológico ao debate sobre as principais questões nacionais. Políticos, imprensa e acadêmicos tendem cada vez mais a polarizar as discussões em termos maniqueístas, como se houvesse um lado sempre bom e um sempre mau em todas as questões, entre as quais se encontra a do trabalho rural.

A imprensa tem veiculado artigos sobre um pretenso conflito entre a agricultura patronal – em geral no papel de vilã – e a familiar – a *mocinha*. Uma pesquisa sobre o papel que a sociedade espera ver cumprido pelo setor na certa revelaria como principal prioridade a *garantia de abastecimento* de produtos agropecuários com *alta qualidade* e *custo baixo*. É provável que cidadãos mais esclarecidos indicassem também a geração de *divisas* via exportação, o pagamento de *impostos*, a proteção ao *meio ambiente* e a oferta de *empregos*, atribuições esperadas de todos os setores produtivos nacionais. Mas desenvolver um determinado modelo de produção, como o familiar ou o patronal, certamente não é um objetivo prioritário diante dos anteriores.

O desemprego é um dos problemas do momento, e há quem veja uma relação maléfica entre patrões rurais e emprego. O que se pode esperar do setor agropecuário com relação ao emprego? O mesmo que de qualquer outro setor: que forneça muitos empregos e que sejam de boa qualidade. Afinal, boa qualidade do emprego significa, em grande parte, renda individual elevada incluindo benefícios adicionais como acesso a saúde, educação, ambiente urbano e bens culturais, tempo livre (descanso semanal, férias) e não-utilização de trabalho infantil. Além disso, não se pode ter visão curta: o emprego não se limita à etapa dentro da porteira mas existe em toda a cadeia agroindustrial.



Só não se pode imaginar que milhões de famílias tendo que dividir o equivalente a menos de um salário mínimo por trabalhador seja uma solução ideal. A tabela mostra a renda líquida por trabalhador estimada numa área de 20ha (metade dos produtores do estado de São Paulo possuem até 20ha), hipoteticamente ocupada com cinco produtos alternativos da pauta agropecuária nacional – milho, soja, arroz, feijão e leite. Isolados ou em conjunto, os dados mostram que a opção por qualquer deles não permitiria rendas superiores a um salário mínimo por trabalhador, quase sempre sem direito a descanso semanal ou férias e freqüentemente utilizando trabalho infantil.

Como, então, aumentar a renda e o número de empregos? Essas coisas em geral andam juntas: o aumento da renda depende de *aumento da produção*, que requer maior consumo de insumos e serviços, que gera maior emprego no setor agropecuário e ao longo da cadeia agroindustrial. E o aumento da produção decorre obviamente do *aumento das vendas*, que, numa economia aberta como se tornou a brasileira, depende cada vez mais da *competitividade*, ou seja, da capacidade de produzir com qualidade e custo baixo.

Não adianta querer insistir na sustentação de modelos de produção que não sejam os capazes de propiciar a melhor relação custo/qualidade possível. A longo prazo, o mercado fatalmente acaba inviabilizando os de pior relação. A não ser que se queira enterrar significativo volume de recursos públicos na forma de subsídios ou prejudicar os consumidores por meio de barreiras comerciais e/ou estabelecimento de cotas de produção, a exemplo do que ocorre na protegidíssima agricultura européia. Portanto, se a sociedade quer debater a questão do emprego no campo, tem de pensar na promoção de sistemas agroindustriais competitivos e sustentáveis no longo prazo, e não preocupar-se com a seleção de modelos de produção agrícola mais viáveis.

O sexo dos anjos

O suposto conflito entre agricultura familiar e patronal merece alguns esclarecimentos. Em primeiro lugar, a própria categorização de uma e outra é um debate sobre o sexo dos anjos, uma vez que nunca predominam modelos puros, apenas familiares ou apenas empregados encarregando-se da produção, mas modelos mistos, normalmente com propriedade e execução das principais operações (a começar pela gestão) a cargo da família e simultânea utilização de mão-de-obra contratada, permanente ou temporária, em quantidade menor ou maior que de familiares.

Além disso, é muito difícil indicar qualquer um dos dois modelos como genericamente mais competitivo e, portanto, capaz de gerar maior renda. Para começar, as restrições em relação a capital, recursos naturais e mão-de-obra diferem enormemente entre países e regiões. A nossa agricultura familiar sobrevive basicamente do autoconsumo, com ínfima

Renda líquida no campo

Estimativa da renda mensal de uma área familiar de 20ha (R$)

Opções	Produtividade (t/ha)[1]	Preço (R$/t)[2]	Custo (R$/t)[3]	Renda líquida		
				Anual	Família/mês	Trab./mês[4]
Milho	3,1	128	93	2.178	181	73
Soja	2,5	245	189	2.749	229	92
Arroz	1,8	292	230	2.232	186	74
Feijão	1,0	700	560	2.801	233	93
Leite	1,8	268	216	1.891	158	63

Fontes: Conab, IEA, FNP e estimativa dos autores (leite).

[1] Produtividade média do estado de São Paulo (safra 1996/97).

[2] Preços médios das safras 1996 e 97, exceto para a soja (safras 1994 a 97).

[3] Custos para plantio convencional em São Paulo, excluindo gastos com mão-de-obra.

[4] Em R$ por trabalhador, considerando 2,5 trabalhadores por família.

renda líquida (ver tabela), baixa tecnificação e elevada diversificação. Já a agricultura familiar dos países ricos emprega muito mais tecnologia e é mais especializada, em grande parte graças a dezenas de bilhões de dólares transferidos anualmente pelos consumidores e contribuintes.

Na verdade, situações específicas privilegiam modelos específicos. De uma forma geral, pode-se dizer que quanto maiores os custos fixos, a possibilidade de ganhos de escala e a necessidade de especialização dos trabalhadores, maior a competitividade dos modelos empresariais de maior escala à base de mão-de-obra contratada. Por outro lado, a agricultura familiar freqüentemente se mostra mais competitiva no caso de culturas menos suscetíveis a economias de escala – como a produção de laranja ou cana-de-açúcar para a indústria – e/ou dirigidas a nichos específicos e diferenciados de mercado – horticultura familiar dos cinturões verdes das grandes cidades.

Políticos, imprensa e acadêmicos tendem cada vez mais a polarizar as discussões em termos maniqueístas, como se houvesse um lado sempre bom e um sempre mau em todas as questões, entre as quais se encontra a do trabalho rural.

O aumento do emprego rural e agroindustrial pouco tem a ver com a inútil discussão sobre familiar *versus* patronal, e sim com a questão do aumento da renda e da competitividade da agricultura. E, para promover a competitividade, ninguém precisa se preocupar com a seleção deste ou daquele modelo, pois essa é uma das tarefas do próprio mercado. Precisa, isso sim, além de deixar o mercado funcionar, atuar em prol da redução das barreiras ao espírito empreendedor e lutar pela eliminação do conjunto de ineficiências conhecido como custo Brasil. É com isso que os políticos e os acadêmicos deveriam estar se preocupando e é isso que deveria estar na pauta da imprensa. Políticas públicas eficazes geram muito mais e melhores empregos do que a estéril teorização ideológica em torno de questões subjacentes.

Marcos Sawaya Jank é professor doutor da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, da Universidade de São Paulo (Esalq-USP), e pesquisador sênior do Programa de Agribusiness da USP (Pensa). E-mail: msjank@usp.br

Fernando Sawaya Jank é administrador de empresas e produtor de leite em regime empresarial-familiar. E-mail: agrindus@linkway.com.br

Extra!

GESTÃO E FUTURO

Desafios do próximo milênio

Marcelo Prado

A agricultura do século XXI exigirá um empresário rural bastante evoluído, apto a deixar de lado velhos costumes.

Durante os próximos 20 anos as mudanças na agricultura serão cada vez mais intensas. Quando um produtor de grãos tiver que tomar a decisão sobre o que plantar, soja ou milho, por exemplo, terá que decidir também a que mercado será destinado o produto. A biotecnologia está segmentando as *commodities*. O milho terá um grão específico para aves, outro para suínos, outro para bovinos, produção de alimentos, óleo, fibras, glucose, amido etc. Já a soja terá diferentes níveis de proteína e óleo, com menos teor de ácido linolênico.

O empresário rural precisará ser mais empreendedor, conhecer o mercado global e buscar as melhores oportunidades comerciais. Os produtos alimentícios, obtidos através de grãos modificados geneticamente, terão selos de identificação para orientar o consumidor.

O gerenciamento será feito através da base de dados fornecidos pelo sistema de agricultura de precisão que permitem ao produtor rural controlar através de um computador todas as operações agrícolas. Esse processo ainda gera informações relevantes para a tomada de decisão quanto à utilização de maior ou menor quantidade de insumos, sempre com o objetivo de minimizar o custo de produção e maximizar a produtividade.

A agricultura do século XXI exigirá um perfil de empresário rural bastante evoluído, apto a deixar de lado velhos costumes e buscar novos conhecimentos. A terceirização de operações agrícolas como pulverização, plantio, colheita será crescente, permitindo redução de custos e dando ao agricultor mais tempo disponível para centrar seus esforços em decisões estratégicas e assim melhorar a performance do negócio.

O nível de profissionalização será cada vez mais intenso, gerando a necessidade de treinamentos contínuos nos quais a exigência de profissionais especializados provocará migração urbana para o campo e mudança de profissionais não especializados para as cidades.

A agricultura orgânica

Simultaneamente a tanta tecnologia e evolução, está crescendo no mundo o consumo de produtos obtidos através da agricultura orgânica, que consiste na produção de vegetais sem nenhum produto químico, seja fertilizante ou defensivo. Esse mercado representa hoje no mundo cerca de US$5 bilhões, e até o ano 2005 ele crescerá 20 vezes, atingindo a cifra de US$100 bilhões, segundo dados apresentados no Congresso Mundial da International Food and Agribusiness Management Association de 1998 no Uruguai.

A agricultura do século XXI exigirá um perfil de empresário rural bastante evoluído, apto a deixar de lado velhos costumes e buscar novos conhecimentos. A terceirização de operações agrícolas será crescente, reduzindo custos e deixando tempo para melhorar a performance.

Nos países desenvolvidos principalmente, há um número crescente de consumidores que buscam produtos totalmente naturais e ainda estão dispostos a pagar por eles, mesmo que tenham pior aparência e preço significativamente mais alto.

No Japão, a soja obtida através dessa tecnologia chega a valer cerca de três vezes mais que a soja tradicional, em torno de US$30 a saca de 60kg, com uma produtividade que varia de 40% a 60% da tecnologia tradicional.

Para que o mercado reconheça o produto como orgânico, a área tem de ser cultivada por três anos sucessivos sem produtos químicos.

Esse comportamento da parte de consumidores se contrapõe à alta evolução tecnológica que dia a dia oferece ao mercado produtos de custo menor e qualidade superior. Isso indica a grande heterogeneidade de comportamento dos consumidores, sinalizando que há espaço para diferentes produtos e tecnologias.

Outra tendência é a procura por produtos de conveniência, onde o consumidor quer produtos práticos, naturais e que possam ser consumidos imediatamente.

Marcelo Prado é vice-presidente do setor agroalimentar do Grupo Algar.

Extra!

FERTILIZANTES

Tropeçando nos preços

Adriano Vendeth de Carvalho e Pedro Ferreira Arantes

Redução do uso de fertilizantes ameaça índices técnicos de importantes culturas em Goiás.

Goiás é o quarto maior produtor de grãos do país e consome algo em torno de 7% do total de fertilizantes consumidos no Brasil. Paralelo à pecuária de corte e leite, as culturas do arroz de sequeiro, feijão, algodão, milho e soja são as atividades agrícolas mais importantes do estado, com destaque para as duas últimas, cujas produções praticamente dobraram no decorrer dos últimos oito anos.

A análise da variação de preço dos fertilizantes de arroz de sequeiro, feijão, algodão, milho e soja é de vital importância, tanto para o próprio setor de produção desses insumos como, é claro, para o setor de consumo, no caso o produtor rural. Para o setor de produção porque as cinco culturas respondem por mais da metade do fertilizante total do país. O milho e a soja utilizam 43% de todo o fertilizante consumido no Brasil. Qualquer déficit nesse consumo incorre em sérios danos a uma importante área do agronegócio brasileiro. Quanto ao produtor porque o custo da adubação nas lavouras ainda se mostra elevado quando comparado à renda bruta no setor rural.

A partir de julho de 1994 (implantação do Plano Real) até o final de 1996 os preços dos fertilizantes analisados tiveram aumento linear em torno de 30%, época em que o custo da adubação chegou a participar de 13,3% (no caso do algodão) a até 34,7% (no caso do milho) da renda bruta por hectare do produtor em Goiás. Curiosamente, desde então os preços dos fertilizantes na região Centro-Sul do país, também de forma linear, decresceram 24% até julho de 1998, reduzindo consideravelmente seu custo na renda bruta do produtor, com exceção da soja e do algodão, que neste ano tiveram preços inferiores à média histórica.

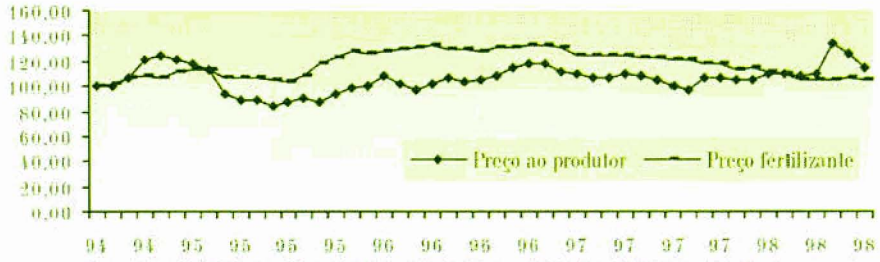
Índices percentuais médios de variação

Jul. 1994-jul.1998

	Arroz de sequeiro	*Feijão-carioquinha*	*Milho*	*Soja*	*Algodão*
Preço ao produtor	0,22	0,01	-0,06	0,13	-0,01
Preço do fertilizante	0,19	0,15	0,20	0,16	0,18

Índice médio comparativo

Preços pagos aos produtores em Goiás *versus* preços de fertilizantes na região Centro-Sul julho 1994 a julho 1998

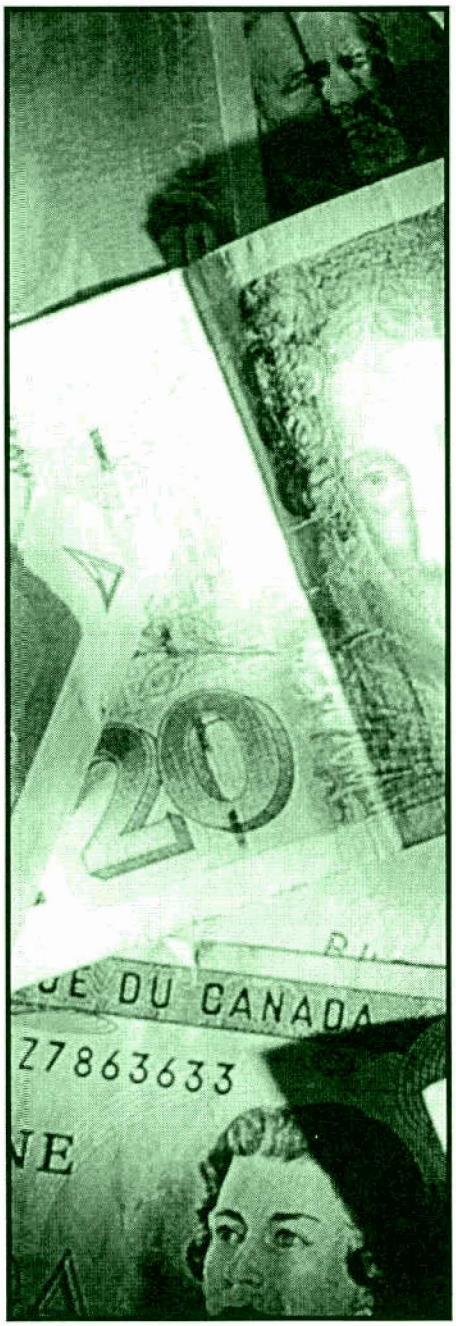


Fontes: Associação Nacional de Difusão de Adubos (Anda) e Federação da Agricultura do Estado de Goiás (Faeg).

Mesmo com a queda dos preços de fertilizantes a partir de 1997, o produtor de Goiás desde então perdeu em média cerca de 14% de poder de compra para esse insumo, pois os preços recebidos nas cinco principais atividades agrícolas aumentaram apenas 3% de dezembro de 1996 a julho de 1998 – movidos basicamente por arroz e feijão, que tiveram preços excelentes nesta safra, já que o milho não alcançou as expectativas iniciais e a soja e o algodão (grandes responsáveis pela queda do poder de compra) estavam com preços defasados.

Quando analisamos todo o período, ou seja, a partir da entrada do Plano Real em julho de 1994 até julho deste ano, observamos que o preço ao produtor em Goiás nas cinco atividades agrícolas teve variações médias de apenas 6%, enquanto os fertilizantes tiveram variações médias de preços de 17,3%. Com isso, o poder de compra desses produtores para os fertilizantes específicos de suas lavouras no mesmo período obteve índices de variação média negativa em torno de 17,7%, ou seja, o nível de produtividade nas lavouras possivelmente teve que ser incrementado para compensar o aumento na relação de troca para fertilizantes e manter seu uso nas lavouras.

Se continuar a queda gradual no poder de compra para fertilizantes, os produtores terão que buscar outras alternativas para adquirir uma produtividade ótima em sua atividade agrícola. Do contrário, deverão receber melhores preços por seus produtos para compensar o uso de fertilizantes, alternativa pouco provável diante das expectativas de mercado para a próxima safra 1998/99. Aparentemente, os produtores de arroz, feijão e algodão do Brasil estão se adequando a esta realidade, pois nos últimos seis anos mantêm os mesmos níveis de consumo de fertilizantes, produzindo queda nos índices técnicos dessas culturas.



A tabela e o gráfico demonstram os índices médios de variação dos preços dos fertilizantes respectivos a cada cultura (região Centro-Sul) e dos preços recebidos pelos produtores (Goiás) no período de julho de 1994 a julho de 1998.

Mesmo com a queda dos preços dos fertilizantes a partir do início de 1997, estes ainda se mantiveram durante quase todo o período analisado com índices médios de variações superiores aos preços recebidos pelos produtores em Goiás. Apesar de os preços do arroz de sequeiro ao produtor terem permitido uma paridade com os preços dos fertilizantes empregados, é baixo o uso do insumo nessa cultura em Goiás, caracterizada por baixas produtividade e rentabilidade. No período, considerando a liquidez e rentabilidade, a cultura da soja em Goiás parece ser a única atividade que propiciou índices de preços ao produtor compatíveis com o fertilizante empregado, mesmo porque esta cultura permite menor uso e gasto com o insumo.

Os indicativos de mercado para a próxima safra apontam para níveis de rentabilidade próximos ao custo de produção nas culturas de soja e milho. Preocupa este fato, já que os dados de consumo mostram essas duas culturas como responsáveis por quase metade das compras de fertilizantes no país. Pelos preços recebidos pelos produtores na última safra, não é coincidência que o fato venha se traduzindo em menores ritmos de venda no setor de fertilizantes tanto em Goiás como no Brasil. De janeiro a agosto deste ano em Goiás, as vendas recuaram 1,88% comparado ao mesmo período do ano anterior; não é pouco quando observamos em média 70% de crescimento nas vendas de 1995 para 1996 e 35% de 1996 para 1997 no mesmo período. No Brasil a realidade é a mesma, ou seja, as vendas estagnaram.

É preciso atentar ainda para o nível de endividamento do produtor rural brasileiro, que é muito elevado. Sua capacidade de pagamento deve se reduzir nas próximas safras, diante das expectativas de níveis de preços abaixo da média histórica.

Pelo visto, a galinha dos ovos de ouro está em perigo.

Adriano Vendeth de Carvalho é engenheiro agrônomo e assessor técnico da Faeg/Detec. Pedro Ferreira Arantes é economista da Faeg e professor de economia rural da Faculdade Anhangüera.

A reforma agrária aparece novamente com grande destaque no cenário nacional. A discussão econômica de cunho analítico e acadêmico poderá contribuir para um melhor encaminhamento das questões. É desnecessário reafirmar a complexidade do tema, que certamente vai além das fronteiras da ciência econômica. Na própria ciência econômica suas múltiplas dimensões requerem estudo cuidadoso. Os artigos apresentados a seguir não esgotam o assunto, porém contribuem para o debate e explicitam prós e contras de distintas opções de política. São resumos dos textos apresentados no painel Estrutura Fundiária e Disponibilidade de Terra do Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural (Sober), realizado em Poços de Caldas entre 10 e 14 de agosto.

ESTRUTURA FUNDIÁRIA E DISPONIBILIDADE DE TERRA

Sem terra, sem documento

ANTÔNIO SALAZAR P. BRANDÃO

A falta de titulação pode retardar o processo de desenvolvimento e modernização da agricultura no Brasil.

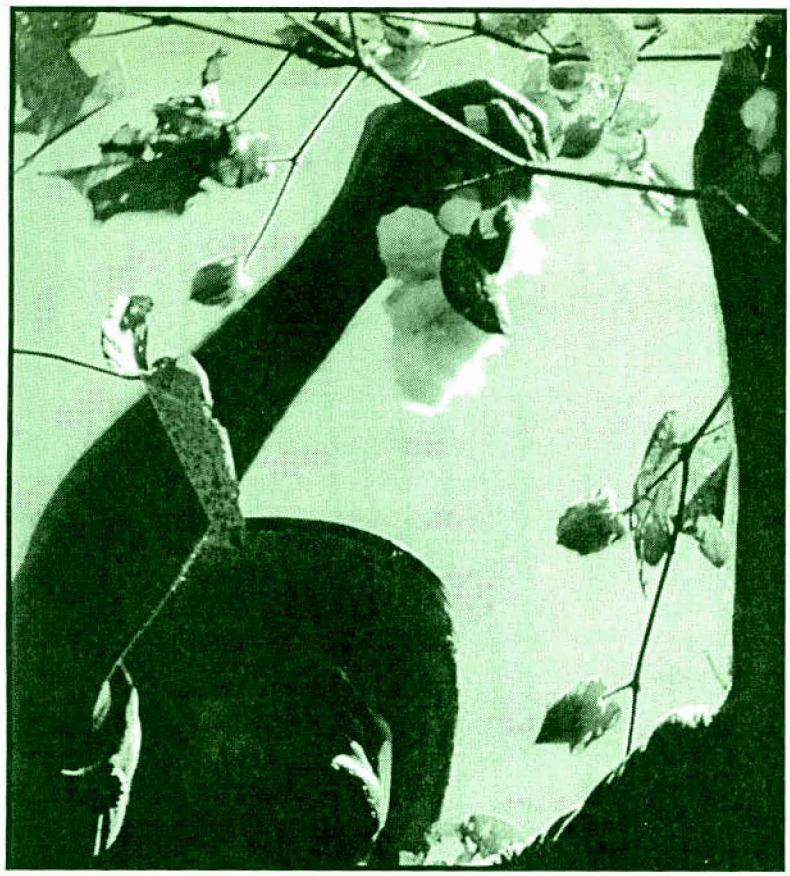
A reforma agrária é uma intervenção no mercado de terras que tem como objetivo alterar a distribuição da propriedade e também as quantidades transacionadas em equilíbrio. Isto exige conhecimento deste mercado.

É na demanda que residem os aspectos mais complexos da questão. Primeiramente porque os serviços da terra entram de forma importante nas funções de produção do setor agrícola (e também nas de produção do setor habitacional). A terra é um fator de produção. Em segundo lugar, porque o estoque deste fator serve como reserva de valor. Mesmo em países onde existem mercados financeiros bem desenvolvidos e menos sujeitos aos sobressaltos que ocorreram no Brasil nos últimos 20 anos, os poupadores destinam uma parcela de sua riqueza à compra de terra. Mais ainda, a terra é uma forma de garantia de empréstimos muito valorizada por instituições financeiras, pois normalmente propicia boa proteção contra a inflação e tem uma baixa taxa de depreciação.

Existem ainda outros dois componentes da demanda: projetos de infra-estrutura e projetos ambientais (parques, zonas protegidas etc.). A magnitude dessas demandas é determinada essencialmente por políticas governamentais e pelas preocupações com a preservação ambiental, não estando diretamente ligada a decisões baseadas em custos e benefícios privados.

A oferta de terra, por outro lado, é largamente determinada pela natureza, pelas condições topográficas, pela fertilidade do solo e pelo volume de investimentos realizados no passado. Este último aspecto é fundamental, pois diversos tipos de investimentos têm potencial de aumentar o volume de serviços obtidos a partir do mesmo esto-

Antônio Salazar Brandão é professor da Universidade Santa Úrsula e da Universidade do Estado do Rio de Janeiro.



que. Em outras palavras: estes investimentos *aumentam a oferta efetiva de terra*.

Além dos elementos de oferta e demanda, tanto nos países em desenvolvimento quanto nos países desenvolvidos, os mercados estão sujeitos a inúmeras regulamentações que influenciam as quantidades transacionadas e os preços. Na maioria das vezes essas intervenções contribuem para reduzir a eficiência alocativa e elevam as barreiras ao acesso, restringindo a participação das pessoas de renda mais baixa na atividade agropecuária. Diversos países proíbem aluguel e contratos de parceria. Ora, esta restrição exclui aqueles que, apesar de conhecerem a tecnologia, não dispõem de recursos para comprar terras. Isso pode reduzir a eficiência da produção agrícola e piorar a distribuição de renda.

Devemos continuar com os assentamentos? Devemos abandonar esta política e procurar criar um sistema de administração de terras mais eficaz? Ou devemos combinar os dois?

A questão da posse

Um aspecto do mercado de terras que merece especial atenção é a segurança da posse. Nos países em desenvolvimento, a falta de segurança em relação à propriedade é generalizada. Freqüentemente isso ocorre pela inexistência de títulos de propriedade ou porque os registros de títulos são falhos, dando origem a conflitos de fronteiras ou titulação múltipla. Mais uma vez os mais pobres saem prejudicados, sem recursos suficientes para regularizar títulos (às vezes nem sequer têm títulos) ou para utilizar adequadamente o sistema judicial.

A ausência de titulação pode retardar de maneira significativa o processo de desenvolvimento e modernização da agricultura. É inestimável a importância de um título sem contestações de qualquer natureza sobre as decisões do agricultor e também dos ofertantes de crédito. A segurança de posse leva à maior demanda de investimento, que por sua vez aumenta a demanda de insumos variáveis. Ao mesmo tempo o sistema bancário se dispõe a aumentar a oferta de crédito de longo (para investimento) e de curto prazos para esses agricultores. A conjugação destes fatores aumenta o valor da terra como fator de produção, incrementa sua produtividade e a renda agrícola.

A política fundiária deve, portanto, dar prioridade à garantia da efetividade da posse e à titulação. Existem regiões no Brasil onde os conflitos se originam em grande parte pela falta de clareza dos títulos. Uma parte importante de um programa de reestruturação fundiária deve ser a regularização de tais títulos. Mas além disso é preciso reformar ou criar o sistema de cadastro rural e integrá-lo com o registro de imóveis de forma a que as informações sejam unificadas.

Além de contribuir para aumentar a segurança, essas medidas tornarão o mercado mais transparente, facilitando a realização de negócios. A heterogeneidade e o elevado custo de informação são aspectos importantes deste mercado. Muitas das características do bem transacionado (normalmente uma propriedade caracterizada por segurança de posse, pela fertilidade do solo, pela localização, pelas benfeitorias existentes etc.) não são facilmente observáveis pelo comprador, e a existência de um cadastro que possa fornecer as informações relevantes a custo baixo permitirá que o mercado funcione melhor, cumprindo as funções de promover eficiência e reduzir barreiras à entrada.

O governo federal no Brasil optou pelo assentamento. Nada, ou quase nada, se fez na direção de sanear os títulos existentes nem da criação de um mecanismo transparente de informações (cadastro, registro etc.). Do ponto de vista do uso dos recursos públicos, qual é a melhor forma de dar continuidade ao processo? Devemos continuar com os assentamentos? Devemos abandonar esta política e procurar criar um sistema de administração de terras mais eficaz? Ou devemos combinar os dois? Infelizmente não temos estudos no Brasil que nos permitam responder a estas perguntas de maneira satisfatória.

O painel da Sober também não apresenta soluções nem estudos conclusivos sobre o assunto, porém chama a atenção para diversos aspectos novos da análise da reforma agrária. Reydon apresenta um conjunto de propostas para tornar o preço da terra mais próximo de seu valor produtivo, reduzindo sua atratividade como reserva de valor; Barbosa analisa o projeto de reforma agrária descentralizada que vem sendo experimentado em alguns estados do Nordeste e Dias analisa os novos componentes econômicos, políticos e sociais ligados à retomada da reforma agrária no Brasil.

ESTRUTURA FUNDIÁRIA E DISPONIBILIDADE DE TERRA

Intervir para democratizar

BASTIAAN P. REYDON

Persiste ainda no país uma série de obstáculos que impedem a democratização do acesso à terra.

O problema fundiário no Brasil, que é grave desde a sua ocupação, atinge na atualidade um elevado nível de conflito e tensão. Suas origens remontam às concessões de sesmarias, mas se consolidaram pela promulgação da Lei de Terras de 1850, que generalizou, na sociedade brasileira, o caráter mercantil da terra. Essa lei estabeleceu que o acesso à terra deveria se dar através do mercado ou pela posse, isto é, a ocupação legalizada. Isso permitiu que um recurso natural fosse usado tanto como fator de produção na agropecuária quanto como ativo de reserva de valor ou especulativo, que vem determinando o processo de ocupação da fronteira agrícola brasileira nos diferentes momentos, sempre viabilizando ganhos expressivos para os que nela aplicaram suas riquezas. Neste momento há necessidade de uma efetiva intervenção, imediata e profunda, para não agravar ainda mais os problemas sociais e políticos existentes.

A utilização especulativa da terra, urbana ou rural, é uma característica da realidade brasileira, e exerce um papel importante na acumulação dos capitais e na determinação da estrutura política. Assim, vem determinando o processo de ocupação da fronteira agrícola brasileira nos diferentes momentos, sempre viabilizando ganhos expressivos para os que nela aplicaram suas riquezas.

Essas características, que têm suas origens na própria história e na cultura do país, fazem com que os preços da terra agrícola no Brasil tenham atingido um patamar excessivamente elevado, principalmente por sua expressiva liquidez estrutural. Como se observa no gráfico, os preços médios praticados no mercado brasileiro são significativamente superiores aos do Uruguai. Pelo mesmo gráfico, comparando-se com os Estados Unidos, observam-se preços superiores em alguns momentos e apenas pouco inferiores na maior parte do período, confirmando o elevado patamar de preços da terra no Brasil.

As características da Lei de Terras e da forma de sua apropriação no Brasil, além de determinar preços históricos elevados, acarretaram uma série de outros problemas: concentração elevada da propriedade, baixo poder de compra dos demandantes, problemas de titulação e grande quantidade de requisitos burocráticos para realizar transações com terras. Apesar desses problemas, há evidências de que o mercado de terras brasileiro é dinâmico, se comparado aos de outros países, apresentando número significativo de negócios. Mesmo assim há necessidade de implementar políticas para torná-lo ainda mais efetivo.

A redução das restrições aos negócios e a democratização do acesso à terra não devem afetar significativamente a produção e a produtividade da agricultura brasileira. Podem, quanto muito, diminuir a pobreza rural, gerando empregos e fomentando a agricultura familiar, quando integrada aos complexos agroindustriais ou voltada para algum nicho de mercado. Portanto, o problema do aumento da produtividade está fundamentalmente associado, no caso brasileiro, ao mercado de produtos e de insumos.

A dinâmica recente do preço

No período recente, transformações na dinâmica do mercado de terras geraram redução de aproximadamente 60% nos preços médios de terras. Isso acarretou, por um lado, uma grande desvalorização da riqueza dos proprietários e, por outro, a diminuição de sua demanda. As causas para a queda na demanda são as seguintes:

- o Plano Real, que trouxe a queda da inflação, diminuindo a demanda de terras para reserva de valor, e redução na atividade agropecuária e nos seus retornos produtivos (a queda do preço também teve como causa os melhores retornos esperados nos mercados financeiros e de títulos comparativamente à terra);
- ocupações de terras empreendidas pelo Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST);
- elevação das alíquotas do imposto territorial rural (ITR) e transferência da cobrança para a Receita Federal, conhecida por sua eficiência em arrecadação, modificando as expectativas dos agentes que mantinham terras rurais ociosas;
- um sentimento coletivo no país a favor da solução do problema agrário.

As causas da queda na demanda podem ser divididas em dois grandes grupos. A primeira, resultado indireto da

Bastiaan P. Reydon é professor doutor do NEA/IE/Unicamp. O endereço eletrônico é: basrey@eco.unicamp.br

Este estudo é uma versão resumida e modificada de Reydon e Plata (1998), no prelo.

SOLICITO

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

OPÇÕES DE PAGAMENTO

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

Nome .....

Empresa .....

Ramo de atividade .....

Função na empresa .....

Endereço .....

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

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

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

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

Cartão ..... nº ..... validade .....

CENTRAL DE ATENDIMENTO AO ASSINANTE

Ligue grátis: 0800-21-7777

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

PRT/RJ 1166/86

UP AC Afonso Cavalcanti

DR/RJ

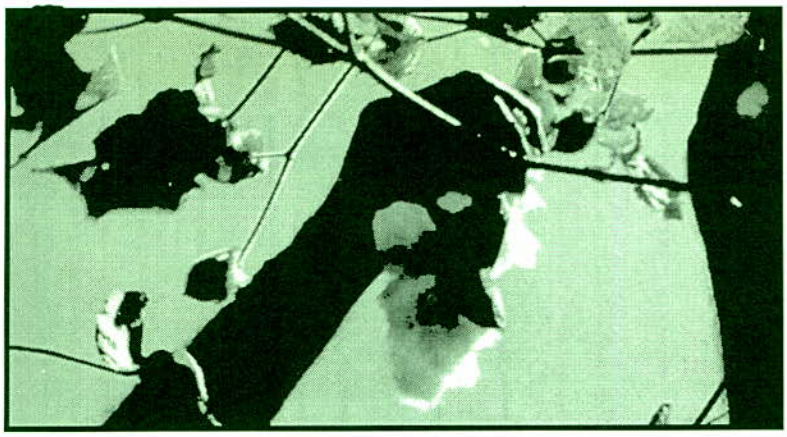
CARTÃO RESPOSTA

Não é necessário selar

O selo será pago por

FUNDAÇÃO
GETULIO VARGAS

20299-999 — Rio de Janeiro — RJ



política de estabilização (Plano Real), portanto na alçada das políticas econômicas gerais. A segunda e a terceira causas estão diretamente associadas às políticas agrárias e atuações nos mercados de terras e podem ser reproduzidas e/ou aprofundadas. A quarta causa faz parte de mudanças mais profundas pelas quais a realidade brasileira vem passando e deve ser discutida em outros fóruns.

Apesar desta mudança por que passou o mercado de terras recentemente, persiste no Brasil uma série de obstáculos que impedem a efetiva democratização do acesso à terra. Entre eles:

- preço elevado da terra decorrente do alto grau de concentração da propriedade;
- pouca efetividade na cobrança e fiscalização do imposto territorial rural (ITR);
- sistema de registro de terras precário, realizado através de cartórios privados locais, que não consolidam e não garantem os títulos de propriedade;
- número significativo de propriedades sem títulos ou com títulos precários;
- falta de garantias, para ambas as partes, nas relações estabelecidas entre proprietários de terras e arrendatários ou parceiros;
- inadequada estrutura institucional do Estado para eliminar os problemas mencionados.

Os preços médios praticados no mercado brasileiro são significativamente superiores aos do Uruguai, em alguns casos superiores e bem pouco inferiores em sua maior parte aos dos Estados Unidos, indicando o elevado patamar de preços da terra no Brasil.

Na atual conjuntura econômica, política e institucional do mercado de terras, existem dois níveis de ações necessárias e complementares que devem ser realizadas. As primeiras, apesar da resistência política e institucional, têm que ser implementadas na ordem apontada abaixo para que não agravem os obstáculos do mercado de terras.

As ações complementares necessitam basicamente de recursos e de algum apoio político/institucional. Além da implementação dessas ações, é preciso que fique muito claro que podem ser uma alternativa importante para diminuir os problemas existentes no setor rural brasileiro.

Na tarefa de programar, executar e avaliar as ações que têm por objetivo a democratização da terra rural, devem participar tanto a população interessada, através de suas organizações, como as instituições nacionais públicas e privadas (Incra, institutos de terras, ONG).

Principais ações para dinamizar o mercado de terras:

- reestruturação institucional que oriente as instituições do Estado relacionadas diretamente com o problema agrário a adotarem uma nova postura diante da atual problemática de acesso à terra; tais instituições deveriam reestruturar-se para se tornarem agentes catalisadores do processo de democratização da terra através do mercado;
- tributação da terra ociosa – ação que requer decisão política e empenho das instituições do Executivo, principalmente o Incra (Ministério de Agricultura) e a Receita Federal (Ministério de Fazenda). Além disso, outras forças políticas como as ONG, os partidos políticos, o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST), favoráveis à liberalização do mercado de terras, devem pressionar o Executivo para o cumprimento efetivo da legislação em vigor;
- desapropriações, aquisições e assentamentos, medidas que contam com o apoio de parte significativa dos organismos envolvidos e da população e requerem apenas que sejam eficientemente administradas para alcançar seus objetivos. Essas medidas podem ser mais eficientes se o Congresso Nacional legislar a favor de:

a) modificar a legislação para garantir redução nos custos de desapropriação;

b) estabelecer um plano de emancipação dos assentamentos já efetuados que defina os preços e prazos para o pagamento dos lotes;

- crédito para compra de terras, política que encontra alguma resistência nos órgãos responsáveis pela política agrária brasileira. O êxito da experiência do Banco Mundial nos estados do Nordeste, entretanto, pode mudar essa tendência. Sua efetividade, para não distorcer mais o mercado de terras, requer políticas de redução do preço e que os lotes para assentamentos de reforma agrária sejam cobrados. Sua implementação requer participação das seguintes instituições:

a) institutos de terras para assessorar e realizar os negócios;

b) sindicatos de proprietários de terras, Incra e as ONG para organizar a oferta de terras;

As características da Lei de Terras determinaram preços históricos elevados, alta concentração da propriedade, baixo poder de compra dos demandantes, problemas de titulação e complicada burocracia para realizar transações com terras.

c) sindicatos de trabalhadores rurais e dos agricultores sem terra reunidos em cooperativas e associações para organizar a demanda;

- programas de colonização. Este tipo de política conta com menor apoio devido aos impactos negativos sobre o ecossistema e aos altos custos das experiências do passado recente. Uma efetiva fiscalização do aproveitamento das terras públicas e dos investimentos do Estado poderiam tornar este programa factível.

Ações complementares para tornar mais efetivo o mercado de terras:

- expansão e transparência do arrendamento e da parceria. A implementação desta medida requer modificações legais relativamente pequenas, mas institucionalmente importantes, principalmente no que se refere à garantia de cumprimento dos contratos. Pode ser uma importante forma de colocar terras à disposição do mercado utilizando uma estrutura institucional semelhante à do crédito de terras;

- modernização e unificação dos sistemas de registro da terra. Um conjunto de ações que vem sendo implementado e requer a compatibilização dos cartórios locais com os cadastros do Incra e demais cadastros, tais como o da Receita Federal. A realização imediata desta ação somente depende da prioridade dada pelo Executivo;

- regularização e titulação de terras, a que vem sendo implementada com menores restrições. Há necessidade de aprofundá-la, com a obtenção de recursos adicionais, principalmente no que se refere à regularização de terras. O Incra deveria ser o principal órgão executor, junto com os institutos de terras dos estados da federação.

BIBLIOGRAFIA
Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária, Incra. *Diretrizes para o Programa Nacional de Reforma Agrária.* Brasília, DF, 1995.
Reydon, B. & Ramos, P. *Mercado y políticas de tierras* (experiencias en la América Latina). Campinas, SP: Unicamp.IE/FAO, 1996.

ESTRUTURA FUNDIÁRIA E DISPONIBILIDADE DE TERRA

Experiência encorajadora

TÚLIO BARBOSA

O Projeto Cédula da Terra é uma experiência pioneira de obter terras para redistribuição utilizando os mecanismos de mercado.

Crescimento econômico modesto, associado a desemprego aberto e subemprego, historicamente vem acompanhado de demanda crescente a favor da reforma agrária, vista como capaz de gerar oportunidades de emprego e renda (pelo menos de subsistência) a custo relativamente baixo. A combinação de: a) terra abundante, sem ou com pouco uso; b) mão-de-obra rural desempregada ou subempregada; c) prevalência de retornos constantes à escala na produção agrícola representa um conjunto de fatores favoráveis a se considerar *a priori* a reforma agrária como instrumento viável para a geração de empregos produtivos, além de contribuir para satisfazer considerações como redistribuição de riqueza e de renda – ou seja, justiça social.

O que não parece tão óbvio, posto que se presta a infindáveis discussões, é se há formas mais ou menos eficientes para se conseguir alcançar determinada meta de assentamento, ou seja, de pessoas empregadas através da reforma agrária (colonização de novas áreas, regularização fundiária, arrendamento e parceria são formas, entre outras, de acesso à terra não incluídas no conceito clássico de reforma agrária, a qual envolve necessariamente transferência da propriedade e do controle da terra).

Não há que se estranhar a falta de consenso sobre formas menos ou mais eficientes, já que não tem havido,

Túlio Barbosa é pesquisador licenciado da Embrapa e consultor do Banco Mundial. As opiniões e conceitos aqui expostos não refletem, necessariamente, os daquelas instituições.

mesmo em termos mundiais, experiências que permitam aferir a eficiência relativa de vários métodos de se fazer a reforma agrária, exceto quando se trata de métodos mais ou menos violentos. A regra – à qual o Brasil não foge – é a reforma agrária conduzida de forma centralizada e a terra obtida para fins redistributivos através de processos de desapropriação.

O caso brasileiro

A demanda de reforma agrária no Brasil, apoiada por um forte e bem organizado movimento social, tem sido crescente e assim deverá continuar enquanto persistirem os efeitos dos ajustes da economia e estes ensejarem um crescimento relativamente modesto no nível de emprego. Esteja a explicação em restrições fiscais, legais ou operacionais, o fato é que a capacidade de o poder público (governo federal, principalmente) satisfazer as demandas, na quantidade, no tempo e com a qualidade exigidos, mostra-se limitada, por maior que seja a vontade política do governo de fazer a reforma.

Se por um lado os ajustes da economia têm gerado desemprego, é verdade também que a estabilidade tem levado a uma redução drástica do preço real da terra e à perda de seu atrativo como reserva de valor (diminuição da demanda especulativa). Some-se a isso o fato de a elevação dos juros ter levado a grande endividamento dos proprietários rurais, sendo a terra utilizada como colateral nos empréstimos bancários. Esse conjunto de fatores mais a abertura dos mercados às importações de produtos agrícolas têm feito com que o mercado de terras seja francamente vendedor, contribuindo para a redução de seu preço. Está criado, portanto, um quadro extremamente favorável à alternativa de obter terras para redistribuição utilizando os mecanismos de mercado, ou seja, através de processos simples de compra e venda em mercado aberto e transparente.

E foi isso exatamente o que fez o governo federal, em parceria com alguns governos estaduais – Maranhão, Ceará, Pernambuco, Bahia e Minas Gerais – em um projeto piloto experimental, através do Projeto Cédula da Terra (que conta com financiamento parcial do Banco Mundial), no qual não só são introduzidos os mecanismos de mercado para a obtenção da terra como também se introduz a descentralização de todo o processo que resulta no assentamento dos beneficiários, delegando a estes todas as iniciativas e a execução da reforma. O poder público, federal e estadual, se restringe a monitorar e avaliar a experiência, além de fornecer os meios financeiros para a sua execução.

Esteja a explicação em restrições fiscais, legais ou operacionais, o fato é que a capacidade de o poder público satisfazer as demandas mostra-se limitada, por maior que seja a vontade política do governo de fazer a reforma agrária.

Como funciona o Cédula da Terra

Segundo o modelo do Cédula da Terra, os trabalhadores sem terra e/ou minifundiários desejosos de obter terra se organizam em associações sem fins lucrativos, portanto legalmente constituídas, e buscam no mercado proprietários que estejam dispostos a vender-lhes a propriedade. Os sindicatos rurais e/ou outras organizações não-governamentais e mesmo estatais são agentes que prestam assistência aos beneficiários potenciais, indicando-lhes vendedores potenciais. Em uma primeira etapa, há uma pré-negociação entre o comprador e vendedor, na qual um preço inicial é estabelecido. Ao fazê-lo, os compradores têm pleno conhecimento de que os recursos necessários para a efetivação da compra serão objeto de empréstimo e não de doação, que deverá ser pago ao agente financeiro.

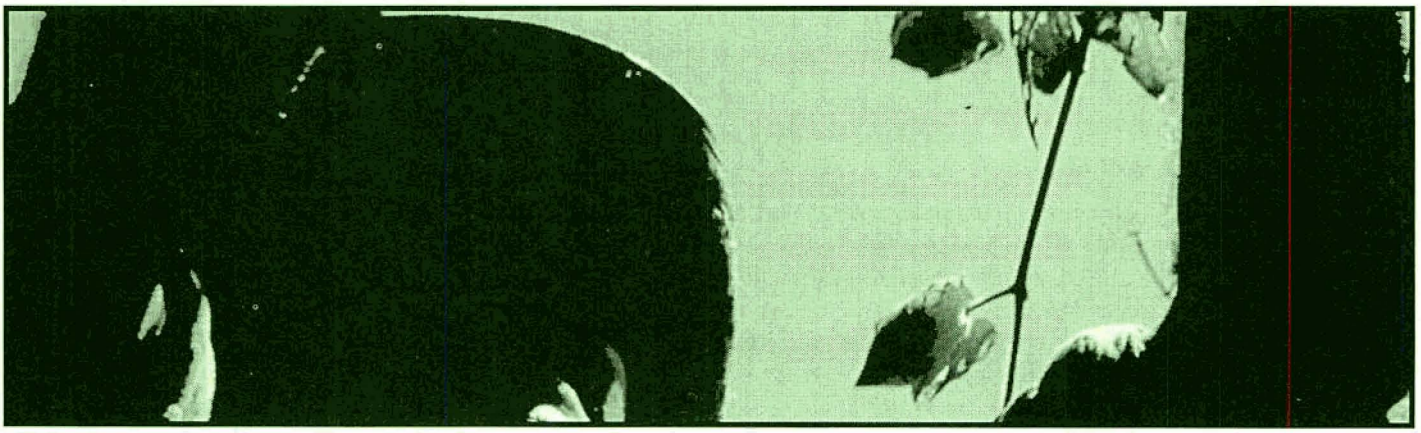
A etapa seguinte consiste na entrada do governo estadual, através de seu órgão de terras (ou encarregado da administração fundiária do Estado), que examina: a elegibilidade dos beneficiários, a situação legal da propriedade colocada à venda (legalidade do título, existência ou não de gravames como hipotecas etc.), cientificando-se sobre se o preço inicialmente acordado entre as partes é sancionável pelo mercado. Caso sejam afirmativos os resultados dos exames, o órgão estadual de terra autoriza o agente financeiro a conceder o empréstimo, efetivando-se a compra. Os empréstimos, assumidos solidariamente pelos membros da associação, têm prazo de pagamento de até 10 anos, incluindo três de carência, aos quais são acrescidos juros equivalentes à taxa de juros de longo prazo (TJLP). No projeto piloto o agente financeiro é o Banco do Nordeste e os fundos são constituídos com recursos fornecidos pelo governo federal, reconhecidos como contrapartida ao empréstimo feito pelo Banco Mundial.

Os beneficiários do empréstimo são livres para decidir o que farão e como utilizarão a terra assim adquirida, podendo contar com assistência técnica, diretamente contratada por eles ou fornecida pelos governos estaduais ou por organizações não-governamentais.

Simultaneamente ao processo que vai desde a identificação das propriedades a serem adquiridas até a conclusão da compra, os beneficiários têm pleno conhecimento de que terão acesso a recursos não-reembolsáveis equivalentes a, no máximo, 90% dos recursos requeridos para os investimentos (infra-estrutura, produtivos e sociais) a serem feitos sobre a terra a ser adquirida e mais uma ajuda inicial de instalação.

Sabem também que há um limite à quantidade de subsídio a que cada família terá direito, incluindo os subsídios envolvidos com o crédito fundiário, os investimentos não-reembolsáveis e a ajuda inicial de instalação. O limite atualmente fixado é equivalente a US$ 6.900. Os subsídios têm origem: a) na diferença entre as taxas Selic e TJLP, embutidos no crédito fundiário; b) na doação inicial (equivalente a US$ 1.300 por família); e c) nos financiamentos não-reembolsáveis dos investimentos sobre a terra.

Assim, os beneficiários tomam decisões de compra da terra levando em conta o preço a ser pago e o volume de recursos de que eventualmente disporiam para os investimentos sobre a terra. Dado o limite de subsídio, os beneficiários sabem que quanto maior o preço que paga-



rem pela terra menor será o volume de recursos de que disporão para os investimentos. Têm, portanto, um incentivo para, considerada uma determinada qualidade/localização da terra, conseguir o menor preço possível.

A compra da terra é, portanto, conjugada ao levantamento feito pelos beneficiários sobre as necessidades de investimentos sobre a terra; definido o custo da terra, identificam os investimentos necessários e que podem ser financiados. Preparam as propostas de investimento (designadas subprojetos) e as submetem à unidade técnica do estado encarregada da implementação do Projeto. As unidades nos estados participantes pertencem à estrutura da Secretaria de Planejamento e são responsáveis pela implementação dos projetos de combate à pobreza rural (também financiados pelo Banco Mundial), com grande experiência sobre projetos de execução descentralizada via comunidades rurais pobres organizadas.

Uma vez aprovados os subprojetos, a unidade técnica autoriza o agente financeiro a repassar os recursos (até 90% do custo total dos subprojetos) aos beneficiários, os quais serão responsáveis pela execução, operação e manutenção dos investimentos aprovados. Os beneficiários devem contribuir com pelo menos 10% do custos dos subprojetos financiados, sob a forma de trabalho, materiais ou dinheiro. O agente financeiro é o Banco do Brasil e os fundos são fornecidos pelo governo federal, através do financiamento do Banco Mundial.

A assistência técnica, como no caso da compra da terra, poderá ser contratada diretamente pelos beneficiários (com recursos fornecidos pelo Projeto, englobados nos custos dos subprojetos, no limite de até 8% destes) ou fornecidos por ONG ou agências estatais.

Os resultados alcançados com o Cédula da Terra são encorajadores: a meta global de beneficiar 15 mil famílias está sendo alcançada na metade do tempo previsto e o custo médio por família assentada está em torno de US$10 mil, metade do processo tradicional.

Experiência que deu certo

Os resultados alcançados com o Cédula da Terra são bastante encorajadores: a demanda superou as expectativas – a meta global de beneficiar 15 mil famílias está sendo alcançada na metade do tempo originalmente previsto (três anos) e, mais importante, o custo total médio por família assentada está em torno de US$ 10 mil, valor que contrasta com o custo pelo menos duas vezes superior do processo tradicional de se conduzir a reforma agrária via desapropriação e de execução centralizada.

Várias lições estão sendo extraídas do projeto piloto: a) a descentralização (para os beneficiários), combinada com os compromissos associados com o crédito fundiário, é um incentivo muito poderoso para reduzir o custo da terra; b) investimentos identificados e executados diretamente pelos beneficiários atendem melhor às necessidades dos beneficiários e custam menos; c) o processo todo, desde a identificação da área a ser adquirida até o início da execução dos subprojetos de investimento, toma um tempo relativamente muito curto; d) a provável sustentabilidade dos assentamentos é muito maior pela escolha mais judiciosa das áreas adquiridas e dos investimentos a serem feitos e pelo sentimento de propriedade criado e estimulado pelo desenho do Projeto.

Em áreas com maiores recursos (qualidade da terra, localização em relação aos mercados de produtos e insumos agrícolas, densidade de infra-estrutura básica) maiores são os retornos esperados e, conseqüentemente, a capacidade de pagamento dos beneficiários, mesmo que o custo unitário da terra tenda a ser mais alto. No caso do Nordeste, na região semi-árida os retornos esperados, ainda que positivos, tendem a ser menores e, para incrementá-los, é preciso associar melhorias tecnológicas à produção agrícola.

A base em que os beneficiários se organizam tende também a ter um impacto apreciável sobre o desempenho dos assentamentos.

Os resultados alcançados e as lições aprendidas são suficientes para justificar uma expansão do projeto piloto a todo o Nordeste. Quanto ao restante do país, notadamente no Sul, novos desafios deverão ser enfrentados (escassez relativa de terra, preços de mercado mais altos), e novos experimentos deveriam ser testados.

ESTRUTURA FUNDIÁRIA E DISPONIBILIDADE DE TERRA

Rompendo a tradição

GUILHERME LEITE DA SILVA DIAS

O processo de democratização recente abre espaço para um maior acesso às terras aptas para a agricultura.

A posse da terra sempre foi um instrumento utilizado para garantir o desbravamento do território e a sustentação ou a recriação de elementos não-democráticos na ordem política brasileira. Que fatores estariam presentes hoje para criar uma situação reversa, onde a política fundiária, com o ressurgimento da reforma agrária como tema prioritário, e a política agrícola, promovendo o desenvolvimento da agricultura familiar, seriam parte de um rompimento com esta tradição e peças do processo de consolidação de uma rota democrática de desenvolvimento?

São pelo menos três os elementos básicos a levar em conta em uma análise sobre o tema: uma revisão sumária dos caminhos seguidos por nossa política fundiária, as oportunidades criadas pela evolução tecnológica recente e as características de nossa organização política que deram sustentação a esse padrão de política agrária.

Política fundiária: nossa herança institucional

As sesmarias, que no Brasil aparecem como um direito permanente (com uma cláusula de revalidação depois de comprovada sua boa utilização, passados alguns anos), em Portugal eram um direito sobre o usufruto da terra, com prazo determinado. Cumpriam lá o papel de garantir a função social da terra.

A explicação está no seu objetivo político de instrumento para o desbravamento e ampliação do território e não do uso produtivo da terra. Conflitos entre sesmeiros eram resolvidos pela luta armada ou pela política de clientela junto ao governo colonial ou ao próprio rei em Portugal. Os posseiros não eram mencionados em nenhum documento, embora existissem em grande número. O nível dos conflitos parece elevado, pois em 1795 foi editado um alvará da metrópole disciplinando o processo, cuja execução foi suspensa um ano depois, diante dos protestos.

A posse das terras pela compra, como mercadoria, é a novidade institucional da Lei das Terras de 1850. O sentido da lei foi mais simbólico de um período de transição para uma economia capitalista, pois nenhum posseiro ou imigrante tinha poder aquisitivo para uma compra significativa. No seu segundo artigo, entretanto, estabelecia a pena de despejo, prisão, multa e satisfação de dano para a invasão de terra devoluta. Em outro artigo legitimava de forma benevolente os antigos direitos de domínio sobre as terras do Estado, beneficiando os grandes donos de escravos. A regulamentação da Lei das Terras criava uma repartição oficial encarregada de dirigir a medição, divisão e descrição das terras devolutas, indicando que os conflitos deveriam ser resolvidos no plano administrativo.

A Constituição Republicana não introduziu qualquer mudança no sistema de ocupação ou legitimação dos direitos de posse mas passou o domínio sobre as terras devolutas da União para os estados recém-criados.

O processo judicial de revalidação e legitimação de posse foi regulamentado e transferido para o juízo de direito da comarca de situação das terras através de um decreto-lei em 1913, o que representava uma mudança fundamental no processo de resolução de conflitos; mas em 1915 a execução desse decreto era suspensa. Nesse mesmo período, leis estaduais, como aconteceu em São Paulo, aumentavam o limite máximo de tamanho para a legitimação, ultrapassando 20 mil hectares.

Um novo decreto-lei, em 1946, estabeleceu normas gerais para o processo de discriminação de terras devolutas e criou um organismo na área administrativa federal para dirimir os conflitos, reconhecendo como forma de incorporar ao domínio privado a "posse pacífica e ininterrupta, por 30 anos, independente de justo título e boa-fé".

Em 1964, o Estatuto da Terra inovava, condicionando o acesso a propriedade pela sua função social, ao mesmo tempo em que definia um forte interesse pela alienação das terras devolutas, alterando o princípio de "interesse econômico em manter o imóvel sob o domínio da União" pela "inviabilidade de transferir para a propriedade privada".

A iniciativa da reforma agrária é atribuição exclusiva do Executivo federal. Uma instrução do Incra, em 1976, permitiu a venda de terras devolutas de até 500 mil hectares para empresas de colonização e de até 600 vezes o módulo rural para pessoa física.

Na década de 80, em pleno regime de democratização, o discurso pró-reforma agrária mobilizou um forte movimento de oposição durante a negociação da nova Constituição, impedindo reformas dos estatutos legais responsáveis pela morosidade das ações oficiais. A década de 90, no entanto, trouxe algumas modificações importantes: em 1996, o "rito sumário", que dá emissão de posse para a União independentemente de processo judicial sobre o valor das indenizações, derrubava um dos principais instrumentos de resistência à reforma agrária; o ITR passa

Guilherme Leite da Silva Dias é da FEA-USP.

Nos últimos 10 anos aumentou a produtividade da terra e do trabalho e cresceu a produção, embora a área colhida tenha sofrido redução. Em contrapartida, reduziu-se o número de pessoas empregadas no campo e o custo alimentação/salário urbano.

da jurisdição do Incra para a Receita Federal, a cobrança é mais efetiva e a alíquota adicional pela ociosidade é de fato punitiva, contribuindo para reduzir o preço da terra. Os conflitos pela disputa de terras ainda são elevados, apesar de um número muito maior de assentamentos sugerir que o desajuste recebido como herança ainda é muito pesado.

Evolução tecnológica endógena

Os investimentos públicos em pesquisa e extensão promovem a transposição dos paradigmas da revolução verde para a nossa realidade, inclusive incorporando os cerrados no processo intensivo de produção agrícola. Os mecanismos de exclusão social é que vão incorporar novos elementos de restrição de acesso, como a informação para o domínio da tecnologia e o capital mínimo necessário para sua adoção. A posse da terra é um elemento secundário nessa nova configuração, o "produtor-empresário rural" passa a ser o principal agente de expansão da produção rural e ele aceita o arrendamento ou outras formas de parceria como instrumento de acesso às terras aptas para essa agricultura mais tecnificada. O crédito rural oficial, com elevados subsídios, é o principal instrumento discriminador das oportunidades de adoção da nova tecnologia.

Esse processo coincide com a fase de aceleração da alienação das terras devolutas e do fomento da produção através de créditos com elevados subsídios. O padrão concentrador é recriado nesta nova dinâmica. A ideologia da segurança nacional durante o regime militar reforça uma aliança conservadora entre o desbravador de terras e o grande empresário rural emergente (eles não competem pelo mesmo recurso, a terra, em grande oferta com a alienação das terras devolutas), mantendo um sistema de domínio político excludente nas zonas rurais.

Nos últimos 10 anos o aumento de produtividade da terra e o do trabalho constituíram a principal fonte de crescimento da produção, embora a área colhida tenha sofrido até redução em números absolutos. A contrapartida foi uma redução maior ainda no número de pessoas empregadas no campo e um declínio do custo da alimentação em relação ao salário urbano.

Organização e representação política no interior do país

A urbanização do interior do país com o crescimento das pequenas e médias cidades altera o sistema de representação política. É a municipalização da política dominando o processo, visto que não temos nenhuma tradição de fortalecimento dos partidos políticos de representação nacional.

A diversificação das atividades econômicas nessas cidades incorpora novos atores que escapam ao controle do antigo sistema de domínio político, a hegemonia dos grandes donos de terras começa a declinar. Nessa nova configuração aparecem outros grupos de interesse com seus temas prioritários, entre os quais a pobreza do trabalhador rural e a insegurança na sua relação de trabalho são percebidos como obstáculos ao maior desenvolvimento dos negócios urbanos e do padrão de vida local.

O processo de abertura comercial (iniciado na agricultura em 1987 e acelerado a partir de 1990) consolida um mercado muito mais competitivo, onde os produtores tradicionais perdem espaço e vêem seus ativos principais, as terras, perderem muito valor. Os conflitos típicos de uma economia de mercado, como margens de lucro dentro da cadeia agroindustrial, ou entre credores e devedores são mais importantes para definir quem leva a maior fatia dos ganhos com a ampliação do mercado. Os métodos tradicionais de dominação, controle do Judiciário e da polícia local não têm mais a mesma eficácia na resolução dos novos conflitos.

Existe assim uma nova aliança de interesses receptiva a uma mudança no padrão de dominação tradicional do interior do país, antes predominantemente rural e agora mais diversificado.

É este respaldo urbano que ajuda a compreender o sucesso do MST como movimento popular. A solidariedade e o apoio material e institucional de organizações sociais urbanas foram fundamentais para o crescimento da organização e seu reconhecimento pela sociedade urbana. É o processo de democratização recente, portanto, que abre espaço para a reivindicação de um maior acesso às terras aptas para a agricultura.



O conflito agrário e o caráter excludente do sistema de crescimento agrícola sempre existiram mas foram reprimidos e mantidos sob a vigilância de um sistema político dominado pelos interesses rurais tradicionais. É, portanto, a mudança no sistema de representação política local que explica a possibilidade de mudança de orientação na política fundiária. Um aprofundamento desta nova rota depende da participação dos agentes locais mais interessados na transformação das cidades rurais, meros entrepostos da comercialização da agricultura de base técnica tradicional, em núcleos urbanos integrados aos mercados nacional e internacional.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

CERVEJA

A guerra continua

A chegada do verão deverá assistir a uma série de iniciativas promocionais dos fabricantes de cerveja para aumentar seus 'market shares'

Passada a Copa do Mundo, as cervejarias brasileiras estão tomando fôlego para iniciar em dois meses mais uma etapa na guerra que vêm travando. As cervejarias são reticentes quanto ao que foi gasto no período da Copa, mas estima-se que apenas a Brahma tenha despendido pelo menos R$60 milhões. O setor busca um desempenho que compense os pífios resultados de 1997, quando o consumo interno da bebida (estimado com base na arrecadação do IPI) foi de 8,2 bilhões de litros. Isso representava apenas 2% a mais do que o consumo de 1996 – 8 bilhões de litros, o mesmo volume já registrado em 1995.

Saudades da euforia detonada pelo Plano Real, que causou um avanço inédito de 23% no consumo interno entre 1994 e 1995. Em 1996 a redução da demanda de cerveja, assim como de vários outros bens de consumo, foi duplamente penosa porque pegou no contrapé os planos de expansão elaborados no embalo das vendas até então recordes do ano anterior.

Mas o volume dos investimentos em publicidade indica que essa batalha está longe de terminar e deve envolver cifras ineditamente altas até o final do ano. No primeiro trimestre – ou seja, no alto verão –, os gastos chegaram a US$40,3 milhões, 24% mais do que o valor investido no mesmo trimestre de 1997. O setor continua sendo o maior investidor isolado em publicidade na categoria de bebidas, mas sua liderança vem sendo cada vez mais ameaçada pelos refrigerantes, cuja verba publicitária correspondeu, de janeiro a março últimos, a 82% do total gasto pelas cervejarias – 30 pontos percentuais acima da relação verificada no primeiro trimestre de 1997.

Por trás desses números ligados especificamente à publicidade, vêm se tornando corriqueiros entre as cervejarias outros investimentos consideravelmente elevados, tanto no que se refere ao lançamento e/ou reforço de marcas como à instalação de novas unidades

Brasil: Setor de bebidas – investimentos publicitários

Segmento	*Total (US$ mil)*	*Tipo de mídia*					
		Revistas	*% no total*	*Jornais*	*% no total*	*TV*	*% no total*
Jan.-mar. 1997							
Cervejas	32.466,14	622,59	0,02	2.631,72	0,08	29.211,83	0,90
Refrigerantes	16.992,07	452,56	0,03	675,31	0,04	15.864,20	0,93
Outras bebidas não-alcoólicas	4.369,47	30,78	0,01	–	–	4.338,69	0,99
Refrescos	4.093,44	317,91	0,08	–	–	3.775,53	0,92
Café e chá	2.841,78	16,41	0,01	434,13	0,15	2.391,24	0,84
Aguardente	2.239,66	75,31	0,03	154,50	0,07	2.009,85	0,90
Outras bebidas alcoólicas	2.196,73	430,54	0,20	32,08	0,01	1.734,11	0,79
Sucos	2.091,86	24,74	0,01	37,49	0,02	2.029,63	0,97
Alcoólicos destilados	933,86	409,63	0,44	–	–	524,23	0,56
Água mineral	631,14	–	–	294,44	0,47	336,70	0,53
Institucional bebidas	945,27	70,63	0,07	707,62	0,75	167,02	0,18
Vinhos, champanhe e espumante	83,80	48,80	0,58	–	–	35,00	0,42
Jan.-mar. 1998							
Cervejas	40.250,09	1.159,28	0,03	2.866,54	0,07	36.224,27	0,90
Refrigerantes	33.142,69	282,17	0,01	550,10	0,02	32.310,42	0,97
Outras bebidas não-alcoólicas	4.142,20	1.095,07	0,26	5,72	–	3.041,41	0,74
Refrescos	3.737,35	385,69	0,10	–	–	3.351,66	0,90
Café e chá	3.187,12	127,89	0,04	548,62	0,17	2.510,61	0,79
Aguardente	830,49	76,52	0,09	42,53	0,05	711,44	0,86
Outras bebidas alcoólicas	1.966,51	342,08	0,17	–	–	1.624,43	0,83
Sucos	1.230,94	34,09	0,03	–	–	1.196,65	0,97
Alcoólicos destilados	1.226,28	285,07	0,23	–	–	941,21	0,77
Água mineral	1.192,91	–	–	651,72	0,55	541,19	0,45
Institucional bebidas	452,24	233,61	0,52	203,51	0,45	15,12	0,03
Vinhos, champanhe e espumante	218,09	50,13	0,23	–	–	167,96	0,77
Outras bebidas	34,42	–	–	–	–	34,42	1,00

Fonte: *Meio & Mensagem.*

de produção.

O caso da Antarctica é marcante. O fato de o seu lucro líquido de 1997 ter sido 41% inferior aos R$64,8 milhões verificados em 1996 fez com que adotasse uma estratégia mercadológica extremamente agressiva, para alavancar suas vendas em até 10% acima do ritmo do setor como um todo.

Para chegar lá, a Antarctica começou a se movimentar já no fim do ano passado, alterando rótulos, lançando novas embalagens (como a garrafa descartável de vidro de 600ml), posicionando sua marca Bohemia na mídia, e fazendo enxugamentos administrativos. Também lançou a versão *pilsen* de sua cerveja *premium* Bavaria, investindo R$5 milhões no projeto e direcionando verba de R$30 milhões ao *marketing* promocional desta nova versão.

No fim do ano passado a Brahma inaugurou nova planta na cidade sergipana de Estância, sua quinta fábrica nordestina, com capacidade potencial de 1,2 bilhão de litros/ano. Já a Kaiser anunciou intenção de construir nova fábrica na cidade cearense de Pacatuba, enquanto a Schincariol iniciou o ano de 1998 com a entrada em operação de sua segunda cervejaria, na cidade baiana de Alagoinhas.

e-mail: iragtroc@fgv.br

Volumes mensais do mercado de cervejas do Brasil

Estimativa com base na arrecadação do IPI – milhões de l – 1994-97

Meses	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*
Janeiro	596	753	854	832
Fevereiro	598	746	780	703
Março	559	627	606	584
Abril	392	646	619	605
Maio	411	588	544	643
Junho	473	538	581	565
Julho	389	606	557	589
Agosto	506	630	545	651
Setembro	554	713	670	697
Outubro	622	634	691	655
Novembro	659	687	738	850
Dezembro	741	831	838	786
Total	6.500	8.000	8.022	8.160

Fonte: Sindicato da Indústria da Cerveja – Sindicerv.

Na esteira da globalização

Em meados do ano passado, o setor cervejeiro no Brasil foi sacudido pela notícia de que as parcerias Brahma/Miller (iniciada em 1995) e Antarctica/Anheuser-Busch (1996) estariam ameaçadas de se desfazer por ordem do Cade. Em ambos os casos, o órgão entendia que esse modo de entrada de fortes fabricantes estrangeiros no mercado brasileiro contribuía para esvaziar a concorrência, além de implicar menores investimentos por parte deles.

Dando prazo de dois anos para as associações serem levadas a termo, o Cade se viu pressionado tanto pela Brahma quanto pela Antarctica, que recorreram da decisão, buscando formas alternativas de adequação de seus interesses comerciais aos princípios concorrenciais defendidos pelo governo.

Em maio último, a solução para o caso da Brahma foi encontrada. Pelas condições do acordo, a *joint venture* com a Miller poderá continuar, mas em troca a empresa brasileira deverá firmar contrato de envasamento com cervejaria de pequeno porte, além de prestar assistência técnica a até três microcervejarias do país (cuja escolha aconteceria por oferta pública).

No caso da primeira medida, a cervejaria que vencer o contrato de envasamento terá que deter no máximo 10% de *market-share* e não poderá estabelecer nenhum vínculo com a Brahma, seja jurídico ou de fato. Esse envasamento, por sua vez, a ser realizado alternativamente em latas ou em garrafas não-retornáveis (típica do segmento *premium)* deverá equivaler ao volume total de envasamento de cervejas de marca Miller, não podendo ser inferior a 17 mil hectolitros/mês.

Já no que diz respeito ao caso da Antarctica, a sua associação com a Anheuser-Busch para a produção da cerveja Budweiser foi aprovada pelo Cade em dezembro último, com a condição de a cervejaria norte-americana participar como parceira da Antarctica em plano qüinqüenal que envolve uma série de ações – tais como investimentos em capacidade produtiva e transferência de tecnologia de processos. Além do mais, todas as cláusulas do contrato consideradas anticoncorrenciais deverão ser reavaliadas.

Coincidentemente, nos EUA o mercado cervejeiro vem apresentando problemas concorrenciais entre grandes e pequenas marcas. Os microcervejeiros têm acusado a Anheuser-Busch – dona de 44% do mercado doméstico – de lançar campanha para desencorajar os distribuidores de trabalharem com o produto das microcervejarias, oferecendo descontos e propaganda subsidiada, além de limitar a capacidade de os distribuidores trazerem marcas rivais aos bares e varejistas.

Sintomaticamente, no início de 1998, quatro microcervejarias da Califórnia entraram com processo antitruste na justiça norte-americana contra a Anheuser-Busch, acusando-a de usar ilegalmente seu poder de mercado para afastá-las dos consumidores.

As empresas acusadas insistem em que suas práticas de cortejo aos varejistas terminam por beneficiar os consumidores, quando incluem descontos que terminam por baixar o preço final do produto. Suas adversárias, por sua vez, reclamam de uma certa complacência dos agentes governamentais quanto ao que consideram movimentos para fortalecer as grandes cervejarias.

Esses acontecimentos servem de pano de fundo a um novo debate surgido na esteira da globalização dos mercados, questionando até que ponto uma postura eventualmente mais tolerante por parte dos agentes governamentais afetos à regulamentação antitruste se deveria, fundamentalmente, aos benefícios que o fortalecimento dos grupos econômicos traria aos próprios governos mediante um futuro domínio econômico global.

Budweiser Brasil: Adequação do processo produtivo em unidades da Antarctica

1997/99 – em US$ mil

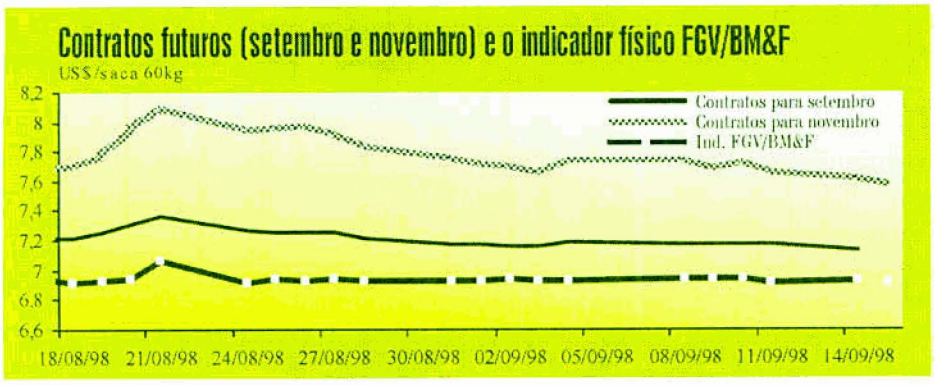
Investimentos projetados	*Anos*				
	1997	*1998*	*1999*	*2000*	*Total*
Inicialmente	159	7.859	332	326	8.676
Redesenho	4.500	10.000	5.000	nd	19.500

Fonte: Cade. nd = não disponível

ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

MILHO-FGV/BM&F

Regime de indefinição



Estamos no tempo presente do modo indefinido. O mercado do milho durante agosto e setembro de 1998 teve: preços relativamente constantes e pequeno volume de negócios. Daqui para a frente a tendência do mercado é uma incógnita.

O gráfico 1 mostra as pequenas variações no indicador de preços FGV-BM&F ao longo do período. Esse comportamento do indicador pode ser entendido como um reflexo da expectativa pela qual está passando o mercado do milho, um mercado mais cauteloso, principalmente por parte dos agentes compradores, que continuam evitando a formação de estoques maiores, comprando no regime *da mão para a boca*.

Muitos agentes porém apostavam em preços ainda mais baixos, devido à boa colheita da safrinha, que este ano é de 5,5 milhões de toneladas, e à pressão do milho importado da Argentina. Entretanto, comparados com os do mesmo período do ano passado, os preços estão em patamares mais altos: no ano passado a média de referência era de R$7,65/saca de 60kg, e este ano é de R$8,16 – uma valorização de R$0,51, como mostra o gráfico 2, que possivelmente pesará na decisão de se expandir a área plantada para a próxima safra.

No mercado futuro, a entrega em setembro e novembro teve um período de baixa liquidez e poucos contratos negociados. Para setembro de 1998 foram negociados 255 contratos, e para novembro 439, bem menos que nos mesmos meses do ano passado, quando foram negociados 443 e 743 contratos respectivamente.

Os agentes tomadores de risco, os especuladores desse mercado, estão em sintonia com o mercado *spot* e aguardam um panorama econômico mais estável, sem sucessivas quedas nas bolsas nem preços declinantes das *commodities* internacionais.

E-mail: roger@fgv.br

IRENE RAGUENET TROCCOLI

UVA PASSA

Consumo em expansão

Turquia

Em tonelada métrica — *1995/96 a 1997/98 (p)*

Item	*1995/96*	*1996/97*	*1997/98(p)*
Estoque inicial	20.864	22.872	15.872
Produção	200.000	200.000	210.000
Importação	3.647	15.000	5.000
Exportações	181.639	170.000	180.000
Consumo interno	20.000	52.000	35.000
Estoque final	22.872	15.872	15.872

(p) Previsão.
Fonte: Usda (agosto 1998).

Segundo maior produtor mundial de uva passa, a Turquia deverá exportar quantidade 6% maior na temporada 1996/97 do que na precedente devido à desvalorização da lira turca, visando primordialmente os mercados alemão, britânico, holandês e italiano.

EUA

Em tonelada métrica — *1995/96 a 1997/98 (p)*

Item	*1995/96*	*1996/97*	*997/98(p)*
Estoque inicial	95.521	103.144	84.158
Produção	280.502	284.766	375.210
Importação	12.107	11.684	10.000
Exportações	118.624	117.816	120.000
Consumo interno	166.361	197.620	210.000
Estoque final	103.144	84.158	139.368

(p) Previsão.
Fonte: Usda (agosto 1998).

O consumo interno norte-americano de uva passa prossegue em franco crescimento tanto no setor institucional quanto no industrial, impulsionado pelo desejo dos consumidores de obterem uma alimentação mais saudável e de maior conveniência.

Austrália

Em tonelada métrica — *1995/96 a 1997/98 (p)*

Item	*1995/96*	*1996/97*	*1997/98(p)*
Estoque inicial	2.439	17.720	4.000
Produção	58.200	24.750	35.000
Importação	9.618	8.518	11.000
Exportações	23.398	15.084	14.800
Consumo interno	29.139	31.904	32.000
Estoque final	17.720	4.000	3.200

(p) Previsão.
Fonte: Usda (agosto 1998).

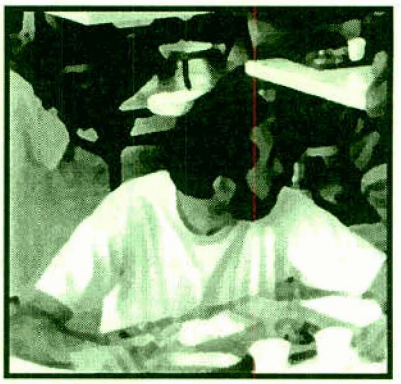
A indústria australiana de frutas desidratadas, tradicionalmente de pequeno porte, vem se reorganizando, tendo decidido pelo fim da equalização dos preços de exportação após a atual temporada.

E-mail: iragtroc@fgv.br

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO E VIVIANE SEDA

PREÇOS

Menos feijão com arroz



Houve redução no consumo de arroz e feijão, já que os dois grãos costumam comparecer juntos na dieta alimentar do brasileiro.

O IGP em agosto caiu 0,17%, sendo observada queda também nos preços dos produtos agrícolas (-0,12%), cuja principal influência foi o mercado varejista (-1,07%).

Os produtos do mercado atacadista que mais influenciaram o IPA foram as matérias-primas brutas, dentre elas arroz em casca (4,2%), bovinos (2,4%), trigo (6,4%), cana-de-açúcar (-2,0%), leite *in natura* (-4,7%) e soja (-3,9%).

Para os bovinos, confirmaram-se as expectativas: a oferta foi superior ao esperado para agosto, devido às boas condições das pastagens e à suplementação na alimentação do gado com baixos custos.

Os pecuaristas no entanto retiveram os rebanhos nas pastagens para atingir uma meta de preços.

A elevação dos preços do arroz em casca já estava sendo esperada pelo mercado e reflete a menor oferta do produto uma vez que os produtores já não têm mais dívidas a quitar. Este crescimento de preços porém não repercutiu na indústria e no varejo.

A tendência dos preços do trigo para o próximo trimestre é de estabilidade devido à colheita que já vem ocorrendo no Rio Grande do Sul e Paraná. A expectativa da Federação das Cooperativas Agropecuárias do Rio Grande do Sul é de uma safra de 2,57 milhões de toneladas, numa área de 1,3 milhão de hectares.

No varejo, os grupos alimentação e gêneros alimentícios têm seus produtos em queda, tendo maior influência as hortaliças (-4,4%), arroz e feijão (-3,7%) e o pescado (-3,0%).

Índice da Associação Brasileira de Agribusiness – Iabag

Discriminação	Iabag		Influências %	
	Pond.	Var. %	No Iabag	No IGP
Total do mês	100,000	-0,116	100,00	21,61
ITENS DO IPA-DI	68,999	0,313	-186,68	-40,34
Alimentação	27,424	-0,161	38,28	8,27
Matérias-primas brutas	41,574	0,626	-224,96	-48,61
Itens do IPC-BR	31,001	-1,069	286,68	61,95
Alimentação	28,313	-1,176	287,90	62,22
Gêneros alimentícios	24,436	-1,415	299,05	64,63
Alimentação fora	3,877	0,333	-11,15	-2,41
Bebidas alcoólicas e fumo	2,688	0,053	-1,22	-0,26

Radiografia do índice

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

FGV/Abag: últimos resultados

	Iabag-FGV Total	Itens do IPA-DI	Alimentação	Matéria-prima bruta	Itens do IPC-BR	Alimentação	Gêneros alimentícios	Bebidas alcoólicas e fumo
Jan.1998	1,76	1,50	5,38	-0,90	2,35	1,96	2,26	6,24
Fev.	-0,48	-0,52	-0,05	-0,82	-0,39	-0,28	-0,32	-1,46
Mar.	0,54	0,14	2,54	-1,36	1,43	1,67	2,00	-0,89
Abr.	-0,40	-0,60	-0,43	-0,70	0,03	0,06	0,12	-0,30
Maio	0,15	0,36	1,26	-0,22	-0,31	0,36	0,38	-6,93
Jun.	0,06	0,27	0,65	0,02	-0,39	-0,43	-0,52	0,07
Jul.	-1,15	-1,22	-1,63	-0,96	-0,98	-1,07	-1,18	0,01
Ago.	-0,04	0,07	-0,01	0,08	-0,10	-0,10	-0,11	0,00
Acum. 12 meses	6,35	7,68	23,23	-1,21	3,40	3,46	4,07	2,64
Acum. 1998	0,35	0,23	7,64	-4,24	0,62	1,04	1,26	-3,59
Ago. 1997	-0,19	-0,09	-0,24	0,15	-0,11	-0,10	-0,11	0,00

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

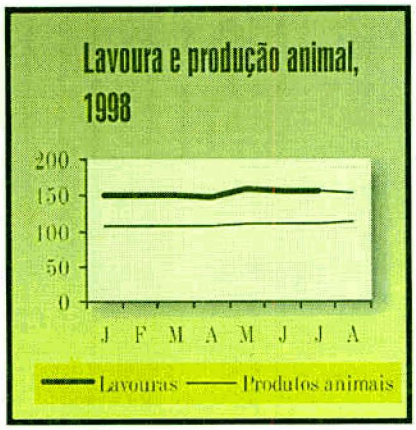
	Ponderação		Iabag		Corr.	Iabag		IGP	
	Índice	IGP-DI	Pond.	Var. %	Pond.	Inf.	Inf.%	Inf.	Inf.%
Total do mês		31,406	100,000	-0,116	99,884	-0,12	100,00	-0,04	21,61
ITENS DO IPA-DI	39,755	21,670	68,999	0,313	69,215	0,22	-186,68	0,07	-40,34
Alimentação	15,801	8,613	27,424	-0,161	27,380	-0,04	38,28	-0,01	8,27
Matérias-primas brutas	23,954	13,057	41,574	0,626	41,834	0,26	-224,96	0,08	-48,61
Algodão arbóreo	0,078	0,042	0,135	11,422	0,150	0,02	-13,32	0,00	-2,88
Algodão herbáceo	0,742	0,405	1,288	0,079	1,290	0,00	-0,88	0,00	-0,19
Amendoim	0,036	0,020	0,063	4,263	0,066	0,00	-2,32	0,00	-0,50
Arroz em casca	2,261	1,232	3,924	4,215	4,089	0,17	-143,02	0,05	-30,91
Aves	1,184	0,646	2,056	-1,128	2,032	-0,02	20,05	-0,01	4,33
Babaçu	0,107	0,058	0,185	-11,075	0,165	-0,02	17,74	-0,01	3,83
Borracha hévea	0,106	0,058	0,184	0,000	0,184	0,00	0,00	0,00	0,00
Bovinos	6,397	3,487	11,102	2,402	11,369	0,27	-230,66	0,08	-49,85
Cacau	0,552	0,301	0,959	-2,968	0,930	-0,03	24,60	-0,01	5,32
Café em coco	1,713	0,934	2,973	3,260	3,070	0,10	-83,82	0,03	-18,11
Cana-de-açúcar	3,522	1,920	6,113	-1,998	5,990	-0,12	105,62	-0,04	22,82
Cevada	0,065	0,035	0,112	1,228	0,113	0,00	-1,19	0,00	-0,26
Erva-mate (bruta)	0,027	0,015	0,047	-0,494	0,047	0,00	0,20	0,00	0,04
Fumo em folha	0,362	0,197	0,628	0,077	0,629	0,00	-0,42	0,00	-0,09
Juta	0,016	0,009	0,028	0,000	0,028	0,00	0,00	0,00	0,00
Leite in natura	2,614	1,425	4,536	-4,780	4,320	-0,22	187,53	-0,07	40,53
Malva	0,025	0,014	0,044	0,000	0,044	0,00	0,00	0,00	0,00
Soja	1,383	0,754	2,400	-3,937	2,305	-0,09	81,71	-0,03	17,66
Suínos	1,026	0,559	1,780	1,259	1,803	0,02	-19,38	0,01	-4,19
Trigo	1,738	0,948	3,017	6,416	3,211	0,19	-167,40	0,06	-36,18
Itens do IPC-BR	28,564	9,736	31,001	-1,069	30,670	-0,33	286,68	-0,10	61,95
Alimentação	26,087	8,892	28,313	-1,176	27,980	-0,33	287,90	-0,10	62,22
Gêneros alimentícios	22,516	7,675	24,436	-1,415	24,091	-0,35	299,05	-0,11	64,63
Adoçantes	0,414	0,141	0,450	-2,919	0,436	-0,01	11,35	0,00	2,45
Arroz e feijão	1,401	0,477	1,520	-3,771	1,463	-0,06	49,57	-0,02	10,71
Aves e ovos	1,081	0,368	1,173	-1,262	1,158	-0,01	12,80	0,00	2,77
Bebidas não-alcoólicas	1,274	0,434	1,382	-1,867	1,357	-0,03	22,31	-0,01	4,82
Carne bovina	1,910	0,651	2,073	0,144	2,076	0,00	-2,57	0,00	-0,56
Carne suína	0,104	0,035	0,112	-0,907	0,111	0,00	0,88	0,00	0,19
Carnes e peixes industrializados	1,086	0,370	1,179	-2,204	1,153	-0,03	22,47	-0,01	4,85
Condimentos	0,771	0,263	0,837	1,155	0,846	0,01	-8,36	0,00	-1,81
Doces e chocolates	0,528	0,180	0,573	-0,769	0,569	0,00	3,81	0,00	0,82
Frutas	2,107	0,718	2,286	0,216	2,291	0,00	-4,27	0,00	-0,92
Hortaliças	3,277	1,117	3,557	-4,404	3,400	-0,16	135,48	-0,05	29,28
Laticínios	3,127	1,066	3,393	-0,708	3,369	-0,02	20,79	-0,01	4,49
Massas e farinhas	0,706	0,241	0,766	0,022	0,767	0,00	-0,14	0,00	-0,03
Óleos e gorduras	0,744	0,253	0,807	-1,587	0,794	-0,01	11,08	0,00	2,39
Outros gêneros alimentícios	0,207	0,071	0,225	0,942	0,227	0,00	-1,83	0,00	-0,40
Panificados	2,664	0,908	2,891	-0,372	2,880	-0,01	9,31	0,00	2,01
Pescado	0,725	0,247	0,786	-3,080	0,762	-0,02	20,94	-0,01	4,53
Enlatados e conservas	0,392	0,134	0,426	1,239	0,431	0,01	-4,56	0,00	-0,99
Alimentação fora	3,572	1,217	3,877	0,333	3,889	0,01	-11,15	0,00	-2,41
Bebidas alcoólicas e fumo	2,477	0,844	2,688	0,053	2,690	0,00	-1,22	0,00	-0,26

Índices de preços pagos e recebidos

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

Produtos da lavoura em alta

Enquanto os preços dos produtos das lavouras encontraram espaço para crescer, os preços dos produtos animais ainda se mantêm estagnados.



Produtos	*Lavouras*	*Lavouras/ produtos PGPM*	*Demais lavouras*	*Produtos animais*	*Agropecuária IPR*	*Sementes*	*Fertilizantes*	*Agrotóxicos*	*Serviços*	*Combustíveis*	*Mão-de-obra*	*IPP*	*Rel. de trocas*	*IGP-DI*
1990	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1991	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01
1992	0,11	0,14	0,08	0,12	0,11	0,14	0,17	0,16	0,18	0,15	0,15	0,16	0,16	0,16
1993	2,60	3,21	1,90	2,83	2,67	2,91	3,06	3,18	3,38	3,26	3,01	3,11	3,11	3,11
1994	70,49	73,19	66,86	70,14	70,35	70,36	69,59	69,56	70,49	69,38	78,29	71,44	71,44	71,44
1995	106,13	106,89	104,21	102,88	105,06	107,53	111,21	105,20	118,39	101,83	193,85	125,84	125,84	125,84
1996	125,69	136,94	108,13	101,93	117,13	119,54	130,94	113,88	126,83	110,53	239,80	144,12	87,21	130,54
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	85,51	136,814
Fev.	131,777	135,086	123,631	104,313	121,822	130,683	138,376	119,346	130,737	121,937	253,013	153,217	86,01	137,390
Mar.	136,668	137,347	132,195	106,269	125,569	129,952	137,932	119,933	130,715	121,937	254,498	153,319	89,14	138,990
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	91,64	139,807
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	94,10	140,229
Jun.	143,798	139,410	146,948	107,585	130,380	128,780	136,485	120,983	132,101	121,987	260,862	154,235	93,23	141,207
Jul.	138,342	136,114	137,999	109,252	127,836	129,885	136,215	121,986	132,822	121,987	261,452	154,650	89,46	141,330
Ago.	137,947	136,114	136,991	107,908	127,051	130,189	136,427	122,595	132,289	121,987	261,939	154,821	89,10	141,268
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	90,847	142,101
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	92,484	142,587
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	93,447	143,771
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	95,528	144,765
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	95,983	146,038
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	95,983	146,067
Mar.	151,552	147,506	153,598	108,022	135,178	135,335	136,609	128,043	136,341	124,986	266,872	158,200	95,798	146,408
Abr.	148,128	144,400	149,760	108,479	133,386	135,896	137,723	128,778	137,161	124,986	267,932	158,964	93,184	146,211
Maio	158,331	163,234	145,695	109,987	140,022	137,049	137,693	129,491	137,300	124,986	269,810	159,587	99,213	146,544
Jun.	157,88	164,21	143,27	110,90	140,17	137,763	137,568	129,652	136,786	124,986	270,932	159,831	98,782	146,959
Jul.	156,56	165,81	137,99	111,47	139,65	138,638	137,558	130,056	136,632	124,986	270,878	159,981	97,862	146,400
Ago.	153,42	160,23	138,14	112,08	138,08	140,210	137,881	130,209	135,897	124,986	271,983	160,448	95,618	146,144

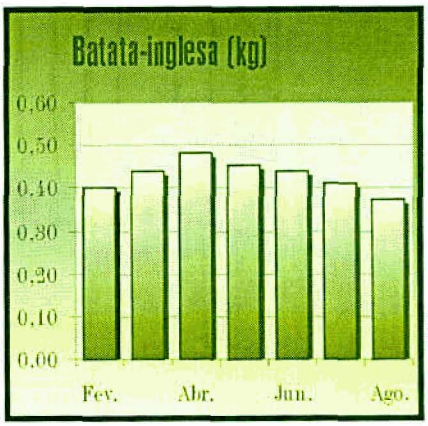
Fonte dos dados primários, brutos: Empresas estaduais de assistência técnica e extensão rural, Instituto de Economia Agrícola (SP), Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira e prefeituras municipais. Elaboração: Centro de Estudos Agrícolas/IBRE/FGV.
[1]Lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos.

Preços recebidos

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

Batata-inglesa tem alta relativa

A retração da área destinada a colheita manteve os preços em relativa alta



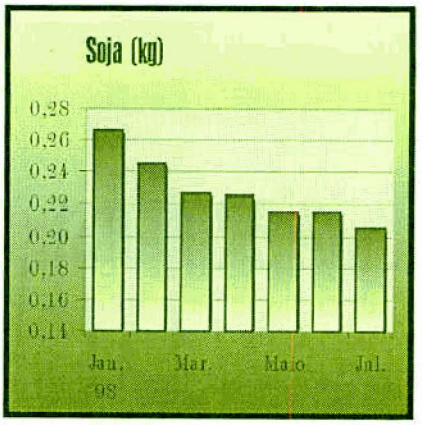
Anos/produtos	*Algodão em caroço (kg)*	*Amendoim em casca (kg)*	*Arroz em casca (kg)*	*Banana (dúzia)*	*Batata-inglesa (kg)*	*Cacau (15 kg)*	*Café em coco (kg)*	*Cana-de-açúcar (t)*	*Feijão (kg)*	*Fumo em folha (kg)*
Média 1990	0,584	0,506	0,304	0,399	0,461	19,576	0,778	17,013	0,902	2,005
Média 1991	0,603	0,599	0,386	0,402	0,494	22,176	0,740	18,181	0,896	2,080
Média 1992	0,532	0,416	0,283	0,296	0,319	21,965	0,638	18,873	0,697	2,885
Média 1993	0,598	0,530	0,280	0,311	0,348	19,408	0,807	16,856	0,874	2,586
Média 1994	0,604	0,476	0,272	0,398	0,545	20,396	1,438	17,387	1,051	2,220
Média 1995	0,529	0,428	0,222	0,592	0,401	18,871	1,301	15,628	0,627	2,057
Média 1996	0,548	0,438	0,231	0,465	0,309	17,759	1,069	17,024	0,686	2,289
Média 1997	0,594	0,521	0,240	0,363	0,336	22,529	1,403	17,419	0,618	2,051
Fev. 97	0,556	0,439	0,246	0,374	0,214	17,830	1,294	17,220	0,642	2,075
Mar.	0,582	0,465	0,233	0,381	0,285	19,443	1,417	17,360	0,624	2,051
Abr.	0,599	0,536	0,231	0,368	0,378	21,600	1,419	17,312	0,641	2,039
Maio	0,608	0,555	0,231	0,388	0,493	23,023	1,499	17,197	0,639	2,033
Jun.	0,604	0,541	0,229	0,385	0,468	23,603	1,582	17,702	0,645	2,009
Jul.	0,603	0,593	0,229	0,354	0,374	23,301	1,372	17,676	0,603	2,017
Ago.	0,603	0,593	0,229	0,354	0,374	23,291	1,373	17,673	0,603	2,018
Set.	0,620	0,600	0,238	0,352	0,269	24,364	1,468	17,466	0,569	1,996
Out.	0,608	0,567	0,247	0,350	0,309	25,075	1,453	17,046	0,577	2,072
Nov.	0,593	0,480	0,256	0,337	0,337	24,766	1,400	17,202	0,593	2,126
Dez.	0,579	0,447	0,264	0,325	0,335	24,616	1,502	17,673	0,609	2,122
Jan. 98	0,584	0,433	0,262	0,322	0,423	23,878	1,590	17,308	0,604	2,053
Fev.	0,573	0,372	0,262	0,342	0,402	22,646	1,600	17,103	0,674	2,032
Mar.	0,542	0,361	0,261	0,351	0,442	22,593	1,526	17,525	0,723	2,058
Abr.	0,503	0,392	0,251	0,352	0,482	23,267	1,417	17,408	0,794	2,020
Maio	0,481	0,411	0,271	0,381	0,451	25,741	1,253	17,328	1,314	2,026
Jun.	0,480	0,410	0,280	0,390	0,440	25,550	1,160	17,050	1,470	1,980
Jul.	0,482	0,432	0,291	0,391	0,412	24,763	1,064	16,853	1,315	1,997
Ago.	0,493	0,412	0,292	0,392	0,372	24,203	1,086	16,953	1,247	1,991

Preços recebidos

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

Soja com cotações em baixa

A grande colheita da soja em grão no Brasil e em seus principais concorrentes deprimiu significativamente as cotações da oleaginosa.



Anos/produtos	Laranja (cento)	Milho (kg)	Mandioca (raiz) (t)	Soja (kg)	Tomate (kg)	Trigo em grão (kg)	Cebola (kg)	Mamona (kg)	Pimenta-do-reino (kg)	Sisal (kg)
Média 1990	4,174	0,204	60,484	0,242	0,547	0,196	0,790	0,289	1,403	0,209
Média 1991	3,210	0,217	72,433	0,299	0,468	0,197	0,465	0,238	1,157	0,209
Média 1992	3,158	0,193	81,875	0,310	0,437	0,233	0,493	0,258	0,952	0,193
Média 1993	2,500	0,199	81,250	0,307	0,412	0,214	0,502	0,292	1,027	0,204
Média 1994	3,378	0,171	58,359	0,269	0,524	0,178	0,397	0,294	1,659	0,247
Média 1995	3,228	0,141	82,316	0,202	0,483	0,177	0,546	0,293	1,958	0,297
Média 1996	2,060	0,163	86,184	0,258	0,400	0,218	0,251	0,289	1,712	0,283
Média 1997	2,345	0,130	80,215	0,279	0,329	0,157	0,519	0,256	3,314	0,320
Fev.	2,802	0,128	80,508	0,267	0,321	0,139	0,321	0,289	2,417	0,310
Mar.	2,812	0,127	88,431	0,275	0,307	0,148	0,402	0,275	2,442	0,328
Abr.	2,785	0,126	86,096	0,284	0,431	0,158	0,536	0,273	2,901	0,305
Maio	2,515	0,136	84,306	0,283	0,398	0,178	0,660	0,262	2,903	0,304
Jun.	2,217	0,125	78,009	0,271	0,354	0,177	0,760	0,250	2,997	0,323
Jul.	2,173	0,125	76,694	0,260	0,281	0,166	0,707	0,250	3,109	0,343
Ago.	2,174	0,125	76,665	0,260	0,281	0,166	0,707	0,250	3,110	0,343
Set.	2,048	0,124	77,322	0,290	0,300	0,155	0,548	0,238	3,764	0,310
Out.	1,968	0,134	78,275	0,289	0,289	0,155	0,484	0,237	4,576	0,330
Nov.	2,044	0,133	78,417	0,296	0,337	0,153	0,399	0,235	5,550	0,348
Dez.	2,223	0,142	73,757	0,294	0,365	0,152	0,416	0,233	3,878	0,305
Jan. 98	2,475	0,141	72,531	0,282	0,403	0,151	0,433	0,242	4,025	0,282
Fev.	2,555	0,141	74,800	0,262	0,392	0,151	0,443	0,231	3,843	0,282
Mar.	2,941	0,141	73,301	0,241	0,412	0,151	0,442	0,231	4,517	0,261
Abr.	2,643	0,141	69,138	0,221	0,442	0,151	0,402	0,231	4,121	0,261
Maio	2,437	0,150	70,194	0,221	0,491	0,150	0,351	0,231	4,252	0,271
Jun.	2,620	0,140	72,630	0,210	0,490	0,160	0,420	0,220	4,790	0,280
Jul.	2,650	0,151	76,938	0,211	0,482	0,161	0,422	0,231	4,688	0,281
Ago.	2,886	0,141	75,977	0,201	0,432	0,161	0,392	0,241	4,545	0,292

Preços recebidos

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

Cotações do leite se recuperam

As cotações do leite registraram tendência de recuperação em um mercado muito competitivo, onde as importações já causaram prejuízos significativos.



Anos/ produtos	*Uva (kg)*	*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 para corte (kg)*	*Leite (l)*	*Lã (15 kg)*	*Ovos (dz.)*	*Mel de abelha (l)*	*Boi magro (cabeça)*
Média 1990	0,378	193,022	39,325	946,954	581,051	23,507	1,702	0,399	35,1709	1,056	3,954	361,503
Média 1991	0,329	170,974	36,246	763,581	477,427	22,489	1,454	0,374	20,765	0,923	4,633	312,515
Média 1992	0,279	155,821	34,585	653,512	407,543	19,483	1,276	0,352	32,8847	0,898	2,988	291,000
Média 1993	0,573	167,955	36,655	697,505	433,894	21,772	1,288	0,364	27,3225	1,005	3,105	305,086
Média 1994	0,370	193,646	35,580	872,816	530,475	20,032	1,226	0,327	32,4062	0,941	3,607	341,219
Média 1995	0,503	171,293	28,938	961,476	538,630	18,153	0,999	0,340	40,142	0,763	6,122	301,156
Média 1996	0,208	131,336	24,643	783,140	422,455	14,723	0,935	0,301	29,9496	0,841	6,032	244,780
Média 1997	0,288	125,568	24,928	725,026	387,849	16,763	0,876	0,263	32,2493	0,814	5,133	236,066
Fev.	0,364	124,222	24,408	730,434	392,721	16,600	0,898	0,267	30,6224	0,813	5,230	236,497
Mar.	0,338	126,937	24,317	717,691	385,082	17,635	0,888	0,264	30,5553	0,867	5,234	234,229
Abr.	0,000	128,444	24,648	734,371	390,872	18,047	0,862	0,273	29,9984	0,862	5,171	236,371
Maio	0,000	129,755	24,532	726,482	387,349	17,626	0,849	0,272	30,1386	0,849	5,156	237,829
Jun.	0,593	126,546	24,414	727,527	391,326	16,859	0,853	0,271	31,1891	0,864	5,214	236,671
Jul.	0,593	126,062	25,318	729,504	391,849	16,532	0,884	0,270	31,3907	0,863	5,043	235,945
Ago.	0,593	126,003	25,309	729,190	391,677	16,529	0,884	0,270	31,3733	0,863	5,045	235,841
Set.	0,000	124,509	25,450	715,019	384,717	16,226	0,889	0,259	31,8616	0,807	5,026	237,002
Out.	0,000	124,909	25,343	713,921	377,903	16,407	0,886	0,247	34,3089	0,794	4,998	237,977
Nov.	0,000	123,257	25,512	726,501	386,187	16,303	0,859	0,245	37,6651	0,705	5,059	236,355
Dez.	0,599	122,695	25,570	716,042	381,840	16,221	0,853	0,244	36,5233	0,721	5,218	233,666
Jan. 98	0,604	123,930	25,529	710,806	384,408	15,879	0,845	0,242	34,605	0,694	5,263	230,341
Fev.	0,654	122,507	25,383	689,468	369,613	15,815	0,916	0,231	29,0648	0,724	5,322	230,094
Mar.	0,713	123,587	25,394	679,421	361,486	15,648	0,913	0,241	27,6923	0,743	5,169	235,440
Abr.	0,724	126,477	25,478	677,813	361,802	15,619	0,905	0,241	29,2774	0,794	5,357	238,501
Maio	1,163	127,734	25,310	673,385	356,176	15,563	0,892	0,251	27,7368	0,842	5,345	234,860
Jun.	1,000	127,660	25,210	673,500	362,200	15,390	0,890	0,260	26,04	0,820	5,420	231,370
Jul.	1,014	128,903	25,827	681,716	361,034	15,438	0,883	0,261	26,9511	0,823	5,551	234,208
Ago.	1,016	127,822	26,335	681,774	361,475	15,505	0,895	0,261	28,5367	0,794	5,651	234,799

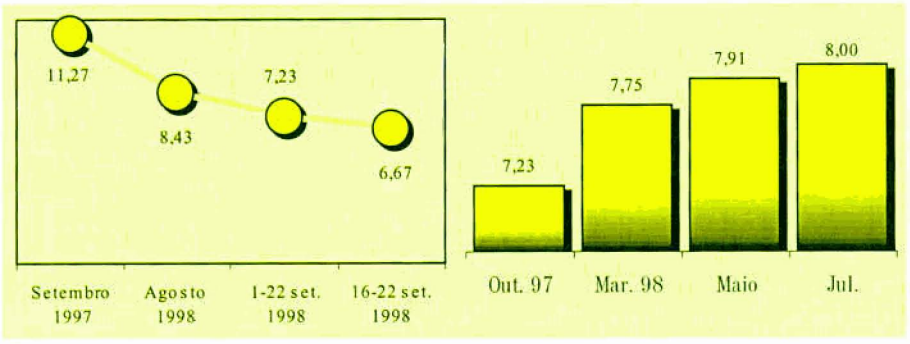
Mercado externo

ELIANA LEITE E CARLOS COGO*

As previsões de mercado foram feitas no dia 22 de setembro último e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de outubro de 1998.

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

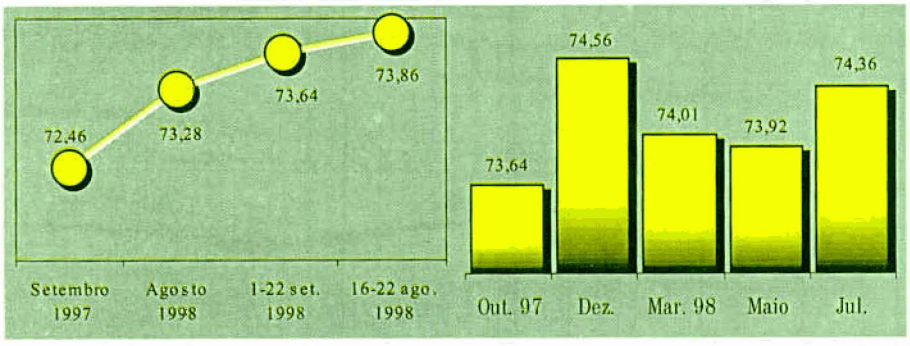
Açúcar



US¢/lb.-peso mundial branco

A ausência de compradores, principalmente a Rússia e grandes importadores do Sudeste Asiático, empurrou as cotações futuras para o menor nível dos últimos 11 anos.

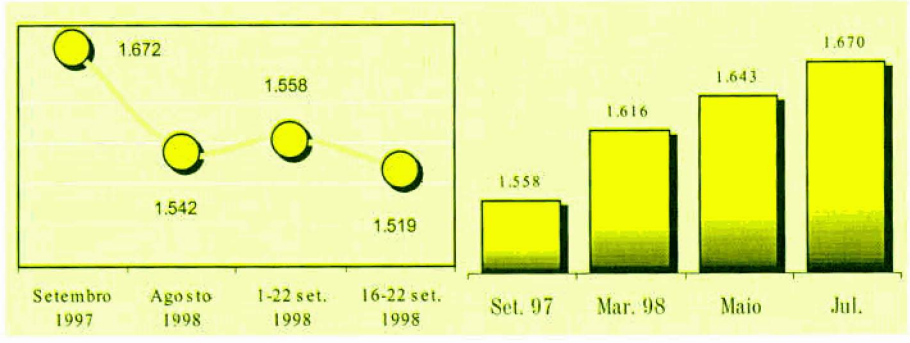
Algodão



1-1/16" US¢/lb.-peso

Redução na safra dos EUA e quebra na safra chinesa equilibram a retração na demanda mundial, principalmente na China e na Rússia.

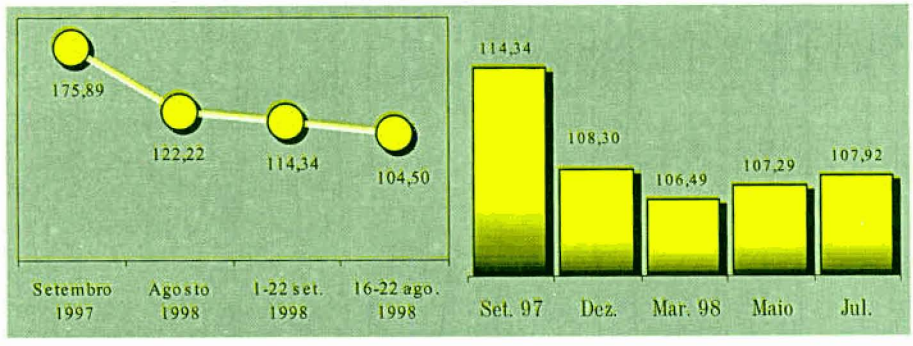
Cacau



Bahia US$/t

A expectativa de um déficit no quadro mundial de oferta e demanda não é suficiente para aquecer significativamente os preços. O consumo pode ser afetado pela crise financeira internacional.

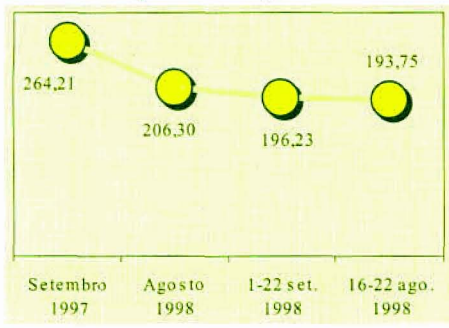
Café

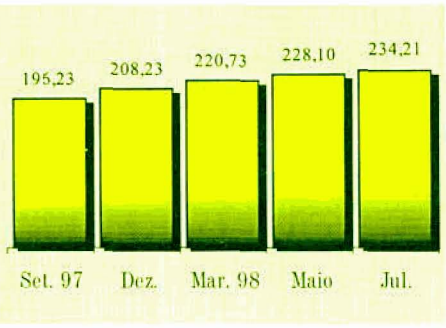


Contrato "C" Nova York US¢/lb.-peso

Mercado sob forte influência da crise internacional. A BM&F registrou o afastamento dos fundos especulativos nas operações em NY. Em setembro, o mercado operou sem definir tendência.

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

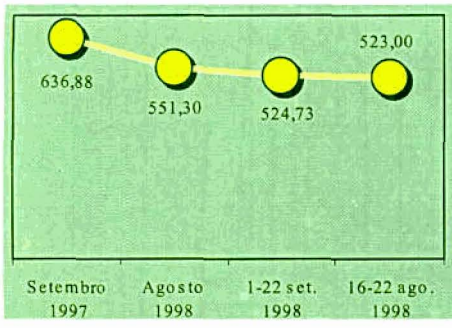


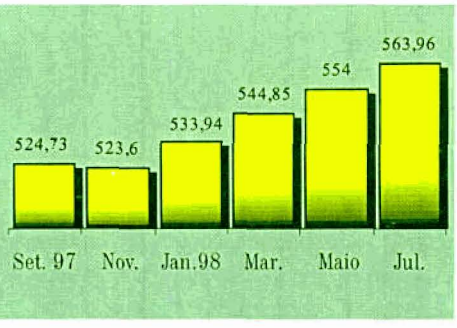


Milho

two yellow US¢/bushel de 56lb.

O mercado está pressionado pela estimativa de colheita dos EUA de 247 milhões de t e pela previsão de que os estoques finais mundiais do grão em 1998/99 cheguem a 92,4 milhões de t.

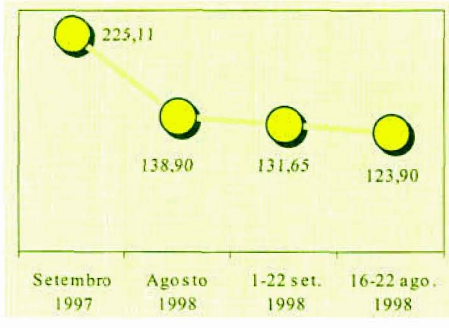


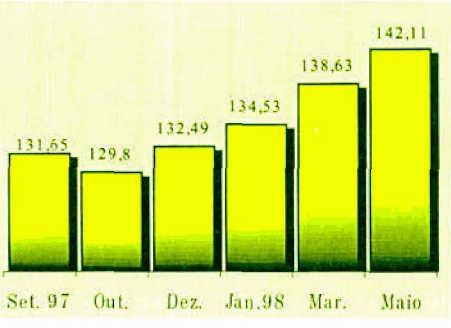


Soja-grão

grão one yellow US¢/bushel de 60lb.

Novo recorde na safra dos EUA e estagnação da demanda mundial empurram as cotações futuras para a faixa dos US$ 5,30 a US$ 5,40 por bushel.

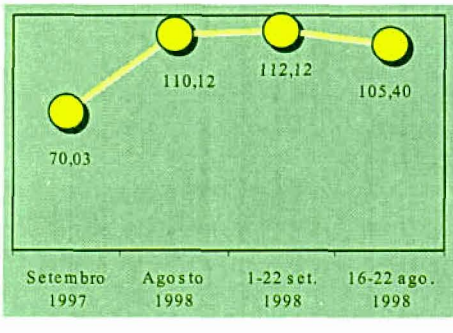


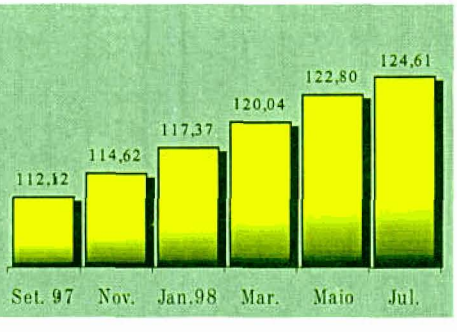


Soja, farelo

farelo US¢/bushel de 56lb.

Com a sustentação do complexo soja dada pelo mercado de óleo, há excesso de oferta de farelo no mercado mundial, estagnando as cotações futuras.

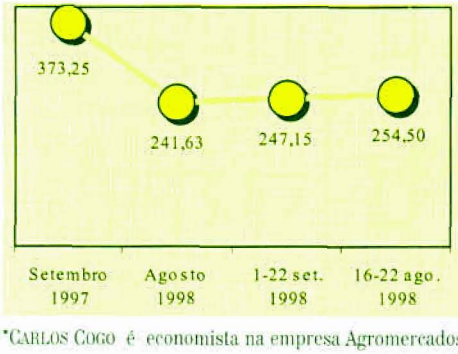


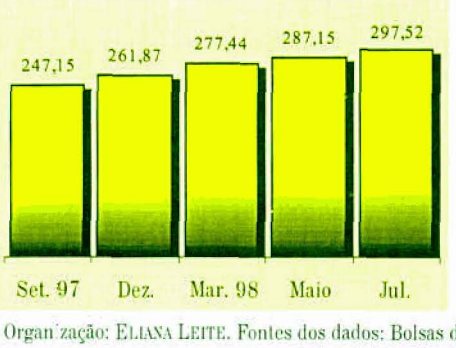


Laranja, suco

suco US¢/lb.-peso

A perspectiva de menor produção brasileira de suco de laranja na temporada 1998/99 vem sendo compensada pela queda do consumo da bebida nos países asiáticos.





Trigo

soft red US¢/bushel de 60lb.

Redução na safra mundial 98/99 compensa a expectativa do menor volume de comércio mundial, impulsionando as cotações futuras.

*CARLOS COGO é economista na empresa Agromercados. Organização: ELIANA LEITE. Fontes dos dados: Bolsas de Nova York e Chicago.

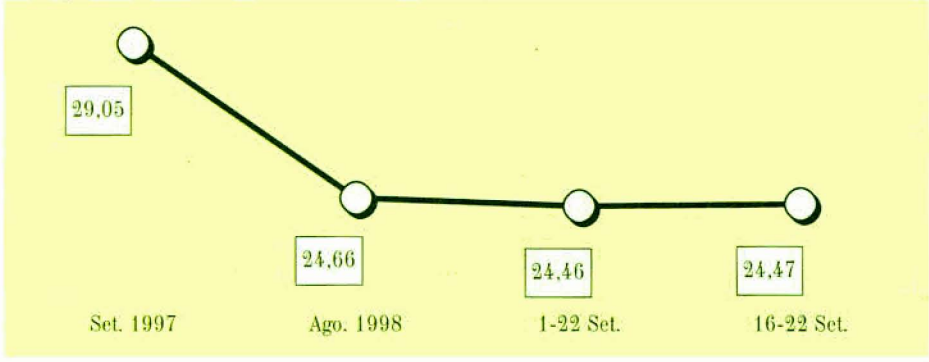
Mercado interno

ELIANA LEITE E CARLOS COGO

As previsões de mercado foram feitas nos dias 22 de setembro último e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de outubro de 1998. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para agosto de 1998. Os preços de setembro de 1998 são nominais.

Preços | *Tendência* | *Fatores ponderáveis*

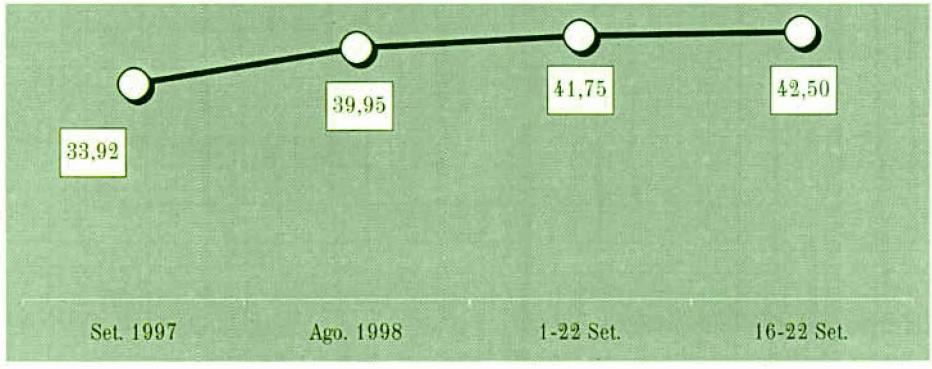
Algodão



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

Alta nos juros internos beneficia as importações e provoca retração na demanda, estagnando as cotações ao produtor.

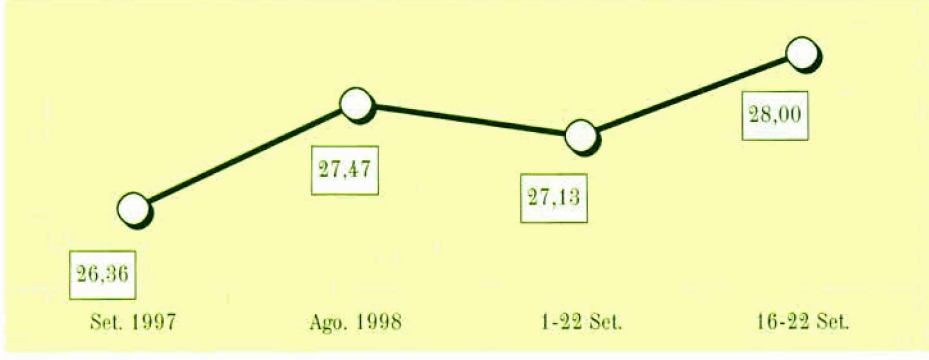
Arroz



agulhinha R$/sc. 60kg

Em outubro e novembro está prevista a chegada dos navios contratados na Ásia e Estados Unidos, o que dará uma refreada na atual fase.

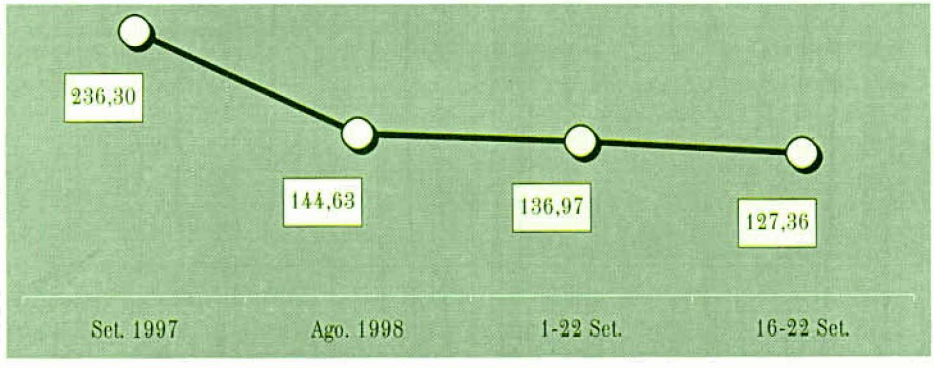
Boi



gordo R$/arroba

A desova de animais confinados e a estagnação do consumo de carnes estabiliza as cotações em nível de pecuarista.

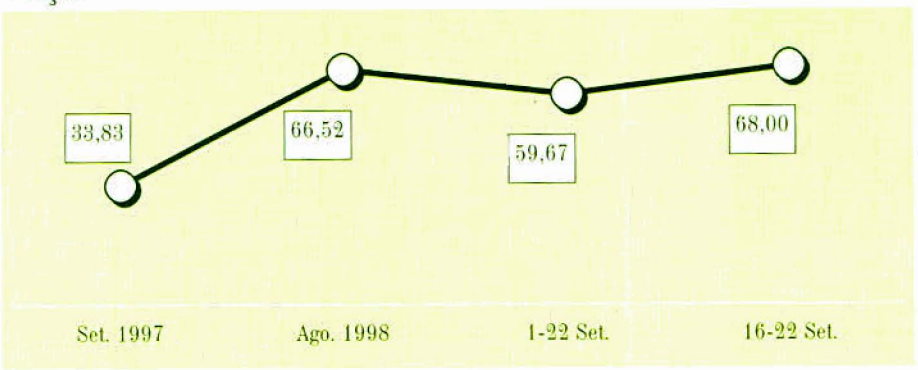
Café



tipo 6 R$/sc. 60kg arábica

A demanda dos exportadores permanece aquecida. Mas a elevação das taxas de juros, a escassez de financiamento e as novas medidas fiscais a serem anunciadas pelo governo enfraquecerão a posição dos detentores de estoques.

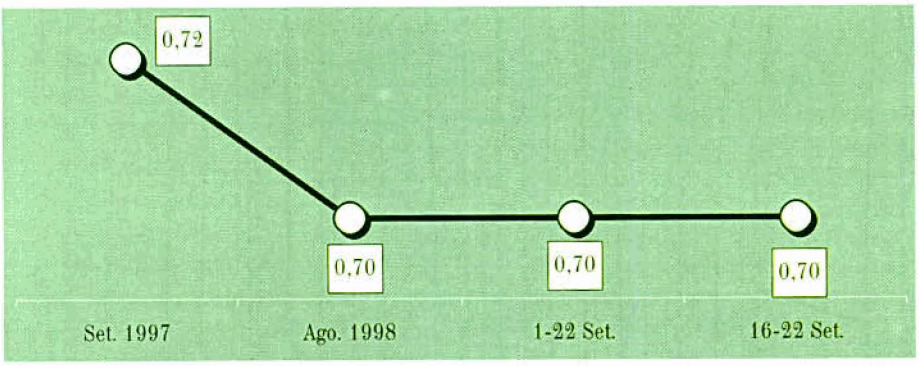
Preços *Tendência* *Fatores ponderáveis*



Feijão

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

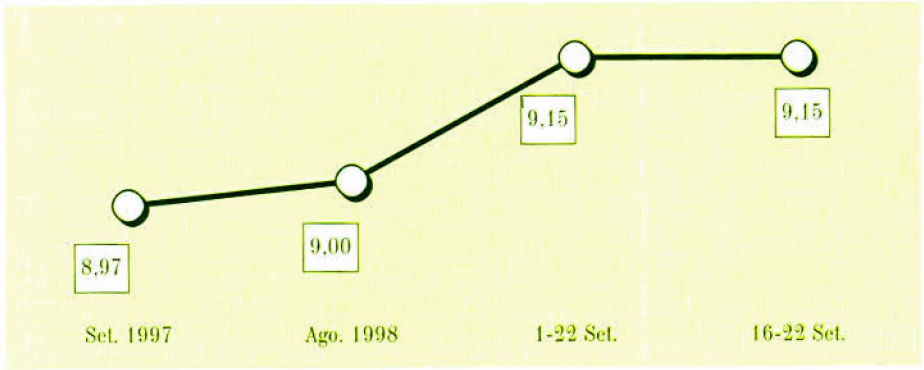
O mercado subiu muito em setembro e já não há muito fôlego para novas altas. Embora a dimensão real da safra irrigada não seja bem conhecida, sua oferta pode ser mais bem escalonada.



Frango

Vivo R$/kg

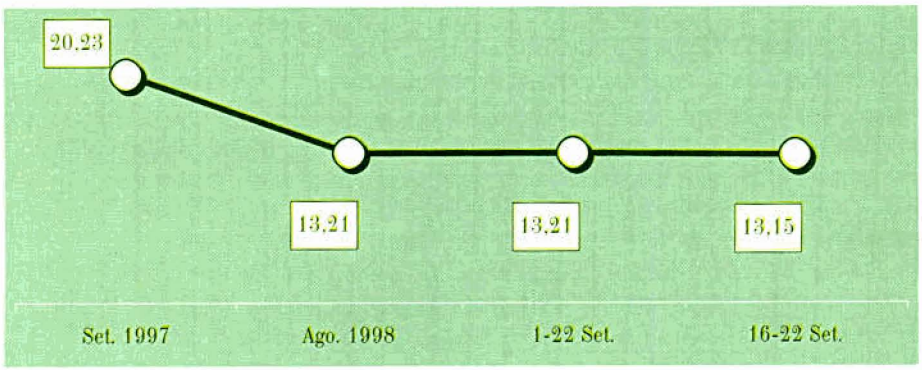
Com os preços do milho mantidos sob controle e a oferta ampla da carne de aves, o preço do frango vivo segue trajetória estável.



Milho

Amarelo semiduro R$/60kg

O mercado não parece abrir espaços à recuperação do preço do milho no curto prazo, em face das altas taxas de juros e ao elevando volume do grão obtido na safrinha.



Soja

Grão industrial R$/60kg

Os preços domésticos estão descolados das cotações na Bolsa de Chicago, com as esmagadoras adquirindo produto para suprir derivados no mercado interno.

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.

DIÁRIO *de bordo*

De volta ao futuro



ROBERTO RODRIGUES

Uma das mais duras conseqüências da luta por mercados determinada pela globalização da economia é o desemprego estrutural. A OIT informa que o mundo tem cerca de 2 bilhões de desempregados ou subempregados.

A questão é potencializada pela redução dos salários nos níveis hierárquicos inferiores em todos os tipos de empresas, que alarga e aprofunda o abismo social divisor de classes. O assunto merece uma reflexão à qual o setor privado se furta, exatamente pela necessidade de sobrevivência econômica.

O objetivo de competir a qualquer preço leva os empresários em geral a agir de modo muito imediatista. Na verdade, a longo prazo o elevado número de desempregados pode se transformar numa ameaça crescente à segurança pública e à própria democracia.

Mas a face mais perversa do desemprego é a marginalização da juventude. Pelo mundo afora, jovens de ambos os sexos graduados em nível superior ou médio não encontram trabalho. Ou quando encontram, é para serviços incompatíveis com sua formação, disputando posições com outros jovens não qualificados.

Estamos assistindo à criação de uma geração sem esperanças. E a esperança é o combustível da vida, o passaporte para o futuro. Que futuro estamos esperando?

Nos países desenvolvidos existem serviços sociais poderosos, como o seguro desemprego. Mas outra vez é a instituição da marginalidade. Ou os jovens se acomodam a essa situação, o que é péssimo, ou dela saem para a ilegalidade, o banditismo, o vício e a doença.

Mas em alguns setores vem sendo feito um esforço no sentido de revertê-lo. O cooperativismo é um deles.

As cooperativas surgiram em meados do século XIX como solução para o desemprego gerado pela Revolução Industrial e agora têm uma segunda grande chance histórica de criar empregos. É a *segunda onda*.

Independente disso, porém, o movimento cooperativo no mundo todo está se organizando para oferecer condições de acesso à juventude.

No continente americano o assunto é muito bem conduzido. Em alguns países o esforço é extraordinário, como no Canadá, onde programas especiais criados pela Canadian Cooperative Association e pelo Conseil Canadien de Coopératives tornam possível a participação dos jovens inclusive em conselhos de administração de cooperativas, sob a condição de observadores, isto é, com direito a voz e sem direito a voto.

Nos congressos nacionais dessas duas organizações, realizados em junho último, em Winnipeg, foi proposto que cada cooperativa daquele país cooptasse um rapaz ou uma moça para participar de seus conselhos nessa qualidade. Não se trata de passar o poder ao jovem, mas de dar-lhe oportunidade de aprender a exercê-lo, treinando-o. Os canadenses são pragmáticos ao afirmar que a juventude passa logo, e se não forem dadas oportunidades, eles perdem a própria juventude.

Também a Colômbia, através do movimento cooperativo La Equidad, de seguros, tem um antigo projeto de formação de jovens, com resultados espetaculares. Cursos que ensinam de oratória a liderança têm permitido a La Equidad formar um contingente significativo de novos líderes para o cooperativismo, em diversos setores de atividade.

Argentina, Uruguai, Brasil, Costa Rica e Paraguai são outros países em que o modelo vai se aperfeiçoando, assim como alguns setores cooperativos nos EUA. O Brasil vem realizando há anos encontros regionais de juventude no cooperativismo.

Esse movimento chamou a atenção das lideranças do continente, a ponto de, na última conferência regional da Aliança Cooperativa Internacional, realizada em novembro do ano passado, na cidade do México, cerca de 40 jovens se reunirem e, sob a coordenação de especialistas do escritório de San José da Costa Rica, lançarem um manifesto, criando um comitê continental da juventude cooperativista. Eles representavam Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, El Salvador, EUA, Honduras, México, Panamá, Paraguai, Porto Rico, República Dominicana e Uruguai, e seu comitê está composto por nove pessoas, sendo três da América do Norte, três da América Central e Caribe e três da América do Sul. A curiosidade é que dos nove líderes eleitos, sete são moças, mostrando também o crescimento da participação feminina no processo.

Em seu manifesto, os jovens cooperativistas exprimiram seus anseios por educação integral, inclusive formação cooperativista e clamaram por uma "ação integrada entre Estados, ONGs, sociedade civil e dirigida a melhorar as condições de vida e o desenvolvimento da juventude do continente".

Essa é uma tarefa que cabe à sociedade. O manifesto sugere às cooperativas:

- um fundo de 5% das sobras anuais destinado a apoiar programas para a juventude;
- comitês de jovens em cada cooperativa;
- alianças com escolas, universidades e outras instituições de ensino, destinadas ao fomento da capacitação e da educação cooperativa;
- linhas de crédito para projetos de jovens, sobretudo para autogestão e intercâmbios;
- programas de trabalho voluntário para jovens em cooperativas.

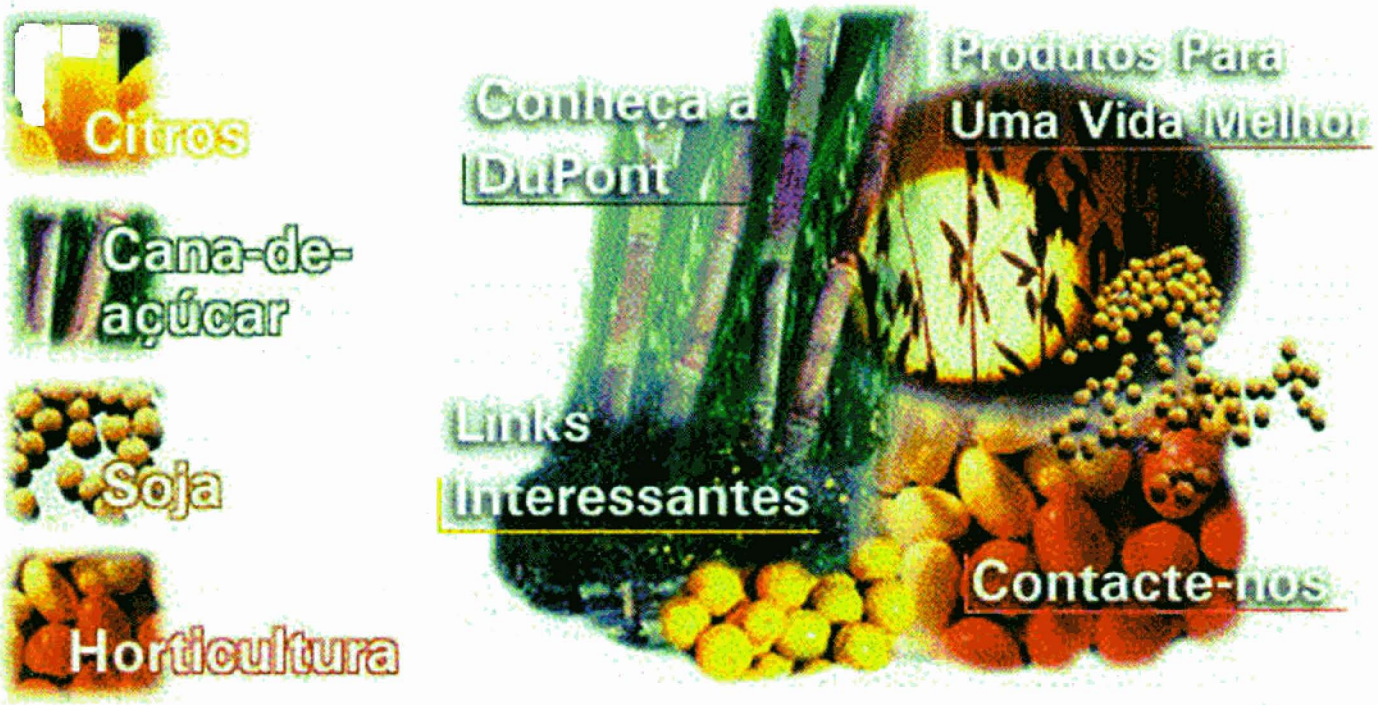
Não satisfeitos, apelam para agências internacionais de cooperação para a criação de um fundo estatutário para o desenvolvimento da juventude nas cooperativas, incluindo bolsas de estudos para intercâmbio entre países.

Finalmente, os jovens estabeleceram mecanismos de interação entre movimentos nacionais e começaram a se preparar para um grande encontro continental que será realizado em janeiro próximo em São José da Costa Rica. Nesse encontro pretendem estabelecer as linhas de participação dos jovens americanos em um outro evento, desta vez mundial, possivelmente em agosto de 1999 em Quebec, no Canadá.

O modelo poderia ser aplicado em outras ONGs e organizações associativas como resposta concreta ao problema do desemprego.

www.dupontagricola.com.br

DuPont Brasil
Produtos Agrícolas



Índice

Aqui a gente planta.
Mas quem colhe é você.

A partir de agora, quem quer ficar por dentro da agricultura brasileira tem um novo endereço: **www.dupontagricola.com.br.** No novo site da DuPont Brasil Produtos Agrícolas, você acessa informações atualizadas sobre produtos e serviços da DuPont, lançamentos e links com muitos outros sites especializados em agribusiness. **O primeiro site escolhido é o da Coopercitrus, uma das maiores cooperativas do Brasil, especialmente importante para as culturas de citros e cana**. E mais: você tem uma página exclusiva para se cadastrar e receber informações da DuPont, enviar suas dúvidas e sugestões. Aproveite e entre no nosso site agora. A época da colheita de informações já começou.

TeleDuPont
0800-17-17-15
Ligação gratuita de todo o Brasil

DuPont Produtos Agrícolas

Nasce a soja do futuro!



Soja Roundup Ready®
criada para simplificar a vida do sojicultor.

SOJA Roundup Ready®

MONSANTO
Alimento · Saúde · Esperança™

MENSCH / XPTO