AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA ❑ CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS ❑ VOL 18 ❑ Nº 12 ❑ 15 DE DEZEMBRO DE 1998 ❑ R$ 6,00

Exclusivo:

UM RETRATO DO NOVO COOPERATIVISMO BRASILEIRO



SAFRA DE VERÃO:
NADA MUITO ANIMADOR

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
IBRE

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE AGRIBUSINESS

A ABAG FOI CRIADA EM 1993 POR EMPRESAS INTERESSADAS EM PROMOVER A VISÃO SISTÊMICA DO AGRIBUSINESS.

POR QUÊ?

PORQUE TODOS OS ELOS DA CADEIA PRODUTIVA FORMAM UM ÚNICO ORGANISMO NO QUAL OS SEGMENTOS "ANTES, DENTRO E FORA DA PORTEIRA", VIVEM EM CONTÍNUA INTERAÇÃO E INTERDEPENDÊNCIA.

MISSÃO

CONSCIENTIZAR OS TOMADORES DE DECISÃO E OS FORMADORES DE OPINIÃO, QUER DO GOVERNO OU DA INICIATIVA PRIVADA, PARA A IMPORTÂNCIA E COMPLEXIDADE DO AGRIBUSINESS, A RELEVÂNCIA DO SEU PAPEL NO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL E A NECESSIDADE DE TRATÁ-LO SISTEMICAMENTE.

ESTRATÉGIA

DESENVOLVER ESTUDOS, PROPOSTAS E AÇÕES QUE PROMOVAM O DESENVOLVIMENTO SUSTENTADO, A SEGURANÇA ALIMENTAR E SOLUCIONEM OS GARGALOS QUE OBSTRUEM A COMPETITIVIDADE.

TELEFONES: (011) 256-1052 – 256-5109
FAX: (011) 256-5968

ABAG!

Rua Marquês de Itú, 58 – 5º andar – Conj.: A
Cep: 01223-000
São Paulo – SP

E-mail: abag@algarnet.net

ABRE aspas:

O presidente da Aliança Cooperativa Internacional (AIC), órgão máximo do cooperativismo mundial, Roberto Rodrigues, é o primeiro brasileiro a assumir o posto e toca seu mandato num momento em que as cooperativas se vêem forçadas a promover uma reconversão de seus modelos de gestão de tal magnitude e profundidade que chega a abalar o próprio sistema. O conservadorismo entre nós torna muito difícil essa reconversão. Mas é certo também que o que ele chama de "segunda onda" do cooperativismo vai afogar vaidades, orgulhos e poderes medíocres. Só quem tiver conceituado com clareza a nova realidade vai poder surfar nessa onda.

Sua confiança vem da fé nos princípios e na doutrina cooperativista, que professa desde os primeiros anos de vida profissional. Para ele, o cooperativismo é a resposta para o que o capitalismo não resolveu e que se resume em não ter atingido a felicidade prometida às pessoas.

CORTESIA DA
EDITORA DA
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

Aprender a surfar

NIVALDO MANZANO



Rodrigues: a segunda onda vai afogar vaidades

O mundo vem mudando muito rapidamente. Qual o impacto das mudanças sobre o cooperativismo?

—A resposta me obriga a fazer uma digressão histórica. O cooperativismo como doutrina tem três séculos. Mas as cooperativas só se instalaram de fato no mundo quando houve uma provocação de caráter econômico às sociedades. O marco referencial foi a Revolução Industrial, que provocou muito desemprego na Europa, especialmente na área de fiação e tecelagem, em razão do surgimento dos teares mecânicos. Então, as pessoas se juntaram em Rochdale, na Inglaterra, e criaram a primeira cooperativa de tecelões. Aí o modelo baseado em princípios claramente definidos gerou uma doutrina que se esparramou pelo mundo, levando as cooperativas a se instalarem em todos os ramos de atividade.

Chamo a isso a primeira onda do cooperativismo. Ela se caracterizou por uma referência clássica: era a terceira via do desenvolvimento econômico e social, entre o capitalismo e o socialismo. Nada a ver com a terceira via de Tony Blair, que é entre o Estado e o setor privado. Essa terceira via usava tanto o que havia de bom no capitalismo quanto no socialismo. Nisso é que consistiu o fluxo histórico do cooperativismo na sua primeira onda. Um fluxo em busca do bem-estar das pessoas entre as duas margens.

Avançar nessa direção era ao mesmo tempo fácil e difícil para o cooperativismo. Difícil, porque tinha que se manter entre dois fogos. Ora as empresas capitalistas usavam as cooperativas como álibi, porque elas defendiam o lucro e a propriedade privada, ora o socialismo as usava porque traziam a idéia da solidariedade, da distribuição equânime dos resultados da atividade. Tratava-se, então, de aliados circunstanciais, da mesma forma que eram inimigos circunstanciais. Porque a empresa capitalista também identificava no cooperativismo o socialismo, assim como os socialistas viam no movimento a defesa condenável do lucro. Essa contradição marcou a primeira onda. Havia clareza no cooperativismo, e ao mesmo tempo zonas nebulosas na área de contato, de atrito com os outros modelos.

Durante 150 anos o cooperativismo fluiu por aí até que o socialismo se desmanchou. Também o capitalismo fracassou como modelo capaz de produzir felicidade. Meu sentimento é que aquele fluxo perdeu sentido, porque as margens se desmancharam. O capitalismo se converteu num conjunto de ilhas dominadas pelo liberalismo.

À medida que isso aconteceu, o cooperativismo também entrou num período de perplexidade, que o levou a repensar a própria identidade, especialmente nos anos 80 e 90, quando a empresa privada,

com a falência do socialismo, passou a ver na cooperativa um concorrente. Isso num momento em que o capitalismo, como modelo, perdeu consistência, por não atender ao interesse das pessoas, das coletividades, e sim ao interesse de grupos. O capitalismo hoje tem torres sólidas, mas não uma margem contínua.

A Aliança Cooperativa Internacional tratou disso durante cinco ou seis anos, para reformular os princípios do cooperativismo, fato que ocorreu num evento internacional em 1995, em Manchester, na Inglaterra. Consagraram-se então dois novos princípios: o da autonomia em relação ao Estado e a preocupação com a comunidade, que é a grande novidade do cooperativismo moderno.

Aí vem a globalização da economia e a liberalização dos mercados, que levam em seu bojo todo um processo mundial de reajuste estrutural, sobretudo nos países em desenvolvimento. Os processos de reajuste estrutural foram, em geral, exitosos no que diz respeito ao econômico e ao político. Houve redemocratização dos países, combate à inflação, aumento da poupança interna, combate ao déficit fiscal. Só que não houve êxito social. É verdade que o fim da inflação acabou com o imposto social e trouxe a incorporação ao mercado de uma grande parcela da população que dele estava excluída. Nesse sentido, vejo com bons olhos o resultado das eleições no Brasil. O eleitor reelegeu Fernando Henrique porque quer a estabilidade da economia, mas ao mesmo tempo pôs no Congresso os parlamentares que têm visão social.

Neste novo ambiente, o fato real é que o desemprego estrutural cresceu no mundo. Isso levou a que o número de pessoas beneficiadas por esse processo fosse muito menor do que se imaginava inicialmente. A Organização Internacional do Trabalho fala em 2 a 2,5 bilhões de pessoas desempregadas no mundo, o que faz dos desempregados maioria. Isso, na minha opinião, é uma brutal ameaça às democracias. Outra ameaça, ainda pior, é o crescimento do poder político das corporações econômicas, que são as torres de que eu falava antes, sobre os Estados e os governos. Esse poder ameaça a democracia porque nada me convence de que aquilo que o sistema financeiro de um país quer seja o que o povo daquele país quer. Isso significa uma segunda onda para as cooperativas, da mesma forma que a globalização é uma segunda grande onda do desemprego. Só que, aí, não existe mais sentido em se falar em terceira via e é preciso que haja alguma outra coisa na economia social para fazer frente ao liberalismo. As cooperativas passam a assumir na segunda onda nova responsabilidade, dentro de um fluxo entre novas margens. O mercado está liberalizado e globalizado e as cooperativas têm de ver-se como empresas para se inserir nesse mercado e vencer a concorrência, através da eficiência e da competitividade.

Muda o contexto da empresa cooperativa. Agora ela precisa do lucro, mas sob uma clara definição: lucro não é para as cooperativas um fim em si mesmo, mas um instrumento para atender à segunda margem do fluxo, que é a felicidade das pessoas, que é mais que seu bem-estar. Felicidade dos cooperados e das pessoas da comunidade onde atuam as cooperativas – este é o desafio cooperativista, a partir da renovação de seus princípios.

■ *O que caracteriza o trabalho das cooperativas nessa segunda onda?*

— O primeiro ponto que caracteriza esse trabalho é a sua inserção no mercado como empresa concorrente. O segundo é a inserção da empresa cooperativa na sociedade como instrumento de defesa da democracia. O terceiro é sua inserção na sociedade como instrumento de defesa da paz.

■ *Como a nova empresa cooperativa vai inserir-se no mercado?*

— É preciso considerar uma série de questões. A primeira delas é a seguinte: para ser eficiente, a empresa cooperativa tem de ter clareza para distinguir o social do econômico. Enxugar custos, por exemplo, é uma exigência da eficiência e da competitividade. Para dizer claramente: implica a demissão de funcionários, o que é uma contradição apenas aparente com os princípios sociais do cooperativismo. Mas a questão fundamental é que é preciso resolver o problema da eficiência. No âmbito do pensamento cooperativista, a questão da eficiência insere-se num contexto de tomada de decisão de caráter democrático tanto no aspecto político como no econômico. A cooperativa é democrática do ponto de vista econômico na medida em que cada cooperado é um voto, independentemente de seu tamanho. Ora, o que caracteriza a eficiência é a agilidade na tomada de decisão. Então, vem o problema: se eu for um líder cooperativista democrático, ou seja, se cada vez que tiver de tomar uma decisão de negócio eu tiver de consultar a base, quando a consulta estiver concluída a oportunidade de negócio já passou. Ser eficiente, em termos cooperativos, significa, portanto, ter a capacidade de compatibilizar a agilidade nas decisões com o processo democrático de tomá-las.

■ *Como é que se faz isso?*

— Só tem um jeito. É preciso mudar os critérios pelos quais as pessoas são hoje levadas à direção das cooperativas. Perfis de honestidade, seriedade, dedicação não bastam, se o candidato não for portador de um projeto. A necessidade do projeto muda o conceito de líder cooperativista. Esse projeto deve, sim, estar lastreado na credibilidade do líder junto aos cooperados, mas o que se espera é que o eleito não seja ele, mas seu projeto. Assim, tudo o que vier a ocorrer durante a execução do projeto já terá o apoio de sua base, não havendo necessidade de consultá-la a cada instante. Essa é uma questão central daqui para a frente.

■ *Supõe-se, assim, que o projeto deva mudar também a forma como a empresa cooperativa se relaciona com seus cooperados e seus funcionários.*

— Claro. E eu ainda não disse tudo. O novo líder precisa ser dotado da coragem de fazer uma limpeza no quadro de cooperados. Precisa botar para fora os chuperativistas, os que chupam a cooperativa, sem compromisso com sua filiação participativa. É sócio quem participa, a cooperativa é minha e eu sou a cooperativa. Pôr para fora os maus funcionários, os maus dirigentes. Nosso jeito de ser dificulta a tarefa: vai-se ao boteco da esquina falar mal do presidente, mas não se vai à as-

A Organização Internacional do Trabalho fala em 2 a 2,5 bilhões de pessoas desempregadas no mundo, o que faz dos desempregados uma maioria. Isso é, na minha opinião, uma brutal ameaça às democracias.

semblécia da cooperativa para tirá-lo da presidência. Da mesma forma, é preciso tirar do cooperativismo as cooperativas de fachada, utilizadas por pessoas de má fé, que as criam para explorar outras pessoas. Para começar, então, é preciso fazer um grande serviço de limpeza, como parte da defesa da imagem do sistema e que vai tornar possível à empresa cooperativa ser mais eficiente.

■ *A imagem, por si só, parece merecer um capítulo inteiro.*

— Sem dúvida. Quando uma cooperativa quebra, as pessoas dizem: o cooperativismo é ruim. Já quando quebra um banco, ninguém diz que o sistema financeiro é ruim e sim o banco que quebrou. A imagem da cooperativa está associada à gestão de fato do sistema. Ou seja, as lideranças precisam também ser profissionalizadas. Dificilmente tem-se um líder com as capacidades requeridas e que seja ao mesmo tempo um bom gerente. Por isso, não basta o projeto, é preciso gente que saiba tocá-lo com competência. Na questão da imagem, as cooperativas têm de mostrar em que são diferentes em relação às outras empresas. A grande diferença é que a cooperativa existe para servir às pessoas e não para servir ao dono da empresa. A sociedade precisa compreender isso. É necessário lançar mão de propaganda e *marketing* para convencer o consumidor de que o produto é diferente, melhor, porque está a seu serviço. Trata-se de mesclar a idéia do produto cooperativo com a idéia de cooperativa. Alguns países fazem isso com sabedoria. Nós ainda não conseguimos.

■ *O projeto diz respeito à consolidação do sistema e também à sua expansão?*

— Crescer é uma necessidade de sobrevivência. Para o cooperativismo, o desafio do crescimento esbarra em dificuldades internas relativas a seu modo de organização. As cooperativas se definem por sua área de ação, o que significa que não podem expandir-se além disso. Da mesma forma, não podem diversificar suas atividades a ponto de perder o sentido de sua especificidade, de sua vocação. Como crescer, então? Só tem um jeito: mediante fusões com outras cooperativas.

■ *Aí voltamos à fase dolorosa do processo.*

— É o caminho da sobrevivência. Por exemplo, em São Paulo existem quase 20 cooperativas de leite, 16 de café. Na minha opinião, não haveria necessidade de mais do que três de café. É preciso, pois, fazer-se um estudo para estabelecer os critérios de fusão. A eficiência, a redução de custos na dimensão dos corpos diretivos, começa aí. Depois, em vez de disputarem umas com as outras o mesmo mercado, passariam juntas a disputar o mercado dos outros. Se as cooperativas não sustarem a concorrência entre si, mediante fusão, todas morrerão.

■ *Em que pé está o projeto de fusão? O Recoop, por exemplo, cuidou disso?*

— Não. E por que não se fez ainda o mapeamento dessa realidade? Conversando com os líderes cooperativistas, todos concordam plenamente em tese. Mas não acontece nada por várias questões. A primeira é o receio de perda de poder. A segunda, por um problema de vaidade pessoal, que o exercício do poder traz. A terceira são os problemas de relações pessoais com os funcionários, com quem o líder antigo mantém boas relações de amizade, por exemplo. Mas se isso não mudar, o sistema será levado a uma decadência bárbara.

■ *O mesmo problema ocorre em outros países?*

— De forma alguma. No Japão, por exemplo, existe um projeto de redução dos níveis de organização das cooperativas – regional, estadual e nacional – que vai suprimir os níveis intermediários, fazendo com que a cooperativa regional ligue-se diretamente ao nacional. E o número de cooperativas será reduzido a 15% do número anterior. Na Dinamarca, o melhor exemplo quanto à redução do número, as cooperativas conseguiram incrementar seu poder no mercado de forma impressionante. A mesma observação vale para os Estados Unidos, Canadá e muitos outros países. No Brasil não podemos esquecer o exemplo fantástico do Rio Grande do Sul, com a criação da Fecoagro, fusão de todas as centrais de cooperativas que tinham relação com a agricultura. Vê-se aí o início de um esforço renovador em nosso país. Mas é único.

■ *Qual a lição a ser aproveitada?*

— Em todos os casos, a mudança foi resultado de forte campanha de esclarecimento junto aos cooperados. Quando compreenderam que seriam beneficiados pelo processo de fusão, eles pressionaram por ela. No Brasil isso não foi feito ainda. Inicialmente, pensava-se que o Recoop levaria a isso. Batalhei por isso no acesso que tive ao projeto. Propus até que as fusões e incorporações fossem a ênfase do programa. Mas o estudo não saiu.

■ *Isso bastaria para colocar as cooperativas brasileiras na rabeira do mundo?*

— Não digo tanto. De certo modo, os problemas são os mesmos nos 33 países que visitei neste ano: capitalização, filiação, profissionalização, formação de alianças estratégicas. O que varia é o grau do problema. E o que determina o grau do problema é o nível de formação das pessoas para o cooperativismo. Em comunidades onde é claro o espírito de solidariedade, os mesmos problemas são resolvidos mais facilmente. Onde ocorre o contrário, o tamanho dos problemas se amplia, o que poderá levar à morte do sistema. Existem, no entanto, setores no cooperativismo que dispõem de pessoal mais habilitado, por exemplo, o financeiro. Perfis desse tipo permitem compreender melhor as questões de caráter estrutural.

■ *E quanto às alianças estratégicas?*

— Isso é essencial. Se um grupo de cooperativas consome, por exemplo, 500 mil toneladas de fertilizantes por ano, por que não promover aliança com grandes fornecedores do produto? Continuam-se, no entanto, buscando fornecedores isoladamente, o que diminui o poder de barganha. Falta, nesse caso, a cultura de mercado dentro das cadeias produtivas, que não se desenvolveu em virtude dos anos de CIP, Sunab etc.

Alianças precisam ser feitas tanto a jusante quanto a montante da cadeia produtiva, incluindo-se também aí a área de finanças. Já temos dois bancos cooperativos no Brasil (em minha opinião, deveria haver um só, como ocorre nos maiores países do mundo) com os quais é necessário estreitar as parcerias, como também com o se-

> *Lucro não é para as cooperativas um fim em si mesmo, mas um instrumento para atender à segunda margem do fluxo, que é a felicidade dos cooperados e das pessoas da comunidade onde elas atuam.*

tor privado. Alianças também com o Estado e com os governos nos pontos em que os interesses convergem, como por exemplo criação de emprego, distribuição da renda, segurança alimentar, meio ambiente. É preciso construir essa relação, sem que se perca a independência.

■ *Nessa nova onda, que papel está reservado à agregação de valor por parte das cooperativas?*
— A visão que tem o produtor rural de si mesmo como provedor de matéria-prima para a indústria perde sentido, se ele quiser aumentar sua participação na renda que gera. Observe o seguinte: o aumento da produtividade, com a incorporação de tecnologia, leva a um aumento da oferta e a uma queda nos preços pagos ao produtor. Dessa forma, a incorporação de tecnologia com aumento de produtividade não leva o produtor a beneficiar-se da vantagem financeira que daí resulta. Quem dela se beneficia é o consumidor. Há, pois, uma transferência de renda para o consumidor. O limite desse processo é aquele em que o produtor já não ganha mais. A única saída, então, é agregar valor. Aí está o papel clássico do cooperativismo. Qual o modelo para isso? O modelo ideal é que as cooperativas tenham empresas para agregar valor, como é, por exemplo, o caso da Exincoop. A Exincoop é uma SA de propriedade das cooperativas com escritório na Holanda e nos Estados Unidos, que compete em igualdade de condições com multinacionais. O lucro é das cooperativas e, por extensão, dos cooperados. A vantagem, no caso, é que uma empresa cooperativa assim constituída tem a garantia da continuidade de gestão profissionalizada. Esse é o modelo belga por excelência. Um grupo de cooperativas forma uma empresa disso, outro daquilo etc. No final, têm-se cinco, 10 empresas de cooperativas, que criam uma *holding*.

■ *Com isso, o senhor quer dizer que o modelo de centrais cooperativas está superado?*
— Acho meio superado. A cooperativa central não precisa necessariamente ter a indústria dela. É preciso, sim, uma empresa de propriedade de cooperativas. Sei que isso surpreende, mas é preciso perder o medo da novidade, o que é complicado no cooperativismo. Dizia Keynes que é mais fácil convencer alguém de idéias novas do que remover dele as idéias velhas. O conservadorismo entre nós torna muito difícil essa remoção. Mas é certo também que a segunda onda vai afogar vaidades, orgulhos e poderes medíocres. Só quem tiver conceituado com clareza a nova realidade vai poder surfar nessa onda.

■ *Falamos em crescer sempre mais para sobreviver. De que forma a questão do pequeno produtor rural se imbrica no cooperativismo?*
— Hoje, vemos que quem progride, por necessidade, mata quem não progride. Ficar para trás, no caso do pequeno produtor rural, tem um custo adicional, que é o custo fixo por unidade de produção. Com o aumento da produtividade média, que não consegue acompanhar, o pequeno produtor perde a condição de sobrevivência econômica. Deve ser excluído do mercado? Se se trata de pequeno produtor definido pelo tamanho da propriedade e não pela renda, que agrega muito valor a seu produto, como cogumelo, por exemplo, não há problema. A pequena propriedade reconvertida, portanto, continuará existindo, sempre que busque o crescimento. Ocorre que o pequeno produtor é descapitalizado, não tem recursos de capital nem capacitação para reconverter sua atividade. Esse está liquidado. A única saída é o modelo cooperativo, associativo, que lhe dará acesso à tecnologia para agregar valor na reconversão. Nesse caso, a escala não deve preocupá-lo. A cooperativa ou associação é que faz a escala. Nada disso, no entanto, será possível sem subsídio.

■ *Você advoga o retorno do subsídio?*
— Sem dúvida alguma. Subsídio social, público. Virou palavra feia no Brasil, mas vá ver o pequeno produtor na Suíça, no Japão. Em Hiroshima, a propriedade média é de um hectare, enquanto a tecnologia é a mais sofisticada que se possa imaginar, graças ao subsídio altíssimo. A renda por eles obtida corresponde a apenas 6% de sua receita; os 94% vêm do emprego urbano. Antes de ser a favor ou contra o subsídio, a sociedade precisa responder à seguinte questão: ela quer que o homem fique no campo? Se quiser interiorizar o desenvolvimento, conter o inchaço das cidades, gerir a conservação do meio ambiente, pague, porque o pequeno produtor descapitalizado não tem renda para ficar lá.

■ *O Pronaf estaria nesse caminho?*
— Não, porque o Pronaf não subsidia, empresta com subsídio no crédito, o que acho errado, porque assim o agricultor está comprometido apenas com uma intenção de produção. É preciso subsídio explícito no preço.

■ *Quem, então, poderia assumir um programa de subsídio?*
— Não vejo quem mais, além das cooperativas. A cooperativa pode ser um instrumento de repasse do subsídio, como ocorreu no Japão no pós-guerra. É fundamental, no entanto, que o subsídio esteja associado a um projeto orientado para o mercado, que traga em si embutido o compromisso de redução gradual do subsídio no tempo. Subsídio sim, nesses termos, porque se trata de projeto nacional, de segurança, de estabilidade social.

■ *Existe algum eco no governo para acolher tais idéias?*
— Este governo, como os demais, é urbano, administra para quem mora nas cidades. Pesa contra eles o fato de que são os governos dos países desenvolvidos os que mais têm clareza da problemática social. Mas preciso admitir também que pelo menos parte do governo, através do Fórum Nacional da Agricultura, deixou-se convencer de que a balança comercial brasileira tem oportunidade de se equilibrar via agricultura. Está na carta do Fórum pela primeira vez a expressão "subvenção social", um eufemismo para contornar o termo subsídio, que a Organização Mundial do Comércio não autoriza. Em resumo: o pequeno produtor pode sobreviver, desde que a sociedade o queira.

■ *Nos últimos tempos, o cooperativismo tem-se expandido mediante a diversificação por tipos de atividade. Qual o impacto disso sobre o sistema?*
— De fato, é grande a diversificação, com o surgimento, por exemplo, das cooperativas de trabalho, de crédito, de habitação. Existe aí, embora não necessariamente, o risco de uma excessiva diversificação por especialização que leve ao cisma do cooperativismo. A doutrina, que é una, pode acabar sendo útil apenas em capítulos. Que haverá de comum entre uma cooperativa de crédito e uma de habitação? O risco vem de uma interpretação *à la carte* dos princípios. Para evitar que isso aconteça, é preciso manter a chama da integração. Os setores precisam fazer alianças entre si, como forma de preservar os princípios. A unidade de representação, nesse contexto, é fundamental. Observe que nosso caso é diferente dos sindicatos. Somos unidos por uma doutrina, o que não ocorre com eles. Repito: a unidade é fundamental, porque o cisma interessa muito hoje ao concorrente. Se o banco cooperativo isolar-se do cooperativismo, será mais fácil destruí-lo, e assim por diante.

ABRE aspas:

O presidente da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), Dejandir Dalpasquale, falou a AGROANALYSIS sobre as perspectivas do cooperativismo para 1999, as fusões entre cooperativas, o Recoop e a atuação política da OCB. Ele não acredita nas previsões oficiais feitas em novembro para a safra 1998/99, que considera muito otimistas. Pessoalmente é contrário à associação entre cooperativas e empresas. O cooperativismo precisa da eficiência econômica e empresarial, reconhece, mas também deve cuidar do lado social, democrático e igualitário que o caracteriza. Dalpasquale fala também com orgulho do novo departamento internacional da OCB e do intercâmbio tecnológico com entidades cooperativistas de outros países, que propiciará a criação de uma companhia seguradora e o incremento da exportação de produtos agrícolas de cooperativas brasileiras. Segundo ele, tudo isso é da maior importância, porque o Brasil tem muito que aprender a vender.

Aprender a vender

JORGE RETI



Dalpasquale: o potencial não explorado é enorme

■ *O Programa de Revitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária – Recoop – começou a ser pensado antes da crise econômica mundial e nacional do segundo semestre de 1998. Esta nova situação, acrescida ao severo ajuste fiscal previsto e de uma recessão muito provável em 1999 alteram as perspectivas de implantação prática do Recoop?*

— Não haverá alterações no Recoop, segundo todas as informações e manifestações que nos têm chegado da área governamental. Tudo deverá ser cumprido de acordo com a medida provisória que criou o programa. Os trabalhos de andamento e análise dos projetos estão normais, cumprindo seus prazos e requisitos. As reuniões do comitê executivo do programa também apresentam andamento normal, sem qualquer indício de mudanças. As cooperativas e os cooperados estão iniciando o cumprimento das exigências e requisitos do Recoop, que são bastante severos. Fusões, incorporações, venda de ativos, maior seletividade do quadro associado através do desligamento de alguns cooperados já estão ocorrendo.

Tanto as cooperativas como o governo desejam implementar este programa e acertar as distorções acumuladas ao longo dos anos. Apesar das exigências severas do Recoop, seus prazos e juros são bons, assim como suas metas.

■ *Como o senhor vê a fusão de cooperativas, formando novas cooperativas de grande porte? Quais os aspectos positivos e negativos deste processo?*

— Algumas cooperativas cresceram muito e isso traz vantagens e desvantagens. Claro que é difícil garantir a tomada de decisões de maneira democrática, através de assembléias com milhares de associados. Por outro lado, as fusões começam a acontecer e esse processo vai prosseguir, pois essas cooperativas querem continuar a crescer. Em alguns casos, a competitividade e a necessidade de reduzir custos obrigarão essas cooperativas a continuar crescendo através de fusões. O sistema cooperativista tem como meta o social, mas, obviamente, tem de cuidar também do aspecto econômico, da competitividade, da redução de custos, da economia de escala, sob pena de, em muitos casos, não conseguir sobreviver.

Outra dificuldade nas fusões, que se choca com uma questão cultural do cooperativismo, é a divisão de atribuições entre os dirigentes das cooperativas que se fundem. É uma questão que deverá ser trabalhada e superada, pois o processo de fusões está aí e terá de ser viabilizado.

■ *E o que acha das associações entre cooperativas e empresas, processo já adotado por algumas delas, além de outras que estão*

estudando essa possibilidade?
— Isto é diferente do processo de fusões entre cooperativas e de fato já estão ocorrendo alguns casos. Pessoalmente, não gosto, sou contrário à associação entre cooperativas e empresas. Como já disse, o cooperativismo precisa da eficiência econômica e empresarial, mas também deve cuidar do lado social, democrático e igualitário que o caracteriza. Não podemos abandonar os princípios cooperativistas, reafirmados no Congresso da Aliança Cooperativa Internacional, a ACI, realizado em Manchester, na Grã-Bretanha, em 1995. Acredito que a associação entre cooperativas e empresas foge aos princípios do cooperativismo. Vejo esse tipo de associação com muita preocupação, mas sei que é um processo que está aí.

■ *Se a cooperativa à qual o senhor é associado colocasse essa questão em assembléia, o senhor votaria contra?*
— Sem dúvida. Votaria contra e defenderia meu ponto de vista, contrário à associação com empresas, com todos os argumentos de que eu e tantos companheiros cooperativistas dispomos.

■ *E qual é e será a posição da OCB em relação às cooperativas que optaram ou venham a optar por esse caminho?*
— A OCB não tomará qualquer medida de retaliação ou de censura. Embora eu e muitos cooperativistas sejamos contrários à associação entre cooperativas e empresas, não há qualquer impedimento legal em relação a esse tipo de sociedade. Nesses casos devemos respeitar a decisão soberana de cada cooperativa e de seus associados, tomada em assembléia.

■ *Quais as perspectivas concretas de implantação do Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo – Sescoop, recentemente criado por medida provisória e que prevê o início de seu funcionamento já em 1999?*
— As perspectivas são muito boas. Estamos aguardando o decreto presidencial que vai regulamentar o Sescoop e já entregamos nossas sugestões para regulamentação. Estamos tomando as providências para montar o Conselho Nacional que vai dirigir a nova entidade, cuja presidência ficará com o presidente da OCB. Os demais membros serão um representante dos trabalhadores das cooperativas, cinco representantes do sistema cooperativista indicados pela OCB, além dos ministérios do Trabalho, Previdência Social, Agricultura e Abastecimento, Fazenda e Planejamento, com um representante cada um.

Um ponto importante é que as cooperativas não serão oneradas. O Sescoop será custeado por uma contribuição compulsória de cada cooperativa, que vai substituir as contribuições atualmente recolhidas para outras instituições, como o Senar, Senai e Sesc. O valor do recolhimento não será superior ao que hoje é destinado a esses outros serviços. Além disso, o Sescoop terá uma estrutura enxuta, com um mínimo de custos, sem despesas extras, tudo contado centavo a centavo. Não haverá prédio ou sede própria, pois o novo órgão pode funcionar nas instalações da OCB.

Outro aspecto extremamente positivo do Sescoop é a garantia de recursos estáveis, permanentes e certos para as atividades de formação profissional e promoção social dos funcionários e dos associados de cooperativas, de que não dispúnhamos até hoje e cuja falta trazia grandes dificuldades para realizar esses trabalhos.

■ *Este ano o cooperativismo se movimentou durante o processo eleitoral e a Frente Parlamentar do Cooperativismo, a Frencoop, obteve alguns avanços no Congresso Nacional. Como o senhor avalia o engajamento político do cooperativismo?*
— De fato a Frencoop fez um bom trabalho. Também o Sistema OCB, constituído pela OCB e pelas organizações estaduais de cooperativas, participou das eleições, apresentando às cooperativas os candidatos à reeleição e os candidatos novos comprometidos e simpatizantes do cooperativismo.

Sou contrário à associação entre cooperativas e empresas, pois o cooperativismo não pode abandonar seus princípios, devendo cuidar, além da eficiência empresarial, também dos aspectos sociais, igualitários e democráticos.

Houve época em que as cooperativas não se envolviam muito com eleições e com a política de modo geral, alegando um dos princípios do cooperativismo, que é a neutralidade política. Mas hoje entendemos que neutralidade não quer dizer omissão. Dirigentes e associados de cooperativas podem fazer política sem deixar de lado o princípio da neutralidade. Este princípio foi e é respeitado pois temos parlamentares e candidatos cooperativistas em todos os partidos, de todas as tendências e ideologias. Na legislatura que agora se encerra, a Frencoop é constituída por 186 parlamentares de diferentes partidos, como PSDB, PMDB, PT, PFL, PPB, PTB e PPS. Tanto nosso trabalho eleitoral como parlamentar foi realizado sem distinção de partidos.

A Frencoop saiu das eleições fortalecida e as atividades desta legislatura terão prosseguimento na próxima, que se inicia em 1999. Outra importante conseqüência dos bons resultados do trabalho da Frencoop foi a formação, em 1998, de Frencoops estaduais em diversas assembléias legislativas e agora também em muitas câmaras municipais de vereadores.

■ *Quais as principais atividades desenvolvidas pela Frencoop na legislatura que se encerrou?*
— A Frencoop teve destacada participação no encaminhamento, discussão e defesa de diversos aspectos do interesse do cooperativismo, como o Recoop, a instituição do Sescoop, temas tributários e a tramitação da nova Lei Cooperativista, que deverá substituir a atual Lei 5.764, de 1971.

■ *A nova Lei Cooperativista está tramitando no Congresso Nacional há muito tempo. Quais as principais novidades da nova lei e por que está demorando tanto?*
— A nova lei vai definir os pontos básicos do cooperativismo, adaptando-os à Constituição de 1988 e alterando a questão da intervenção governamental, que não mais existe. A lei ainda em vigor foi feita numa época em que o governo interferia bastante, inclusive na aprovação de atas de assembléia, o que hoje está totalmente superado. Agora temos a autofiscalização, por parte do próprio Sistema OCB, reafirmando a liberdade e a não-interferência estatal. A nova lei definirá também outros pontos, como a contribuição financeira das cooperativas ao Sistema OCB.

Um item importante, que muito defendemos e pelo qual estamos batalhando é a manuten-

ção da unidade de representação. Queremos a continuidade de um só órgão de representação, para manter o cooperativismo fortalecido e unido. Antes da criação do Sistema OCB, em 1971, tivemos experiências negativas com a existência de mais de uma entidade de representação nacional. É óbvio que a divisão prejudica a todos. As questões relativas a representatividade e democratização da participação e das decisões podem e devem ser resolvidas dentro de uma única entidade, aberta e fortalecida. Acatando as decisões do XI Congresso Brasileiro do Cooperativismo, realizado em novembro de 1997, a OCB ampliou e democratizou a sua direção. Agora temos dois vice-presidentes na diretoria executiva, um indicado pelas 27 organizações estaduais de cooperativas e outro indicado pelos segmentos ou ramos, que são o agropecuário; crédito; trabalho; saúde; e energia, telecomunicação e serviços. Da mesma maneira, o conselho de administração é agora formado por 10 conselheiros, dos quais cinco indicados pelos segmentos e os outros cinco pelas organizações estaduais, um de cada região do país. É claro que a representatividade, a participação e a democratização podem ser ainda ampliadas, mas temos também limitações de ordem financeira que nos impedem, pelo menos por enquanto, de adotar outras formas para a direção do Sistema OCB.

Quanto ao problema da demora da tramitação da Lei Cooperativista, acreditamos que já se encontra na fase final. Ninguém gosta de processos e trâmites demorados e o cooperativismo tem pressa de uma nova lei, mas precisamos respeitar os trâmites legislativos e muitos parlamentares desejam conhecer melhor o que está sendo analisado e o que será votado.

■ *Nestes tempos de mundialização, em que o intercâmbio internacional é cada vez mais intenso e importante, como tem se dado a atuação internacional da OCB?*

— A OCB tem agora um departamento internacional e a ACI, representações em Brasília e em São Paulo, com as quais estamos trabalhando. O próprio presidente da ACI, Roberto Rodrigues, além de brasileiro, já foi presidente da OCB e é um cooperativista muito atuante, o que facilita o intercâmbio e a cooperação internacional. Também atuamos conjuntamente pelo fato de eu ser presidente do Comitê Agrícola para as Américas da ACI e presidente da Organização das Cooperativas da América, a OCA.

O intercâmbio com cooperativas e entidades cooperativistas de outros países é crescente, nas áreas de comércio, tecnologia e institucional, entre outras. Estamos em fase adiantada de negociações para a criação de uma companhia seguradora, formada por cooperativas e bancos cooperativos brasileiros, que deverão ter 50% das ações, em parceria com cooperativas norte-americanas e possivelmente empresas seguradoras brasileiras e estrangeiras. Esta seguradora vai ser uma empresa como qualquer outra, aberta a operações com pessoas físicas e jurídicas em geral, mas vai atender prioritariamente o sistema cooperativista. Isso representa um grande mercado e em diversos países do mundo o cooperativismo participa do setor de seguros, de maneira independente ou associado a empresas.

Temos em andamento inúmeros acordos de cooperação, em especial repasse de tecnologias e assistência, com diversos países europeus. Na área comercial, visando ao aumento das exportações e importações entre cooperativas brasileiras e de outros países, apenas para citar um exemplo entre tantos, a OCB firmou em 1998 um acordo com o Centro Estero delle Camere di Commercio dell'Emília Romagna (Centro para o Exterior das Câmaras de Comércio da Emília-Romagna), juntamente com o Programa Paraná-Europa. Esse centro reúne, além de empresas, cooperativas e suas entidades. Isso vai incrementar a exportação de produtos agrícolas de cooperativas brasileiras para essa região italiana, bem como a importação de máquinas da Itália para a agroindústria das nossas cooperativas. Acho tudo isso da maior importância, pois o Brasil tem muito que aprender a vender. Apesar dos avanços nessa área, o potencial não explorado é enorme e podemos aumentar muito o comércio exterior, em ambos os sentidos.

A neutralidade política não está sendo ferida, pois o trabalho parlamentar e eleitoral da OCB é realizado sem distinção de partidos e há parlamentares cooperativistas em todos os partidos.

■ *Órgãos do governo estão com previsões razoavelmente boas para a safra 1998/99. O senhor concorda em que teremos um bom ano agrícola em 1999?*

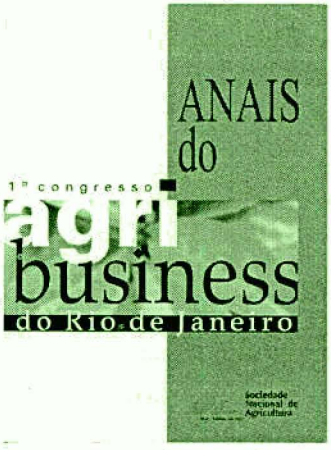
— Infelizmente não concordo. As previsões governamentais são de um razoável incremento para a próxima safra. Desejaria que assim fosse, mas não acredito que isso venha a acontecer. Estão ocorrendo problemas, principalmente com o crédito, pois, mais uma vez, os recursos não estão sendo liberados nos prazos e volumes suficientes. O plano da safra 1998/99, elaborado e anunciado pelo governo, é bom, com financiamentos, taxas de juros e condições razoavelmente boas, mas o problema, mais uma vez, está na hora de o agricultor chegar às agências dos bancos. Isso já ocorreu outras vezes e, mais uma vez, estão exigindo reciprocidades absurdas, o que, na verdade, aumenta o custo real dos financiamentos. E não se trata de um ou outro caso isolado, que não seria grave, mas de inúmeros casos concretos que vêm chegando ao conhecimento da OCB. Houve casos até com as linhas do Pronaf, que, ao invés dos juros de 5% oficialmente definidos, tem cobrado taxas de até 18%, devido àqueles artifícios. São custos totalmente inviáveis, fora do alcance financeiro do produtor rural, seja ele agricultor familiar, médio ou grande.

Mas o fato de o Brasil estar com o volume de safra praticamente estagnado há algum tempo não decorre apenas de problemas com o crédito rural. Na verdade, precisamos definir, de uma vez por todas, uma política agrícola, que englobe crédito, tributação, facilidades à exportação, taxação às importações de produtos agrícolas com subsídio nos países de origem, além de uma solução para o custo Brasil.

Não podemos esquecer que a previsão para 2005, apenas em relação ao consumo interno, é de 100 milhões de toneladas de grãos. Mas precisamos produzir muito mais, pois o setor do agronegócio, com sua competitividade internacional, é o que mais tem condições de aumentar as exportações, para reverter o perigoso déficit da balança comercial, que tantos problemas está trazendo a todos os brasileiros.

AGRO drops

SNA publica anais de seu primeiro Congresso



O I Congresso de Agribusiness do Rio de Janeiro aconteceu há um ano. Temas relevantes para a economia agrícola do estado como infra-estrutura , competitividade e tecnologia, estrutura fundiária e meio ambiente, o Porto de Sepetiba e o comércio exterior tiveram na época uma acolhida tão interessada do público que a Sociedade Nacional da Agricultura (SNA) resolveu compilar todas as conferências e publicar os anais do evento.

A obra, em formato de revista e com 200 páginas, reproduz na íntegra os seis painéis que reuniram expositores do calibre de Otavio Alvarenga, Amilcar Gramacho, Nelson Mamede, Raul Jungman, Antonio de Salvo, Luiz Suplicy Hafers, Marcilio Marques Moreira, João Carlos Meirelles e Roberto Rodrigues.

O endereço da SNA é Avenida General Justo, 171, 7° e 8° andares, Rio de Janeiro, CEP: 20021-130. Telefone: (021) 533-0088 e fax (021) 240-4189.

Algar Agro fornecerá saladas prontas

A Algar Agro, *holding* de agribusiness do Grupo Algar, e a Fresh Express, líder do mercado de saladas prontas na Grande São Paulo, criaram uma *joint-venture* para atuar no segmento de saladas e vegetais de conveniência, a Fresh to Go.

A nova empresa terá investimento inicial de R$ 4 milhões, dos quais R$ 2 milhões serão aplicados nos campos de produção em Uberlândia, no Triângulo Mineiro (MG), que terá uma área plantada de 250 hectares, com grande variedade de verduras e legumes. Os outros R$ 2 milhões serão destinados a uma área industrial em Cotia, na Grande São Paulo, onde será feito o processamento dos vegetais.

O empreendimento atenderá aos principais mercados das regiões Sudeste e Centro-Oeste, com vegetais classificados e embalados com marca, higienizados e processados, saladas prontas e *catering* aéreo. A empresa atuará também no mercado institucional em redes de *fast foods*, restaurantes industriais etc.

AgrEvo compra banco de melhoramento genético

A AgrEvo anunciou em novembro a aquisição do banco de melhoramento genético de sementes de arroz da Granja 4 Irmãos S.A. – um dos maiores produtores de semente de arroz irrigado do Brasil e que detém a Josapar, dona da marca líder "Tio João". As negociações foram intermediadas pelo Banco Primus, do Rio de Janeiro.

A Granja iniciou seu programa de melhoramento de arroz em 1990 e no ano passado lançou sua primeira variedade do produto, o "Supremo I", e foi a pioneira entre as empresas privadas no desenvolvimento e registro de uma variedade própria. Este programa tem como alvo a criação de um tipo de arroz de alta qualidade, incluindo variedades especiais, como aromáticos, tipos japoneses e italianos. A Granja 4 Irmãos desenvolve também híbridos de arroz em colaboração com o Instituto Francês de Pesquisa (Cirad) há 4 anos. Sediada em Pelotas/RS, a empresa cultiva anualmente uma área de 7 mil hectares de arroz irrigado.

Obra relata experiência de revalorização do milho



Com o patrocínio da Rede Projetos Tecnologias Alternativas, a AS-PTA acaba de lançar o livro *Milho crioulo, conservação e uso da biodiversidade*. A obra reconstitui e analisa os fundamentos, o processo e os resultados de uma experiência concreta e extremamente rica de revalorização do patrimônio genético, através do resgate, conservação, melhoramento e difusão de centenas de variedades locais ou "crioulas" de milho, adaptadas às condições socioeconômicas e ambientais dos agricultores familiares.

Ao associar organizações de agricultores, instituições públicas de pesquisa, universidades e entidades da sociedade civil, num esforço combinado de conservação e uso econômico dos recursos naturais, a experiência, que já dura cinco anos e envolve milhares de agricultores em diversas regiões do país, aponta um caminho inovador e fecundo para a gestão social da biodiversidade agrícola.

Os resultados técnicos e econômicos positivos obtidos e as metodologias participativas produzidas pela experiência são largamente discutidos no livro, que constitui um subsídio prático e teórico para profissionais, instituições vinculadas às ciências agrárias e agricultores preocupados com a necessária vinculação entre ecologia, ciências agrárias e o desenvolvimento sustentado.

O livro, com 185 páginas, tem como organizadores os técnicos e pesquisadores Adriano Campolina Soares, Altair Toledo Machado, Breno de Mello Silva e Jean Marc von der Weid. Custa R$20,00 e pode ser adquirido na AS-PTA, Rua da Candelária, 9, 6° andar, CEP: 20091-020, Rio de Janeiro, telefone (021) 253-8317.

Sitiantes desenvolvem milho para solos pobres

A Embrapa lançou no dia 20 passado um milho especial para agricultores sob regime de agricultura familiar. Os testes da variedade Sol da Manhã envolveram 30 mil famílias de 10 estados e se iniciaram com experimentos de sitiantes da Baixada Fluminense e pesquisadores da Embrapa. O resultado é um milho que permite dobrar a produção em solos de baixa fertilidade natural e que pode ser utilizado em todas as regiões do Brasil.

O milho Sol da Manhã tem este

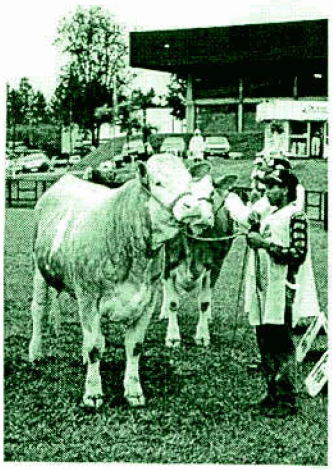
nome em homenagem à comunidade de Seropédica, onde os testes foram iniciados em 1984. Moradores de Sol da Manhã, sob orientação de pesquisadores da Embrapa, se mobilizaram para testar e avaliar variedades na busca de um milho considerado ideal para solos pobres.

A iniciativa acabou gerando uma rede de ensaios envolvendo famílias de várias regiões brasileiras e 42 organizações não-governamentais. O resultado é um milho que pode ser utilizado para solos pobres em todo o país e com rendimento melhor do que a média do mercado. A produtividade do novo milho é de 4 mil quilos por hectare, contra 800 quilos por hectare em variedades comuns, nestas condições de solo. Solos de baixa fertilidade e baixo nível de nitrogênio limitam a produtividade e aumentam a necessidade de investimento. Além disso, o uso de adubos nitrogenados é considerado uma das maiores fontes de poluição ambiental, afetando lençóis de águas subterrâneas, lagos e açudes.

Mas o novo milho tem outras vantagens. Ele é precoce, ou seja, pode ser colhido antes das variedades tradicionais, gerando maior oferta no mercado e melhor preço para o agricultor. Além disso, por ter grãos duros, é mais resistente a pragas do armazenamento e pode ser plantado em todo o país.

Exposição reúne 177 Simental em Bauru

Bauru vem se firmando cada vez mais como um importante centro de comercialização de animais Simental, o que ajuda a explicar a grande participação de expositores e bovinos da raça na Grand Expo Bauru'98. O VIII Grand Leilão da Raça Simental, ocorrido no recinto do Parque de Exposições Melo de Moraes, em 14 de novembro último, vendeu



32 animais e 5 embriões. O faturamento foi de R$65.770,00, com média de R$1.642,81 para os bovinos e R$2.640,00 para os embriões.

Segundo Laerte Fassoni, um dos coordenadores da mostra de Simental em Bauru, "ano a ano a Grand Expo Bauru cresce em representatividade e o Simental acompanha esse crescimento, contando com mais expositores e mais animais de qualidade".

Coopavel se prepara para seu show rural

A área de pesquisas da Coopavel, com 72 hectares, está sendo preparada para o Show Rural Coopavel/99, que acontecerá entre 8 e 12 de fevereiro. Mais de 4.500 experimentos já estão sendo implantados. Paralelamente a esses experimentos serão proferidas cerca de 140 palestras com exemplos práticos e demonstrações de tecnologia.

Em fevereiro participaram 50 mil produtores rurais de todo o Brasil e exterior. Para o ano que vem estão sendo aguardados mais de 60 mil visitantes. O evento contará ainda com 150 empresas que apresentarão as mais modernas tecnologias do setor agropecuário.

O Show Rural Coopavel é considerado o maior evento tecnológico do Brasil, uma grande escola a céu aberto.

As apresentações abordam todos os tipos de culturas possíveis com destaque para tecnologias em feijão, soja, herbicidas em soja, milho e algodão, híbridos de milho, adubação verde, de base, em cobertura, foliar e na semente, plantio direto, inseticidas, fungicidas, tratamento de sementes, controle de plantas daninhas, tecnologias de aplicação e manejo de pragas e doenças.

Em pecuária serão apresentadas tecnologias que envolvem agrostologia, confinamento de bovinos, pecuária de corte, pecuária leiteira, ovinocultura, manejo de suinocultura, pastejo para pecuária, manejo da produção leiteira, alimentação de gado de corte, silagem e integração da lavoura com pecuária.

O Centro Tecnológico Coopavel fica às margens da BR 277, km 578, em Cascavel, Paraná. Telefones para informações: (045) 225-6885, 220-5066 220-5010 e fax 220-5110.

Serrana lucra R$5,4 milhões no trimestre

A Serrana S.A. obteve lucro líquido de R$ 5,4 milhões no terceiro trimestre de 1998, acumulando R$4 milhões de janeiro a setembro deste ano. A receita líquida consolidada da empresa no período alcançou R$286,7 milhões, compondo o montante acumulado de R$643,9 milhões no ano.

A Serrana S.A. tem como principais empresas investidas no setor de fertilizantes e matérias-primas fosfatadas, a Fertilizantes Serrana S.A., a Fosbrasil S.A. e a Fertifós S.A. No setor têxtil, participa da Alpargatas Santista Têxtil S.A, cuja receita líquida de vendas no trimestre manteve o crescimento de 2% sobre o período anterior, correspondendo às expectativas sazonais.

A Fertilizantes Serrana atingiu no trimestre lucro líquido de R$10,6 milhões e um faturamento líquido de R$223,8 milhões.

No negócio fosfatados, os volumes comercializados pela Serrana mantiveram-se similares ao mesmo período de 97, com destaque para o Foscálcio (fosfato bicálcico), produto líder no mercado.

Pau-brasil poderá ser clonado pela Embrapa

A Embrapa está desenvolvendo um projeto para recuperar parte da riqueza genética perdida pelo pau-brasil, árvore símbolo do nascimento do país e que hoje corre risco de extinção. Pesquisadores da empresa estão estudando uma das últimas populações da planta existentes no sul da Bahia para poder utilizá-la no repovoamento de áreas da Mata Atlântica onde a espécie não existe mais.

O pau-brasil, ou árvore de tinturaria, foi exaustivamente explorado até meados do século XIX para a extração da brasilina, substância que oxidada se transforma na brasileína, usada para tingir tecidos. Devido às suas características acústicas, a madeira do pau-brasil também é muito procurada ainda hoje para a fabricação de arcos de violino.

A clonagem do pau-brasil poderá ser feita por meio da micro-enxertia *in vitro*, técnica recomendada para o resgate do material genético de árvores isoladas, ou seja, sem possibilidade de receber pólen de outras árvores, ou fora da época de produção de sementes.

CARTAS *dos leitores*

Feijão

As conclusões do artigo sobre feijão (AGROANALYSIS v. 18, n.9, p. 39) desconsideram o pequeno produtor. A monocultura latifundiária é uma prática a ser repensada em nossa sociedade pois não trouxe benefício algum ao país. A tecnologia aqui desenvolvida é sucateada em detrimento do "avanço tecnológico" dos países desenvolvidos. Até quando haverá feijão? Quando deixarem de plantar soja para exportação.

SALOMÃO PATRICK AFRA
BARRA DO ROCHA, BA

• *As conclusões são do leitor. O artigo apenas descreve os fatos, que apontam para uma exclusão do pequeno produtor pouco tecnificado.*

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), 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 Oliveira e César Garcia

Desenho de capa e ilustrações
Selemar Vargas

Arte
Osvaldo Moreira da Silva (editor) e Juliana da Silva Prado (estagiária).

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

Suporte técnico
Bruno da Silva Júnior

Estagiários
Alessandra Santos Vaz, Gregory Honczar, Marcus Tadeu Vilaça Pessôa, Raquel da Silva Guedes e Viviane Seda

Secretaria e apoio administrativo
Eliane dos Santos Botelho, Bianca Leal de Castro 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
Rio – telefax: (021) 533-3121.
S. Paulo – tel: (011) 3061-9754, fax: (011) 3063-2126 e e-mail: mixmidia @ uol.com.br
Brasília – telefaxes: (061) 314-1541 e 322-2034.
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.

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 Larragoïti 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

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 e-mail assine@fgv.br ou ainda o fax (021) 536-9155.

NESTA edição

pág. 14 **A nova cooperativa**
O dirigente cooperativista
• Em busca da competitividade 15
As mulheres nas cooperativas
• Participação restrita 19
As cooperativas no mercado
• Participação decisiva 22
Desempenho econômico-financeiro
• Aposta na modernização 26
Desafios
• Dois pesos e uma medida 28
Fomento
• Recursos garantidos 30
Integração
• Manual de sobrevivência 32
Crédito
• Caídos do céu 34
Marketing
• A arte de perguntar 36
Painel: Organizações estaduais e cooperativismo
• Tomando impulso 39
• Os caminhos da eficiência 40
• Criatividade e desenvoltura 41

pág. 42 **Extra!**
Tendências
• A União Européia por dentro
Grãos
• Chegando ao limite 45
Homenagem a Ruy Miller Paiva
• Uma carreira brilhante 46

pág. 49 **Conjuntura**
Perspectivas para a safra de verão
• Feia, a coisa
Algodão
• Sucesso sob condição 51
Arroz
• Quarto crescente 52
Feijão
• Recuperação possível 53
Milho
• Em boa hora 54
Soja
• Exportando menos 55
Índice FGV/BM&F 55
Índice FGV/Abag 56

pág. 58 **Estatísticas**

pág. 62 **Oferta & demanda**

pág. 63 **Legislação**

pág. 66 **Panorama**

pág. 70 **Diário de bordo**

DA redação

Temas para reflexão

Ao longo de 1997 e 1998, a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) promoveu o 1 Censo do Cooperativismo. A pesquisa desdobrou-se em 10 módulos, dos quais coube à Fundação Getulio Vargas a execução de seis.

O primeiro deles dedicou-se à atualização cadastral das cooperativas em atuação em qualquer dos ramos do movimento. O segundo produziu uma análise econômico-financeira das 300 maiores cooperativas brasileiras. O terceiro traçou um perfil do dirigente cooperativista. O quarto analisou o papel da mulher no cooperativismo. O quinto buscou levantar características atuariais das cooperativas e o sexto procurou mensurar a participação das cooperativas agropecuárias nos diversos segmentos de atividade.



Coube ao Centro de Estudos Agrícolas da FGV, que edita AGROANALYSIS, a execução dos módulos 3, 4 e 6, os dois primeiros tendo como universo de análise todos os segmentos do cooperativismo e o último focado nas cooperativas agropecuárias.

As pesquisas promovidas pela OCB revelaram-se extremamente oportunas para que pudéssemos refletir sobre as seguintes questões: o mundo em que vivemos, com suas características de integração econômica, velocidade e premência da informação comporta ainda os princípios humanistas e de solidariedade característicos do cooperativismo? Quais são as adaptações e mudanças de rumo a que o movimento cooperativista está sendo obrigado a adotar para tentar sobreviver? No Brasil, a premência das mudanças é ainda maior, tendo em vista o elevado endividamento das instituições, a abertura comercial, a internacionalização que vem marcando a economia brasileira e, em especial, nosso agribusiness. O Recoop é o instrumento adequado tendo em vista todos esses desafios?

Em vista dos resultados extremamente ricos revelados pelas pesquisas, AGROANALYSIS, de comum acordo com a OCB, resolveu trazer a seus leitores uma síntese desse material.

E aproveitou a oportunidade para convidar expressivas lideranças do movimento para refletirem sobre o novo papel e os principais desafios a serem enfrentados pelo movimento cooperativista. O resultado superou nossas expectativas, como o leitor poderá constatar.

PS: Esta edição já estava fechada quando recebemos a notícia de que o Congresso Nacional havia aprovado a dotação orçamentária do Recoop, no valor de R$2,1 bilhões. Isso significa a efetivação do programa. De agora em diante, as diversas instituições envolvidas ganham autonomia para iniciar, de fato, sua execução.

A nova cooperativa

ANO PASSADO, o Centro de Estudos Agrícolas (CEA) dedicou-se a três pesquisas encomendadas pela Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), no bojo do I Censo do Cooperativismo Brasileiro. Os assuntos tratados foram o perfil do dirigente cooperativista, a participação da mulher no cooperativismo e a participação das cooperativas agropecuárias no mercado.



Afora a terceira pesquisa, cujo escopo se restringiu ao cooperativismo agropecuário, as outras duas abordaram oito ramos cooperativos: agropecuário, de consumo, habitacional, de saúde, de trabalho, de crédito, de serviços e educacional. Levou-se em conta o porte das unidades e contemplou-se todo o território nacional

O objetivo do estudo foi oferecer uma visão dos reflexos que as mudanças no cenário socioeconômico do país exerceram sobre o cooperativismo brasileiro, estruturado sobretudo nas décadas de 60 e 70, em cenário totalmente distinto do de hoje.

Baseadas em questionários preenchidos pelo dirigente cooperativista ou por seu principal executivo, as pesquisas tiveram seus resultados tabulados e interpretados pelo CEA e encaminhados à OCB em meados de 1998 sob a forma de relatórios.

São esses três estudos que abrem o especial deste mês de AGROANALYSIS. As outras matérias procuram traçar a trajetória do cooperativismo brasileiro, as perspectivas para o futuro e os desafios que o setor terá de enfrentar para sobreviver num ambiente globalizado, ou seja, o de conciliar os princípios de solidariedade do cooperativismo com a eficácia que o agribusiness pressupõe.

Em busca da competitividade

Línguas, cursos e seminários: a ampla maioria dos executivos das cooperativas brasileiras se profissionaliza cada vez mais



A GESTÃO DE COOPERATIVAS é uma das principais preocupações das entidades de representação do sistema ante os desafios do momento atual. Um deles é o fim da tutela a que estavam sujeitas as cooperativas até a promulgação da Constituição de 1988, o que exige o contínuo aprimoramento das lideranças e dos dirigentes.

Outro importante desafio foram as mudanças no ambiente econômico do país, notadamente no setor agropecuário, depois da eliminação quase total dos mecanismos de intervenção e proteção estatal na agricultura e em setores da economia brasileira. Sem falar da abertura comercial, da globalização e as mudanças tecnológicas nos processos de produção de gestão decorrentes dos rápidos avanços da informática.

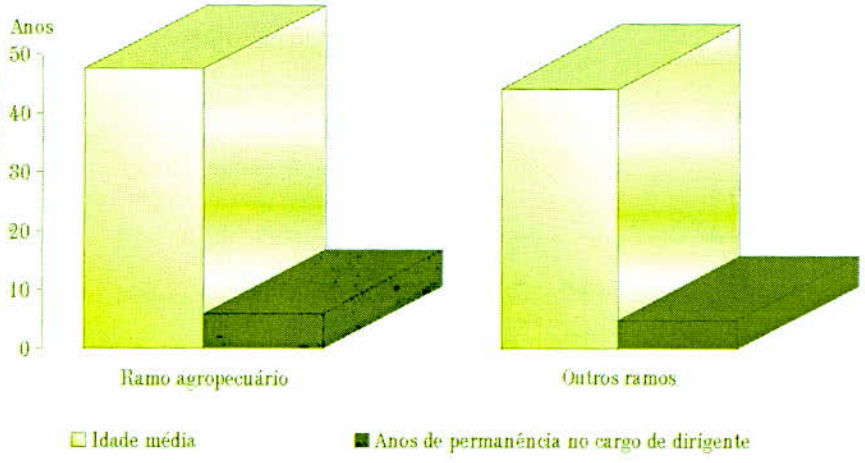
Com a nova Constituição, as cooperativas foram liberadas dos controles governamentais e o setor foi desregulamentado, o que determinou um forte crescimento quantitativo. A partir de 1989, as cooperativas passaram a ter livre constituição, formação de assembléia, contrato social e documentação legal, sendo liberadas para atuação produtiva ou prestação de serviços.

De 1989 a 1997, com as mudanças na economia, muitos serviços e atividades produtivas passaram a ser exercidos por cooperativas, gerando terceirizações de toda natureza, abrangendo as novas cooperativas de prestação de serviços, saúde, crédito, consumo e trabalho que se desenvolveram dentro do novo quadro. A partir de 1989, essa multiplicação das cooperativas gerou a necessidade de se atualizar o conhecimento sobre o perfil do cooperativismo.

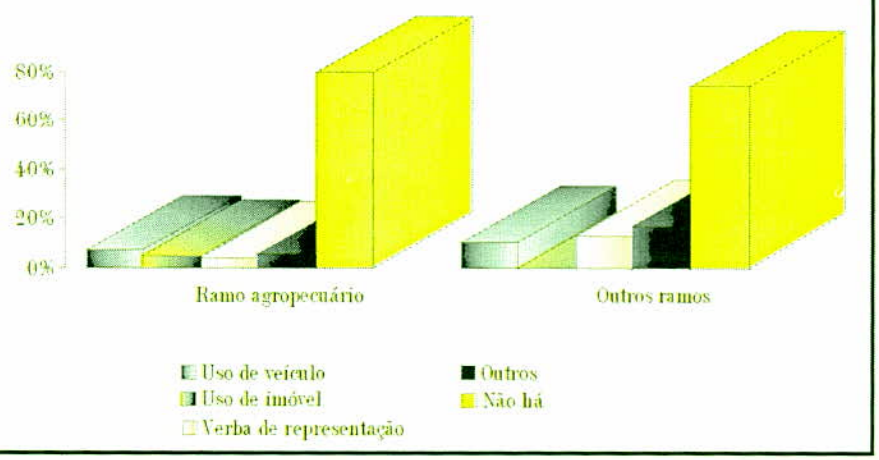
A partir de 1989, as cooperativas passaram a ser de livre constituição, com formação de assembléia, contrato social e documentação legal, sendo liberadas para atuação produtiva ou prestação de serviços, sem os controles do passado. Foi um importante fato novo.

Além da composição do quadro dirigente em termos profissionais, importa verificar o grau de democratização do processo decisório da cooperativa; conhecer a forma de organização dos quadros de diretoria e dos conselhos, o número de membros das câmaras decisórias. Independentemente da forma de participação dos membros dos conselhos na decisão

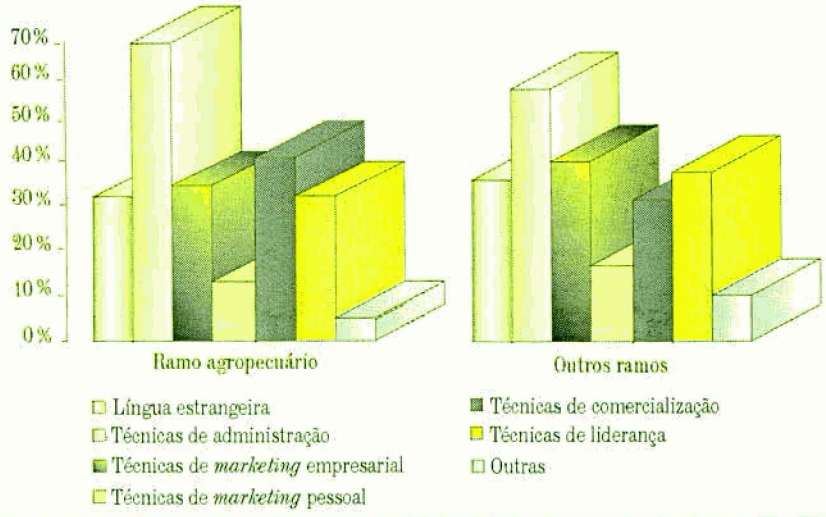
Idade média do dirigente e anos de permanência no cargo



Benefícios adicionais ao cargo de dirigente



Treinamento profissional necessário ao melhor desempenho da função de dirigente



colegiada, é importante verificar até que ponto os órgãos colegiados atuam no processo de tomada de decisão das cooperativas, nos diversos ramos que formam a constelação de cooperativas brasileiras.

Aprofundando um pouco mais a análise, investigou-se a divisão de responsabilidades na gestão e exercício de direção das cooperativas, em cada segmento do setor. Em particular, estudou-se a forma de repartição da responsabilidade por investimentos a serem feitos nas cooperativas, assim como a forma de recrutamento e contratação de executivos.

O segundo enfoque da pesquisa buscou as características mais pessoais do dirigente cooperativista, em função de diversos indicadores básicos: idade, anos de permanência no cargo de dirigente cooperativista, escolaridade, remuneração mensal, benefícios usufruídos com o cargo, atribuições funcionais do cargo, experiências anteriores em cargos de gerência, participação em outras associações, viagens ao exterior e treinamentos específicos para o cargo de gerência, origem profissional e principais meios de que utiliza para se informar sobre o mundo dos negócios.

Presidente em segundo lugar

A direção é majoritariamente entregue à diretoria e em segundo lugar ao presidente – o que não impede que muitas vezes seja delegada a vários outros formatos de combinações: presidente com diretoria ou com executivo contratado, por exemplo.

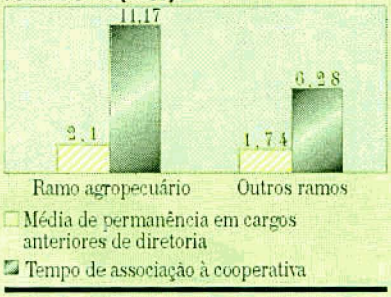
No ramo agropecuário em especial repete-se a tendência geral e a direção é exercida principalmente pela diretoria, vindo logo em seguida o presidente. É interessante observar que menos de 20% destas cooperativas optaram por contratar executivos para a função.

Outra informação valiosa para a compreensão da tomada de decisões dentro da cooperativa é a quem é delegada a responsabilidade pelo processo de contratação e avaliação dos executivos que possam ser chamados a ajudar na tarefa administrativa.

A tarefa é quase sempre repassada ao conselho de administração, tendo o presidente da unidade cooperativa relativamente pouca responsabilidade nessa função.

A distribuição de responsabilidades no processo decisório sobre investimentos importantes é outra questão relevante. Numa clara sinalização do espírito social do cooperativismo, essa decisão revelou-se majoritariamente função do conselho de administração. Nas cooperativas agropecuárias, essa delegação de responsabilidade é muito menos conferida ao presidente do que costuma ser nos outros ramos.

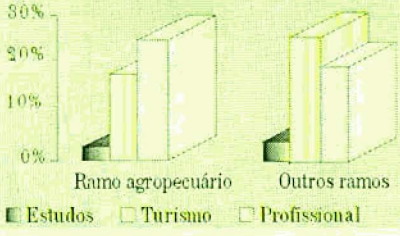
Tempo de associação à cooperativa e tempo médio de permanência em cargos de diretoria (anos)



Participação em associações profissionais e no quadro dirigente das associações



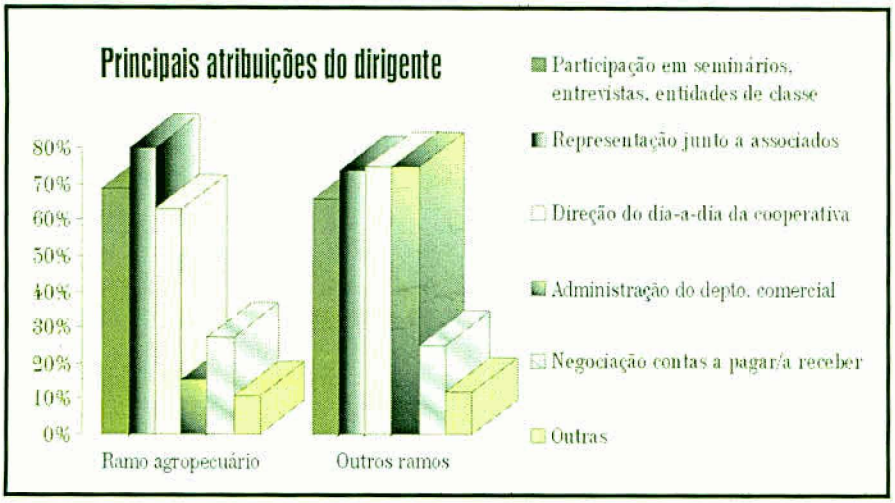
Objetivos das viagens ao exterior realizadas pelos dirigentes

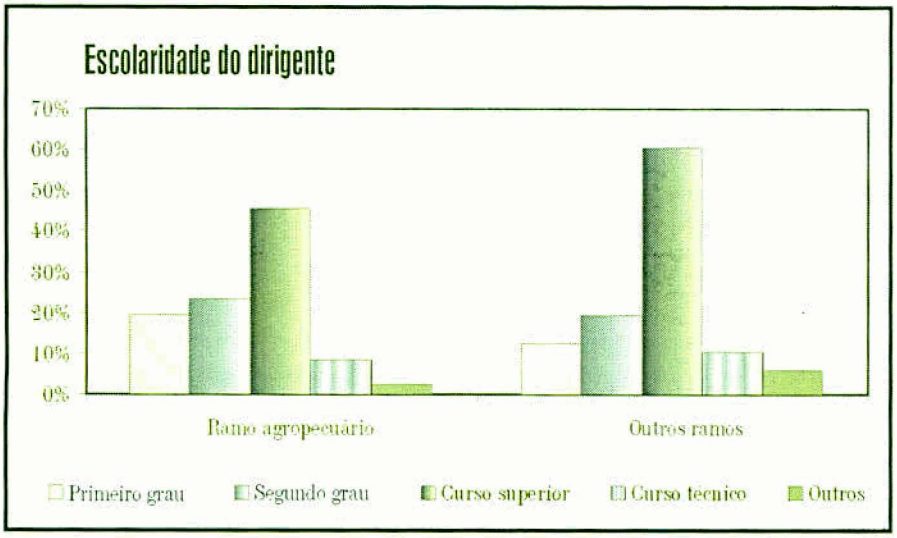


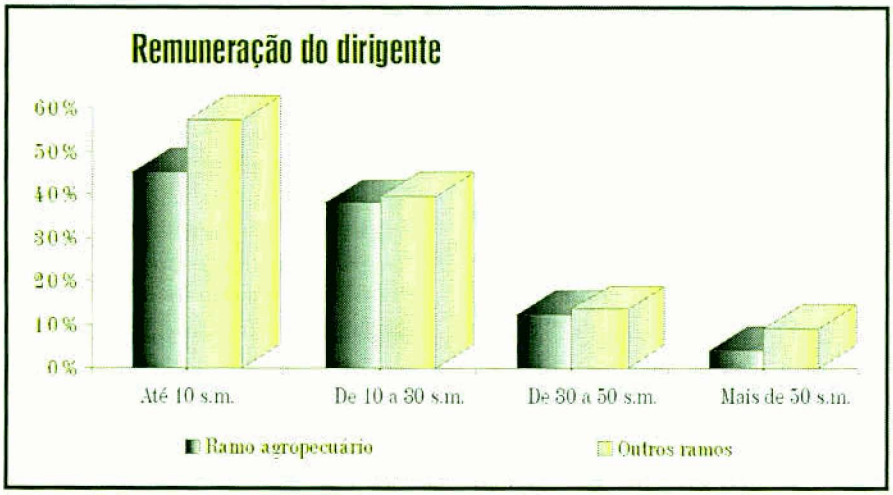
Os traços pessoais do dirigente

São diversos os indicadores básicos: idade, tempo de permanência no cargo de dirigente cooperativista, escolaridade, remuneração mensal, benefícios usufruídos com o cargo, atribuições funcionais, experiências anteriores em cargos de gerência, participação em outras associações, viagens ao exterior e treinamentos específicos para o cargo de gerência, origem profissional e principais meios que utiliza para se informar sobre o mundo dos negócios.

O dirigente cooperativista é quase sempre do sexo masculino e sua idade média é de 46 anos. Embora não costume viajar ao exterior, quando o faz seu objetivo é profissional, no caso do ramo agropecuário, e turístico, na média para os outros ramos. Sua qualidade de coopera-







do dura quase nove anos na média para todos os ramos e sua experiência em cargos anteriores de diretoria tem em média dois anos.

Entre as cooperativas agropecuárias encontramos o dirigente mais idoso, o que poderia ser um indício de menor rotatividade do cargo nesse tipo de cooperativa. Mas isso é desmentido pela média de anos de permanência no cargo do dirigente. O dirigente agropecuário ocupa a administração em número de anos muito próximo ao da média para todos os ramos.

Entretanto, não se podem desprezar peculiaridades culturais que cercam os agentes envolvidos no setor agropecuário. Em geral, os dirigentes (presidentes) das cooperativas agropecuárias são escolhidos pelos associados e não contratados externamente. Sendo assim, a figura do dirigente para os associados representa o colega bem-sucedido, o grande produtor, normalmente mais velho, um fazendeiro tradicional.

A maior parte dos dirigentes cooperativistas freqüentou o terceiro grau, embora tenha havido também considerável número de menções ao curso técnico. A formação é vista como suporte complementar às necessidades que surgem do trato diário dos negócios cooperativistas, o que justifica, por exemplo, o grande número de menções feitas ao curso técnico de contabilidade.

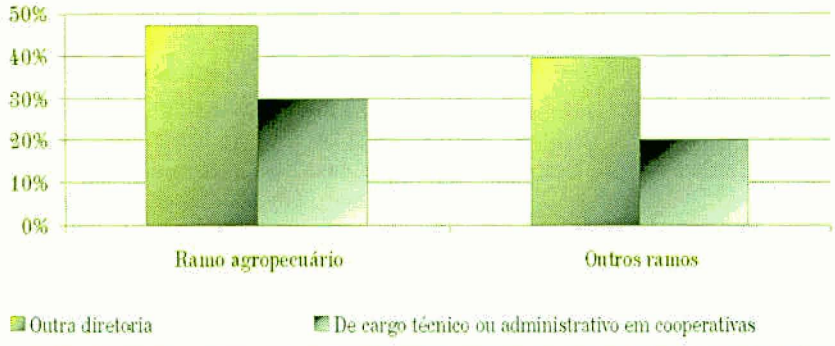
Apesar de ter sido o agropecuário o ramo em que se observou a maior participação de dirigentes com apenas o primeiro grau, a média de dirigentes com terceiro grau não está muito distante da média para todos os ramos.

O dirigente cooperativista revelou-se consciente de que a melhora de seu desempenho profissional depende de conhecer melhor as técnicas administrativas, seguidas da necessidade de familiarizar-se com as técnicas de liderança e *marketing* empresarial.

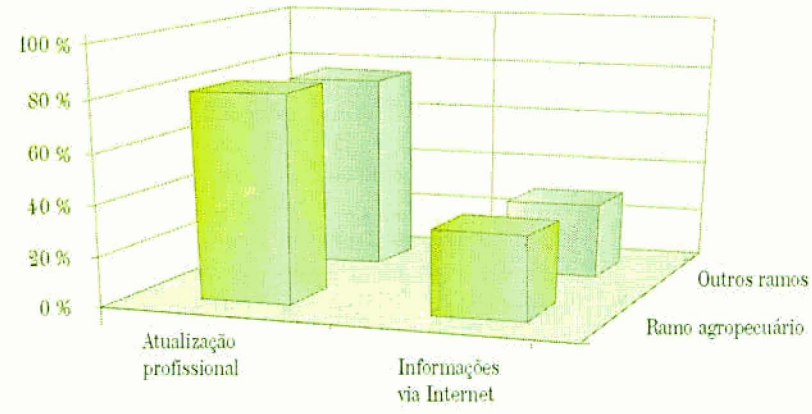
Para o exercício de seu trabalho, o dirigente cooperativista costuma ser remunerado, com até 10 salários mínimos na maior parte dos casos. Mas a maioria não costuma receber benefícios adicionais pelo trabalho que executa, o que confere plenamente com a nova realidade de redução de custos imposta pela abertura comercial brasileira aos negócios.

A pesquisa evidenciou que uma minoria dos dirigentes focalizados na amostra tem experiência anterior em cargo cooperativo técnico ou administrativo, muito embora sua familiaridade com o sistema cooperativista, representado pelo seu tem-

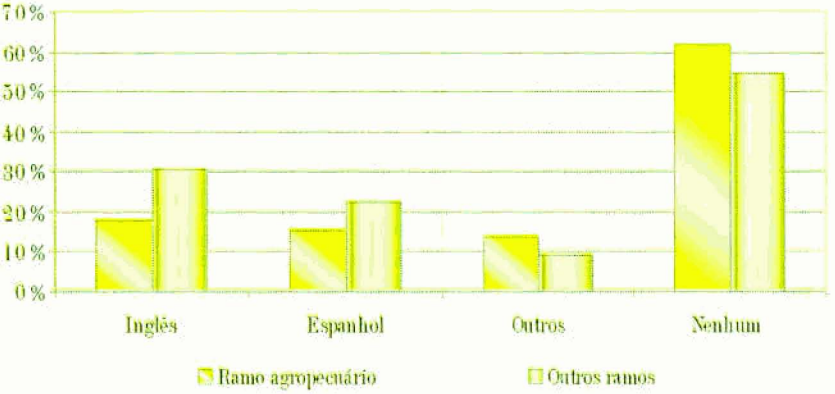
Participação em outra diretoria cooperativista e exercício anterior de cargo técnico ou administrativo em cooperativas



Atualização profissional e acesso à informação



Conhecimento de idiomas estrangeiros



po de participação como associado, não seja pequena.

A maior parte do tempo deste profissional é dedicada ao exercício de representação junto aos associados, muito embora também tenham sido muito citadas as tarefas de direção do dia-a-dia do negócio e a participação em seminários, entrevistas e entidades de classe. Quando sente necessidade de algum tipo de aconselhamento para a tomada de decisões, o dirigente cooperativista costuma recorrer principalmente a outros dirigentes e à equipe técnica.

Apesar de a maior parte dos dirigentes não ter o hábito de pertencer a associações profissionais ou empresariais, quando o faz ele busca principalmente as associações ou conselhos de classe. A maioria não costuma participar do quadro dirigente do órgão.

O dirigente cooperativista revelou-se consciente de que a melhora de seu desempenho profissional depende de conhecer melhor as técnicas administrativas, seguidas da necessidade de familiarizar-se com as técnicas de liderança e *marketing* empresarial.

O desconhecimento de línguas estrangeiras continua sendo o calcanhar-de-aquiles da categoria: mais de metade da amostra não domina nenhum idioma além do português. Não por acaso, portanto, esta habilidade foi citada entre as quatro mais importantes para melhorar o desempenho profissional.

Ciente de que o exercício de sua atividade requer atualização profissional constante, a ampla maioria dos dirigentes amostrados revelou participar de treinamentos, congressos e seminários. Os executivos das cooperativas brasileiras se profissionalizam cada vez mais.

Mas ainda é muito reduzido o acesso a informações de mercado *on line* ou à Internet – o que é grave, levando em conta a importância de informações em tempo real para o bom andamento de qualquer negócio e, em especial no caso agropecuário, para o monitoramento constante das cotações dos produtos primários, primordial para a lucratividade das cooperativas.

Os jornais são o meio de informação favorito do dirigente cooperativista, e as revistas sua segunda maior fonte de notícias. As menções à televisão superaram as feitas ao rádio, o que confere plenamente com a penetração dos telejornais junto ao público. A facilidade de aquisição de antenas parabólicas parece ter sido a grande responsável pelas menções praticamente iguais no caso específico do ramo agropecuário.

Participaram da pesquisa: Mauro de Rezende Lopes, Ignez Vidigal Lopes, Maria José Cyhlar Monteiro, Irene Raguenet Troccoli, Daniela de Paula Rocha, Stivilane Dornelas, Rogério Ferreira de Souza e os estagiários Gregory Honczar e Alessandra Santos Vaz. Apoio técnico: Bruno da Silva Júnior.

Participação restrita

A participação feminina no cooperativismo reproduz em gênero, número e grau a mulher na sociedade brasileira



AS MULHERES CONSTITUEM 51% da população brasileira e 40% da população economicamente ativa – PEA. (Em 1940, as mulheres eram apenas 17% da PEA, embora fossem metade da população.) Ainda assim a questão de gênero prossegue sendo objeto de debates e estudos, pois até hoje sua participação na economia e no mercado de trabalho fica muito aquém do que se poderia esperar, em vista de sua importância demográfica e social.

Não se trata apenas de um problema brasileiro. As Conferências Mundiais da Mulher têm sido palco de muitas reivindicações e denúncias – México (1975), Copenhague (1980), Nairóbi (1985) e Beijin (1995). Na conferência de Beijin, a ênfase foi dada à igualdade entre homens e mulheres, incluindo a igualdade nas esferas de poder e de decisão.

Não é diferente o quadro da participação da mulher no âmbito do cooperativismo. Foi oportuna a iniciativa de dedicar um dos módulos do Primeiro Censo das Cooperativas Brasileiras à análise do gênero nas cooperativas. A pesquisa foi feita em conjunto com o módulo relativo ao perfil do dirigente cooperativista e se propôs a fazer um mapeamento do lugar da mulher nas cooperativas, visando preparar um segundo momento em que a questão venha a ser levantada entre as próprias mulheres.

Mulheres no cooperativismo: alguns números

A pesquisa revelou a existência de 38.063 mulheres associadas às cooperativas.

Os resultados das cooperativas amostradas indicam, portanto, que do total de cooperados ativos apenas 14% são mulheres, participação extremamente baixa quando se considera que as mulheres constituem um pouco mais da metade da população brasileira e 40% da PEA.

A distribuição dos associados entre os diversos ramos de atuação do cooperativismo é, evidentemente, influenciada pelo número de cooperativas existentes em cada ramo e um exame dos números absolutos não é significativo. Em termos relativos, verifica-se que a participação das mulheres varia entre 4,3% dos associados ativos de cooperativas agropecuárias e 44%, no caso das cooperativas de saúde.

O número médio de mulheres associadas às cooperativas varia de 428 nas cooperativas de consumo a 27 nas cooperativas agropecuárias. O número médio de mulheres associadas a cooperativas no conjunto da amostra foi de 107 contra 513 associados homens.

Se a participação das mulheres já é pequena quando se considera o quadro de associados, ela é ainda mais reduzida quando se toma como referência a diretoria das cooperativas. Sua participação no quadro dirigente varia de 2%, no caso das diretorias de cooperativas agropecuárias, a 39%, no das cooperativas habitacionais. Na média de todos os segmentos essa participação é de 14% – bem inferior à de outros países latino-americanos para os quais se dispõe de dados, como 32% na Colômbia e 29% no Panamá.

Em números absolutos, a diretoria das cooperativas amostradas reúne 560 mulheres e 3.587 homens. Das cooperativas observadas apenas cerca de 20 (7,7%) são presididas por mulheres.

Há correlação muito estreita entre o ano de fundação da cooperativa e a participação feminina: quanto mais recente a cooperativa, maior o número de mulheres em relação ao total de associados. Das que contam mais de 50% de mulheres, 5% foram fundadas antes de 1970 e 90% depois de 1980.

Trata-se, na verdade, de um reflexo do contexto social brasileiro: quando se examinam outras instituições sociais, sejam clubes, associações de classe, sindicatos ou até mesmo empresas, registra-se o mesmo fato. É bem recente a Lei nº 9.100/95, que torna obrigatória uma cota de participação feminina nas listas de candidatos às eleições legislativas, para que a representação política dos cidadãos se torne mais adequada à realidade de gênero da sociedade brasileira. Vários partidos afirmam ter dificuldade de preencher essa cota.

No quadro funcional das cooperativas brasileiras, se observa uma situação próxima da registrada no conjunto da economia. A participação das mulheres oscila entre 22% do total de funcionários nas cooperativas agropecuárias e 78% nas educacionais. Na média da amostra, 28% do quadro de funcionários das cooperativas é constituído por mulheres.

O fato de a participação das mulheres na vida da cooperativa ser bem mais marcante no quadro funcional do que no quadro de associados/dirigentes reflete a situação da mulher na sociedade. No mercado de trabalho a maioria das mulheres tende a ocupar cargos inferiores e menos bem remunerados, em geral longe dos centros de decisão.

Apesar das limitações da abordagem (o questionário da pesquisa seria respondi-



do por um dirigente da cooperativa), alguns aspectos interessantes se destacaram. Nas cooperativas classificadas segundo participação percentual da mulher no quadro total de associados, observa-se uma correlação muito estreita entre o ano de fundação da cooperativa e a participação feminina. Em outras palavras, quanto mais recente a cooperativa maior o número de mulheres em relação ao quadro total de associados. Das cooperativas com mais de 50% de mulheres no quadro associativo, 5% foram fundadas antes de 1970 e 90% depois de 1980. Nas cooperativas onde elas são menos de 10%, 47% foram fundadas antes de 1970 e 37% depois de 1980.

Nas perguntas quanto a campanhas para atrair associadas, estímulo à participação feminina em cargos de direção, promoção de atividades voltadas para o interesse da mulher, o número de respostas positivas decresce para cerca de 11%. O resto fica na declaração de intenções.

Pode-se presumir que nas cooperativas de fundação mais recente predomina uma mentalidade mais moderna, explicando o duplo movimento pelo qual a participação das mulheres seria até incentivada pelo conjunto de associados, enquanto as próprias mulheres se sentiriam mais à vontade para se associar a uma cooperativa onde sua participação é encarada como natural.

Mas há um outro aspecto da questão que talvez seja ainda mais interessante em termos de compreensão da participação da mulher no cooperativismo – o que se refere à combinação de ano de fundação da cooperativa e seu ramo de atuação. Constata-se, *grosso modo*, que os ramos agropecuário, de consumo e de crédito são ramos de atuação em que se encontram cooperativas mais antigas, ao passo que os de saúde, educação e serviços, por exemplo, são ramos onde se concentram as cooperativas criadas mais recentemente.

Por esse ângulo, há uma diferença na participação da mulher no quadro associativo que até certo ponto independe do ano de fundação da cooperativa. Encontramos uma presença forte das mulheres nas cooperativas de saúde, mas nas cooperativas educacionais essa participação é bem menor do que se poderia esperar. Há poucas mulheres nas cooperativas agropecuárias, mas um número relativamente maior delas nas cooperativas de crédito.

A chave para esse aparente enigma parece estar na relação entre família e ramo de atuação da cooperativa. No caso das cooperativas agropecuárias isso é muito claro: segundo a norma do cooperativismo de que cada associado representa um voto, quem se associa à cooperativa é o homem – marido, cabeça de casal. Dado que na atividade agropecuária ainda é freqüente o sistema familiar, a mulher fica automaticamente excluída da participação cooperativista, a menos que seja viúva. (As solteiras em geral ainda estão no estabelecimento dos pais.)

Algo semelhante parece ocorrer no caso das cooperativas educacionais. Como bom número delas é constituído de pais de alunos, quem se associa é o homem e a mulher só participa de modo indireto.

Já no caso das cooperativas de saúde, em grande parte compostas de médicos exercendo suas atividades profissionais, a mulher tem possibilidade de se associar diretamente. No caso de um casal de médicos, ambos poderiam estar associados a uma cooperativa de saúde.

Regionalmente, as cooperativas com mais de 50% de associadas se concentram no Sudeste, região onde é maior a presença de mulheres nas cooperativas. O Norte é a área geográfica em que se registra sua maior ausência: apenas 67% das cooperativas declaram a presença de mulheres em seu quadro de associados.

Mulheres no cooperativismo: algumas questões

A pesquisa fez algumas perguntas destinadas a avaliar o marco institucional em que se insere a participação da mulher em suas atividades.

A pergunta feita sobre a existência de iniciativas para aumentar a participação das mulheres na cooperativa revela que em 39% das cooperativas pesquisadas foi tomada alguma iniciativa nesse sentido. Como seria de esperar, as respostas afirmativas foram bem mais numerosas nas cooperativas com mais de 50% de mulheres em seus quadros (52%) e bastante reduzidas em cooperativas sem registro de mulheres associadas (10%). Contudo, é surpreendente que o grupo em que houve mais respostas afirmativas tenha sido o das cooperativas com menos de 10% de associadas: 65% responderam que a cooperativa tinha tomado alguma iniciativa nesse sentido.

Mudanças à vista? Parece cedo para pensar nisso. A mesma pergunta lista alguns tipos de iniciativa – campanhas para atrair novas associadas, estímulo à participação feminina em cargos de direção, promoção de atividades voltadas para o interesse da mulher – e o número de respostas decresce para cerca de 11%. O resto fica na declaração de intenções.

Outra indagação foi se a cooperativa conhecia alguma iniciativa, no movimento cooperativista, destinada a aumentar a participação das mulheres. Das cooperativas da amostra, 70% declararam desconhecer tais iniciativas. O desconhecimento é generalizado, independentemente da participação de mulheres no quadro associativo.

Foi perguntado ainda se a cooperativa



planejava algum estímulo futuro à participação feminina. As respostas afirmativas variaram entre 52% nos casos em que as mulheres têm participação superior a 50% do quadro associativo e 45% no caso das cooperativas em que não há associadas.

Também foram listadas três razões para justificar a falta de tais planos: porque as mulheres já participam satisfatoriamente, porque não há interesse dos associados em geral, porque as mulheres nunca reivindicaram participação maior ou mais efetiva. Nas cooperativas em que não há mulheres, 16% atribuíram essa ausência ao fato de que não há interesse dos associados em geral e 13% o atribuíram à falta de interesse das próprias mulheres. Já nas cooperativas com menos de 10% de associadas, o desinteresse das mulheres foi o fato considerado mais relevante para explicar a falta de intenções de estimular o ingresso de mulheres na cooperativa.

Outra pergunta foi relativa ao conhecimento de alguma iniciativa, no movimento cooperativista, destinada a aumentar a participação das mulheres. As respostas revelam um desconhecimento do assunto que talvez seja indício de uma falta de troca de experiências entre as cooperativas: 69% delas não conhecem qualquer iniciativa nesse sentido. Das cooperativas que conhecem tais iniciativas, a maioria as considera bem-sucedidas. Todas as cooperativas do grupo em que a participação feminina supera os 50% consideram que tais iniciativas deram certo, e até naquelas em que não se encontraram mulheres associadas a maioria dos que conhecem tais iniciativas considera que elas funcionaram a contento.

A pergunta final foi: o estatuto da sua cooperativa prevê o estímulo à participação da mulher nas atividades da cooperativa? Em 82% dos casos, o estatuto não trata do assunto. Paradoxalmente, em 19% das cooperativas em que as mulheres estão ausentes do quadro associativo, o estatuto prevê o estímulo à participação das mulheres – percentual bem superior ao das cooperativas em que as mulheres compõem mais de 50% do quadro (13%).

Conclusões da pesquisa

- A participação das mulheres como associadas e dirigentes de cooperativa ainda é bastante restrita. Somente no setor de saúde o número de mulheres associadas a cooperativas excede a participação de mulheres na PEA (45% e 40%, respectivamente). Nas cooperativas agropecuárias há pouquíssimas mulheres.

- Dependendo do ramo de atuação da cooperativa, a presença da mulher pode estar sendo oculta pelo tipo de divisão de tarefas dentro da família, como no caso das cooperativas agropecuárias. Neste caso, se confirmados em estudos orientados nesse sentido, a maior participação da mulher na vida da cooperativa teria que passar por mudanças estatutárias que dessem ao casal, e não ao indivíduo, a possibilidade de associação.

- As cooperativas parecem dar pouca atenção às questões de gênero em seu dia-a-dia. Apenas 7% prevêem em seus estatutos qualquer incentivo ao aumento da participação das mulheres em suas atividades e 21% registram a existência de algum departamento voltado para atividades de interesse da mulher. O percentual de cooperativas que declaram ter tomado alguma iniciativa no sentido de aumentar a participação feminina é de 38%.

- O desconhecimento da questão de gênero é confirmado pelo fato de que 31% das cooperativas não responderam à pergunta relativa a planos futuros de estimular a participação das mulheres e de que 70% afirmaram não conhecer qualquer iniciativa de outras cooperativas nesse sentido.

- O fato de um número alto de cooperativas não conhecer iniciativas tomadas por outras mostra que falta comunicação entre elas, o que impede que iniciativas bem-sucedidas de aumento da participação feminina se disseminem.

- Mas há um conjunto de cooperativas em que se vislumbra um avanço nesse sentido. Afinal, 48% declaram ter planos futuros para estimular a participação feminina e dos 22% que conhecem tais iniciativas em outras cooperativas, 19% consideram que foram bem-sucedidas. Também é animador saber que dos 12% de cooperativas que prevêem em seus estatutos estímulos ao aumento da participação das mulheres em suas atividades, mais da metade considera que a experiência vale a pena.

A participação das mulheres como associadas e dirigentes de cooperativa ainda é bastante restrita. Somente no setor de saúde o número de mulheres associadas a cooperativas excede a participação de mulheres na PEA (45% e 40%, respectivamente).

Participaram da pesquisa: Maria José Cyhlar Monteiro, Daniela de Paula Rocha, Rogério Ferreira de Souza e os estagiários Gregory Honczar e Alessandra Santos Vaz. Apoio técnico, Bruno da Silva Júnior.

Participação decisiva

As cooperativas agropecuárias faturaram R$13,2 bilhões. O faturamento médio por associado ativo ficou em R$42,4 mil



EMBORA BAIXO QUANDO comparado aos padrões de países desenvolvidos, o nível de endividamento agrícola brasileiro se torna extremamente elevado quando confrontado com a capacidade de pagamento, em face dos atuais constrangimentos decorrentes da política agrícola e principalmente da política macroeconômica do país.

A dívida securitizada das cooperativas alcança o equivalente ao valor da produção de uma safra de verão. E deve ser paga anualmente à razão de um sétimo a um décimo do valor da produção, dependendo do prazo do reescalonamento. Isso sem falar do endividamento não alcançado pela securitização, estimado em cerca de R$4 bilhões, e das dívidas de produtores e cooperativas com fornecedores. Além do endividamento, há a desvalorização dos preços da terra, o aumento dos custos da produção, a concorrência desleal quando produtos agrícolas *in natura* ou processados são importados com subsídio na origem e sem o devido imposto compensatório e a injusta estrutura tributária.

As cooperativas agropecuárias enfrentam todos esses problemas e mais alguns específicos. Dependem intensamente de capital de giro, já que precisam de recursos para comprar insumos e financiar a comercialização. Só que com o nível das taxas de juros vigentes no país, isso pode-se tornar uma aventura de alto risco.

Em alguns segmentos econômicos agropecuários, as cooperativas têm enfrentado a concorrência extremamente agressiva das empresas privadas de grande porte. O caso do leite é emblemático. A presença do cooperativismo no segmento leiteiro sempre foi tradição. Com a entrada da Parmalat na comercialização de leite fluido, a disputa pelos melhores fornecedores e a guerra de preços no mercado do produto final fizeram inúmeras vítimas e ameaçam a saúde financeira de quem ainda resiste. Boa parte dessas vítimas são cooperativas com anos de história e renome no mercado.

Aparentemente positivo

Um dos assuntos tratados pelo Centro de Estudos Agrícolas da FGV em suas pesquisas para OCB em 1997 foi a participação das cooperativas agropecuárias no mercado. De um cadastro de 521 cooperativas, 90 reuniam em 1996 102 mil associados, empregavam 11 mil pessoas e receberam R$1 bilhão sob a forma de produto agrícola. Oitenta por cento dessse grupo estava voltado para a produção de algodão, arroz, cana-de-açúcar, leite, milho, soja e trigo ao passo que 20% para outros produtos. O faturamento total dessas instituições alcançou R$2,1 bilhões e o faturamento médio, R$25,4 milhões. Esses números projetam para a população de cooperativas agropecuárias um faturamento total da ordem de R$13,2 bilhões e um faturamento médio de R$42,4 mil por associado ativo.

O endividamento total do grupo alcançou em 1996 R$628 milhões, ou R$12,4 mil por associado ativo. A estimativa da dívida total para o conjunto da população cooperativada chega a R$4,4 bilhões. Essa dívida equivale a 29% do faturamento anual, um resultado até alentador.

O endividamento total do grupo com o sistema bancário e com fornecedores alcançava em 1996 R$628 milhões, ou R$12,4 mil por associado ativo. A estimativa da dívida total para o conjunto da população cooperativada chega a R$4,4 bilhões. Essa dívida equivale a 29% do faturamento anual, um resultado até alentador. Mas quando se faz a comparação entre dívida e patrimônio líquido – R$628 milhões e R$604 milhões respectivamente –, a conclusão é bem menos animadora, uma vez que o patrimônio líquido responde por apenas 96% do endividamento registrado em 31 de dezembro daquele ano.

O resultado operacional foi aparentemente positivo. As sobras brutas representaram 26% do patrimônio líquido, o que é satisfatório em qualquer ramo de atividade. Já o acumulado das sobras líquidas esteve negativo (R$776 mil por cooperativa), com as sobras distribuídas atingindo R$84 mil.

Dirigentes demais e mulheres de menos

Cada cooperativa da amostra reúne em média 1,3 mil associados. Com base em estimativa do total da população, o cooperativismo agropecuário envolve quase 698 mil pessoas, das quais apenas 341 mil são associados ativos.

Os homens são maioria esmagadora nesse universo. Representam, respectivamente, 95% dos cooperados e 94% dos cooperados ativos, isto é, os associados que de fato participam de suas cooperativas. Apenas 48,6% dos associados entre os homens são ativos. Entre as mulheres, esse índice sobe para 64%, segundo as diretorias das instituições.

A despeito da participação bem mais efetiva das mulheres em suas cooperativas, muito poucas exercem cargos de direção. Apenas 2,7% dos diretores das co-

Indicadores de desempenho financeiro das cooperativas agropecuárias

Item	Amostra			População		Não sabem ou não responderam
	Total	Média	σ	Estimativa	σ	
Faturamento	2.135.844,24	25.426,72	5.223,97	13.247.319,64	2.721.689,22	6
Patrimônio líquido	604.458,45	7.195,93	1.481,59	3.749.081,57	771.906,34	6
Despesas administrativas	116.477,37	1.386,64	305,01	722.437,01	158.910,32	6
Receita financeira	104.779,43	1.455,27	418,23	758.195,60	217.896,37	18
Despesa financeira	134.617,43	1.682,72	637,13	876.696,00	331.943,06	10
Sobra bruta	158.561,52	1.865,43	652,10	971.888,85	339.745,56	5
Sobra líquida	-66012,47892	-776,6173991	744,22795	-404617,6649	387.742,76	5
Sobra distribuída	7.154,38	84,17	28,11	43.852,16	14.646,98	5
Dívida bancária	532.203,58	7.191,94	2.532,94	3.747.000,89	1.319.659,62	16
Dívida com fornecedores	96.153,24	1.282,04	232,08	667.944,49	120.915,48	15

Fonte: FGV/IBRE/CEA.

Recursos humanos das cooperativas

Número de associados por sexo (31/12/1996)

Item	Amostra			População		Não sabem ou não responderam
	Total	Média	σ	Estimativa	σ	
Homens	97.112,00	1.277,79	217,57	665.728,32	113.354,89	15
Mulheres	4.779,00	62,88	14,66	32.761,30	7.637,84	15
Total	101.891,00	-	-	698.489,62	-	-

Fonte: FGV/IBRE/CEA.

Recursos humanos das cooperativas

Número de associados ativos por sexo (31/12/1996)

Item	Amostra			População		Não sabem ou não responderam
	Total	Média	σ	Estimativa	σ	
Homens	47.252	613,66	89,76	319.718,08	46.764,63	14
Mulheres	3.073	39,91	7,62	20.792,64	3.969,21	20
Total	50.325	-	-	340.510,72	-	-

Fonte: FGV/IBRE/CEA.

operativas da amostra são mulheres. Em termos médios, cada cooperativa tem 12,37 diretores, dos quais 0,34 são do sexo feminino, o que equivale dizer que são necessárias três cooperativas por mulher em cargo executivo. A estimativa do total da população de cooperativados indica que o cooperativismo agropecuário agrega cerca de 6,4 mil dirigentes.

As cooperativas da amostra empregam 11.114 pessoas. Desse total apenas 10,7% têm escolaridade de nível superior, 33% de nível médio e os 56% restantes formação abaixo do nível médio.

A estimativa do total da população indica mais de 70 mil empregos para o cooperativismo agropecuário. Há dirigentes demais em relação ao número de funcionários. Nas cooperativas da amostra para cada dirigente há apenas 11 funcionários.

Assistência técnica e área comercial são instâncias estratégicas ao bom desempenho de uma cooperativa agropecuária. Mas são poucos os funcionários alocados nessas áreas. Apenas 6% deles atuam em assistência técnica e 10% em área comercial. A grande maioria – 84% do total da amostra – está entregue a tarefas operacionais.

Boa parte dos empregados que prestam assistência técnica tem formação superior (41%) e nível médio (38%). Dos que atuam em departamentos comerciais, 9% têm curso superior e 54% nível médio. Nos demais departamentos as proporções se invertem: 61% dos empregados estão abaixo do nível médio.

Maior concentração em menores áreas

O total dos associados das cooperativas da amostra explora 4,7 milhões de hectares, com alta concentração nos extratos menores de área. Setenta e três por cento atuam em áreas de até 50 hectares e 36% em áreas de até 10 hectares. Apenas 2,3% dos associados produzem em propriedades com mais de 500 hectares.

As cooperativas agropecuárias exploram no total 39 milhões de hectares, com forte concentração de áreas no intervalo de 100ha a 500ha, onde estão 46,8% das áreas exploradas por agricultores cooperativados.

O uso da tecnologia básica não parece aceitavelmente difundido. A análise de solo, por exemplo, só é praticada por 34,7% dos associados. Apenas 50% dos associados utilizam sementes selecionadas, prática agrícola imprescindível a quem se preocupa com os resultados da exploração agrícola.

As cooperativas em conjunto utilizam instalações cuja capacidade de armazenamento alcança 7,5 milhões de toneladas. O armazenamento em sacos e a granel é praticamente equivalente. No total da amostra o armazenamento a granel alcan-

Recursos humanos das cooperativas

Número de funcionários conforme grau de escolaridade

Item	Amostra				População		Não sabem ou não responderam
	Total	Freqüência relativa (%)	Média	σ	Estimativa	σ	
Nível superior	1.188	10,69	14,49	4,61	7.548,15	2.399,48	8
Nível médio	3.674	33,06	44,80	10,69	23.343,35	5.571,19	8
Outros	6.252	56,25	76,24	19,17	39.723,07	9.988,68	8
Total	11.114	100,00	-	-	70.614,57	-	-

Fonte: FGV/IBRE/CEA.

Fornecimento de insumos e serviços

Insumos fornecidos a cooperados e não-cooperados
(em toneladas)

Item	Amostra		População (estimativa)*	Não sabem ou não responderam
	Total	Média		
Sementes	171.965	8.397	995.486	5
Fertilizante	696.006	16.288	4.029.101	5
Calcário	315.343	14.051	1.825.486	5
Defensivos (R$ 1.000)	288.612	8.419	1.670.742	5
Sacarias	13.887	1.426	80.392	5

Fonte: FGV/IBRE/CEA.

*A estimativa da população foi calculada com base na proporção de respostas na amostra.

Base operacional dos cooperados

Percentual de cooperados que adotam práticas tecnológicas
conforme recomendações técnicas das cooperativas

Item	Amostra		Não sabem ou não responderam
	Média	σ	
Análise de solo	34,72	3,73	5
Prática de conservação de solo	40,43	3,92	5
Sementes certificadas	49,95	4,09	5
Defensivos	50,76	4,19	5
Fertilizantes	55,64	4,32	5
Carrapaticidas	59,19	5,09	5
Vacinas	61,47	4,43	5

Fonte: FGV/IBRE/CEA.

ça 3,95 milhões de toneladas e o armazenamento em sacos 3,2 milhões. Cada cooperativa em média tem capacidade para armazenar 198,7 mil toneladas. A estimativa do total da população indica que as cooperativas agropecuárias podem armazenar 43,6 milhões de toneladas. Em sua esmagadora maioria elas utilizam estruturas próprias de armazenamento. Apenas 1,1% da capacidade de armazenamento das cooperativas da amostra é alugada a terceiros.

As cooperativas da amostra possuem 678 veículos, cuja capacidade total de carga alcança 4,9 mil toneladas. Na média, cada cooperativa possui oito veículos. Setenta e oito por cento delas têm frota própria de veículos utilitários, 12% afirmam não possuir veículos e 10% ignoram os veículos que possuem.

O caminhão é o veículo típico das cooperativas da amostra. A estimativa do total da população revela que as cooperativas agropecuárias devem ter 4 mil veículos com capacidade de carga para 87 mil toneladas.

Muitos insumos e poucos serviços

Os associados são responsáveis pela quase totalidade da demanda pelos insumos fornecidos pelas cooperativas. A participação de não-cooperados só é mais expressiva na oferta de sementes, onde não-associados absorvem 14% da oferta das cooperativas.

A estimativa para o total da população das cooperativas agropecuárias demonstra expressiva participação no suprimento de insumos. Elas são responsáveis pela comercialização de 4 milhões de toneladas de fertilizantes, mercado que movimenta anualmente cerca de 14 milhões de toneladas, conforme estimativa da Anda.

A prestação de serviços de supermercado não é mais uma prática tão usual. A atuação das cooperativas nessa área é um bom exemplo de desvio de foco do movimento cooperativista. Há alguns anos, inúmeras cooperativas lançaram-se nessa aventura. Mas os prejuízos muitas vezes expressivos foram suficientes para inverter a tendência.

Entre as cooperativas da amostra, 56% não possuem supermercado, 39% ainda mantêm a atividade e 5% delas não responderam se prestam esse tipo de serviço. Entre as cooperativas com supermercado, 17% ainda mantêm o serviço exclusivamente para atender a seus associados.

A receita total dos supermercados das cooperativas alcançou em 1996 R$107 milhões e a receita média, R$1,3 milhão.

O resultado operacional total foi de R$1,084 milhão, o que determina um resultado operacional médio por supermercado de apenas R$34 mil.

A grande maioria das cooperativas da amostra está preocupada com a questão da reconversão de atividades produtivas de seus associados. Trinta e nove por cento delas declararam ter mobilizado esforços para reconverter atividades; 27% admitem que não fizeram nada a favor da reconversão, mas reconhecem que há a necessidade. Entre as demais, 13% entendem que não há necessidade e 21% não sabem ou não responderam.

Entre as cooperativas que declararam ter programa para reconversão de atividades produtivas de seus associados, 89% das respostas apontaram como principal instrumento do programa a realização de reuniões para convencimento de associados; 80% a difusão de tecnologias não-tradicionais na região; 51% preferiram treinamento de mão-de-obra para atividades não-tradicionais e 28% dizem financiar investimentos para reconversão.

Direto da fonte

As cooperativas da amostra compram matéria-prima diretamente de seus associados. As que compraram algodão em 1996 adquiriram de cooperados 47,6 mil toneladas, o que representa 99% do total das compras. O valor das aquisições alcançou R$24 milhões e o valor médio por cooperativa R$2,7 milhões.

As cooperativas também despenderam R$110 milhões em suas compras de arroz, adquirindo dos associados 403 mil toneladas e de não-associados apenas 106 mil. Apenas uma cooperativa da amostra declarou comprar cana-de-açúcar.

As que atuam no mercado de leite adquiriram 594 milhões de litros, sendo 97% oriundos de cooperados. A média de compra das cooperativas ficou em 13 milhões de litros, o que implica uma média diária de 36 mil litros.

As cooperativas de milho despenderam R$133 milhões na aquisição de 1,1 milhão de toneladas do cereal, sendo 90% provindas de cooperados. Essas cooperativas entendem possuir 54% das compras de milho em suas áreas de abrangência, resultado extremamente elevado, tendo em vista números anteriormente apurados e, principalmente, a presença nesse mercado de grandes compradores, com estruturas de captação espalhadas capilarmente nas principais regiões produtoras do país.

As cooperativas que compraram soja despenderam R$329 milhões na aquisição de 1,4 milhão de toneladas, 89% provenientes de cooperados.

Já as compras de trigo consumiram R$65 milhões, correspondentes a 426 mil toneladas, sendo 90% provenientes de cooperados. Os números fornecidos por essas cooperativas indicam uma participação média no mercado de trigo de cerca de 56%, um resultado ainda elevado, a despeito da tradição cooperativista do mercado do cereal.

No total da amostra, as cooperativas despenderam R$1 bilhão na aquisição de produtos agrícolas, sendo R$839 milhões do grupo de produtos prioritários da pesquisa. Desse valor, apenas 9,5% foram empregados na compra de produtos agrícolas provenientes de não-cooperados. Ou seja, 90,5% do valor de todas as compras das cooperativas da amostra correspondem a aquisições feitas junto a associados. Estes números permitem estimar que o total de compras de produtos agrícolas da população de cooperativas agropecuárias em 1996 alcançou R$6,1 bilhões. Esse montante representa 18% da renda bruta das lavouras da agricultura brasileira, calculada em R$33 bilhões, ou a 11% da renda bruta da agropecuária, que alcançou R$54 bilhões em 1996.

Terceiros em primeiro lugar

A venda a terceiros de produto processado ou *in natura* é predominante em todos os mercados estudados. O total desse tipo de venda nas cooperativas que adquiriram algodão alcançou R$80,5 milhões ou 99,6% da receita total das cooperativas da amostra que operam nesse mercado.

Entre as que operam no mercado de arroz, a venda a terceiros também predominou. Respondeu por 96% da receita total de R$170 milhões auferida pelas cooperativas da amostra. Para a cana-de-açúcar foi o único canal de comercialização

A receita total das cooperativas com leite e derivados alcançou R$212,5 milhões, com a venda a terceiros respondendo por 54% e a entrega às centrais por 42%.

O destino de milho e derivados foi majoritariamente a venda a terceiros. Esta categoria absorveu 90,5% dos R$120 milhões, recebidos pelas cooperativas que operam no mercado de milho. Chamam a atenção os 6% de receita das cooperativas provenientes da entrega de milho e derivados a cooperados, o que certamente é explicado pela compra do cereal para a alimentação de animais.

Em escala bem menor, o mesmo acontece com as cooperativas que operam no mercado de soja. A venda a terceiros é absolutamente majoritária, respondendo por 97,3% dos R$379,6 milhões recebidos com a comercialização de soja e derivados. A necessidade de alimentar animais da criação levou cooperados a despender R$5,5 milhões na compra de soja, ou 1,5% da receita das cooperativas.

O destino das vendas de trigo e derivados das cooperativas da amostra não revela surpresas. A receita total alcançou R$51,7 milhões, dos quais 92,1% correspondem a venda a terceiros.

As cooperativas que comercializaram outros produtos além dos eleitos como prioritários na pesquisa faturaram cerca de R$221,9 milhões, com a venda a terceiros respondendo por 48,4% daquele total, a entrega a cooperados por 30,1% e a entrega à central por 21,4%.

A receita total das cooperativas da amostra com a venda de produtos agrícolas *in natura* ou processados alcançou R$1,26 bilhão. Em média, cada cooperativa faturou R$32,4 milhões. Estes números permitem estimar que a receita total das cooperativas monta a R$7,7 bilhões. Esse número, comparado ao total do despendido estimado para população das cooperativas com a compra de produtos agrícolas, revela que as cooperativas agregaram R$1,6 bilhão no processamento e comercialização da produção recebida majoritariamente de seus cooperados.

Participaram da pesquisa: Mauro de Rezende Lopes, Ignez Vidigal Lopes, Regis Alimandro, Rogério Ferreira de Souza e os estagiários Gregory Honczar e Alessandra Santos Vaz. Apoio técnico: Bruno da Silva Júnior. Texto final: César Garcia.

Aposta na modernização

O Recoop vai liberar R$2,1 bilhões, mas condiciona esse apoio a um processo de reorganização, fusões e redução de custos

CARLOS HENRIQUE TIBIRIÇÁ MIRANDA



AGROANALYSIS DIVULGOU em outubro deste ano no especial das 100 maiores empresas do agribusiness, o *ranking* das sociedades anônimas de capital aberto (com ações em bolsa) e fechado (sem participação nas bolsas).

Paralelamente foi publicado o quarto *ranking* das cooperativas, apresentando em 1998, com base nos balanços do ano anterior, as 50 maiores cooperativas, empresas limitadas não integrantes da relação das sociedades anônimas.

As cinco primeiras posições permaneceram com as mesmas cooperativas do ano anterior, alteradas as classificações da CCLESP (Paulista), agora em quarto lugar, e da Agrária, quinto em 1998. O primeiro lugar coube à Coopersucar, devido à sua característica específica de associação de usinas e destilarias de açúcar e álcool. Em segundo lugar aparece a Coamo, Paraná, e em terceiro a CCPR de Minas (Itambé).

O maior lucro líquido coube à cooperativa paranaense (R$49 milhões) e o maior prejuízo foi o da Cotrijuí, RS (R$25 milhões). Chama atenção o grande número de cooperativas com prejuízos ou baixa lucratividade. Isso fez com que a mediana da rentabilidade do patrimônio líquido chegasse a 1,38%, contra 2,10% do ano anterior.

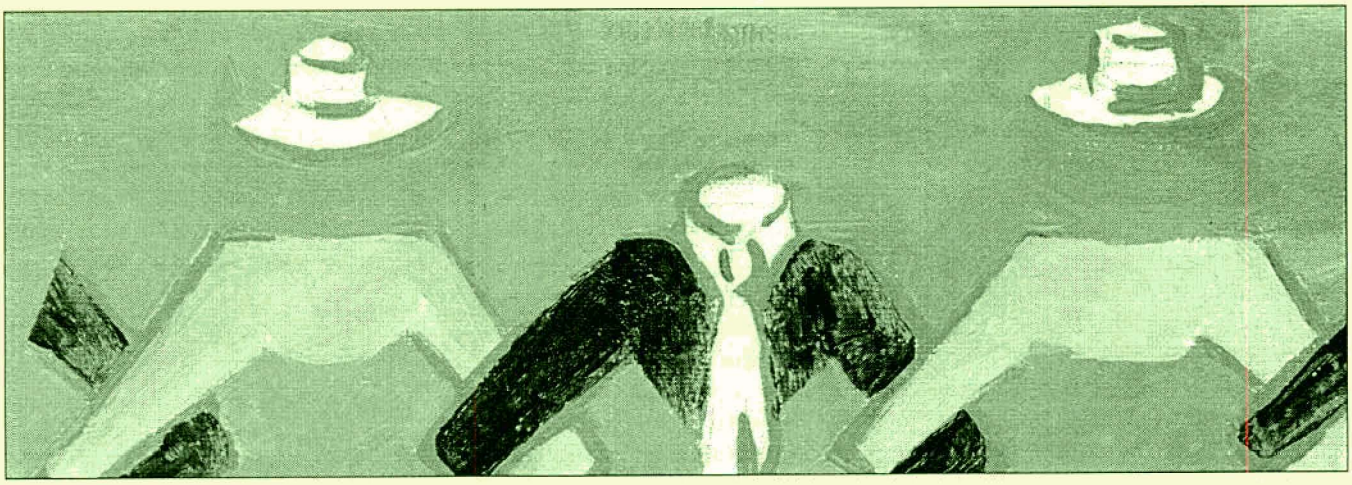
Em 1994 o grau de endividamento nas empresas que integram as 100 maiores sociedades anônimas era de 0,60, patamar considerado confortável. Em 1996, subiu para 0,80 e em 1997 para 0,98, ou seja, para cada unidade de capital próprio, 0,98 eram capital de terceiros. No caso das cooperativas, o grau de endividamento mostrou uma mediana de 1,23, revelando um aumento acentuado da participação do capital de terceiros.

A gravidade refletida nesses dados e o reconhecimento do impacto das políticas oficiais para o setor rural fizeram com que o governo criasse o Recoop, Programa de Revitalização das Cooperativas Agropecuárias, que busca a reestruturação do setor e o refinanciamento das dívidas. O programa vai liberar R$2,1 bilhões com juros de 4% a.a. mais IGP-DI, tudo condicionado a um processo de reorganização, fusões, reduções de custos – ou seja, modernização do setor.

Ativo e receita

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

A pesquisa se estruturou a partir de 200 balanços enviados pela OCB, parte in-



tegrante dos dados do Recoop, publicados com a devida autorização das cooperativas.

A seguir, o leitor encontrará o *ranking* das 50 maiores cooperativas, já publicado em AGROANALYSIS de outubro e em *Globo Rural* de novembro.

As 50 maiores se distribuem geograficamente pelos estados do Paraná, com 18; Rio Grande do Sul, 12; São Paulo, oito; Minas Gerais, cinco; Santa Catarina, três; e Rio de Janeiro, Goiás, Tocantins e Mato Grosso, com uma por estado. A região Sul concentra 33 das 50.

E-mail: caique@fgv.br

Ranking das 50 maiores cooperativas

	Classificação geral	UF	Ativo total	Class. ativo total	Receita oper. líquida	Class. ROL	Patr. líquido	Lucro 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 Porecatu Ltda. – Cofercatu	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 Iguaçu Ltda. – Cotriguaçu	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

Dois pesos e uma medida

Nascido sob a égide da solidariedade, o cooperativismo enfrenta hoje o desafio de conciliar seus princípios com a competitividade

STIVILANE DORNELAS



O SURGIMENTO DO cooperativismo brasileiro foi marcado por um processo de modernização da agricultura e da organização dos produtores com o apoio do governo federal. Para isso, nos anos 60 e 70 o governo se empenhou em medidas que alavancassem não somente a agricultura mas também o desenvolvimento agrícola do país. As principais medidas de suporte à política agrícola do governo foram o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), a política de garantia de preços mínimos e alguns subsídios a culturas de exportação, como trigo e soja. Somava-se a esses incentivos a disponibilidade de recursos financeiros a um custo ínfimo.

A política de crédito agrícola incentivou a agricultura, mas também gerou benefícios substanciais à indústria de transformação, já que mais da metade do crédito rural concedido tomou a forma de crédito de curto prazo (custeio) e as compras de fertilizantes e outros insumos permitiram o acesso a esse crédito a taxas de juros muito baixas ou até mesmo negativo.

O programa de preços mínimos, lançado em 1943 com a criação da Comissão de Financiamento da Produção (CPF), só começou a ser aplicado em 1946 em seis culturas inicialmente – arroz, feijão, milho, amendoim, soja e semente de girassol –, estendendo-se mais tarde a 42 produtos. Graças a essa política, os agricultores ganharam a opção de vender seus produtos ao mercado ou, pelo preço mínimo, ao governo, que então realizava uma aquisição do governo federal (AGF).

Alternativamente, entretanto, os agricultores podiam usar a opção do empréstimo do governo federal (EGF), o que lhes permitia reter o produto na safra, para vendê-lo na entressafra. O uso desses empréstimos foi largamente utilizado, principalmente nos anos 70. A inflação crescente aumentou a atratividade destes empréstimos de comercialização, com taxas de juros fortemente subsidiadas.

Com todo esse aparato de incentivos e apoios creditícios à agricultura, o surgimento do cooperativismo esteve vinculado a uma fase de facilidades e estímulos à modernização produtiva, bastando para isso que os agricultores se organizassem. Assim, as cooperativas passaram a representar uma forma de os produtores se organizarem para conseguir maior poder de barganha na compra de insumos e sementes e na venda de sua produção.

Nas décadas de 70 e 80 as cooperativas agrícolas foram crescendo e perderam o foco de sua atuação fundamental: *uma organização econômica em nome do bem-estar social e coletivo de seus associados*.

A busca da verticalização produtiva por parte das cooperativas agrícolas nessas décadas, acalentada pelo apelo de seus associados, chegou em grande número delas a atingir a horizontalização como forma de incorporar outras atividades de comercialização, como supermercados, e até mesmo enveredar pela área de saúde, criando postos hospitalares e farmácias.

A diversificação de atividades também foi impulsionada pela facilidade de recursos financeiros e de apoios creditícios do governo. Muito embora esses fatores tivessem permitido a ampliação do escopo de atuação das cooperativas, no final da década de 80 eles representavam o próprio caos do setor. No limiar das décadas de 80 e 90, o problema rural – e dos agricultores – tornou-se um problema das cooperativas, que se encontravam altamente endividadas. As facilidades de crédito e intermináveis repasses transformavam-se na nova década em um enorme endividamento, resultado do comportamento oportunista dos cooperados e também dos dirigentes, que se aproveitavam de vantagens comerciais permitidas pelos tempos de inflação.

Concorrência acirrada

Nos anos 90, com a consolidação do Mercosul e a globalização dos mercados, as cooperativas começaram a sofrer com os diferenciais internos de preços que a concorrência acirrada tinha propiciado após a abertura comercial. Elas tiveram que rever sua importância no mercado segundo o fim a que realmente se propunham. Muitas delas conseguiram se adaptar ao novo cenário sinalizado pela economia brasileira através de mudanças na conduta do Estado, como o corte de apoio creditício e de subsídios, as medidas de estabilização de preços e o conseguinte aumento das taxas reais de juros. Outras, porém – na verdade a maioria delas –, não foram bem-sucedidas.

Os desafios emergentes no setor, no transcorrer da última década, mobilizaram esforços de mudança em todos os sentidos, inclusive as de ordem institucional. O maior desafio que o cooperativismo encontra hoje em dia, em âmbito internacional, está relacionado às mudanças do ambiente econômico. O cenário econômico do surgimento do cooperativismo mudou ao longo do tempo, especialmente nos anos recentes.

Com a economia equilibrada e o fim da inflação, alcançados a partir de 1994, as práticas de mercado, comumente estabelecidas com apropriações de altas margens de

comercialização, tornaram-se quase impossíveis. As cooperativas tiveram de rever sua situação contábil e passaram a controlar intensivamente seus custos operacionais e financeiros, já que os preços passaram a ser pressionados pela ação da concorrência externa.

A concorrência se tornou intensa devido à abertura comercial deflagrada com a globalização econômica. No Brasil, o processo foi agravado pelas medidas de sobrevalorização cambial adotadas no Plano Real. Ficou mais barato importar e, conseqüentemente, mais difícil concorrer no mercado interno com produtos e insumos a preços baixos e de qualidade – muitas vezes – superior aos similares nacionais.

Esse quadro teve uma repercurssão danosa na balança comercial nacional e também no balanço das empresas, inclusive as cooperativas agrícolas de produção, notadamente aquelas localizadas na região Sul do Brasil, que sofreram com a concorrência próxima do Mercosul, consolidada nos respectivos estados. Além disso, com a estabilização da economia, as cooperativas começaram a perceber que seu endividamento real era maior do que aquele camuflado sob a inflação em anos anteriores.

Diante de tal realidade, foram obrigadas a redefinir suas funções primordiais, redirecionando recursos e esforços para as áreas em que fossem mais eficientes. Esse comportamento é resultante do que se poderia denominar de "nova onda da divisão internacional do trabalho". Se no século XVIII o despertar se deu com as indústrias, hoje, às portas do século XXI, são as cooperativas que despertam para as novas formas mercantilistas de produção.

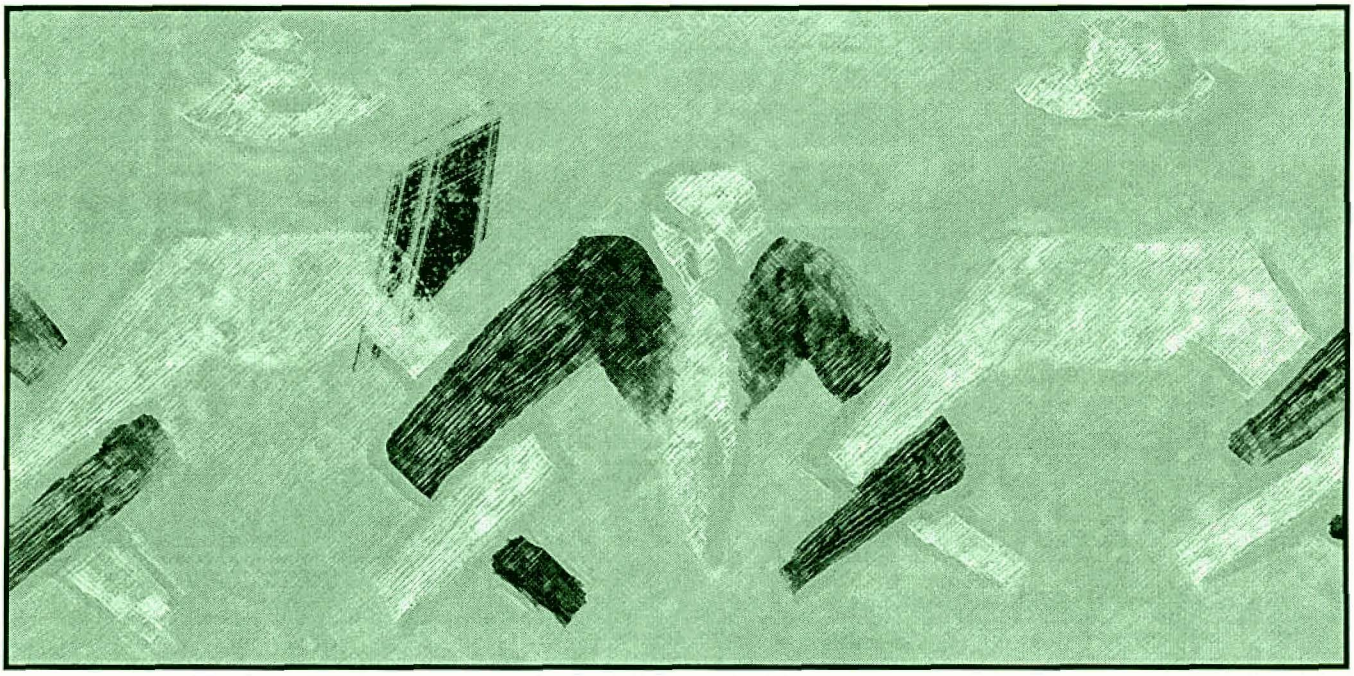
Com as pressões impostas nesse novo ambiente, seja pelo mercado, seja pela ação regulatória do Estado, o cooperativismo foi desafiado a adaptar-se urgentemente, antes que perdesse sua importância efetiva como sistema econômico de produção ou de prestação de serviços. Para conseguirem sobreviver, as cooperativas tiveram que enfrentar o enorme desafio de agir como empresas privadas no mercado, além de terem que preservar suas relações características com os cooperados, que são, ao mesmo tempo, dono, cliente e fornecedor.

Dada a tarefa nada fácil de se manterem competitivas e ao mesmo tempo atenderem aos objetivos dos cooperados, a capacitação profissional dos gerentes de cooperativas passou a assumir um caráter específico aos predicados deste setor. Roberto Rodrigues observa que "o grande desafio atual do cooperativismo é conciliar os seus princípios doutrinários (baseados na solidariedade, igualdade, fraternidade e liberdade) com o espírito competitivo acirrado da livre concorrência, no qual se inserem as cooperativas em suas relações com o ambiente externo".

Diante da proposta paradoxal, pode-se dizer que as tranformações técnicas e operacionais implementadas pelas cooperativas agrícolas brasileiras passaram a representar uma busca de lucros, ou seja, a reprodução de sua tecnoestrutura e, conseqüentemente, do aumento da competitividade do sistema agroindustrial cooperativista dentro de um ideal capitalista. Entretanto, as estratégias competitivas e inovadoras adotadas esbarram nos aspectos doutrinários do ideal cooperativista.

O antagonismo de metas gerou no setor o que se convencionou chamar uma fragilidade estrutural, ou seja, o modelo cooperativo de produção agrícola absorveu o mesmo padrão competitivo capitalista – novo desafio para o setor, na medida em que a urgência e a necessidade de adaptação ao mercado determinaram uma nova forma de conduta empresarial para as cooperativas. Agora mais que sempre, as cooperativas têm que assumir suas responsabilidades de representação política e de organização econômico-social do setor agrícola no país.

E-mail: stive@fgv.br



Recursos garantidos

Apesar do severo ajuste fiscal e da muito provável recessão de 1999, não haverá problemas de caixa para o Recoop

JORGE RETI



A NOVA SITUAÇÃO econômica, nacional e internacional, delineada a partir de outubro de 1998, não deverá alterar as regras do jogo e os valores destinados ao Programa de Revitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária – Recoop – é o que acreditam dirigentes do cooperativismo e técnicos governamentais ligados à criação, planejamento e execução desse programa. Apesar do severo ajuste fiscal anunciado – e já adotado no último trimestre de 1998 por algumas empresas estatais – e da muito provável recessão de 1999, eles não temem problemas de caixa por parte do governo ou das cooperativas.

"O Recoop não é impactante e está com os recursos garantidos, porque outras despesas do orçamento, as eliminàveis, é que serão cortadas", diz com segurança o assessor para assuntos agrícolas do Ministério da Fazenda, Gerardo Fontelles. Ele agrescenta que o governo está considerando o fato de o Recoop vir a gerar faturamento, exportações e maior eficiência econômica para o cooperativismo, o que é do interesse da economia brasileira neste momento de ajuste e de necessidade de aumentar as exportações. Fontelles afirma que os recursos estarão disponíveis no início de 1999 e sua liberação depende tão-somente da aprovação pelo Comitê Executivo do Recoop e pelo agente financeiro dos projetos encaminhados.

Um líder cooperativista gaúcho, no momento à frente de um órgão estatal, também não teme pela implementação efetiva do Recoop. Trata-se de Adelar da Cunha, diretor do Departamento Nacional de Cooperativismo – Denacoop, da Secretaria de Desenvolvimento Rural, do Ministério da Agricultura. "Os recursos estão assegurados e os bancos terão mais segurança do que nunca nas operações, graças ao monitoramento que o programa terá do governo e do próprio cooperativismo", diz ele. Segundo Cunha, os bancos também foram co-responsáveis pela inadimplência de tantas cooperativas, por terem feito, no passado, empréstimos sem uma análise técnica criteriosa.

Quanto à desaceleração da economia e a conseqüente redução do faturamento das cooperativas, o diretor da Denacoop diz que os projetos aprovados para o Recoop não serão prejudicados, pois os empréstimos têm bons prazos de carência. Acrescenta ainda que num primeiro momento as cooperativas que recorreram ao programa terão de fazer ajustes, inclusive com dispensa de funcionários, mas a médio prazo irão se recuperar, com aumento de faturamento e voltando a gerar empregos. Segundo ele, os projetos apresentados já estão levando em consideração a desaceleração da economia em 1999, sem prejuízo do cronograma de pagamento dos empréstimos, cujos prazos de carência, na maior parte dos casos (ver box) são de dois anos. Ele admite, porém, que aquelas que não conseguirem se reestruturar, vão desaparecer.

Adelar da Cunha frisa ainda que os re-

As novas condições

São as seguintes as condições previstas para as diversas operações, com prazos de amortização de até 15 anos:

- investimentos – juros de 4% ao ano mais IGP-DI, com dois anos de carência;
- capital de giro – juros de 8,75% ao ano e prazo de dois anos, sem carência;
- renegociação de dívidas junto a bancos – juros de 4% ao ano mais IGP-DI, com dois anos de carência;
- dívidas com terceiros que não agentes financeiros (fornecedores, INSS, FGTS, tributos), dívidas com cooperados e recebíveis de cooperados – juros de 4% ao ano mais IGP-DI, com dois anos de carência.

O programa exige participação financeira do associado na capitalização da cooperativa; fusões ou incorporações entre cooperativas; desmobilização de ativos que não façam parte do objeto principal da cooperativa; capacitação gerencial e profissionalização de dirigentes, associados e funcionários, agora facilitados pela criação do Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo – Sescoop, órgão que vai funcionar de modo semelhante aos outros "S" existentes, como o Senai, Senar e Senac. O Sescoop não terá verbas do governo e será custeado pelas próprias cooperativas, por meio de contribuições legais compulsórias.

Os recursos previstos para o programa são de R$2,1 bilhões, além de R$900 milhões já aplicados em operações de cotas-parte e de securitização.

sultados do Recoop não podem ser analisados e avaliados, sem considerar o início das atividades do Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo – Sescoop, que será importante instrumento de formação e capacitação de mão-de-obra, sendo portanto mais um fator de profissionalização e de aumento da eficiência das cooperativas.

Nova postura

Do lado do cooperativismo, o diretor superintendente da Organização das Cooperativas Brasileiras – OCB, Amílcar Gramacho, analisa o Recoop como um programa que deverá mudar – juntamente com o mercado, a competitividade e a mundialização – o sistema cooperativista brasileiro. "Não se trata de mais um financiamento de emergência, mas sim de uma nova postura das cooperativas", diz ele.

Gramacho esclarece que a abrangência do Recoop é significativa, pois as 439 cooperativas enquadradas no programa representam cerca de 2/3 do cooperativismo agrícola, tanto em faturamento como em número de associados. Para o diretor da OCB, as cooperativas que não aderirem ao novo cooperativismo irão quebrar, não só devido às rigorosas exigências e condições do Recoop, mas também pelas próprias condições do mercado.

Uma das características marcantes desta nova era será o novo relacionamento entre o associado e sua cooperativa. Além de maior participação, o associado será mais presente, inclusive no aporte de capital, atuando diretamente em novos investimentos. Ou seja, o cooperativismo passa a ter no associado – e em parceiros externos, um dos tópicos exigidos pelo Recoop – um novo tipo de financiamento, que não exclusivamente bancário.

Além disso, o mercado está levando as cooperativas a maiores exigências para com o associado, em termos de fidelidade na comercialização da produção, pois a necessidade de economia de escala passa a requerer um mínimo de volumes de entrega. A competitividade do mercado também demanda produtos com um mínimo de qualidade e de padronização – com as próprias cooperativas adotando controles – o que tem sido mais um fator de seletividade de cooperados. Essa tendência, já existente, deverá se acentuar significativamente com o Recoop, acredita Gramacho.

A profissionalização, o conhecimento e a produção com qualidade, dentro de uma competição globalizada, é um dos pontos positivos do Recoop, segundo aponta José Branisso, gerente de Negócios Agroindustriais e com Cooperativas, do Banco do Brasil. Ele diz que o Recoop "vai ajudar a redesenhar o cooperativismo, com lideranças mais profissionalizadas, com visão de mercado e em sintonia com a mundialização", acrescentando que "de agora em diante, o produtor rural, antes de semear, precisará saber a quem vender, quais os canais de comercialização e a que preço". E cita um exemplo: "antes de plantar a muda, o cafeicultor precisa pensar na xícara de café que está sendo tomada pelo consumidor em Paris, conhecer e saber analisar toda a cadeia".

"Na verdade, não é só a cooperativa que está expurgando alguns associados, mas sim o próprio mercado", diz Amílcar Gramacho, lembrando que não mais existem, no Brasil, quase 6 milhões de produtores rurais, como no início da década de 90, e que certamente o número ficará mais reduzido ainda nos próximos anos.

"Na verdade, não é só a cooperativa que está expurgando alguns associados, mas sim o próprio mercado", diz Amílcar Gramacho, lembrando que não mais existem, no Brasil, quase 6 milhões de produtores rurais, como no início da década de 90, e que certamente o número ficará mais reduzido ainda nos próximos anos.

Todos esses fatos levam o diretor da OCB a refutar a afirmação de que o Recoop seria "o Proer das cooperativas". Ele acrescenta ainda que os bancos falidos receberam recursos, ao passo que as cooperativas com dificuldades de se recuperar, em número de 212, não foram aceitas no Recoop, apesar dos pedidos de cartas-consulta. Outro argumento de que, no caso dos bancos, a situação era de falência, o que não ocorre com as cooperativas contempladas pelo Recoop: o governo exigiu dos bancos socorridos a transferência do controle acionário.

Além disso, Amílcar Gramacho aponta a grande diferença entre a situação econômico-financeira dos bancos e das cooperativas, durante os 15 anos em que o país sofreu com altíssimas taxas de inflação. Os bancos foram muito favorecidos, auferiram enormes lucros e, bem capitalizados, puderam se preparar para a nova situação, com grandes investimentos em tecnologia.

Ao contrário, a agricultura passou, nesse mesmo período, por uma fase de fragilização da política agrícola, tanto em crédito, como em assistência técnica e preços mínimos. Isso sem falar na abertura de importações de produtos agrícolas altamente subsidiados nos países de origem, ocorrida nesta década. Essas importações não representaram "choque de competitividade", pois trata-se de produção subsidiada, não-competitiva e altamente ineficiente.

O lado dos bancos

Uma regra do Recoop, até agora pouco comentada, é de que, apesar desse programa ser dotado de recursos orçamentários, o risco da operação é totalmente do agente financeiro. Ou seja, o banco deverá devolver a verba ao Tesouro Nacional, na data fixada, independentemente de a cooperativa ter saldado aquele empréstimo ou parcela dele. Por isso, diz José Branisso, do Banco do Brasil, as instituições financeiras que trabalharem com o programa vão analisar muito bem os projetos, em sua capacidade técnica, econômica e financeira. Além disso, o banco não é obrigado a realizar operações dentro do Recoop, apenas fica autorizado a fazê-lo.

Dentro das regras técnicas de exigências bancárias, Branisso diz que o Banco do Brasil está muito interessado em participar do Recoop, com cooperativas profissionalizadas e capitalizadas, "pois com parceiros profissionalizados podemos fazer bons negócios e de maneira mais segura". Ele frisa também que o Banco do Brasil deseja continuar a ser o primeiro e maior parceiro do cooperativismo brasileiro.

"O governo está concedendo vantagens às cooperativas, mas também está fazendo exigências profundas, que vão fortalecer e transformar significativamente o cooperativismo", conclui o dirigente do Banco do Brasil.

Jorge Reli é jornalista.

Manual de sobrevivência

A integração vai dar às cooperativas mais fôlego financeiro para elas se posicionarem mais firmemente no mercado

João Paulo Koslovski



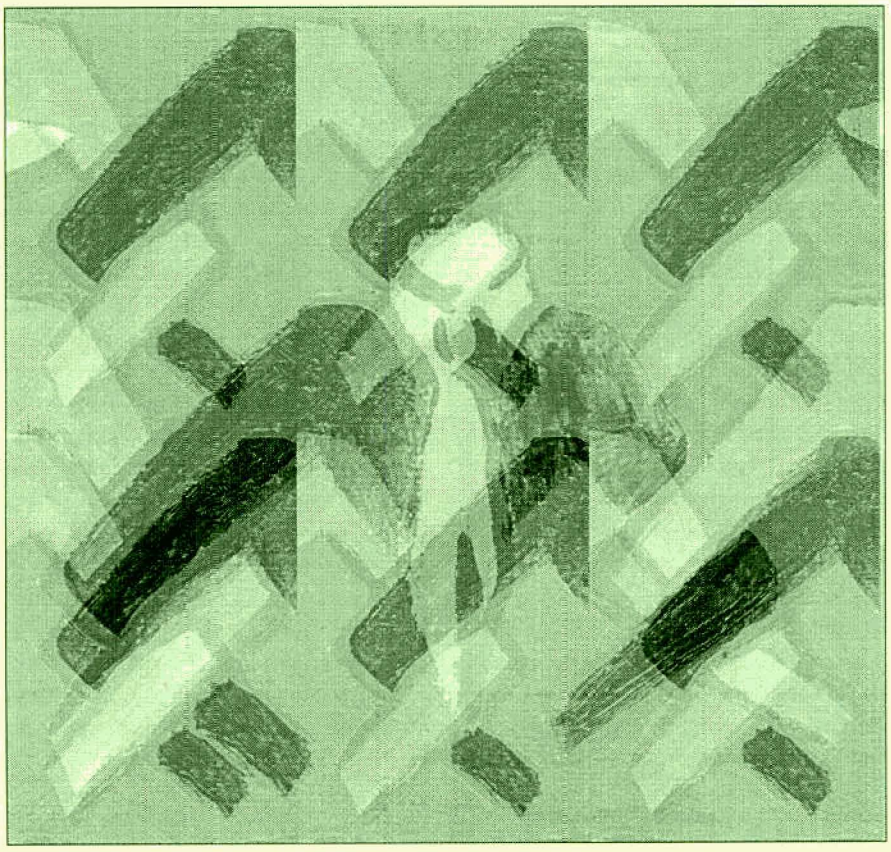
A NECESSIDADE DE realizar integração, fusões e parcerias no cooperativismo paranaense tem sido tema de muitas reuniões, conferências e até de tentativas de execução, e se tornou mais evidente após a abertura econômica do governo Collor, que expôs as empresas brasileiras a uma competição externa desigual quando não estavam preparadas para isso.

A conjuntura interna e externa levaram o cooperativismo do Paraná a desenvolver há mais de dois anos o Plano Paraná Cooperativo 2000, debatido durante mais de um ano junto aos dirigentes, profissionais de mercado e líderes e profissionais do campo, antes de sua aprovação em assembléia-geral da Ocepar.

Planejamento estratégico

O enfoque básico do plano é desenvolver uma estratégia que permita inserir o cooperativismo agropecuário do estado no contexto de modernização exigido pelas mudanças que estão ocorrendo no mundo todo. A prioridade ficou para três áreas: o mercado, a empresa cooperativa e o campo.

No tópico mercado, analisaram-se os desafios a enfrentar nos próximos anos em função da concorrência, tanto na comercialização de insumos e bens de consumo em suas instalações, como na comercialização de seus produtos no mercado.



No tópico empresa, os trabalhos contemplam aspectos organizacionais internos das cooperativas, gestão dos recursos humanos, físicos e financeiros, processos e métodos de trabalho e sua otimização na busca da produtividade e da qualidade total.

No campo, o planejamento contempla o desenvolvimento dos cooperados, encarando-os como unidades produtivas descentralizadas da cooperativa, com gestão e capital próprios. Busca a viabilização de cada propriedade, produzindo e fazendo novos lançamentos adequados a cada região e ao tamanho da propriedade.

Na área do mercado, as metas estabelecidas orientam as ações das cooperativas em quatro grandes direções: redução de custos, segundo a qual o fator compras e vendas sinaliza a favor de fomento da integração entre as sociedades cooperativas; estabelecimento da utilização plena das capacidades instaladas tanto no recebimento como no processo de industrialização; estabelecimento de parcerias na aquisição de matérias-primas, viabilizando volumes e preços mais competitivos; o quarto ponto reordena a ação comercial para viabilizar parcerias dentro do sistema, ampliando a escala.

A inserção da empresa cooperativa em processos de integração, parcerias e fusões, estimulando a agregação à semelhança do que vem ocorrendo em outros países, é um dos grandes objetivos dessa reorganização da área de mercado. As metas desse plano serão revistas periodi-

camente e aperfeiçoadas de acordo com a evolução dos acontecimentos internos e externos.

A partir da aprovação do plano, várias cooperativas passaram a discutir, analisar e buscar a viabilização de parcerias e integrações. Aliado ao processo voluntário advindo do próprio cooperativismo, o Recoop também contribuiu para aumentar o interesse no assunto em função das próprias exigências e possibilidades abertas pelo programa, principalmente quanto às cooperativas com maiores dificuldades de resolver seus problemas de forma individual.

Têm sido realizadas parcerias visando à plena utilização das capacidades ociosas, notadamente no processo agroindustrial. A Cocamar e a Coamo fizeram parceria pela primeira para processamento de soja, utilizando a sua capacidade ociosa. Por sua vez, a Coamo pôde economizar o capital que seria investido na montagem de uma nova unidade industrial.

Recentemente as Cooperativas Agrária (Entre Rios, Guarapuava) e Camilas, de Laranjeiras do Sul, estabeleceram parceria envolvendo fornecimento de insumos, industrialização, assistência técnica e recepção de produtos, o que se traduz em aumento da escala e redução de custos. A Cofepar, que tem a única indústria de leite em pó do Paraná, presta serviços de secagem de soro de leite para a Sudcoop. A Cotrefal, que tem indústrias de moagem de soja, presta serviços nessa área para a Copacol. E a Sudcoop, que tem uma rede de pontos de vendas em todo o Brasil, comercializa os frangos da recém-inaugurada indústria da Coopervale.

As cooperativas que atuam no setor lácteo, representadas pela Confepar, Centralpar e Sudcoop, com apoio da Ocepar estão desenvolvendo estudo visando à integração da comercialização dos produtos, que trará redução de custos e maior participação no mercado.

Um grupo de cooperativas do Norte do Paraná está iniciando o processo de incorporação de duas cooperativas em uma central já existente, a Confepar, possibilitando a redução de custos e aumento da escala comercial.

É evidente que esse processo de transformação, que vem sendo discutido e implementado em vários estados, está centrado na firme decisão e determinação de buscar eficiência e eficácia pela economia de escala, com a conseqüente redução de custos.

No mundo todo vem ocorrendo de forma muito rápida o processo de modernização empresarial no qual se inserem as cooperativas. É evidente que isso levará à diminuição do número de cooperativas agropecuárias, como já vem ocorrendo, mas também vai ampliar a atuação das cooperativas que lideram o processo, que se fortalecerão, repassando maiores benefícios aos cooperados.

O processo de integração das cooperativas vai dar-lhes mais fôlego financeiro para que ampliem sua atuação na industrialização, permitindo agregar valor aos produtos primários e posicionar-se mais firmemente no mercado com a comercialização de produtos.

É justo que a maior parte dos resultados de toda a cadeia do agronegócio fique com a cooperativa e seus cooperados, que arcam com os riscos e os ônus dos pesados investimentos na produção, envolvendo assistência técnica, insumos, armazenagem e transportes.

A inserção da empresa cooperativa em processos de integração, parcerias e fusões, estimulando a agregação à semelhança do que vem ocorrendo em outros países, é um dos grandes objetivos dessa reorganização da área de mercado.

É diversificando que se cresce

As cooperativas do Paraná já estão dando atenção especial às alternativas de diversificação da produção, em vista de a produção de grãos no Centro-Oeste apresentar hoje menor custo de produção. Terras baratas, planas, estabelecimento de infra-estrutura de transportes e localização estratégica dos portos, muito mais próximos dos principais mercados externos, são os itens que orientam o deslocamento, principalmente da produção de soja, para essas novas fronteiras agrícolas. A região Sul terá então que repensar suas atividades, voltando-se para a carne – que já é forte – e a produção de frutas e hortícolas. É preciso voltar-se para alternativas mais rentáveis, adequadas ao tamanho das propriedades, que permitam viabilizar a permanência dos cooperados na produção agropecuária.

Estão em fase adiantada estudos para a integração de um grupo de cooperativas interessadas na produção de frutas e hortaliças, visando ao abastecimento dos mercados interno e externo, contantdo com consultoria internacional. Na primeira semana de novembro, a Cotrefal inaugurou em Medianeira uma indústria com capacidade para processar 400 t/dia de frutas e hortaliças. Há alguns anos a cooperativa descobriu o que hoje é evidente: nenhum agricultor tem uma renda decente plantando grãos em áreas com menos de 50ha. É preciso agregar valor com produtos mais nobres.

A Cooperativa Agrária, por exemplo, está implementando um projeto de produção e comercialização de flores. A Centralpar, uma central de lácteos formada por Clac e Witmarsum, recentemente inaugurou a sua unidade industrial em Curitiba, cujas instalações poderão ser utilizadas também para processamento e comercialização de frutas e hortaliças.

Toda a discussão em torno da necessidade de modernizar o cooperativismo vem sendo acompanhada pela Ocepar e tem sido motivo de realização de inúmeras reuniões com os dirigentes. As próprias experiências de outros países têm sido motivo de debates e visitas, justamente para ampliar o leque de alternativas, inserindo e fortalecendo o cooperativismo como estruturas de cooperados com a missão de apresentar as melhores saídas para a viabilização do agronegócio. A viabilidade dos cooperados é condição a sua permanência na atividade e condição de sobrevivência das próprias cooperativas.

João Paulo Koslovski é engenheiro-agrônomo, presidente da Ocepar – Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado do Paraná e vice-presidente executivo da OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras.

Caídos do céu

Saneamento de finanças, crédito acessível, presença em praças sem atrativos econômicos: são os bancos cooperativos

RAIMUNDO MARIANO DO VALE



O COOPERATIVISMO É um tipo de organização utilizado pela sociedade para resolver diversos problemas relacionados ao seu dia-a-dia. Isso é visível no funcionamento do cooperativismo de crédito, em sua estruturação, nos produtos que oferece a seus associados, em sua organização societária e na observância dos sete princípios de identidade cooperativa propostos pela Aliança Cooperativa Internacional (ACI).

Um produto oferecido pelo crédito mútuo que, embora com denominações diferentes entre as cooperativas, é amplamente operado, é o SAF (Saneamento Financeiro). É uma linha de crédito oferecida a associados inadimplentes no mercado sem acesso às linhas de crédito tradicionais.

A cooperativa propõe ao associado nesse caso o socorro financeiro adequado, coordenado por um programa de reeducação financeira (quinto princípio: educação, formação e informação), condição básica para que o pretendente obtenha o crédito. Para operar esse programa, a cooperativa conta com assistentes sociais, advogados, gerentes operacionais e outros profissionais especializados. Todo o patrimônio do associado é analisado e os bens que não são considerados estritamente necessários são vendidos. A negociação com seus credores é feita pela própria cooperativa, que lhe garante uma linha de crédito especial de longo prazo e taxas inferiores às praticadas pelo mercado. Ao final de 24 ou 36 meses, o cliente está com seu nome limpo e certamente muito mais preparado para gerir suas finanças pessoais.

Presença do crédito rural

Uma das características desse movimento é a efetividade com que o cooperativismo de crédito rural tem estado presente, de maneira auto-sustentada, em praças consideradas pioneiras – ou sem atrativos econômicos – pelo sistema bancário tradicional.

São cidades com pequeno número de habitantes, que não passam pelos estudos de viabilidade econômica feitos pelos bancos para instalar suas agências. As poucas agências bancárias existentes nessas praças são de bancos oficiais, que muitas vezes as consideram como encargo. O cooperativismo cada vez mais tem marcado presença nessas cidades, atuando de forma simples, com baixos custos, tornando tais mercados perfeitamente viáveis.

Esses exemplos comprovam a coerência do sistema com seus princípios (sétimo princípio: compromisso com a comunidade). Torna-se transparente sua capacidade de operar com pessoas excluídas do atendimento bancário tradicional sem gerar prejuízos. Muitos exemplos podem ser evocados para comprovar a importância social do cooperativismo de crédito e o seu sentido prático.

Um produto oferecido pelo crédito mútuo que, embora com denominações diferentes entre as cooperativas, é amplamente operado, é o SAF (Saneamento Financeiro). É uma linha de crédito oferecida a associados inadimplentes no mercado sem acesso às linhas de crédito tradicionais.

Barreiras derrubadas

No entanto, existiam no Brasil algumas barreiras legais que exigiam das cooperativas de crédito o estabelecimento de convênios com bancos comerciais para atender às demandas de seus associados de maneira ampla.

As maiores restrições legais estavam relacionadas à impossibilidade do acesso direto das cooperativas de crédito à Câmara de Compensação de Cheques e Outros Papéis e ao mercado interfinanceiro. A experiência prática desses convênios comprovou que não eram adequados, financeira e operacionalmente, implicando perda da autonomia operacional do cooperativismo de crédito e elevação dos seus custos.

Neste contexto, visando resolver a situação, o Conselho Monetário Nacional (CMN), através da Resolução 2.193, de 31.8.1995, autorizou e regulamentou a criação dos bancos cooperativos, que passaram a ser prestadores de serviços às cooperativas de crédito a eles coligadas.

A importância estratégica dos bancos cooperativos no contexto do cooperativismo de crédito é muito grande. Embora sejam, por força de lei, sociedades anônimas – fato que os impede de ser entidades verdadeiramente cooperativas –, as novas entidades são coerentes com o sexto princípio, o da cooperação entre cooperativas. Através deles, alcançou-se a autonomia operacional do sistema e viabilizou-se o lançamento de inúmeros produtos e serviços antes inacessíveis ao segmento, além de se tornarem possíveis iniciativas conjuntas capazes de reduzir custos de modo significativo.

A face estratégica do Bancoob

As vantagens estratégicas que o Ban-

coob gera para o sistema cooperativo vão muito além dos benefícios conseguidos até agora. No atual contexto mundial, com o advento da globalização e diante dos planos nacionais de recuperação econômica – sobretudo dos países em desenvolvimento – , os sistemas financeiros têm passado por momentos de profundo ajustamento.

Isso supõe a exigência de que o sistema cooperativo aprimore seus recursos estratégicos, que precisam contar com fundamentos sólidos:

- Novo paradigma mundial de estrutura operacional: grande quantidade de unidades bancárias de baixo custo e de grande abrangência geográfica, atendimento virtual pela Internet, *home banking* e outros canais de distribuição que não exijam grandes investimentos no ponto de venda.

- Novo paradigma mundial de estrutura tecnológica: estrutura de processamento de dados descentralizada com controles centralizados; utilização de *backbone* (rede de comunicação) em nível institucional; construção de sistemas através de metodologias modernas, voltadas para o objeto, e que permitam drásticas reduções de custos de manutenção; grande interação com o usuário final, além de agilidade no lançamento de novos produtos.

- Amplo leque de produtos e serviços: as instituições financeiras cada vez mais estão vendendo soluções de problemas financeiros e não, apenas, produtos e serviços financeiros isolados. É preciso gerar condições para que os clientes não necessitem do atendimento de uma segunda instituição financeira, sobretudo aqueles de baixo poder aquisitivo.

- Escala em nível mundial: com a globalização, os ganhos de escala (tanto de custos quanto de volume de vendas) em níveis local, estadual e nacional têm-se mostrado cada vez mais insuficientes para garantir preços competitivos com os praticados pelas empresas de atuação mundial. Esse fato tem estimulado um grande movimento de fusões, aquisições, incorporações e alianças estratégicas entre organizações financeiras.

Os princípios cooperativos

1º- Adesão voluntária e livre
2º - Gestão democrática pelos membros
3º - Participação econômica dos membros
4º - Autonomia e independência
5º - Educação, formação e informação
6º - Cooperação entre cooperativas
7º - Compromisso com a comunidade

Sobrevivência a longo prazo

Considerando que o principal insumo para produtos e serviços bancários é a informação, o Sistema das Cooperativas de Crédito Integrantes do Bancoob – Sicoob – trata de um projeto de padronização tecnológica a ser implementado à luz dos atuais paradigmas mundiais. Em pauta, debates sobre formas de garantir os depósitos de associados, uma das quais seria a criação de um fundo de garantia de depositantes. Outro grande tema em discussão no momento é a padronização da imagem de todas as cooperativas participantes do Sicoob.

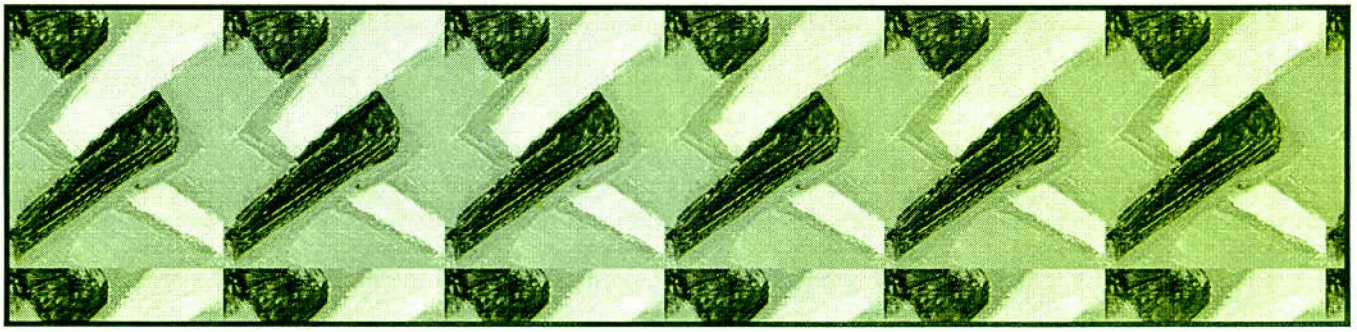
Importa ir além da atuação local ou estadual para a atuação nacional, num movimento absolutamente coerente com as estratégias de fusão, incorporação e alianças entre os bancos. O próximo passo será ampliar as iniciativas de alianças estratégicas para uma dimensão internacional.

A exemplo do que aconteceu na França no período após a II Guerra Mundial, quando as agências de fomento governamentais utilizaram o cooperativismo de crédito como rede de distribuição dos recursos de reconstrução do país (gerando o conceituado banco francês Crédit Agricole), o cooperativismo de crédito ganha nova configuração com a presença dos bancos cooperativos.

É preciso que o governo brasileiro seja sensibilizado pela existência de um novo canal de distribuição de recursos, formado genuinamente por entidades de economia social, e portanto capazes de tornar os programas governamentais ainda mais eficazes, especialmente os de fomento às atividades rurais e pequenos empreendimentos urbanos. Alguma coisa já foi feita nesse sentido, ainda que em escala inferior à capacidade do sistema.

Nada do que está acontecendo revoga os ideais cooperativistas, os valores, a filosofia e os princípios. As cooperativas singulares continuam independentes administrativa, jurídica e socialmente, mas cada vez mais integradas operacionalmente, reduzindo seus custos, aumentando seu leque de produtos e serviços, reduzindo seus preços para o associado, garantindo dessa forma sua sobrevivência a longo prazo.

Raimundo Mariano do Vale é diretor presidente do Bancoob.
E-mail : asset@bancoob.com.br



A arte de perguntar

Como devem comportar-se as cooperativas no Brasil, em face das pressões de modernidade e competitividade?

Coriolano Xavier
José Luiz Tejon Megido



Os desafios estratégicos de *marketing* do cooperativismo, neste final de século, passam pelo menos por três perguntas: como melhor posicionar a cooperativa, competitivamente, no sistema agroalimentar? Como financiar as estratégias escolhidas? Como administrar produtores rurais e funcionários, para perseguir as estratégias selecionadas?

Essas questões, é bom que se diga, também valem para cooperativas que vêm desenvolvendo operações de sucesso, dentro e depois da porteira. Afinal, vivemos um mundo de mudanças rápidas, de enorme competição, e os fatores críticos devem ser reavaliados continuamente pelos executivos e estrategistas dos negócios, mesmo quando se está no pódio.

As respostas a essas perguntas têm um razoável potencial para engendrar a revisão dos métodos e negócios entre as cooperativas. Provavelmente, com freqüência indicarão que é preciso fortalecer sua capacidade para disputar o mercado com as grandes corporações agroalimentares do mundo, ou para aproveitar as oportunidades vindas da moda na alimentação. Sem contar a exploração de novos mercados, com produtos de maior valor agregado.

Dois papéis

A cooperativa moderna caracteriza-se como uma organização que administra recursos humanos, tecnológicos, financeiros e físicos – a exemplo de qualquer empresa de capital privado, nacional ou estrangeiro, do ramo. Para manter-se competitiva, portanto, a cooperativa tem que administrar tais recursos sob o enfoque da eficiência.

Ela vive, ou tenta viver, dois ideais ao mesmo tempo. Tem que se caracterizar conceitualmente como cooperativa, até a plataforma de recepção das matérias-primas em seus entrepostos ou unidades industriais. Durante essa fase, predominam os fundamentos cooperativistas de seus primórdios: agregar sempre mais valor à vida e ao bem-estar de seus associados. Procura, por assim dizer, exercer seu papel econômico-social.

A partir daí, é preciso ser altamente competitiva no processo de produção, como qualquer outra empresa concorrente. E também competir no mercado consumidor com a feroz eficácia que ele exige hoje em dia.

Não há ilusões: entre as 20 maiores empresas do setor de alimentos do Brasil, por exemplo, apenas duas são cooperativas – o que mostra a intensidade competitiva do segmento, marcado por fortes grupos industriais e poderosas cadeias de distribuição, que passam cada vez mais a exigir considerável investimento em tecnologia e serviços de *marketing*, para se disputar o mercado.

Mais e melhor

Também é grande a preocupação das empresas do setor alimentício no sentido de incentivar o aumento intensivo da produção na fase primária, promovendo constantes acréscimos de produtividade. Para isso, valem melhor e mais presente assistência técnica, melhoria genética, cuidados de sanidade, práticas conservacionistas etc.

Tenta-se despertar cada vez mais a consciência da necessidade de evolução tecnológica no campo, visando a crescente rendimento por área ou capital empregado, qualidade das matérias-primas e – naturalmente – para que a própria atividade produtiva possa ser percebida como econômica e financeiramente atrativa.

A empresa italiana Illya Cafè (e seu prêmio anual a cafeicultores *top*) é bom exemplo nesse campo de incentivo à qualidade do campo. Mas a história construída pelas cooperativas também é cheia de bons exemplos, pois um dos lemas do setor foi sempre o de buscar crescimento da produtividade e o aumento do padrão de qualidade na atividade rural.

Sob os ideais cooperativistas, desenvolveu-se um sistema de suporte tecnológico à produção rural que se tornou destaque na realidade nacional e colheu resultados: conseguiu por exemplo o ótimo índice de 23 a 25 cevados/porca/ano – freqüente em muitas cooperativas do Sul, ligadas à suinocultura industrial.

Mesmo em setores mais críticos da competitividade isso vem acontecendo, como no caso do leite, onde temos cooperativas cujos associados têm eficiência comparável à obtida por produtores da vizinha Argentina (cerca de 5 mil kg de leite/vaca/ano), país com grande tradição e tecnologia em laticínios.

Do ponto de vista de conhecimentos e eficácia dentro da porteira, a inserção competitiva do nosso cooperativismo no cenário internacional já contabiliza muitos exemplos bem-sucedidos, o que é certamente um ponto forte do setor, embora não seja exclusividade sua.

"Marketing" dentro e fora

Os quesitos decisivos para a posição de

futuro das cooperativas, como se vê, estão muito mais atrelados a decisões estratégicas e políticas sobre o perfil da organização e seus rumos no mercado, do que propriamente às pautas tecnológicas da produção agropecuária em si. Para as cooperativas, neste momento da sua história, são essenciais aspectos como:

- desenvolver competência para posicionar-se e enfrentar os grupos alimentares que disputam o mercado;
- viabilizar suporte financeiro para atender o crescimento potencial do mercado e sua adaptação organizacional/estrutural aos novos tempos competitivos;
- radicalizar a cultura mercadológica da cooperativa, gerenciar centenas (às vezes milhares) de associados, e também funcionários, voltando-os à modernidade e competitividade.

Esses são alguns dos principais (e mais complexos) temas de reflexão sobre o cooperativismo, na atualidade: fortes movimentos competitivos; revisão da organização social; busca de novos modelos de financiamento; revisão das relações com os cooperados, desenvolvimento de marcas. Mais ainda: o *endomarketing* com os cooperados e funcionários, cada vez mais vital para o sucesso competitivo da cooperativa.

E tem mais: parcerias, fusões, incorporações e *joint ventures* são ferramentas já presentes nessa busca de escala e competitividade de *marketing*. Não apenas dentro do próprio meio cooperativista (Agromilk e Batavo, por exemplo), mas também através de associações com empresas privadas – como Avipal e CCGL, ou Batavo e Parmalat.

A moda da alimentação

Nos Estados Unidos, as cooperativas e associações de produtores rurais investem em *marketing* de seus produtos cerca de US$100 milhões anuais. Leite e derivados, frutas, sucos e carnes são os principais alvos desses investimentos, sempre procurando reposicionar *commodities*, desenvolver marcas regionais, educar o consumidor em novos usos dos produtos, treinar os canais de distribuição na manipulação/conservação melhora o *merchandising* nos pontos de venda e assim por diante.[1]

Esforçam-se para colocar a informação que se exibe no próprio produto vale valor agregado à sua imagem. Ainda há quem não acredite no potencial de resultado desse tipo de trabalho. Mas uma pesquisa recente feita com peras, em supermercados, nos estados de Oregon, Washington e Califórnia (Estados Unidos), mostrou as vendas de peras com marca e apresentadas em *display* com material informativo (origem, conteúdo nutricional, formas de uso etc.), comparado ao giro do mesmo produto, no mesmo ponto de venda, apresentado de forma tradicional; o resultado foi uma vantagem de 32% nas vendas do produto com marca e informação.

Aliás, o caso das peras dos produtores do Noroeste norte-americano é ilustrativo também aqui no Brasil. Em pouco tempo elas já conquistaram lugar cativo nas gôndolas dos supermercados e viraram tema de recente seminário realizado em S. Paulo/SP,[2] que discutiu a competitividade da fruticultura brasileira e debateu o belo caso de *marketing* das peras.

Mais um detalhe: a efetividade e sucesso desses programas de marketing estão associados à sua freqüência e ao não-abandono dos esforços. A presença do produto à vista e na memória dos consumidores, sob a forma de informação e participação, é fator crítico de sucesso para a categoria.

O café disputa com o chá e o achocolatado. O suco de laranja compete com os refrigerantes e os isotônicos. A carne vermelha briga com o frango – e a carne suína, mineiramente, tenta explorar brechas nessa contenda. O fato é que essa guerra amplia o espaço do agribusiness na mente dos consumidores, e o que se observa, no mundo inteiro e também no Brasil, é a moda em alimentação.

Mesmo com os consumidores de baixa renda isso acontece, pois alimento não é só uma questão de lógica. Afinal, em tese o consumidor de menor renda pode ficar bem alimentado com sopa e polenta ou com leite de soja. Entretanto, valores e percepções de auto-afirmação social, formação cultural e acesso à informação fazem com que produtos *marketeados* ou na moda sejam preferidos por esses estratos da população. Leite de soja é protéico e alimenta. Banana tem vitamina, engorda e faz crescer – já brincava o nosso cancioneiro popular. Só que o que faz sucesso é a esfiha do Habib's.

O café disputa com o chá e o achocolatado. O suco de laranja compete com os refrigerantes e os isotônicos. A carne vermelha briga com o frango – e a carne suína, mineiramente, tenta explorar brechas nessa contenda. O fato é que essa guerra amplia o espaço do agribusiness na mente dos consumidores.

Perguntar não ofende, ajuda

Há alguns meses, aqui mesmo na AGROANALISIS, afirmamos que "em *marketing*, a fórmula mágica do sucesso começa sempre com a arte da pergunta bem-feita. E as grandes perguntas nascem da qualidade dos questionamentos que fazemos a nós mesmos". No caso dos desafios de *marketing* do cooperativismo, esta observação é, mais do que nunca, válida. A este respeito, algumas questões podem estimular o debate.

Será que os padrões de *marketing* das cooperativas são suficientes? Estão corretamente planejados e previstos?

Deve a cooperativa solidificar-se como empresa regional, ou deve atuar mais fortemente em mercados novos, ou naqueles onde tem baixa participação?

Deve reorganizar-se para uma abertura ao mercado financeiro (para compensar as fontes clássicas de recursos dos anos 70, agora esgotadas)? Ou deve buscar novas fórmulas de fortalecimento através de associações ou abertura de capital, alterando sua estrutura social e estatutária?

Conseguirão ser as cooperativas competitivas em custo final, preservando seu modelo histórico e tradicional de relacionamento com os cooperados?

De um lado, sabe-se que esse modelo

viabilizou uma das melhores agropecuárias do país. Não se pode jogá-lo fora. Mas, quando se lida com *commodities*, em mercados deprimidos, ele pode pôr em xeque aspectos de competitividade do produto final. Será inevitável alterar acordos e compromissos nas relações cooperado-indústria? Qual o grau de profundidade dessa eventual adaptação aos novos tempos?

As mudanças na economia e na sociologia do consumidor são cada vez mais constantes e bruscas... No que deve a cooperativa apostar? Deve considerar estratégias para um cenário de crescimento dos mercados? Deve posicionar-se para lutar pela participação em mercados estáveis?

Oportunidades como o Mercosul trazem potencial de acordos e parcerias?

Pode a cooperativa unir-se a outras cooperativas regionais e articular uma operação de *marketing* de maior escala e mais agressiva?

Parcerias com empresas nacionais (ou mesmo multinacionais) seriam interessantes para desenvolver novos negócios? Ajudariam a desenvolver *know-how* para competir em novos mercados, ou para tirar participação da concorrência nos mercados atuais?

Quem são meus concorrentes? Só as agroindústrias? Ou outras cooperativas também o são? E quanto aos produtores rurais (articulados associativamente ou não) em minha área de atuação?

A cooperativa tem algum prestígio de marca?

Cooperativismo é um conceito forte em termos de *marketing*? Ajuda a vender produtos? Está associado a fatores positivos, na mente dos consumidores de alimentos?

Quais as oportunidades reais que a cooperativa tem para desenvolver uma marca (ou reforçá-la, se já existente)?

Atrás dessas perguntas há, com certeza, um horizonte de oportunidades. O lado do risco é a capacidade de reunir os recursos tecnológicos, materiais e humanos para competir e participar com sucesso da guerra do mercado.

Coriolano Xavier é diretor da Parceria, MCA – Marketing, Comunicação e Agribusiness. E-mail: parceria@inet.netpoint.com.br

José Luiz Tejon Megido é coordenador do Grupo de Estudos dos Negócios e Operações de Marketing em Agribusiness (Genoma). E-mail: tejon@listas-amarelas.com.br

[1] Análise mais ampla sobre o desenvolvimento de marcas no agribusiness o leitor poderá encontrar no livro *Marketing & agribusiness*, de José Luiz Tejon Megido e Coriolano Xavier (Atlas, 3.ed.).

[2] Seminário "Marketing das frutas – a nova tentação do mercado", realizado pelo Grupo de Estudos dos Negócios e Operações de Marketing no Agribusiness (Genoma), da ESPM/Escola Superior de Propaganda e Marketing, em novembro de 1998.

Nós da AGROANALYSIS *queremos que todos os sonhos e ideais de nossos assinantes, clientes e parceiros dêem frutos em 1999. A partir de janeiro, com a*

nossa edição especial sobre **FRUTAS.**

ASSINE AGROANALYSIS

Sim! desejo assinar Agroanalysis por um ano (12 edições).
Opções de pagamento, assinatura anual:
Assinatura pessoa física ☐ Assinatura pela empresa ☐

☐ R$ 55,00 (cheque nominal à Fundação Getulio Vargas)
☐ R$ 55,00 (ficha de compensação bancária)
☐ R$ 55,00 (cartão de crédito)

Nome: .....
Empresa: .....
Endereço: .....
CEP: ..... Cidade: ..... Estado: .....
Tel.: ..... Ramo de atividade: .....
Função na empresa: .....
Data: ..... / ..... / ..... Assinatura: .....

Cartão de crédito (preencher, caso tenha sido essa a opção escolhida)
Nome do cartão: ..... Nº do cartão: ..... validade: ...../ ...../ .....

Visite nossa home page: http://www.fgv.br – e-mail: assine@fgv.br
Praia de Botafogo, 190, sala 607, ou caixa postal 62.591 – CEP: 22252-970
Rio de Janeiro - RJ – CEP: 22253-900
Tel.: (021) 536-9197/9196 – Fax: (021) 536-9155
Ligue grátis: 0800-21-7777

Tomando impulso

Cooperativas de Minas se organizam para enfrentar os mercados do terceiro milênio

ALFEU SILVA MENDES

A OCEMG, JUNTAMENTE com a OCB, a Frencoop e outras organizações, participou ativamente de todo o processo de renegociação das dívidas do setor agropecuário. Com a chegada do Plano Real, o pagamento dos débitos ficou literalmente impossível. Desconhecendo o estrago que seu plano provocara, o presidente chamou os produtores rurais de "caloteiros". No entanto, o já fragilizado sistema agropecuário de nosso país com o Real foi a nocaute. Como poderiam os produtores suportar uma dívida corrigida pela TR, que chegou a mais de 50% no primeiro ano, sendo que no mesmo período os preços de mercado caíram em média 25%? Os preços de garantia, no período, se tornaram apenas uma fantasia.

Iniciou-se o grande processo de renegociação das dívidas agrícolas, sob a liderança de deputados da Frencoop e da bancada ruralista. Primeiro, os produtores que deviam até R$200 mil, com prazo de até 10 anos e juros de 3%, com correção pela equivalência produto. Em seguida, tratou-se das dívidas maiores com até 20 anos de prazo e juros de 9% ao ano, corrigidas pelo IGP. Os produtores de café também se acertaram com o Funcafé.

Faltava o acerto com as cooperativas de produção agropecuária, mas era necessário, mais do que um simples alongamento das dívidas, revitalizá-las para que pudessem continuar sendo úteis ao produtor.

Chegou-se então ao Recoop que prevê, além da securitização, dinheiro novo para capital de giro e investimento.

Foram realizadas dezenas de reuniões para se chegar aos termos da carta consulta, fase de pré-seleção das cooperativas. Terminada essa fase, na qual Minas Gerais teve 89 cooperativas aprovadas em 103 inscritas, partiu-se para a fase dos projetos.

As cooperativas se preparam para uma nova fase, enxugando o quadro social, profissionalizando a administração, treinando funcionários, diretores e cooperados, abrindo-se para uma auditoria externa e permitindo o acompanhamento da execução das metas por um órgão externo, no caso de Minas, pelo PMCOOP – Programa de Monitoramento das Cooperativas.

Em Minas, cabe à Ocemg garantir a liberação dos recursos, depois de aprovados os projetos, através de ações políticas que garantam o cumprimento da lei que autoriza o Recoop.

As cooperativas se preparam para a nova fase, enxugando o quadro social, profissionalizando a administração, treinando funcionários, diretores e cooperados, abrindo-se para uma auditoria e permitindo o acompanhamento da execução das metas por um órgão externo.

A nova fase do cooperativismo mineiro

As cooperativas se aproximam de processos de fusão, incorporação ou pelo menos de compra e venda conjuntas. A Itambé, a maior central de leite do Brasil, comemorando 50 anos de existência, provavelmente vai incorporar outras cooperativas em seus quadros, já que de 2,2 milhões de litros de leite por dia, em breve estará chegando a 4 milhões.

As cooperativas de leite do eixo da Rio-Bahia (Ocerb) já estão fazendo uma centralização informal de seus negócios. O mesmo está acontecendo com as cooperativas do triângulo, que se reúnem na Acotrim, e já fazem juntas vários negócios, principalmente na área de compras.

As cooperativas de café do cerrado já criaram sua central, voltada especialmente para negócios externos.

As do Sul de Minas tratam de constituir uma *trading* para exportação do café em conjunto. A Cemil, outra central de leite, está ampliando suas instalações industriais e muito brevemente estará industrializando 1 milhão de litros por dia. As cooperativas da Zona da Mata, ainda muito isoladas umas das outras, já perceberam que o único caminho para sobreviver é caminharem juntas.

O papel da organização estadual é despertar as cooperativas para os novos tempos. Hoje só podemos produzir ou industrializar produtos mundialmente competitivos. Caso contrário, em pouco tempo, seremos sufocados por importados ou estaremos pleiteando junto ao governo medidas protecionistas que, certamente, ele não dará.

A Ocemg tem realizado seminários e congressos na área de leite, café e frutas, durante os quais autoridades nacionais e internacionais são chamadas a falar sobre experiências bem-sucedidas, mostrar estudos de casos e abrir nossos olhos para a atualidade dos mercados globalizados.

Competência e organização são palavras-chave para que nos tornemos grandes fornecedores de produtos agropecuários para o mundo no terceiro milênio. O Brasil tem condições de produzir de tudo o ano inteiro, com chuva ou irrigação.

Seremos com certeza o celeiro do mundo no fornecimento de alimentos e também na produção de energia da biomassa, já que o petróleo, em algum momento, vai acabar.

Alfeu Silva Mendes é presidente da Ocemg.

Os caminhos da eficiência

Revitalizar não é sanear – é criar novos meios para atingir antigas metas

Flodoaldo Alves

O Programa de Revitalização das Cooperativas Agropecuárias – Recoop – é o instrumento de maior consistência entre as medidas que o governo federal foi obrigado a tomar para corrigir as distorções provocadas na economia agropecuária e seus reflexos nas cooperativas que aí atuam. Os méritos da concepção do programa devem ser atribuídos ao governo, que se dispôs a ouvir o que os produtores tinham a dizer, e ao Sistema OCB, que atendeu ao chamado e participou efetivamente desde o início do processo.

Ao contrário do que pensam alguns, o Recoop não é um programa de saneamento, mas de revitalização das cooperativas, cujo foco principal é a questão financeira. É composto de cinco projetos: econômico, de capitalização, monitoramento, profissionalização e organização do quadro social (OQS). Todos eles têm como objetivo principal comprometer os dirigentes e cooperados com o processo de mudança, sem o qual a cooperativa não terá como continuar enfrentando a concorrência.

O modelo de gestão e de estratégia empresarial adotado pelas cooperativas agropecuárias representa um pesado ônus em termos de vantagem competitiva, já que o mercado exige empresas cada vez mais ágeis.

Com o Recoop, a reestruturação das cooperativas agropecuárias, tantas vezes discutida e tantas vezes adiada, adquiriu caráter de urgência. É uma questão de sobrevivência num mercado exigente e altamente competitivo.

OCE em ação

O papel da Organização Estadual de Cooperativas (OCE), como parte integrante do Sistema OCB, é de fundamental importância para o sucesso do programa e o fortalecimento do cooperativismo pós-Recoop.

É necessário que a OCE atue de forma permanente, durante e após a fase de implantação do Recoop, tanto nos aspectos técnicos quanto políticos.

No aspecto técnico, a OCE deve prover as cooperativas enquadradas e/ou suas assessorias/consultorias das informações necessárias ao desenvolvimento dos projetos. Deve ainda implantar um processo de monitoramento para racionalizar os custos de implantação e operação dessa importante ferramenta gerencial, que possibilitará a correção de rumos eventualmente necessária. Deve ainda auxiliar as cooperativas, através de parcerias, na implementação dos projetos de profissionalização e organização do quadro social.

No aspecto político, a OCE deve atuar em duas frentes: junto a empresas e/ou entidades, facilitando o processo de negociação do projeto do Recoop (Ex: INSS, agentes financeiros, credores e outros) e junto ao Executivo e Legislativo, no plano federal ou no estadual, no sentido de viabilizar a normatização necessária à formulação e implantação dos projetos.

A OCE juntamente com a OCB são avalistas das cooperativas perante o governo, e portanto, são co-responsáveis pelo seu sucesso ou insucesso. Não existe a hipótese de a OCE ficar alheia ao processo, sob pena de perder sua credibilidade. A recíproca é verdadeira. A cooperativa não poderá ignorar o papel da sua organização.

As cooperativas pré-enquadradas no Recoop têm uma oportunidade excepcional para acelerar as mudanças que o ambiente econômico atual exige, o que lhes permitirá buscar os caminhos da eficiência, com reflexos positivos nos seus resultados econômicos e sociais.

Revendo posições

As cooperativas pré-enquadradas no Recoop têm uma oportunidade excepcional para acelerar a velocidade das mudanças que o ambiente econômico atual exige, o que lhes permitirá buscar os caminhos da eficiência, com reflexos positivos nos seus resultados econômicos e sociais. Antes, porém, é necessário que reconheçam que a situação deste momento é o resultado da conjuntura provocada pela falência das políticas públicas, pela globalização da economia, pelo plano de estabilização, mas também por uma série de equívocos cometidos pelas próprias cooperativas.

Alguns equívocos são decorrentes do modelo organizacional, da falta de profissionalização e de uma gestão estratégica. Essas e outras deficiências deverão ser corrigidas com a implementação dos projetos, mas existem equívocos que devem ser atribuídos às entidades que representam politicamente o setor produtivo agropecuário. A atuação política efetiva visa eliminar a necessidade futura de novos Recoops, novas securitizações, novos Pesa etc.

O cooperativismo lançou a idéia da Frencoop. É necessário que as cooperativas, os sindicatos rurais, os sindicatos dos trabalhadores, as federações, as associações e outras forças organizadas se unam em torno de um projeto de atuação política que resulte em mais respeito a quem produz alimentos, empregos e paz no campo.

Flodoaldo Alves é diretor executivo da Ocems - Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado de Mato Grosso do Sul.

Criatividade e desenvoltura

As OCE poderão exercer um papel de fundamental importância para o sucesso do Recoop

Geci Pungan

A PARTIR DA IDEALIZAÇÃO do Recoop, quando foi instituído o comitê executivo para examinar os projetos de revitalização das cooperativas de produção agropecuária, assuntos tidos até então como tabus, ou seja, fusões e incorporações e a revisão do foco principal de atividades – agropecuária – passaram a fazer parte das providências indispensáveis à revitalização do sistema.

Seguindo à risca as condições estabelecidas, as OCE usaram de criatividade e desenvoltura para mostrar às suas cooperativas uma nova trajetória. Em busca do consenso, desdobraram-se em atenções, diálogos e negociações para envolver as lideranças.

A primeira etapa está completa. Cooperativas antes concorrentes agora se unem em fusões ou incorporações; áreas não-prioritárias foram redefinidas; investimentos estão devidamente avaliados; projetos estão na fase final, restando apenas o sinal verde do comitê para formalizar sua situação com os agentes financeiros. A partir desse ponto, é possível que esteja começando uma nova era do cooperativismo agropecuário.

Todo o envolvimento exigido das OCE não passa, no entanto, de um aquecimento, como faz um time ao preparar-se para uma disputa, ante a nova realidade que se esboça para depois da contratação do Recoop.

Uma vez concretizado o Recoop, é fundamental e absolutamente imprescindível o monitoramento das cooperativas envolvidas no processo. As não-incluídas serão levadas a se integrar, sob pena de desaparecer ou desfrutar por pouco tempo as limitadas posições que detêm hoje.

A exigência do monitoramento não está ligada à idéia de má administração. Ao contrário: entre as cooperativas habilitadas ao Recoop há histórias de sucesso empresarial e social, que o programa pode estender a um número maior de produtores.

É claro também que nem todas as OCE podem ser consideradas focos de excelência, e isso se explica pelas restrições naturais de algumas regiões, pelo quadro de filiadas, poucos recursos e outras deficiências. Mas são elas que, pela íntima ligação que têm com as cooperativas, conhecem caso a caso os fatores de sucesso como também as causas de fracasso, que por vezes levam produtores ao descrédito e a sociedade a generalizar as imperfeições do sistema cooperativo.

A questão aberta é que hoje as OCE, mesmo tendo conhecimento de decisões ou planejamentos equivocados por parte de dirigentes, têm como único instrumento o diálogo, não raro insuficiente para demover idéias inovadoras ou conflitantes com outras cooperativas da região. A expectativa é, portanto, que se possa efetuar um monitoramento coerente com o sentido da palavra autogestão, tão preconizada pelo sistema.

Em conjunto com centrais e federações de cooperativas, as OCE poderão, se dotadas de instrumentos próprios, exercer um papel de fundamental importância para o sucesso do Recoop. As OCE – ou o conjunto crítico – deverão estar aptas a acompanhar mensalmente o desempenho econômico-financeiro de cada cooperativa, evitar investimentos desnecessários, incentivar as parcerias, fomentar adoção de tecnologias modernas, estimular a diversificação nas propriedades e a especialização em focos bem definidos nas cooperativas, participar na organização do quadro social, além de impor maior rigor à orientação de novas cooperativas visando evitar frustrações futuras.

Um segundo aspecto diz respeito à profissionalização da gestão, ponto fraco em algumas administrações de cooperativas agropecuárias. A condução das áreas econômico-financeira e administrativa exige preparo específico. Os colaboradores devem estar absolutamente preparados para exercer suas funções visando aos objetivos estatutários com o zelo indispensável ao sucesso.

É essencial rever os programas de capacitação e treinamento a cargo das OCE. Um novo e eficiente projeto deve proporcionar aos colaboradores de cooperativas os meios para adquirir ou aperfeiçoar as qualidades imprescindíveis à atuação adequada, que pressupõe entre outras coisas a obtenção de resultados para o quadro social.

O Recoop acertou em cheio ao criar a exigência de projetos complementares ao econômico-financeiro que permitam operacionalizar medidas necessárias. Se não forem criados instrumentos que possibilitem a aplicação prática do papel projetado para as OCE, no entanto, corre-se o risco real de perder boa parte do enorme esforço feito até agora pelo governo, pelas OCE, OCB e cooperativas.

De questionável validade será implementar projetos sujeitos unicamente à anacrônica Lei 5.764/71. Às novas responsabilidades devem corresponder meios legais para que a autogestão do cooperativismo possa ser conduzida com sucesso. As OCE saberão desempenhar seu papel sem ingerência em suas filiadas, mostrando em prazos adequados os resultados que a sociedade e o governo desejam. Àquelas que se revelarem ineficientes restará sujeitar-se às velhas regras e arcar com o tributo que a nova conjuntura na certa irá cobrar.

A despeito das inúmeras penalizações impostas pelos sucessivos planos econômicos, entre as cooperativas habilitadas ao Recoop há histórias de sucesso empresarial e social, que o programa pode estender a um número maior de produtores.

Geci Pungan é diretor superintendente da Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina

TENDÊNCIAS

A União Européia por dentro

Os europeus estão dispostos a colaborar em projetos que fortaleçam a democracia e a defesa dos direitos humanos

ANTÔNIO HERMÍNIO PINAZZA

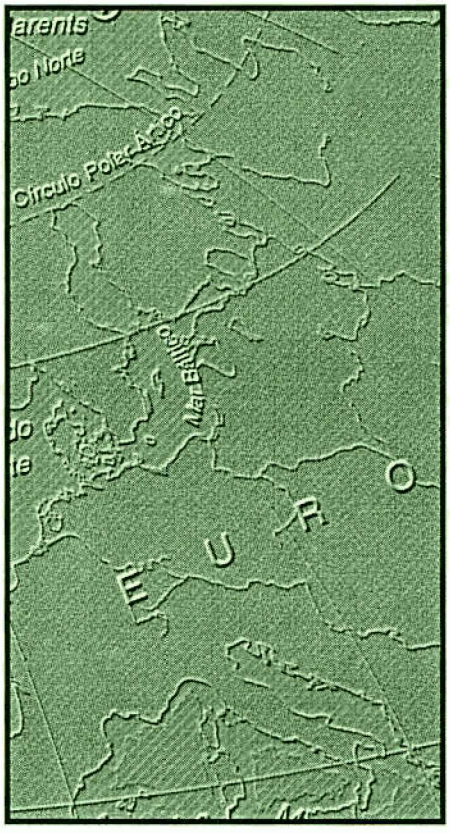
A crise desencadeada pelo capital globalizado vem gerando instabilidade geral que, aliada ao espectro da recessão mundial, leva os temas sociais a ocuparem as mais variadas agendas. A União Européia não foge à regra. A questão do desemprego há muito é uma preocupação que se soma às incertezas atuais, desencadeando uma ampla discussão sobre o melhor arranjo para alavancar o crescimento econômico sem eliminar postos de trabalho. Convém lembrar que o índice médio de desemprego na UE chegou a 11,3%, enquanto nos Estados Unidos e no Japão não superava, respectivamente, 6,1% e 2,9%.

Essas questões têm sido as principais razões da ascensão, na Europa Ocidental, de governos menos conservadores, como na recente escolha da social-democracia na Alemanha. A centro-esquerda assume o poder nas quatro principais potências, que juntas atingem um PIB de US$5,5 trilhões (Alemanha, Reino Unido, França e Itália).

Para 1999, não são poucas as expectativas. Na UE a partir de 1º de janeiro ocorrerá a unificação da moeda, o euro, e em julho haverá eleições para o Parlamento Europeu, onde os deputados se alinham em cerca de cem partidos políticos, defendendo interesses europeus e não exclusivamente nacionais.

O Brasil, evidentemente, tem de acompanhar essa movimentação, pois a União Européia é o maior bloco voluntário e pacífico do mundo, realiza 38% dos intercâmbios comerciais, contra 11% dos EUA e 9% do Japão, com um mercado de 370 milhões de pessoas e somente do agribusiness brasileiro adquire, anualmente, 25% dos produtos.

Portanto, se quisermos ter massa crítica para analisar e entender estrategicamente o



mecanismo protecionista europeu ou as possíveis relações comerciais e de cooperação, ou ainda a Política Agrícola Comum (PAC) é importante conhecer um pouco da engrenagem extremamente complexa que envolve a UE.

Os acordos comerciais serão extremamente difíceis e vai ser preciso equilibrar os interesses e buscar pontos comuns que unam, por exemplo, a UE e a América Latina (Mercosul). Dados já publicados indicam que apenas no comércio agrícola mundial as cifras atingem US$600 bilhões e por trás desta quantia ergue-se uma montanha de barreiras (cerca de 1.366).

Surgimento, objetivos e instituições da UE

A intenção de conferir unidade à Europa teve seus primórdios em 1923, quando se alinhavou um movimento pan-europeu visando à criação dos Estados Unidos da Europa, seguido de outras iniciativas como a de 1929, propondo a criação de uma sociedade de nações. Tais iniciativas foram abortadas pela pujança do nacionalismo e do imperialismo naqueles anos.

Somente depois da II Grande Guerra o processo tomou contornos definitivos com a criação, em 1951, da Comunidade Européia do Carvão e do Aço, e em 1957, com a formação da Comunidade Européia da Energia Atômica e da Comunidade Econômica Européia. Em 1965 deu-se a fusão dessas três Comunidades e, após sucessivos avanços, estabeleceu-se no início de 1992 a consolidação da União Européia, através do já conhecido Tratado de Maastricht.

Fundamentalmente, a UE foi estruturada para assegurar a paz, garantir o progresso econômico e social, eliminar fronteiras internas e instaurar uma cidadania única. Tudo isso foi arduamente conquistado ao longo dos anos pela superação de dificuldades imensas, em um continente desequilibrado e dividido por profundos e diferentes sistemas políticos e econômicos. Por tudo isso a UE tem de ser vista como eminentemente política, voltada para evitar a guerra e fazer prevalecer a paz entre os países.

A maior conquista baseia-se em um fato sólido: nos últimos 20 séculos, pela primeira vez se passam 50 anos sem guerra na Europa.

O processo decisório nas instâncias da UE é sofisticado, intrincado e muitas vezes compreensível apenas para especialistas em assuntos europeus. Figurativamente, segundo um experimentado e assíduo freqüentador dos seus corredores, o Parlamento Europeu "é uma verdadeira torre de Babel e uma casa de malucos, mas funciona". São 11 línguas oficiais, 25 mil funcionários, orçamento de quase US$100 bilhões e três locais de trabalho: Estrasburgo, onde se realizam sessões plenárias, Bruxelas, onde se reúnem as comissões e grupos políticos e acontecem as sessões extraordinárias, e Luxemburgo, onde está o secretariado-geral do Parlamento.

As instituições da UE são formadas pelo Parlamento Europeu, composto de 626 deputados e exercendo o controle político além de competências orçamentais; o Conselho Europeu, que reúne os chefes de Estado e de governo e fixa as principais linhas de orientação política e econômica; o Conselho de Ministros, formado por ministros dos estados membros e por setor (agricultura, economia, transporte, ecologia etc.); Comissão Européia, constituída de 20 membros, ligada à integração européia, com a missão de elaborar propostas de leis e administrar o cumprimento de tratados e acordos; Tribunal de Justiça, intérprete da ordem jurídica da UE, composto por 15 juízes; e o Tribunal de Contas, com 15 membros, que controla a gestão do orçamento. Além dessas instituições, a UE dispõe de órgãos como o Comitê Econômico e Social, o Banco Europeu de Investimento, o Instituto Monetário Europeu e o Comitê de Regiões.

As condições para que um país pertença à UE se traduzem em estar em solo europeu, praticar economia de mercado e ter governo democrático.

Atualmente são 15 os países membros: Alemanha, França, Itália, Reino Unido, Espanha, Bélgica, Grécia, Holanda, Portugal, Áustria, Suécia, Irlanda, Dinamarca e Finlândia. Islândia, Noruega e Suíça, por decisão de seus cidadãos, não integram a UE. A expectativa é de que até 2010-12 os demais países da Europa Central e do Leste estejam integrados.

A estratégia principal do processo de integração da UE se dirige à conquista do mercado interno. Pessoas influentes deixam escapar que "antes de novos mercados, existem os nossos mercados que devem ser protegidos", pois foi esta conquista que possibilitou a supressão de fronteiras, a associação internacional de empresas e a reestruturação da produção; tudo em proveito das oportunidades que oferece um mercado interior de 370 milhões de habitantes.

Seus cidadãos são beneficiados de duas maneiras: pela maior liberdade e mobilidade para comprar, trabalhar ou residir em qualquer país membro com todos os direitos preservados, e como consumidores que possuem uma oferta maior de bens e serviços a preços mais competitivos.

Os recursos orçamentários da UE se originam da contribuição de 1,27% do PIB dos estados membros. Outros recursos próprios são obtidos através dos direitos aduaneiros cobrados nas fronteiras externas da União, direitos niveladores sobre produtos agrícolas importados e 1% do IVA, imposto de valor agregado, cobrado sobre bens e serviços.

O orçamento financia as atividades internas da UE nas áreas de política agrícola e pesca; fundos estruturais destinados a prover medidas sociais e em favor do emprego para os estados membros mais pobres e as áreas carentes; programas de P&D e promoção do mercado interno, transporte, energia, cultura, meio ambiente, formação e intercâmbio em favor dos jovens e outros.

Para as áreas externas o orçamento pode ser aplicado na ajuda a outros países na forma de auxílios à reconstrução, ajudas de emergência, ações conjuntas de política externa e segurança comum, auxílio a refugiados e à defesa dos direitos humanos e outros acordos internacionais.

O Brasil, evidentemente, tem de acompanhar os movimentos da UE, o maior bloco voluntário e pacífico do mundo, que realiza 38% dos intercâmbios comerciais, um mercado de 370 milhões de pessoas e que, somente do agribusiness brasileiro adquire, anualmente, 25% dos produtos.

Pressões internas na União Européia

Apesar de, perante o cenário mundial, a UE representar um oásis de bem-estar e qualidade de vida, internamente experimenta grandes disparidades e desequilíbrios. Luxemburgo, por exemplo, tem um PIB *per capita* duas vezes superior ao da Grécia; em Hamburgo, a região mais rica da Europa, a renda *per capita* é quatro vezes superior à do Alentejo, e as 10 regiões mais ricas da UE possuem um PIB *per capita* e uma taxa de desemprego respectivamente 3,5 vezes maior e 7 vezes menor que as 10 regiões mais pobres.

O trabalho da UE se desenvolve em função de objetivos gerais e regionais. Regionalmente visa ao fortalecimento econômico das regiões menos desenvolvidas; à reconversão econômica das zonas afetadas pela crise industrial; à diversificação econômica das zonas rurais vulneráveis e ao desenvolvimento das regiões de baixa densidade populacional.

Os objetivos gerais envolvem toda a UE e são, basicamente: esforço contra o desemprego e inserção profissional das pessoas com alto risco de exclusão do mercado de trabalho; adaptação dos trabalhadores às mudanças na indústria e nos sistemas de produção e adaptação das estruturas agrária e pesqueira diante da reforma da PAC.

Além disso a UE se vê às voltas com a adesão de 10 países candidatos (Europa Central e do Leste), processo iniciado por negociações com Hungria, Polônia, Estônia, República Tcheca, Eslovênia e Chipre. Todas essas adesões devem ser efetivadas entre 2001 e 2003.

Como o processo não é de exclusão, mas de adesão, as portas seguem abertas à Bulgária, Rumênia, Letônia, Lituânia e Eslováquia. A meta da UE é chegar ao Leste num prazo de 10 a 15 anos, com a adesão da Ucrânia, Bielo-Rússia e Moldávia. Na verdade se pretende o estabelecimento de um verdadeiro Plano Marshall para a integração da Europa Central e do Leste.

O sucesso dessa integração impõe três rigorosas condições: instituições estáveis que garantam a democracia, o estado de direito, os direitos humanos e proteção das minorias; existência de uma economia em condições de enfrentar a competitividade das forças de mercado da UE e capacidade para assumir as obrigações relativas à adesão à União Econômica e Monetária.

Os preparativos para as futuras adesões serão complexos e os países candidatos necessitarão de uma grande inversão em áreas como meio ambiente, transporte, energia, reconversão industrial, infra-estrutura agrícola e setor rural.

Os grandes fluxos imigratórios originários do restante da Europa, Ásia e África (o continente africano está a menos de duas horas de vôo do coração da Europa) e a potencial vulnerabilidade ao crime internacional pela ampliação da fronteira única afetam também a UE.

A União Européia e a América Latina (Mercosul)

A excessiva proteção do mercado interno se explica: a conquista do mesmo foi a principal estratégia para formação do bloco da UE.

Nos setores regulados pela OMC, a União procura seguir os mecanismos de gestão de livre comércio, visando eliminar os obstáculos que atrapalham o intercâmbio. Nos setores não-regulados pela OMC, a UE negocia as condições em que os produtos e serviços terão acesso ao seu mercado. O poder de negociação e pressão é muito grande, já que o sis-

tema de proteção é único e uniforme para os 15 países membros.

A América Latina merece, segundo um graduado funcionário da Comissão Européia, uma atenção especial. e o avanço das negociações com México, Chile e Mercosul comprovam isso. A América Latina representa 25% dos produtos importados pela UE e 85% dos produtos do Cone Sul não têm problemas de acesso ao mercado europeu.



No campo das relações com a América Latina, a UE sinaliza claramente suas intenções nas esferas políticas, de comércio e de cooperação. Na área política, a partir de 1999 deverão ocorrer reuniões periódicas entre ministros de Relações Exteriores e também da Comissão Européia com presidentes da América Latina. Na parte comercial a UE classifica como fundamental o intercâmbio, sem no entanto oferecer as facilidades concedidas à África e a antigas colônias (como o Acordo de Lomé, por exemplo), pois ao contrário da África, a América Latina é classificada como de desenvolvimento médio, com boas condições de competitividade.

Na área institucional os europeus estão dispostos a colaborar em projetos que fortaleçam a democracia e a defesa dos direitos humanos (aperfeiçoamento da administração pública, do sistema de educação, do sistema de segurança pública e de apoio institucional). Desejam ajudar na formação de administradores públicos que atendam ao Estado e não a um governo temporário, transitório, pois muitas vezes o povo elege um programa de governo que acaba não sendo aplicado por despreparo e incompetência das instituições públicas.

Dentro da Comissão Européia reconhece-se que a América Latina vem tomando as medidas certas do ponto de vista macro, apesar de não poder mais fugir de desafios sérios e estruturais, como a promoção da reforma agrária e maior distribuição de renda, com base na tese de que o ajuste econômico é menos contundente que o desajuste econômico. A ênfase da colaboração social teria que pesar sobre projetos de educação (principalmente a educação dirigida), sanidade pública, apoio à população periférica com programas específicos para meninos de rua e favelas.

Os próprios membros da CE lembram que a Europa sempre foi severamente criticada por adquirir a matéria-prima e devolvê-la manufaturada e mais cara. A melhor forma de saldar esta questão seria devolver essa matéria-prima sob a forma de pessoal altamente qualificado, via programas de estudos, administração de universidades, integração interuniver-sidades e programas de preparação e educação de mulheres, à luz da afirmação de Ghandi "...se educa um homem muito bem, mas quando se educa uma mulher está se educando uma família..."

Questões de cunho social como o desemprego têm sido as principais razões da ascensão, na Europa Ocidental, de governos menos conservadores, como aconteceu na recente vitória da social-democracia na Alemanha

A cooperação econômica se daria como oportunidades de negócios, pondo em contato pequenos e médios empresários com seus pares da Europa. Também há interesse na cooperação em projetos de hidrovias, pois pela própria experiência da UE, há que crescer e desenvolver o mercado interno e para isso precisa-se melhorar a infra-estrutura.

A questão agrícola na União Européia

A agricultura ocupa um lugar essencialíssimo na política da UE. Parte preponderante da legislação comunitária se refere ao setor agrícola, onde mais da metade do orçamento é destinada à agricultura.

Essa importância se baseia no fato de a política agrícola ser, simultaneamente, política estrutural, de renda, regional e demográfica.

As linhas fundamentais da PAC se sustentam em três pilares básicos: unidade de mercado – atualmente 98% dos produtos têm mercados organizados, o que impede distorções e prejuízos de produtores de países, regiões ou mesmo produtos; preferência comunitária – favorecimento de produtos agrícolas em relação aos importados, assegurando a defesa dos produtores via elevação artificial de preços (taxação); solidariedade financeira – os subsídios têm de ser sustentados em comum por todos os países membros.

Por sua vez, a CE apresentou proposta dentro da Agenda 2000 estabelecendo objetivos para a PAC com vistas à melhoria da competitividade: preços mais baixos, garantia da segurança e da qualidade dos alimentos destinados aos consumidores, nível de vida adequado à comunidade rural, integração de sistemas de produção que preservem o meio ambiente e oportunidades de empregos alternativos para os agricultores e seus familiares.

O modelo de agricultura apregoado pela UE se denomina "agricultura multifuncional", cujo produto derivado é altamente subsidiado e bancado pelos consumidores, conscientes de que no preço está embutida uma taxa de despoluição da água, conservação do solo, mínimo uso de agrotóxicos, preservação ambiental etc.

A eficiência ambiental dos produtores que lançam produtos mais saudáveis aliada ao crescente uso do campo para fins recreativos acarretam novas obrigações e oportunidades para os produtores rurais, o que encontra receptividade na sociedade, disposta a pagar mais por uma agricultura mais ecológica. Na visão da UE, essa conduta não se caracterizaria como protecionismo, pois o que se deseja é um produto de qualidade em termos ambientais, e a interpretação de que isso constitua um tipo de barreira é bastante polêmica.

O que denominam de "agricultura multifamiliar" supõe que o produtor viveria não só do que produz, mas também de industrialização, treinamento para trabalhos artesanais, turismo rural, enfim um programa completo de desenvolvimento rural para torná-lo mais competitivo.

Contudo, a agricultura européia está em ebulição. As organizações rurais se mobilizam em vastos *lobbies* contra a Agenda 2000 por julgarem que, apesar da elevada carga protecionista, seus objetivos podem ser extremamente prejudiciais assim como imprecisas suas propostas.

Antônio Hermínio Pinazza é diretor executivo da Associação Brasileira de Agribusiness, Abag.

GRÃOS

Chegando ao limite

A retração da atividade agrícola e o aumento da produtividade criam uma contradição que não pode durar para sempre

ADRIANO VENDETH DE CARVALHO
PEDRO FERREIRA ARANTES

As estatísticas referentes às grandes atividades agrícolas nos anos 90 não acusam diferenças nas diversas regiões do Brasil.

Tomando como exemplo o estado de Goiás, que vem apresentando nos últimos oito anos um índice de área colhida praticamente estagnado, questionamos a denominação dessa região como a grande fronteira agrícola do Brasil. A brusca redução na área plantada de atividades como arroz, feijão e milho somente vem sendo compensada pelo aumento na área de soja e algodão. Mas o incremento da produtividade por área nessas culturas pode explicar facilmente as produções crescentes a cada ano. A estabilidade da área colhida não impediu que a produção de grãos no estado aumentasse em torno de 82% a partir de 1990. Um índice extraordinário para um período de apenas oito anos, sendo a tecnologia a base de sustentação para tão grande crescimento.

Assim, Goiás chega a 1998 com o valor bruto da produção de grãos em torno de R$1,4 bilhão, praticamente o dobro do início da década. Os índices de crescimento da produção parecem compensar o produtor em sua renda bruta *per capita* pela depreciação dos preços agrícolas, que praticamente não cresceram em valores reais, se considerarmos a instabilidade no período.

Com a entrada da tecno-logia no campo, destacando o uso de máquinas, fertilizantes, defensivos e recursos genéticos, o incremento da produção goiana de grãos propiciou uma renda bruta *per capita* (embora instável) bastante superior à do início da década.

A renda líquida no mesmo período, no entanto, não manteve ritmo semelhante. A realidade tecnológica não é compatível com o retorno financeiro que o produtor alcança, o que desencadeou um processo de alta inadimplência e crescimento das dívidas rurais – e de manutenção precária dos investimentos realizados em máquinas, implementos e benfeitorias.

Tudo indica que o fator que ajudou a manter a renda bruta *per capita* na agricultura local foi e continua a ser a queda gradual do número de produtores de grãos no estado nos últimos anos. Somente de 1990 a 1998 estima-se que entre 15 e 20 mil produtores deixaram a atividade de grãos, ou seja, as grandes lavouras em Goiás, realocando-se em outro ramo da atividade rural ou até mesmo saindo dela. Impulsionado pela produtividade, o valor bruto crescente da produção acaba favorecendo o menor número de produtores.

Chega-se, assim, a um perfil da agricultura brasileira: queda do número de produtores rurais e conseqüente êxodo rural; perda e transferência de renda do setor rural para o setor urbano e um país cada vez mais dependente do aumento da produção agrícola, visando criar divisas e reduzir o déficit da balança comercial interna (desnecessário frisar a importância da agricultura na política de exportação nacional).

Em uma abertura de mercado, que dificilmente cria espaço para a elevação de preços internos, o produtor, incentivado a aumentar a produção interna de grãos, tenta viabi-lizar uma rentabilidade mínima na atividade, tendo na produtividade sua única saída. Esse caminho pode ser questionado, já que a renda líquida do produtor não vem acompanhando os ganhos de produtividade.

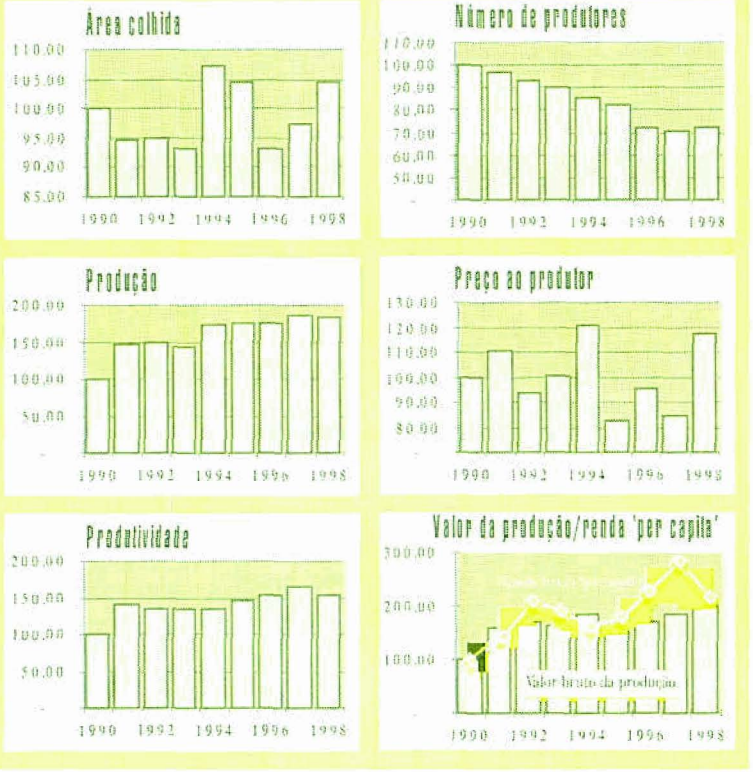
Até quando haverá compensações?

Mas não se pode projetar para o futuro que a produtividade vá sempre compensar a estabilidade e/ou declínio da área colhida. Ao que parece, a autosuficiência da produção de grãos no Brasil passará obrigatoriamente não só pelo aumento na área de investimento rural mas também pelo incremento da área plantada.

Goiás – Indicadores de desempenho

Índice, 1990 = 100

Arroz, feijão, milho, soja e algodão



Um exemplo visível é a cultura do arroz de sequeiro em Goiás: o aumento do índice de produtividade em torno de 57% não compensou a queda da área plantada de 53%. A produção caiu 25% na década de 90 (de 307 mil para 212 mil toneladas), contribuindo para que o estado perdesse sua importância nesta atividade.

Outra atividade que corre esse risco é a cultura do milho, cuja produção este ano foi altamente comprometida pela queda da área plantada. Desconsiderando a safrinha, Goiás produziu cerca de 1,8 milhão de toneladas em 1998, praticamente a mesma produção de 1990, contando com quase o dobro da produtividade do início da década. No Brasil a queda da produção de milho só não foi mais significativa pela alta produção da safrinha (5 milhões de toneladas), que compensou em parte o déficit da primeira safra.

Com uma área plantada estável e a queda linear do número de produtores nas lavouras de grãos, parece correto, a curto prazo, projetar o aumento da produção de grãos proporcional ao uso de tecnologia por parte dos produtores que conseguirem se manter na atividade.

Um exemplo bastante típico é a produção de feijão em Goiás, que possui três épocas definidas (sequeiro, águas e irrigado de inverno). Embora a produtividade do feijão de sequeiro (primeira safra) e das águas (segunda safra) tenha praticamente dobrado nos últimos oito anos, a produção cresceu apenas 3%; pois no mesmo período a área colhida decresceu em torno de 59% e a produtividade, apesar de crescer, não conseguiu compensar a perda de área.

Somente de 1990 a 1998 estima-se que entre 15 e 20 mil produtores deixaram a atividade de grãos, ou seja, as grandes lavouras em Goiás, realocando-se em outro ramo da atividade rural ou até mesmo saindo dela.

Apesar disso, Goiás conseguiu aumentar sua produção de feijão em torno de 51% no mesmo período, pois o uso da tecnologia (irrigação, maior quantidade de fertilizantes e defensivos, colheita mecanizada etc.) na produção de inverno fez com que mais da metade do produto fosse cultivada sob pivô central (em torno de 100 mil toneladas), por um número de produtores 10 vezes menor do que nas duas primeiras épocas (cerca de 702 produtores irrigantes).

Não se pode esquecer, entretanto, que a manutenção destes produtores no uso da tecnologia vem acarretando sempre maiores custos nas lavouras, muitas vezes incompatíveis com a instabilidade dos preços agrícolas.

O paradoxo do crédito

A queda nas vendas de insumos, como os fertilizantes neste ano, mostra que o produtor, aparentemente descapitalizado, ainda depende de recursos de terceiros. Com o nível de endividamento em que vive o setor, o crédito rural continuará imprescindível ao produtor. Parece, no entanto, que estamos caminhando no sentido contrário. Somente em Goiás, a liberação de créditos de custeio e investimento no período de 1990 a 98 caiu cerca de 30% em valores reais; a área financiada, que era de 68% em 1994, caiu para 49% em 1997. Em termos de Brasil, as estatísticas não são melhores.

As grandes distorções do setor produtivo rural passam por elevadas taxas de juros; falta de um seguro à produção, diante da ineficiência do Proagro; nenhuma segurança quanto aos preços – que talvez pudesse ser conseguida através do mercado futuro – e a desoneração por outros custos fora da porteira (impostos, frete etc.).

Algumas questões precisam, portanto, ser repensadas pela sociedade em geral, mas principalmente pelos setores competentes do governo, que tem no aumento da produção de grãos a resposta para todos os problemas da agricultura.

Adriano V. de Carvalho é engenheiro agrônomo, assessor técnico Faeg/Detec; Pedro Arantes é economista da Faeg e professor de Economia Rural da Faculdade Anhangüera.

HOMENAGEM — **Ruy Miller Paiva**

EM MEMÓRIA

Uma carreira brilhante

Maria José Cyhlar Monteiro

Em 8 de setembro deste ano faleceu o dr. Ruy Miller Paiva, destacado pioneiro da economia agrícola brasileira e um dos fundadores da Sociedade Brasileira de Economia Rural.

Ruy Miller Paiva nasceu em Jaú, São Paulo, em 15 de novembro de 1914. Em 1935 formou-se engenheiro agrônomo na Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz e no ano seguinte começava a trabalhar no Instituto Agronômico de Campinas, onde permaneceu até 1941. Obteve o título de Master of Science em economia rural no Agriculture and Mechanical College do Texas (EUA) e em 1962 fez estágio pós-graduado na Universidade de Chicago.

Foi o primeiro diretor da Divisão de Economia Rural da Secretaria de Agricultura de São Paulo, onde trabalhou de 1946 a 1962.

Aposentou-se em 1963 e continuou trabalhando como Consultor técnico de instituições como o Banco Mundial, o Instituto de Planejamento Econômico e Social (Ipea), e o Centro de Estudos Agrícolas do Instituto Brasileiro de Economia da FGV

(entre 1963 e 1968). Foi assessor especial da Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo e da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa).

Em 25 de outubro de 1988 foi considerado Servidor Emérito do Estado de São Paulo (Decreto nº 29.035).

Ao longo de sua vida, Ruy Miller Paiva participou de diversas instituições científicas e recebeu vários prêmios pela sua contribuição às ciências sociais rurais.

Deixou uma vasta obra, entre livros, artigos, palestras e contribuições para diversas obras coletivas. Em 1966, o Instituto de Economia Agrícola do Estado de São Paulo listava em sua biblioteca cerca de 130 títulos de sua autoria[1].

AGROANALYSIS presta uma singela homenagem à memória de um dos mais destacados economistas agrícolas brasileiros e que, sem dúvida, exerceu profunda influência sobre todos nós.

[1] *Ver Agricultura em São Paulo*, Revista Científica do IEA, *v. 43, tomo 3, 1996. Este número da revista se constituiu em homenagem a Ruy Miller Paiva e além de publicar artigos sobre sua obra, divulga três textos pioneiros de sua autoria.*

Fazendo falta

Competência, simpatia e real espírito de parceria no trabalho, ao lado de inquietação sobre os grandes problemas rurais.

GLAUCO OLINGER

Ruy Miller Paiva foi um excelente colaborador do sistema brasileiro de assistência técnica e extensão rural no tempo em que foi coordenador pela Abcar (Associação Brasileira de Crédito e Assistência Rural).

Ruy nos orientou sobre a realização de levantamentos e análises de dados para o conhecimento da realidade rural nos municípios trabalhados pelos agentes de extensão. Com extrema competência, simpatia e real espírito de parceria.

No tema "Modernização e dualismo tecnológico na agricultura" transparece sua inquietação sobre os grandes problemas vinculados à economia rural brasileira.

Era objetivo e simples nas idéias e no modo de apresentá-las, característica que está fazendo falta no extensionismo atual.

Epagri - Florianópolis.

Legado da inteligência

Ruy Miller Paiva foi um grande economista agrícola. Sua obra acadêmica é uma contribuição inestimável para conhecermos melhor o setor agrícola no Brasil.

ANTÔNIO SALAZAR P. BRANDÃO

Os trabalhos mais marcantes de Ruy foram aqueles em que procurou explicar a heterogeneidade tecnológica de nossa agricultura através do mecanismo de autocontrole dos preços. Essas pesquisas permitiram a compreensão da importância do progresso técnico como determinante de uma das características estruturais do setor agrícola: a de que, mesmo em situações de equilíbrio, diferentes tecnologias de produção são adotadas pelos agricultores.

Essas pesquisas foram publicadas no início dos anos 70 na Revista Brasileira de Economia e em Pesquisa e Planejamento Econômico. Já se passaram quase 30 anos e o problema continua bastante atual. O que mudou talvez tenha sido a forma pela qual o processo de difusão é estancado, porém a essência da hipótese de Ruy continua verdadeira.

O que mudou

Nos dias de hoje os preços têm um papel muito pouco expressivo para explicar o mecanismo de autocontrole. Com o processo de abertura comercial, os preços são determinados fundamentalmente pelas condições do mercado internacional, e não pelas condições domésticas de produção e produtividade.

O mecanismo de autocontrole se desloca para as elevadas relações capital-trabalho da tecnologia moderna, para as imperfeições do mercado de capitais e para o custo do capital de terceiros. Esses elementos efetivamente determinam a capacidade de inovar dos produtores rurais e geram uma separação marcante entre inovadores e não-inovadores. Um dos novos aspectos a considerar é que, ao invés do contínuo tecnológico implícito nas conclusões dos trabalhos de Paiva, existe uma separação discreta bem clara entre os que têm recursos e podem inovar e os que ficam à margem do processo.

A nova dimensão do problema ainda não foi completamente explorada pelos economistas agrícolas no Brasil. Mas certamente teremos que fazê-lo, se quisermos entender como vai se modificar a estrutura do setor agrícola no futuro. E para realizar esta investigação, o ponto de partida estará na análise pioneira de Ruy Miller Paiva.

Antônio Salazar Brandão é professor do Instituto de Ciências Econômicas e Gestão da Universidade Santa Úrsula e da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade do Estado do Rio de Janeiro.

Razão final

Um longo convívio, idéias distintas e nenhuma divergência.

Silvio Wanick

O mais gostoso de meu longo convívio com o Ruy foi, talvez, o choque amiúde de nossas idéias, ensejando discussões quase sempre acaloradas mas imunes de mágoas, sem grassar suscetibilidade, numa boa, como hoje se diz. Houvesse vencedor, ele o seria com predomínio, pois os fatos geralmente lhe deram razão final.

Encontramo-nos, com freqüência, ao realizar estudos, por exemplo, no Conselho do Abastecimento da PR (era JK), nos ministérios da Agricultura e do Planejamento, no IBGE e na FGV. Aqui, dentre outros trabalhos, montamos juntos, em 1966 – lá se vão 32 anos! – e até hoje prossegue a investigação nacional de preços rurais e seus conseqüentes índices. Saudade, Ruy. Você passou ao templo dos meus mortos. Sem divergência...

O homem e a obra

Doutor Ruy, sabedoria e afabilidade de um homem notável.

Maria José Cyhlar Monteiro

Falar de Ruy Miller Paiva é falar de alguém que se destacou em inúmeras atividades no campo da economia agrícola.

Mas há também o Doutor Ruy pessoa humana, alguém que junto da sua sabedoria tinha uma simplicidade e afabilidade notáveis, sempre pronto ao debate e ao convívio amigo. Conheci-o e a sua obra quase ao mesmo tempo.

Pouco depois de entrar para o Centro de Estudos Agrícolas, seus artigos para mim passaram a ser leitura obrigatória. Ele trabalhava numa sala vizinha, onde concluía a publicação de seus "99 sítios e fazendas", escrita em colaboração com Nicols.

Com o correr dos anos, voltei a reencontrar o dr. Ruy em diversos congressos e seminários. E em todas as ocasiões foi sempre o reencontro com o mestre que não se furtava às discussões e mantinha um espírito jovem e curioso.

Saudades, dr. Ruy.

Homenagem

Um gentleman, cientista criterioso, escritor apurado, orientador emérito. Gente do melhor quilate.

Pedro Sisnando Leite

Saudei com essas palavras o dr. Ruy Miller na homenagem de aniversário que lhe prestaram seus amigos durante a Fifth National Meeting of the Latin American Studies Association na cidade de São Francisco da Califórnia, em novembro de 1974.

Anos depois, dr. Ruy relevou-me que nunca esquecera essa homenagem. Nem seus amigos, pois todos nós amávamos o professor Ruy.

Certamente, o nosso Deus o levou para junto dos seus amigos na morada eterna.

Chattanooga, Tennessee.

Textos de um outro tempo

As marcas deixadas pelo rigor e pela dedicação de um mestre em um tempo de menos facilidades tecnológicas.

Antônio Ambrósio Amaro

Lembraria apenas o extremo rigor com que o dr. Ruy analisava *papers* e relatórios de pesquisa produzidos pelos técnicos do IEA e submetidos à sua elevada apreciação. Quando os textos não estavam suficientemente claros e precisos em suas conclusões e/ou análises de resultados, ele chamava o autor para esclarecimentos, e apontando o dedo indicador em riste perguntava logo: – O senhor escreveu isto, por favor explique melhor.

Quando escrevia um trabalho próprio e ia relendo, corrigindo e acrescentando outros pensamentos era comum puxar setas para o rodapé da página, para os lados, para cima e por vezes, escrevendo com letra miúda em círculos, em toda a folha de papel. Na sua época não havia computador, e os textos tinham que ser batidos à máquina várias vezes. As cópias eram tiradas com papel carbono em papel de seda, até ficarem aceitáveis para divulgação.

LUIZ ANTÔNIO PINAZZA

Perspectivas para a safra de verão

Feia, a coisa

Nada sugere uma retomada no crescimento dos estoques de cereais e oleaginosas para 1999, cujos níveis de passagem são os menores desde o final dos anos 80

A moratória declarada pela Rússia entrou de surpresa no cenário do plantio da safra de verão de cereais e oleaginosas, e instantaneamente gerou grande instabilidade no mercado internacional.

Em dois meses as saídas de capitais do Brasil ficaram próximas de US$25 bilhões. Apreensivas, as autoridades governamentais aumentaram bruscamente a taxa de juros interna, afetando as atividades dos agronegócios. Os produtores retraíram o ritmo de compra. Muitas decisões de compra de insumos foram postergadas e não mais se concretizaram. Por isso, há quem aposte numa queda do padrão tecnológico da produção.

A estratégia montada pelo Banco Central foi ampliar a margem de manobra para flexibilizar as taxas anuais de juros da economia, e isso fez com que:

- a taxa básica do Bacen (TBC), que é o piso dos juros, caísse de 19,75% para 19%;
- a taxa de assistência do Bacen (TBan), que é o teto de juros para financiamento de liquidez dos bancos, passasse de 25,75% para 49,75%.

Além da elevação das taxas de juros, o governo lançou mão de cortes generalizados no orçamento geral da União. A tesoura chegou à agricultura. Na soma, as operações oficiais de crédito rural devem sofrer uma redução de 5,6%.

As linhas que foram poupadas e até contempladas com mais recursos são o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), o Prêmio de Escoamento do Produto (PEP) e o custeio. O Programa de Garantia de Preços Mínimos teve redução tanto nas operações de empréstimo do governo federal (EGF) como na aquisição do governo federal (AGF).

Diante desse quadro, os recursos anunciados para a safra 1998/99, de R$11 milhões, certamente devem ser corrigidos para patamares inferiores. Menos de 70% desse volume inicialmente previsto serão emprestados à taxa do crédito rural, de 8,75% ao ano. Com a queda nos depósitos à vista, os recursos da exigibilidade emprestados pelos bancos privados diminuirão mais de R$1 milhão.

Produtos amparados com AGF e EGF/SOV

Produtos	*Unidade da Federação / Regiões amparadas*	*Unidades*	*Preços mínimos (R$)* 97/98	98/99	*Início de vigência*
Algodão em caroço	Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Bahia-Sul	15 kg	7,0	7,0	Fev. 99
em pluma	Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Bahia-Sul	15 kg	24,5	24,5	Fev. 99
Arroz longo fino em casca	Brasil	50 kg	10,5	10,5	Fev. 99[1]
longo em casca	Sul, Sudeste, Nordeste e Centro-Oeste, (exceto MT)	60 kg	9,3	9,3	Fev. 99[2]
	MT e TO	60 kg	9,0	9,0	Fev. 99[2]
	Norte (exceto TO)	60 kg	8,5	8,5	Fev. 99[2]
Feijão preto, branco	Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Bahia-Sul	60 kg	26,0	26,0	Nov. 98
cores	Rondônia	60 kg	24,0	24,0	Abr. 99
demais variedades	Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Bahia-Sul	60 kg	20,8	20,8	Nov. 98
	Rondônia	60 kg	20,8	20,8	Abr. 99
Mandioca					
raiz	Sul, Sudeste e Centro-Oeste	t	25,0	25,0	Jan. 99
farinha	Sul, Sudeste e Centro-Oeste	50 kg	7,7	7,7	Jan. 99
Milho	Sul, Sudeste, TO, BA-Sul, sul do MA e sul do PI	60 kg	6,7	6,7	Fev. 99[3]
	GO, MS e DF	60 kg	6,5	6,5	Fev. 99[3]
	MT, AC e RO	60 kg	6,0	6,0	Fev. 99[3]

[1] Áreas irrigadas do Norte, Nordeste e Centro-Oeste: setembro/98; MS, PR, SC e SP: janeiro/99

[2] Roraima: setembro/98.

[3] SC e RS: janeiro/99.

Orçamento das operações oficiais de crédito rural

R$milhões

Linha	1995	1996	1997	1998	1999	Var.% 99/98
Custeio	864,5	983,1	241,8	91,2	218,8	139,9
Investimento	289	73,9	47,8	12	-	-
AGF	1.425,60	991,6	1.227,90	1.446,00	1.231,00	-14,9
EGF	1.263,60	1.187,00	515,7	303,2	70	-76,9
Pronaf	-	57	64,6	90,4	244	170
PEP	-	-	-	164	225,3	37,4
Total	3.842,70	3.292,60	2.097,80	2.106,90	1.989,10	-5,6

Fonte: Orçamento Geral da União.

Recursos para o crédito rural

R$milhões

	Ago. 98 – fev. 99	Ago. 97 – fev. 98	Var. %
Exigibilidade	1.751	2.798	-37,4
63 caipira	744	1.232	-39,6
Total	2.495	4.030	-38,1

Crédito rural: janeiro a outubro

R$milhões

Finalidade	Safra 97/98	Safra 98/99	Var.%
Custeio	2.064	2.265	9,62
Investimento	350	265	-24,41
Comercialização	260	511	97
F.C.O.	127	160	26,41
Funcafé	187	415	121,65
Total	2.988	3.616	20,95

Fonte: Banco do Brasil.

Fatores de correção da dívida agrícola acima do limite da securitização

Total da dívida	Correção anual (%)
De R$201 mil a R$500 mil	8
De R$501 mil a R$1 milhão	9
Acima de 1 milhão	10

Prevê-se ainda menor oferta do dinheiro oriundo de captação externa, através de operações via Resolução 2.148 (63 caipira), para o crédito rural: uma parcela está sendo canalizada para títulos públicos e a elevação do seu custo significa alto risco para o tomador.

Para amenizar a conjuntura desfavorável e trazer novo ânimo para o setor, devem ser levados em conta alguns fatos relevantes ligados:

1. ao aumento no volume de crédito concedido pelo Banco do Brasil;
2. à prorrogação automática, por 10 anos, da parcela de outubro das dívidas securitizadas, que abrange 30% a 40% de um total de R$1,1 bilhão; e
3. ao crescimento das operações com cédulas do produto rural (CPR) do Banco do Brasil,que devem chegar a R$200 milhões, o dobro de 1998.

Rolando os débitos

É a segunda vez que os agricultores receberam benefícios para rolar débitos com bancos. A primeira parcela da dívida, que venceu no ano passado, também não foi paga mas empurrada para o vencimento do contrato. Os débitos deveriam ser pagos num período de sete a 10 anos. Nos contratos de 10 anos, cujo primeiro pagamento também deveria ter sido efetuado no final de outubro do ano passado, as dívidas tiveram prazo final de pagamento adiado para 12 anos.

Esses refinanciamentos terão um custo adicional ao Tesouro Nacional: os agricultores pagarão juros fixos de 3% ao ano, enquanto os bancos estão cobrando a taxa Selic (dos títulos públicos), próxima de 43%. Em 1999, quando a equipe econômica estima uma taxa de juros de 22,12%, o impacto fiscal será R$105 milhões.

Das dívidas superiores a R$200 mil, que totalizam R$4 bilhões, metade está securitizada para 20 anos. O governo estendeu o prazo de adesão até 16 de novembro último. Cerca de 50 mil agricultores se enquadram nessa situação. A taxa de correção anual varia em função do montante da dívida.

Os agricultores vinculados ao Programa de Desenvolvimento do Cerrado (Prodecer), com dívidas maiores que R$200 mil, também serão beneficiados pelo refinanciamento de 20 anos. A operação envolverá R$160 milhões. O Conselho Monetário Nacional criou uma taxa consolidada de juros para o Prodecer, por tratar-se de programa financiado com recursos nacionais e japoneses.

O governo lançou mão de cortes generalizados no orçamento geral da união. As operações oficiais de crédito rural devem sofrer uma redução de 5,6%.

Outra informação importante foi a liberação de R$250 milhões para estocagem do leite, ao custo de 8,75% ao ano, ante a chegada da safra e pressão de baixa nos preços. Os recursos serão repassados como linha de crédito para cooperativas e laticínios particulares, para transformar em pó e queijo 1 bilhão de litros de leite.

Colheita pode até crescer

Com todos os prós e contras, a colheita na temporada 1998/99 pode até conseguir algum crescimento, em função da recuperação da área plantada com milho. O produto tem alto nível de produtividade em quantidade de sacas por hectare. Na área plantada, não se espera variação substancial, nem para cima nem para baixo.

Nada sugere uma retomada no crescimento dos estoques de cereais e oleaginosas para 1999, cujos níveis de passagem são os menores desde o final dos anos 80. Desde a vigência do Plano Real foram queimados 15 milhões de toneladas de produtos nacionais.

A dimensão da área plantada foi definida pouco antes da fase mais aguda da crise. E a comercialização da safra vai acontecer quando os efeitos recessivos do pacote já estiverem em plena vigência. Nada mais natural que os agricultores buscarem novas formas de redução de custo, ainda que com algum sacrifício da produtividade física, para evitar prejuízos.

O palco está armado para importações de produtos estrangeiros adquiridos com créditos de longo prazo de pagamentos e a juros privilegiados, ou com subsídios na origem. Com os estoques disponíveis nos EUA e na União Européia, esses mecanismos serão acionados. É só aguardar.

E-mail: pinazza@agroceres.com.br

ALGODÃO

Sucesso sob condição

Todas as previsões dependem essencialmente de condições climáticas favoráveis e da liberação dos recursos para o custeio

DANIELA DE PAULA ROCHA

Os instrumentos do governo – Programa de Escoamento do Produto (PEP), empréstimos do governo federal (EGF) e aquisições do governo federal (AGF) – foram mecanismos essenciais de auxílio à comercialização do algodão. Antes do primeiro leilão do PEP ocorrer, em abril deste ano, o algodão do Paraná e de São Paulo, estados já então em processo de colheita, estava sendo comercializado abaixo do preço mínimo, com o preço mínimo do algodão em caroço de R$7,00/@ e o do algodão em pluma de R$24,50/@.

Através desses três instrumentos, até o final de setembro foram comercializadas aproximadamente 198 mil toneladas de algodão em pluma, o correspondente a 47,4% da produção nacional. A aquisição do governo foi de 6,3 mil toneladas via EGF e 48,6 mil toneladas por meio de AGF. No Programa de Escoamento do Produto, no qual o governo concede um prêmio (em determinados leilões o valor do prêmio chegou a R$2,96/@) para a obtenção do produto), comercializaram-se cerca de 143 mil toneladas. O PEP é o programa que o governo mais incentiva, pois evita a acumulação de estoques.

A safra atual foi marcada pela restrição da demanda de produtos têxteis. Cautelosas, as indústrias têxteis não acumularam estoques, e o resultado foi a diminuição do consumo do algodão.

Além disso, os produtores do Paraná, Goiás, Minas Gerais (Triângulo Mineiro), São Paulo e Mato Grosso do Sul sofreram prejuízos causados por problemas climáticos ou por ataques de pragas e doenças nas lavouras que prejudicaram a qualidade do algodão colhido, em muitos casos menos comprido do que o padrão. Ainda dessa vez os instrumentos do governo serviram ao menos para manter o preço mínimo do produto.

O Plano de Safra 1998/99

As principais medidas adotadas no Plano Safra 1998/99 para o algodão não foram muito diferentes das medidas do anterior. O algodão ainda é a cultura com o maior limite de crédito de custeio (R$300 mil por produtor), por seu elevado custo de produção. Os preços mínimos do algodão em caroço e em pluma permaneceram no mesmo patamar da safra passada, ou seja, R$7,00/@ e R$24,50/@ respectivamente.

A Conab prevê aumento de 1,2% na área cultivada com algodão e de cerca de 22,5% da produção de algodão em pluma, passando das atuais 414,4 mil toneladas para aproximadamente 507,70 mil. Mas isso depende de condições climáticas favoráveis, como acontece até agora, e de recursos de custeio, principalmente para o pequeno produtor – que ainda não chegaram à boca do caixa.

As políticas estaduais também têm voz nas decisões da cotonicultura. No Paraná, na safra 1997/98, os produtores foram estimulados a cultivar algodão por meio de um programa de financiamento elaborado pelo governo estadual, o que de certa forma (além dos preços compensadores da safra anterior) influenciou o aumento da área cultivada com a cultura, que pulou de um total de 59,2 mil hectares na safra 1996/97, para algo em torno de 116,6 mil hectares na safra de 1997/98.

Não há expectativa de continuidade desse programa para a próxima safra, o que, aliado

Algodão em pluma: área, produção e produtividade

Safras 1996/97, 1997/98 e 1998/99 (previsão)

	Área em mil ha					*Produção em mil toneladas*				
Regiões e estados	*1996/97*	*1997/98*	*1998/99 limite inferior*	*1998/99 limite superior*	*1998/99 valores médios*	*1996/97*	*1997/98*	*1998/99 limite inferior*	*1998/99 limite superior*	*1998/99 valores médios*
Sul	59,20	116,60	58,30	64,10	61,20	40,40	64,50	39,80	43,70	41,75
Paraná	59,20	116,60	58,30	64,10	61,20	40,40	64,50	39,80	43,70	41,75
Sudeste	132,10	200,50	134,60	151,00	142,80	82,50	108,00	81,40	91,30	86,35
Minas Gerais	53,60	78,80	59,10	67,00	63,05	28,10	41,10	35,20	39,90	37,55
São Paulo	78,50	121,70	75,50	84,00	79,75	54,40	66,90	46,20	51,50	48,85
Centro-Oeste	164,70	342,80	375,40	396,00	385,70	123,80	216,30	312,00	329,00	320,50
Mato Grosso	55,20	113,20	220,70	232,10	226,40	34,80	97,10	189,30	199,00	194,15
Mato Grosso do Sul	25,50	49,00	50,00	51,90	50,95	19,60	32,60	40,30	41,80	41,05
Goiás	84,00	180,60	104,70	112,00	108,35	69,40	86,60	82,50	88,20	85,35
Centro-Sul	356,00	659,90	568,30	611,10	589,70	246,70	388,70	433,10	464,10	448,60
Norte/Nordeste	301,50	220,00	301,50	301,50	301,50	59,10	25,60	59,10	59,10	59,10
Brasil	657,50	879,90	869,80	912,60	891,20	305,80	414,30	492,20	523,20	507,70

Fonte: Conab/Didem.

aos problemas de produção e comercialização, faz prever que a área plantada no estado fique do tamanho da observada em 1996/97 e aproximadamente 47,51% menor que a de 1997/98.

Outros estados de produção significativa de algodão em pluma (Minas Gerais, São Paulo e Goiás), prejudicados pelo clima, devem reduzir a área. No Mato Grosso do Sul, com problemas parecidos, há previsões de um pequeno aumento (4%) na área e (26%) na produção. No Nordeste, o aumento esperado da área continuará sendo liderado pelo estado da Bahia.

Se forem confirmadas as previsões, Mato Grosso se tornará o maior produtor brasileiro de algodão, dobrando a área cultivada. Por trás desse incremento estão os incentivos fiscais – isenção parcial do ICMS concedida pelo governo estadual; disponibilidade de sementes de elevado potencial produtivo e de alta resistência às doenças; fatores climáticos ideais para a implantação e cultivo no estado e ganhos consideráveis obtidos com o produto, em decorrência da mecanização e manejo das lavouras, resultando em um produto de elevada qualidade.

Todas as previsões dependem essencialmente da liberação dos recursos para o custeio. Até o momento os produtores estão enfrentando muita dificuldade na obtenção de tais recursos, fato que está atrasando o plantio no Paraná e em São Paulo.

E-mail: daniela@fgv.br

SAFRA DE VERÃO

ARROZ

Quarto crescente

Praticamente todos os estados brasileiros que produzem arroz deverão registrar crescimento de área na próxima temporada

ELIANA LEITE

A produção total da safra de verão foi avaliada pela Conab entre 10,9 e 11,3 milhões de toneladas.

Considerando uma média de 11,1 milhões, esse desempenho significará um crescimento de 31% sobre o resultado da colheita anterior – o que não quer dizer muita coisa. O nível a ser alcançado (caso tudo dê realmente certo) é ainda ligeiramente inferior ao resultado de 1995, o melhor dos últimos anos, e nem mesmo essa colheita chegou a ser excepcional.

A produção, que entrou em trajetória decadente a partir de 1996, apenas está retornando ao ponto de partida – um patamar convencional. Muito possivelmente ensejará uma nova fase de crescimento, caso se concretizem as boas expectativas quanto ao mercado para as novas variedades agulhinha de sequeiro.

A possibilidade de melhor comercialização para as novas variedades altera a tendência ao desinteresse pela atividade arrozeira que dominava os produtores dos estados centrais.

Arroz: área, produção e produtividade

Safras 19987/98 e 1998/99 (previsão)

U.F.	Área (em mil ha)					Produção					Produtividade (kg/ha)		
	1997/98	1998/99		Variação (%)		1997/98	1998/99		Variação (%)		1997/98	1998/99	Variação (%)
	(a)	(b)	(c)	(b/a)	(c/a)	(d)	(e)	(f)	(e/d)	(f/d)			
PR	83,4	83,4	83,4	-	-	166,8	166,8	166,8	-	-	2.000	2.000	-
SC	142,6	145,5	148,3	2,0	4,0	805,7	822,1	837,9	2,0	4,0	5.650	5.650	-
RS	849,2	900,2	951,1	6,0	12,0	3.609,1	4.816,1	5.088,4	33,4	41,0	4.250	5.350	25,9
Sul	1.075,2	1.129,1	1.182,8	5,0	10,0	4.581,6	5.804,9	6.093,1	26,7	33,0	4.261	5.151	20,9
MG	208,6	208,6	208,6	-	-	394,3	394,3	394,3	0	0	1.890	1.890	-
ES	9,8	9,8	9,8	-	-	28,9	28,9	28,9	0	0	2.950	2.950	-
RJ	5,0	5,0	5,0	-	-	16,1	16,1	16,1	0,1	0,1	3.217	3.217	-
SP	73,2	73,2	73,2	-	-	121,5	121,5	121,5	0	0	1.660	1.660	-
Sudeste	296,6	296,6	296,6	-	-	560,8	560,8	560,8	0	0	1.891	1.891	0
MT	428,0	612,0	629,2	43,0	47,0	1.018,6	1.456,6	1.497,5	43,0	47,0	2.380	2.380	-
MS	70,2	78,6	82,8	12,0	18,0	238,7	267,2	281,5	12,0	17,9	3.400	3.400	-
GO	129,0	187,1	200,0	45,0	55,0	247,7	374,2	400,0	51,1	61,5	1.920	2.000	4,2
DF	0,4	0,4	0,4	-	-	0,6	0,6	0,6	6,7	6,7	1.400	1.400	-
C.-Oeste	627,6	878,1	912,4	39,9	45,4	1.505,6	2.098,6	2.179,6	39,4	44,8	2.399	2.389	0,4
C.-Sul	1.999,4	2.303,8	2.391,8	15,2	19,6	6.648,0	8.464,3	8.833,4	27,3	32,9	3.325	3.693	11,1
N/NE	1.205,5	1.539,7	1.539,7	27,7	27,7	1.863,1	2.487,4	2.487,4	33,5	33,5	1.546	1.616	4,5
Brasil	3.204,9	3.843,5	3.931,5	19,9	22,7	8.511,1	10.951,7	11.320,8	28,7	33,0	2.656	2.880	8,4

Fonte: Conab/Didem.

Isto já se revela de forma concreta: de acordo com a Conab, os estados centrais deverão sofrer acréscimos importantes na área plantada desta próxima safra, devendo Mato Grosso registrar 45% de expansão e Goiás, 50%; o mercado paulista, tradicionalmente bloqueado para o arroz de sequeiro comum, parece se mostrar receptivo para as variedades agulhinha de sequeiro. Levando em conta a excelente comercialização do produto em 1998, tudo colabora para as expectativas otimistas quanto ao plantio no Centro-Oeste na próxima safra.

Arroz na terra do arroz

No Rio Grande do Sul, maior produtor nacional e responsável por cerca de 45% da produção brasileira, os produtores estão bastante animados. O resultado econômico muito bom da última safra vem sendo amplamente noticiado pelos órgãos de imprensa.

De acordo com os organizadores da Expointer, feira agropecuária que acontece em Esteio (RS) entre o final de agosto e início de setembro, os arrozeiros foram os produtores que mais compraram máquinas no último evento, sinalizando que a recapitalização da classe está permitindo uma renovação do parque estadual de máquinas – tratores, colheitadeiras, pulverizadores etc.

Uma conferida nos preços recebidos em 1998 justifica bem a euforia do produtores: enquanto a média em dólar oscilava entre US$10,8 e US$12,5/saca de 50kg no período 1994-97, em 1998 os preços estiveram bem acima desses patamares: entre US$14,50 e US$17,00 por saca no período principal da comercialização. Um crescimento significativo em termos de rentabilidade econômica por unidade, supondo que o custo total por saca fique em torno de US$10,4/saca.

As cotações no nível do produtor alcançaram patamares ainda superiores, atingindo até US$19,50/saca, embora se saiba que, quando o mercado chegou a esse nível de preços, a quantidade disponível para venda já estava bastante reduzida.

O plantio no Rio Grande do Sul já está bem adiantado e é provável que a colheita se dê mais cedo no próximo ano. Até a primeira quinzena de novembro, 66% da área estadual já havia sido semeada, totalizando 613 mil hectares contra 252 mil cultivados na mesma época do ano passado. Segundo consultores privados, o plantio pode estar finalizado no início de dezembro, quando se encerra o período preferencial segundo o zoneamento agroclimático.

A expectativa com relação ao clima na região Sul é das melhores. La Niña provoca clima seco e forte luminosidade – fator de grande importância para a cultura do arroz.

Como os produtores vêm seguindo cuidadosamente a recomendação técnica de antecipar ao máximo o plantio das variedades de ciclo médio e todos os fatores favoráveis à produção estão se conjugando, é possível acreditar em uma colheita concentrada e precoce.

Para o mercado internacional, as previsões indicam que as exportações poderão decrescer bastante em 1998, em função de recuperação das safras na Indonésia e nas Filipinas, que importaram muito em 1998, e também pela provável redução das compras brasileiras, caso a safra total confirme os prognósticos otimistas.

Para contrabalançar, no entanto, sabe-se que os estoques mundiais estão baixos, o que pode contribuir para a formação de preços ainda bem atraentes para o cereal em 1999, tanto no plano externo quanto no interno.

E-mail: elileite@fgv.br

SAFRA DE VERÃO

FEIJÃO

Recuperação possível

É forte a intenção de plantio para todos os tipos de feijão, o que não significa efeito proporcional sobre a área

ELIANA LEITE

Confirmando o dito popular de que "o produtor rural lucra mesmo é com o prejuízo do vizinho", 1998 foi um ano excepcional em termos de remuneração para o plantador de feijão. A safra brasileira foi péssima, o pior resultado dos últimos anos, atingindo 2,9 milhões de toneladas no total das variedades, o que representa um desempenho igual ao de 1992.

O motivo para o fracasso está relacionado à seca no Nordeste e ao excesso de chuvas na região Sul – artes de El Niño.

Preços não caem muito

A escassez fez com que os preços subissem muito, nos três níveis da comercialização. Em junho, os preços ao produtor bateram impressionantes R$110,00/saca 60kg, refletindo o forte impacto das perdas da segunda safra.

Depois as cotações foram perdendo fôlego, até porque o ciclo breve do feijão permite que os produtores absorvam o estímulo de preços altos e respondam rapidamente com mais plantio, ofertando produto novo em um espaço de tempo relativamente curto (três meses depois). Além disso, normalmente os plantios do meio do ano são irrigados, o que favorece a normalização do abastecimento no segundo semestre.

Esses produtores por sua vez quase sempre administram bem a colocação do produto no mercado. Mais capitalizados, sua facilidade de acesso à infra-estrutura de armazenagem e comercialização ajuda ainda mais a contrabalançar a pressão de venda, dando nova sustentação aos preços. Assim, embora o mercado não houvesse sustentado por muito tempo cotações próximas a R$100,00/saca 60kg (no nível do produtor), os preços continuaram a ser praticados em níveis elevados.

O bom desempenho dos preços nos faz sempre pressupor que haverá uma espécie de corrida para o produto, especialmente para o grão preto, cuja oferta brasileira é sempre deficitária e cujos preços recentes têm sido realmente atraentes. Mas apesar da forte intenção de plantio para todos os tipos de feijão, não se pode prever um efeito proporcional sobre a área.

Crédito difícil e teimosia

Inúmeros problemas estruturais afetam a lavoura de feijão. Recente relatório da Comissão Estadual de Planejamento Agrícola (Cepa) de Santa Catarina mostra que o produtor de feijão ainda se ressente da falta de acesso ao crédito agrícola, da elevada vulnerabilidade do sistema sequeiro (predominante) às adversidades climáticas e da ausência de uma comercialização mais bem organizada e que o favoreça um pouco mais.

Há aqui um ponto bastante importante. Parece existir também uma certa teimosia do produtor rural em aceitar tecnologias que lhe permitam ser mais eficiente ou até mesmo diferenciado (entrando na produção orgânica, por exemplo). Por motivos de ordem cultural, é muito complicado convencer os produtores a aceitarem técnicas mais apropriadas, o que limita sua capacidade de competir com o produto importado, que chega barato e bom.

No Paraná, alguns empresários do ramo cerealista descrevem o abandono da lavoura por parte da geração mais nova. Seus filhos não aceitam continuar a atividade dos pais, desistindo do campo e migrando para os centros urbanos. Sabem que seus antepassados lutaram demasiadamente para obter resultados às vezes nem tão compensadores assim. Os produtores que permanecem na cultura são os de mais idade, de mentalidade mais conservadora e portanto menos flexíveis às inovações técnicas e às opiniões dos extensionistas rurais.

Com a baixa eficiência econômica resultante, a lavoura vai perdendo produtividade e área nas regiões tradicionais, permitindo que os importadores fortaleçam ainda mais suas posições comerciais. O resultado é desalentador: gasto de preciosas reservas cambiais, desemprego, êxodo rural e outras conseqüências conhecidas por todos.

Assim, apesar do grande alento da comercialização passada, a área de cultivo da primeira safra 1998/99 deverá sofrer expansão de apenas 5,2% em relação à anterior e atingir 1,3 milhão de toneladas. Supondo uma repetição das duas safras antecedentes, o total projetado para 1999 alcançará 3,2 milhões de toneladas – um retorno ao patamar de cinco anos atrás.

E-mail: elileite@fgv.br

SAFRA DE VERÃO

MILHO

Em boa hora

IRENE RAGUENET TROCCOLI

A primeira safra ficaria perto de 29 milhões de toneladas, sugerindo produção total de 34 milhões, se a safrinha vier a ser de 5 milhões.

Foi oportuno o aumento da oferta, já que o nível do estoque inicial não passava de 2,2 milhões de toneladas

Cresce a área semeada com o milho no Centro-Sul do Brasil na safra 1998/99 em relação à temporada anterior. Segundo dados de outubro da Conab, a superfície ali coberta com o cereal deverá ser de 7,1 milhões de hectares, ou 5,3% acima do verificado um ano antes.

O avanço da produção deverá ser um pouco mais acentuado, devido à recuperação esperada sobre o rendimento físico, caso as condições climáticas se mantenham favoráveis.

A colheita deve chegar a 25,3 milhões de toneladas, um aumento de 9,3% sobre a quantidade obtida na região em 1997/98. Caso o Norte-Nordeste alcance os 3,3 milhões de toneladas projetados, a primeira safra de milho no país ficaria perto de 29 milhões de toneladas, sugerindo produção total de 34 milhões, se a safrinha vier a ser de 5 milhões.

Essa perspectiva de aumento da oferta chega em muito boa hora, já que o nível do estoque inicial calculado pela Conab para a temporada não passava de 2,2 milhões de toneladas – o menor desde a temporada 1991/92. A projeção de preços mais aquecidos devido a este reduzido remanescente foi um dos motivos pelos quais o campo respondeu positivamente ao plantio do cereal. A tendência foi reforçada pelas perspectivas menos atraentes para a comercialização da soja no próximo ano.

O abastecimento do milho a curto prazo deverá ser favorecido pela decisão governamental de liberar os leilões do produto, sistemática que deve ser mantida até o fim de janeiro. O aumento sazonal da demanda por parte da avicultura e da suinocultura no final do presente ano não deverá passar por maiores problemas, até porque as altas taxas de juros devem dificultar o aumento do consumo.

E-mail: iragtroc@fgv.br

Brasil: milho, safra total e segunda safra

Área, produção e rendimento físico – anos-safra 1991/92 a 1997/98 – em ha, t e kg/ha

	Área colhida		*Produção*		*Rendimento*	
Ano	*Safra total*	*2ª safra*	*Safra total*	*2ª safra*	*Safra total*	*2ª safra*
1991/92	13.363.609	863.295	30.506.127	1.460.219	2.283	1.690
1992/93	11.870.763	1.121.074	30.051.333	2.265.682	2.532	2.020
1993/94	13.747.739	1.422.399	32.487.400	2.316.828	2.363	1.630
1994/95	13.960.016	1.643.670	36.274.584	3.501.668	2.599	2.130
1995/96	11.974.870	1.240.461	29.904.751	2.401.751	2.500	1.935
1996/97	13.556.070	2.089.875	34.601.865	4.047.538	2.550	1.936
1997/98	10.915.727	2.159.154	29.900.317	5.011.143	2.740	2.320

Fonte: IBGE.

SAFRA DE VERÃO

SOJA

Exportando menos

Cai o desempenho do complexo soja, acompanhando o movimento de todos os produtos com vendas no comércio exterior

LUIZ ANTÔNIO PINAZZA

Depois da cifra recorde obtida na arrecadação de divisas com exportações no complexo soja no ano passado, o desempenho de 1998 – mesmo sendo um dos melhores dos anos 90 – sofre queda da ordem de 18,3%. Somente o óleo conseguiu uma receita superior, uma exceção juntamente com o suco de laranja, em toda a pauta de produtos com vendas no comércio exterior.

Para a safra 1998/99, o clima seco e a falta de chuvas atrapalhou muito o programa de plantio em importantes regiões do Centro-Sul do país, o que sempre provoca alguma agitação na Bolsa de Chicago. A possibilidade de uma nova marca máxima na colheita da oleaginosa está praticamente descartada. A área plantada pode, surpreendentemente, sofrer algum recuo. O plantio deverá estender-se para além de dezembro.

Em termos de pagamento da soja verde, um contrato de venda antecipada da produção, onde a indústria financia o produtor, que recebe um preço de referência pela colheita futura, os valores estão mais baixos. O adiantamento foi indexado pela variação cambial, mais juros de 15% ao ano. No Paraná, o preço ao redor de US$11 a saca, cerca de 20% abaixo da safra anterior, desestimula a operação. Dificilmente a venda antecipada da safra alcançará 10% do total, enquanto em 1997/98 passou de 15%.

Quanto ao estoque mundial, as estatísticas do Usda de novembro de 1998 apontam 22,2 milhões de toneladas de grãos, acima de 10% em relação ao exercício passado e praticamente o dobro da quantidade registrada entre 1995 e 1996. Na Bolsa de Chicago os preços seguem abaixo do nível histórico, em torno de US$6 a US$6,5 o *bushel* (US$220,5 a US$238,8 por tonelada).

E-mail: pinazza@agroceres.com.br

Brasil: Exportação no complexo soja

US$ milhões

	1993	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998 **	*% 1998/87*
Farelo	1.816,60	1.982,70	2.000,10	2.730,90	2.680,20	1.742,50	-34,9
Grão	946,5	1.316,00	770,4	1.017,90	2.452,40	2.050,10	-16,4
Óleo	313,9	839,1	1.053,00	713,3	596,7	888,3	48,8
Total	3.076,90	4.137,80	3.823,60	4.462,10	5.729,30	4.680,90	-18,3

Fonte: Secex/Mict.

*Previsão.

CONJUNTURA DO AGRIBUSINESS

MILHO–FGV/BM&F

Oferta se ajusta

ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

Pode-se esperar para este final de ano uma oferta bem mais ajustada no mercado do milho. Mesmo com a boa colheita da safrinha e os leilões do governo, que deverão ir até a segunda semana de dezembro, a oferta de milho deve diminuir sensivelmente até meados de janeiro de 1999 – e os preços tenderão a subir até o começo da safra nova.

A tendência de alta já começa a ser projetada nos preços do indicador FGV/BM&F. O comportamento do indicador de outubro foi relativamente estável, com os compradores retraídos no mercado devido aos bons estoques do milho de safrinha. Com a entrada de novembro, houve uma reversão de tendência e os preços iniciaram trajetória de alta, diminuindo o diferencial de preços entre o contrato futuro com vencimento em novembro e o indicador FGV/BM&F. Em outubro o diferencial do preço médio era de 7,64%, ou seja, US$0,54. Já em novembro, o diferencial médio passou para 2,22%, referente a US$0,16.

Alguns agentes atuantes do mercado apostavam em preços mais altos neste período, com base em anos anteriores, quando era quase normal uma elevação acentuada dos preços na entressafra. Mas com o crescimento do volume colhido na safrinha, que tenderá a aumentar no próximo ano, o período conhecido como entressafra tenderá a diminuir, e conseqüentemente as variações de preços serão mais amenas.



Já para o contrato com entrega em janeiro, o mercado está em compasso de espera, pois alguns comentários sobre uma possível quebra de safra na região Sul devido à estiagem atingiria o milho precoce que entraria no mercado no final de janeiro de 1999.

E-mail: roger@fgv.br

ÍNDICE FGV – ABAG

PREÇOS

Soja lidera IPA

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO E VIVIANE SEDA

A soja continuou em alta em outubro, mas rumores de que o governo iria desvalorizar o real em 10% agitaram o mercado

O IGP-DI de outubro registrou variação de -0,03%. Nos preços agrícolas – Iabag – observou-se queda de 0,11%.

Entre as maiores influências positivas no IPA, destacam-se: soja (2,09%), fumo em folha (2,2%) e trigo (11,2%), e no IPC: carne bovina (0,75%), arroz e feijão (3,6%) e hortaliças (4,8%).

A soja continuou em alta em outubro, porém rumores de que o governo brasileiro anunciaria desvalorização do real de 10% agitaram os mercados financeiros e de *commodities*. Uma possível desvalorização não representaria necessariamente um aspecto positivo para os produtores brasileiros, pois apesar da possibilidade de aumentar a competitividade no mercado mundial, elevaria o custo dos insumos importados que o produto utiliza em volume significativo.

A produção de trigo registrou uma queda nas safras do Paraná e do Rio Grande do Sul, maiores produtores do país, o que fará com que as importações aumentem bastante. A queda na produção foi provocada pelo excesso de chuvas que atingiu o Sul do país. Além dos estragos quantitativos, perdas qualitativas dobram o prejuízo dessas lavouras. No que tange às importações, está prevista a liberação das compras de trigo originário dos Estados Unidos, que estavam proibidas desde 1995. Se isso ocorrer, o Brasil passará a não depender exclusivamente da Argentina.

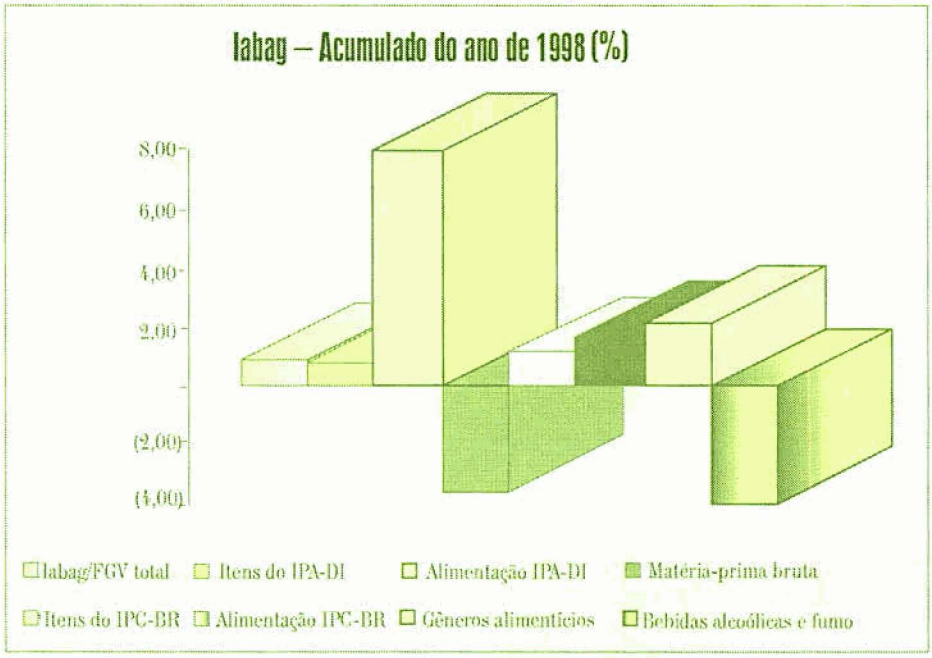
No varejo, os preços favoráveis do arroz agulhinha em casca animam os produtores gaúchos, o que deverá fazer com que aumente expressivamente a área cultivada no Sul para a próxima safra, indicando que os preços de comercialização do ano que vem não serão tão elevados, embora a redução dos estoques da Conab tenda a impedir uma grande queda.

Os produtos que exerceram maior influência negativa no IPA foram: bovinos (-0,2%), leite *in natura* (-0,6%) e café em coco (-9,2%); no IPC: alimentação fora (-0,9%) e laticínios (-1,05%). Apesar de outubro ser período de entressafra dos bovinos, quando a oferta é reduzida, o preço do boi não influenciou muito os preços agrícolas.

O mercado de café foi contaminado pelas perdas generalizadas dos mercados financeiros e continua pressionando as cotações para baixo. Os produtores preferem reter sua mercadoria ao máximo, principalmente porque há expectativa de redução de 30% em relação à atual para a safra de 1999/2000.

A importação descontrolada de leite está provocando a falência de produtores nacionais. O leite de países como Nova Zelândia, Austrália, Alemanha e França é vendido no país a R$0,15 por litro, porque seus governos subsidiam os produtores.

E-mail: mjcyhlar@fgv.br



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. 98	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.	0,96	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
Set.	0,58	0,82	0,63	0,94	0,05	0,06	0,10	-0,07
Out.	-0,11	-0,33	-0,82	-0,01	0,37	0,41	0,62	-0,07
Acum. 12 meses	4,41	5,04	16,69	-1,79	2,97	3,64	4,55	-3,54
Acum. 1998	0,82	0,71	7,43	-3,35	1,04	1,52	2,00	-3,72
Out. 97	0,84	0,90	3,75	-0,86	0,71	0,44	0,48	3,41

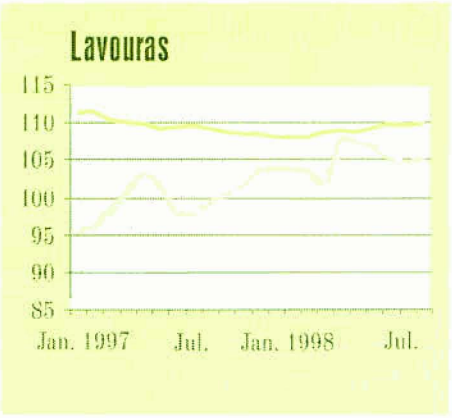
Índice da Associação Brasileira de Agribusiness – Iabag, outubro de 1998

	Ponderação		*Iabag*		*Corr.*	*Iabag*		*IGP*	
Discriminação	*Índice*	*IGP-DI*	*Pond.*	*Var. %*	*pond.*	*Inf.*	*Inf. %*	*Inf.*	*Inf. %*
Total do mês		31,516	100,000	-0,113	99,887	-0,11	100,00	-0,04	108,57
Itens IPA-DI	40,029	21,804	69,182	-0,329	68,954	-0,23	201,22	-0,07	218,45
Alimentação	15,701	8,552	27,136	-0,823	26,913	-0,22	197,35	-0,07	214,26
Matérias-primas brutas	24,328	13,251	42,046	-0,010	42,041	0,00	3,87	0,00	4,20
Algodão arbóreo	0,087	0,047	0,150	0,000	0,150	0,00	0,00	0,00	0,00
Algodão herbáceo	0,747	0,407	1,291	0,776	1,301	0,01	-8,84	0,00	-9,60
Amendoim	0,042	0,023	0,073	-0,028	0,073	0,00	0,02	0,00	0,02
Arroz em casca	2,561	1,395	4,426	-0,239	4,415	-0,01	9,35	0,00	10,15
Aves	1,143	0,623	1,976	-0,290	1,970	-0,01	5,07	0,00	5,51
Babaçu	0,097	0,053	0,168	0,000	0,168	0,00	0,00	0,00	0,00
Borracha hévea	0,106	0,058	0,183	0,000	0,183	0,00	0,00	0,00	0,00
Bovinos	6,874	3,744	11,881	-0,196	11,858	-0,02	20,62	-0,01	22,39
Cacau	0,552	0,301	0,954	-2,271	0,932	-0,02	19,14	-0,01	20,78
Café em coco	1,623	0,884	2,805	-9,154	2,548	-0,26	226,88	-0,08	246,31
Cana-de-açúcar	3,457	1,883	5,975	-0,984	5,917	-0,06	51,94	-0,02	56,38
Cevada	0,066	0,036	0,114	0,000	0,114	0,00	0,00	0,00	0,00
Erva-mate (bruta)	0,027	0,015	0,047	0,000	0,047	0,00	0,00	0,00	0,00
Fumo em folha	0,364	0,198	0,629	2,238	0,643	0,01	-12,44	0,00	-13,50
Juta	0,016	0,009	0,028	0,000	0,028	0,00	0,00	0,00	0,00
Leite *in natura*	2,367	1,289	4,091	-0,625	4,065	-0,03	22,60	-0,01	24,53
Malva	0,025	0,014	0,043	3,593	0,045	0,00	-1,38	0,00	-1,50
Soja	1,385	0,755	2,394	2,089	2,444	0,05	-44,20	0,02	-47,99
Suínos	1,012	0,551	1,748	-1,298	1,725	-0,02	20,06	-0,01	21,77
Trigo	1,777	0,968	3,071	11,238	3,416	0,35	-304,93	0,11	-331,05
Itens do IPC-BR	28,471	9,713	30,818	0,372	30,932	0,11	-101,22	0,04	-109,89
Alimentação	25,977	8,862	28,118	0,414	28,235	0,12	-102,82	0,04	-111,62
Gêneros alimentícios	22,377	7,634	24,221	0,623	24,372	0,15	-133,33	0,05	-144,75
Adoçantes	0,404	0,138	0,437	-3,559	0,422	-0,02	13,75	0,00	14,93
Arroz e feijão	1,316	0,449	1,425	3,592	1,476	0,05	-45,22	0,02	-49,10
Aves e ovos	1,064	0,363	1,152	-0,830	1,142	-0,01	8,45	0,00	9,17
Bebidas não-alcoólicas	1,246	0,425	1,349	-0,607	1,341	-0,01	7,24	0,00	7,86
Carne bovina	1,999	0,682	2,163	0,751	2,179	0,02	-14,36	0,01	-15,59
Carne suína	0,103	0,035	0,111	0,262	0,112	0,00	-0,26	0,00	-0,28
Carnes e peixes industrializados	1,060	0,361	1,147	0,168	1,149	0,00	-1,71	0,00	-1,85
Condimentos	0,787	0,268	0,852	0,075	0,852	0,00	-0,57	0,00	-0,62
Doces e chocolates	0,525	0,179	0,569	-0,109	0,568	0,00	0,55	0,00	0,59
Frutas	2,111	0,720	2,284	0,148	2,288	0,00	-2,99	0,00	-3,24
Hortaliças	3,191	1,088	3,454	4,828	3,620	0,17	-147,34	0,05	-159,96
Laticínios	3,100	1,058	3,356	-1,048	3,321	-0,04	31,07	-0,01	33,73
Massas e farinhas	0,718	0,245	0,777	-0,453	0,773	0,00	3,11	0,00	3,37
Óleos e gorduras	0,736	0,251	0,797	-0,333	0,794	0,00	2,35	0,00	2,55
Outros gêneros alimentícios	0,210	0,072	0,227	-0,106	0,227	0,00	0,21	0,00	0,23
Panificados	2,685	0,916	2,907	-0,261	2,899	-0,01	6,71	0,00	7,29
Pescado	0,723	0,247	0,782	-0,222	0,780	0,00	1,54	0,00	1,67
Enlatados e conservas	0,399	0,136	0,432	-1,086	0,427	0,00	4,15	0,00	4,50
Alimentação fora	3,601	1,228	3,898	-0,886	3,863	-0,03	30,51	-0,01	33,13
Bebidas alcoólicas e fumo	2,494	0,851	2,699	-0,067	2,698	0,00	1,60	0,00	1,74

Índices de preços pagos e recebidos

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

Índice não consegue se sustentar



Apesar da alta significativa de alguns produtos, na média o índice de preços recebidos pelos produtores de lavouras não tem conseguido se sustentar enquanto que os preços dos insumos têm se mantido firmes, piorando a relação de trocas.

Produtos	Lavouras	Lavouras – produtos PGPM	Demais lavouras	Produtos animais	Agropecuária – IPR	Sementes	Fertilizantes	Agrotóxicos	Serviços	Combustíveis	Mão-de-obra	IPP
1990	0,0018	0,0023	0,0013	0,0024	0,0020	0,0024	0,0035	0,0028	0,0031	0,0021	0,0029	0,0029
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
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
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
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
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
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
1997	140,43	140,69	136,53	106,79	128,05	130,71	136,85	121,77	132,10	122,47	259,30	154,51
Jan. 1997	130,327	140,020	114,176	103,065	120,442	129,050	138,159	118,209	128,737	121,987	252,438	152,415
Fev.	131,777	135,086	123,631	104,313	121,822	130,683	138,376	119,346	130,737	121,937	253,013	153,217
Mar.	136,668	137,347	132,195	106,269	125,569	129,952	137,932	119,933	130,715	121,937	254,498	153,319
Abr.	140,938	140,161	138,541	108,246	128,940	129,793	137,784	120,327	131,271	121,937	256,774	153,795
Maio	144,970	143,560	143,460	107,590	131,080	129,142	137,263	120,638	132,250	121,987	258,617	154,058
Jun.	143,798	139,410	146,948	107,585	130,380	128,780	136,485	120,983	132,101	121,987	260,862	154,235
Jul.	138,342	136,114	137,999	109,252	127,836	129,885	136,215	121,986	132,822	121,987	261,452	154,650
Ago.	137,947	136,114	136,991	107,908	127,051	130,189	136,427	122,595	132,289	121,987	261,939	154,821
Set.	141,021	139,841	138,954	107,874	128,883	131,573	136,073	123,289	132,986	121,987	262,462	155,230
Out.	143,467	143,862	138,891	106,705	129,854	131,553	135,769	123,757	132,948	121,987	262,118	155,126
Nov.	145,821	146,738	140,402	106,063	130,975	133,468	135,623	124,503	133,571	124,986	262,246	156,047
Dez.	150,141	150,002	146,178	106,631	133,749	134,455	136,122	125,721	134,753	124,986	265,186	157,169
Jan. 1998	151,632	148,744	151,815	106,432	134,528	135,030	136,300	126,541	136,101	124,986	267,369	157,977
Fev.	151,480	148,995	151,032	106,448	134,447	134,975	136,119	127,184	136,223	124,986	266,398	157,819
Mar.	151,552	147,506	153,598	108,022	135,178	135,335	136,609	128,043	136,341	124,986	266,872	158,200
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
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
Jun.	157,884	164,206	143,268	110,904	140,168	137,763	137,568	129,652	136,786	124,986	270,932	159,831
Jul.	156,561	165,808	137,992	111,471	139,646	138,638	137,558	130,056	136,632	124,986	270,878	159,981
Ago.	153,418	160,229	138,143	112,079	138,083	140,210	137,881	130,209	135,897	124,986	271,983	160,448
Set.	152,733	160,354	136,396	112,003	137,648	141,204	136,555	130,156	135,446	124,986	271,532	160,111
Out.	153,897	161,876	137,040	110,195	137,560	141,491	136,672	130,840	135,164	124,986	272,270	160,363

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.

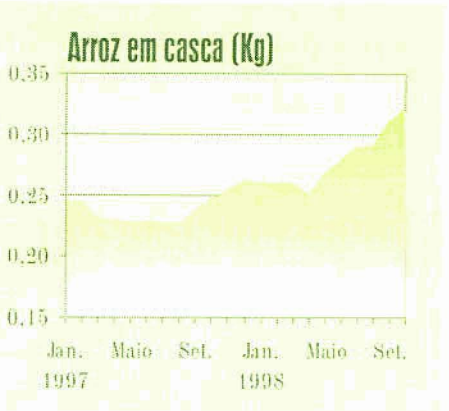
[1]Lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos.

Preços recebidos

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

Recuperação estimula nova safra

A pequena safra colhida em 1998 permitiu a recuperação dos preços recebidos do arroz, o que está estimulando o plantio da nova safra



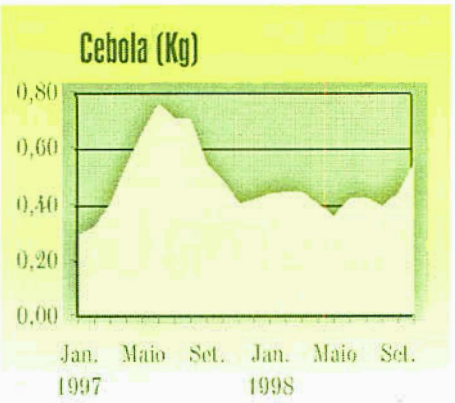
Anos/Produtos	Algodão em caroço (kg)	Amendoim em casca (kg)	Arroz em casca (kg)	Banana (dúzia)	Batata-inglesa (kg)	Cacau (15 kg)	Café em coco (kg)	Cana-de-açúcar (t)	Feijão (kg)	Fumo em folha (kg)
Média 1990	0,580	0,503	0,302	0,397	0,458	19,457	0,774	16,910	0,897	1,993
Média 1991	0,600	0,595	0,383	0,400	0,491	22,042	0,736	18,071	0,891	2,068
Média 1992	0,529	0,413	0,282	0,294	0,317	21,832	0,634	18,759	0,693	2,868
Média 1993	0,594	0,526	0,279	0,309	0,346	19,291	0,802	16,755	0,869	2,571
Média 1994	0,601	0,473	0,270	0,395	0,542	20,273	1,429	17,282	1,044	2,207
Média 1995	0,526	0,425	0,220	0,588	0,398	18,757	1,293	15,533	0,623	2,045
Média 1996	0,545	0,435	0,230	0,462	0,307	17,652	1,063	16,921	0,682	2,275
Média 1997	0,590	0,518	0,238	0,361	0,334	22,393	1,394	17,314	0,614	2,038
Jan. 97	0,566	0,438	0,246	0,384	0,192	19,324	1,046	17,392	0,662	2,039
Fev.	0,553	0,436	0,245	0,372	0,213	17,722	1,286	17,116	0,638	2,062
Mar.	0,578	0,462	0,231	0,378	0,284	19,326	1,408	17,256	0,620	2,039
Abr.	0,596	0,533	0,230	0,366	0,376	21,470	1,410	17,207	0,637	2,027
Maio	0,604	0,552	0,229	0,385	0,490	22,884	1,489	17,093	0,635	2,021
Jun.	0,600	0,538	0,228	0,383	0,465	23,460	1,572	17,595	0,641	1,996
Jul.	0,599	0,589	0,227	0,351	0,372	23,160	1,364	17,569	0,599	2,005
Ago.	0,600	0,589	0,227	0,352	0,372	23,150	1,365	17,567	0,600	2,006
Set.	0,617	0,596	0,236	0,349	0,267	24,217	1,460	17,361	0,565	1,984
Out.	0,604	0,563	0,246	0,348	0,307	24,923	1,444	16,943	0,574	2,059
Nov.	0,589	0,477	0,254	0,335	0,335	24,616	1,392	17,098	0,589	2,113
Dez.	0,575	0,444	0,262	0,323	0,333	24,467	1,493	17,566	0,605	2,109
Jan. 98	0,580	0,430	0,260	0,320	0,420	23,734	1,580	17,203	0,600	2,040
Fev.	0,570	0,370	0,260	0,340	0,400	22,509	1,590	17,000	0,670	2,020
Mar.	0,539	0,359	0,259	0,349	0,439	22,457	1,516	17,419	0,718	2,045
Abr.	0,499	0,390	0,250	0,350	0,480	23,127	1,409	17,302	0,789	2,008
Maio	0,478	0,409	0,269	0,379	0,449	25,586	1,246	17,223	1,306	2,013
Jun.	0,477	0,408	0,278	0,388	0,437	25,396	1,153	16,947	1,461	1,968
Jul.	0,479	0,429	0,289	0,389	0,409	24,613	1,058	16,751	1,307	1,985
Ago.	0,490	0,410	0,290	0,390	0,370	24,057	1,079	16,851	1,239	1,979
Set.	0,480	0,420	0,310	0,390	0,350	24,112	1,050	16,665	1,100	2,029
Out.	0,480	0,410	0,320	0,390	0,370	24,020	1,050	16,510	1,120	2,070

Preços recebidos

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

Menor colheita estimula preços

A cebola é mais um produto cujos preços se recuperaram em função de uma colheita menor.



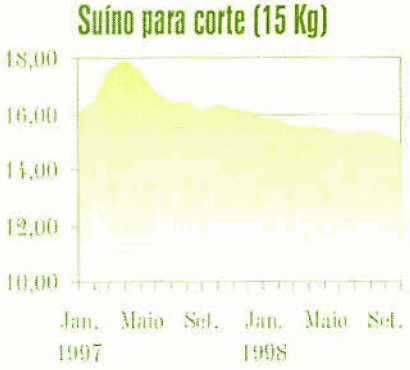
Anos/Produtos	Laranja (cento)	Milho (kg)	Mandioca (raiz t)	Soja (kg)	Tomate (kg)	Trigo em grão (kg)	Cebola (kg)	Mamona (kg)	Pimenta-do-reino (kg)	Sisal (kg)	Uva (kg)
Média 1990	4,148	0,202	60,118	0,241	0,544	0,195	0,785	0,287	1,394	0,208	0,376
Média 1991	3,191	0,216	71,995	0,297	0,465	0,195	0,462	0,237	1,150	0,208	0,327
Média 1992	3,139	0,192	81,380	0,308	0,435	0,231	0,490	0,256	0,946	0,191	0,278
Média 1993	2,485	0,198	80,759	0,305	0,409	0,213	0,499	0,290	1,021	0,203	0,570
Média 1994	3,357	0,170	58,007	0,267	0,521	0,177	0,394	0,292	1,649	0,245	0,368
Média 1995	3,208	0,140	81,818	0,201	0,480	0,176	0,543	0,291	1,946	0,296	0,500
Média 1996	2,048	0,162	85,663	0,257	0,398	0,217	0,249	0,287	1,701	0,281	0,207
Média 1997	2,331	0,130	79,731	0,277	0,327	0,156	0,516	0,254	3,294	0,318	0,286
Jan. 97	2,359	0,139	83,596	0,278	0,278	0,139	0,288	0,278	2,103	0,288	0,374
Fev.	2,785	0,128	80,022	0,266	0,319	0,138	0,319	0,287	2,403	0,308	0,361
Mar.	2,795	0,126	87,896	0,273	0,305	0,147	0,399	0,273	2,428	0,326	0,336
Abr.	2,769	0,125	85,575	0,282	0,428	0,157	0,533	0,272	2,884	0,303	0,000
Maio	2,500	0,135	83,797	0,281	0,396	0,177	0,656	0,260	2,885	0,302	0,000
Jun.	2,203	0,124	77,538	0,269	0,352	0,176	0,755	0,248	2,979	0,321	0,590
Jul.	2,160	0,124	76,230	0,258	0,279	0,165	0,703	0,248	3,090	0,341	0,589
Ago.	2,161	0,124	76,202	0,258	0,279	0,165	0,703	0,248	3,091	0,341	0,589
Set.	2,035	0,123	76,855	0,288	0,298	0,154	0,545	0,236	3,741	0,308	0,000
Out.	1,957	0,133	77,802	0,287	0,287	0,154	0,481	0,236	4,548	0,328	0,000
Nov.	2,032	0,132	77,943	0,295	0,335	0,152	0,396	0,234	5,517	0,345	0,000
Dez.	2,210	0,141	73,311	0,293	0,363	0,151	0,414	0,232	3,854	0,303	0,595
Jan. 98	2,460	0,140	72,092	0,280	0,400	0,150	0,430	0,240	4,001	0,280	0,600
Fev.	2,540	0,140	74,348	0,260	0,390	0,150	0,440	0,230	3,820	0,280	0,650
Mar.	2,923	0,140	72,858	0,239	0,409	0,150	0,439	0,229	4,489	0,259	0,708
Abr.	2,627	0,140	68,720	0,220	0,440	0,150	0,400	0,230	4,096	0,260	0,719
Maio	2,422	0,150	69,770	0,219	0,488	0,150	0,349	0,229	4,226	0,269	1,156
Jun.	2,604	0,139	72,191	0,209	0,487	0,159	0,417	0,219	4,761	0,278	0,994
Jul.	2,634	0,150	76,474	0,210	0,479	0,160	0,419	0,229	4,659	0,279	1,008
Ago.	2,868	0,140	75,518	0,200	0,430	0,160	0,390	0,240	4,517	0,290	1,009
Set.	3,069	0,140	74,965	0,210	0,350	0,150	0,430	0,250	4,289	0,300	0,930
Out.	3,100	0,140	76,320	0,210	0,350	0,150	0,540	0,240	4,180	0,280	0,900

Preços recebidos

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

Dificuldades mantêm preços estagnados

Um mercado interno fraco e dificuldades para exportar dada a crise mantêm estagnados os preços do suíno.



Anos/Produtos	*Bezerro até um ano (cabeça)*	*Boi gordo para corte (15 kg)*	*Vaca leiteira de raça (cabeça)*	*Vaca leiteira comum (cabeça)*	*Suíno para corte (15 kg)*	*Frango/ galinha para corte (kg)*	*Leite (l)*	*Lã (kg)*	*Ovos (dúzia)*	*Mel de abelha (l)*	*Boi magro (cabeça)*
Média 1990	191,855	39,088	941,232	577,540	23,365	1,692	0,396	34,958	1,050	3,930	359,319
Média 1991	169,941	36,027	758,967	474,542	22,353	1,446	0,372	20,640	0,917	4,605	310,626
Média 1992	154,880	34,376	649,563	405,081	19,365	1,268	0,349	32,686	0,893	2,970	289,242
Média 1993	166,940	36,433	693,290	431,272	21,641	1,280	0,362	27,157	0,999	3,087	303,243
Média 1994	192,476	35,365	867,542	527,270	19,910	1,219	0,325	32,210	0,935	3,585	339,157
Média 1995	170,258	28,763	955,666	535,375	18,043	0,993	0,338	39,899	0,758	6,085	299,336
Média 1996	130,542	24,494	778,408	419,902	14,634	0,929	0,299	29,769	0,836	5,996	243,301
Média 1997	124,809	24,778	720,645	385,505	16,661	0,870	0,261	32,054	0,809	5,102	234,639
Jan. 97	122,725	24,171	729,194	390,295	16,068	0,897	0,267	31,175	0,758	5,167	232,990
Fev.	123,472	24,261	726,020	390,348	16,500	0,893	0,266	30,437	0,808	5,199	235,068
Mar.	126,170	24,170	713,354	382,755	17,529	0,883	0,263	30,371	0,862	5,202	232,814
Abr.	127,668	24,499	729,934	388,510	17,938	0,857	0,272	29,817	0,857	5,140	234,943
Maio	128,971	24,384	722,092	385,008	17,520	0,844	0,271	29,957	0,844	5,125	236,392
Jun.	125,782	24,267	723,131	388,961	16,757	0,848	0,269	31,001	0,859	5,182	235,241
Jul.	125,300	25,165	725,096	389,481	16,432	0,878	0,269	31,201	0,858	5,012	234,519
Ago.	125,241	25,156	724,783	389,310	16,429	0,879	0,269	31,184	0,858	5,015	234,415
Set.	123,757	25,296	710,698	382,393	16,127	0,884	0,257	31,669	0,802	4,996	235,570
Out.	124,155	25,189	709,607	375,619	16,308	0,881	0,246	34,102	0,789	4,968	236,539
Nov.	122,512	25,358	722,111	383,853	16,204	0,853	0,244	37,437	0,701	5,029	234,926
Dez.	121,954	25,416	711,715	379,533	16,123	0,848	0,242	36,303	0,716	5,186	232,254
Jan. 98	123,181	25,374	706,511	382,085	15,783	0,840	0,240	34,396	0,690	5,231	228,949
Fev.	121,767	25,229	685,301	367,380	15,720	0,910	0,230	28,889	0,720	5,290	228,704
Mar.	122,840	25,240	675,315	359,301	15,553	0,908	0,239	27,525	0,738	5,138	234,017
Abr.	125,713	25,324	673,717	359,616	15,524	0,899	0,240	29,101	0,789	5,325	237,060
Maio	126,962	25,157	669,316	354,024	15,469	0,887	0,249	27,569	0,837	5,313	233,441
Jun.	126,889	25,058	669,430	360,011	15,297	0,885	0,258	25,883	0,815	5,387	229,972
Jul.	128,124	25,671	677,597	358,852	15,345	0,878	0,259	26,788	0,818	5,517	232,793
Ago.	127,050	26,175	677,654	359,291	15,411	0,890	0,260	28,364	0,790	5,617	233,381
Set.	127,918	26,751	679,987	359,532	15,175	0,870	0,260	27,451	0,770	5,678	234,033
Out.	127,720	26,970	679,540	359,300	14,920	0,850	0,250	22,910	0,770	5,620	236,250

IRENE RAGUENET TROCCOLI

CARNE SUÍNA

Cresce a produção nos EUA

Enquanto isso o Japão importa menos e a produção brasileira não passa dos 2 milhões de toneladas



Brasil

1996 a 1998 – em mil t

Item	1996	1997	1998 p
Produção	1.600,0	1.540,0	1.570,0
Importação	1,0	5,0	2,0
Exportação	56,0	57,0	50,0
Consumo interno	1.554,0	1.493,0	1.522,0
Consumo *per capita* (kg)	9,6	9,2	9,2

Fonte: Usda. p previsão.

Brasil: carne suína

1996 a 1998 - em mil t

A produção brasileira de carne suína continua patinando em níveis inferiores a 2 milhões de toneladas, o que impede o aumento do consumo *per capita*. Com isso, o setor continua alijado dos efeitos benéficos que o fim da inflação produziu sobre o consumo de proteínas animais.

EUA

1996 a 1998 – em mil t

Item	1996	1997	1998 p
Produção	7.764,0	7.835,0	8.609,0
Importação	280,0	287,0	261,0
Exportação	440,0	474,0	449,0
Consumo interno	7.618,0	7.629,0	8.393,0
Consumo *per capita* (kg)	28,3	28,1	30,7

Fonte: Usda. p previsão.

EUA: carne suína

1996 a 1998 - em mil t

O forte aumento esperado para a produção norte-americana de carne suína em 1998 deriva do impulso que a atividade sofreu ao longo do ano anterior, com a queda então observada nos custos de arraçoamento.

China continental

1996 a 1998 – em mil t

Item	1996	1997	1998 p
Produção	40.375,0	42.500,0	44.000,0
Importação	2,0	3,0	3,0
Exportação	192,0	150,0	90,0
Consumo interno	40.185,0	42.353,0	43.913,0
Consumo *per capita* (kg)	32,6	34,1	35,0

Fonte: Usda. p previsão.

China continental: carne suína

1996 a 1998 - em mil t

As flutuações dos preços de rações na China pouco afetam as intenções dos criadores de suínos locais, já que 85% da estrutura produtiva do país são formados de pequenas famílias que criam de um a três animais.

Japão:

1996 a 1998 – em mil t

Item	1996	1997	1998 p
Produção	1.266,0	1.273,0	1.280,0
Importação	933,0	733,0	740,0
Exportação	0,0	0,0	0,0
Consumo interno	2.119,0	2.061,0	2.073,0
Consumo *per capita* (kg)	16,9	16,4	16,5

Fonte: Usda. p previsão.

Japão: carne suína

1996 a 1998 - em mil t

A forte queda nas importações japonesas de carne suína em 1997 e prevista para 1998 se deve à desaceleração da economia do país e a problemas sanitários no rebanho da Ilha Formosa, maior supridor da carne para os japoneses.

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Ainda as dívidas rurais

A maior parte das medidas cuja íntegra se divulga a seguir trata de aspectos relativos à prorrogação de dívidas do crédito rural. O fato de que este seja o tema da maior parte das medidas há um tempo considerável sugere que a questão estaria a exigir um tratamento que visasse, além das conseqüências, a busca de soluções para as circunstâncias que impedem os agricultores de cumprir seus compromissos.

Medida provisória nº 1.727, de 6 de novembro de 1998 – *Dispõe sobre as operações com recursos dos Fundos Constitucionais de Financiamento do Norte, do Nordeste e do Centro-Oeste, de que trata a Lei nº 7.827, de 27 de setembro de 1989, e dá outras providências.*

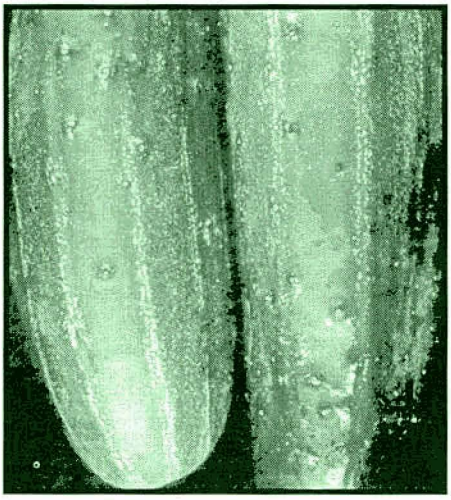
O Presidente da República, no uso da atribuição que lhe confere o art. 62 da Constituição, adota a seguinte Medida Provisória, com força de lei:

Art. 1º A partir de 1º de dezembro de 1998, os encargos financeiros dos financiamentos a serem concedidos com recursos dos Fundos Constitucionais de Financiamento do Norte, do Nordeste e do Centro-Oeste, de que trata a Lei nº 7.827, de 27 setembro de 1989, corresponderão à variação do Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI), divulgado pela Fundação Getulio Vargas, acrescida da taxa efetiva de juros de oito por cento ao ano.

§ 1º Os contratos de financiamento celebrados até 30 de novembro de 1998 terão, se do interesse do mutuário, os respectivos encargos financeiros ajustados a partir de 1º de dezembro de 1998, de forma a compatibilizá-los aos custos previstos no *caput*, com a incidência dos redutores percentuais que forem estabelecidos na forma do art. 2º.

§ 2º O *del credere* do agente financeiro, limitado a três por cento ao ano, está contido nos encargos financeiros de que trata o *caput*.

Art. 2º Sobre a taxa efetiva de juros de que trata o artigo anterior, incidirão redutores de até sessenta por cento, a serem fixados pelos Conselhos Deliberativos das Superintendências do Desenvolvimento da Amazônia e do



Nordeste e do Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste, por proposta dos bancos administradores, para as atividades prioritárias e de relevante interesse para o desenvolvimento econômico e social das respectivas regiões, de acordo com a natureza, a localização e a competitividade do empreendimento, a finalidade dos financiamentos e o porte do beneficiário.

Parágrafo único. No caso de desvio na aplicação dos recursos, o mutuário perderá, sem prejuízo das medidas judiciais cabíveis, inclusive de natureza executória, todo e qualquer benefício, especialmente os relativos aos encargos financeiros.

Art. 3º Os recursos dos Fundos Constitucionais de Financiamento, desembolsados pelos bancos administradores, serão remunerados pelos encargos pactuados com os devedores, na forma do disposto nos arts. 1º e 2º, excluído o *del credere* correspondente.

Art. 4º Os bancos administradores dos Fundos Constitucionais de Financiamento ficam autorizados a adotar, nas renegociações, prorrogações e composições de dívidas, as seguintes condições:

I - o saldo devedor da operação, para efeito da renegociação da dívida, será apurado sem computar encargos por inadimplemento;

II - beneficiários: mutuários de financiamentos concedidos até 31 de dezembro de 1996 com recursos dos Fundos Constitucionais de Financiamento;

III - encargos financeiros: os fixados no art. 1º com a incidência dos redutores percentuais que forem estabelecidos na forma do art. 2º;

IV - prazo:

a) até cinco anos, acrescidos ao prazo final da operação, admitindo-se novo esquema de amortização fixado de acordo com a capacidade de pagamento do devedor;

b) o prazo total da operação, assim considerado o prazo inicial, seus acréscimos efetivados anteriormente e o período adicional de que trata a alínea "a", não poderá exceder a quinze anos.

§ 1º Não são passíveis de renegociação, nos termos deste artigo, as operações negociadas com amparo na Lei nº 9.138, de 29 de novembro de 1995.

§ 2º Os mutuários interessados na renegociação, prorrogação e composição de dívidas de que trata este artigo deverão manifestar, formalmente, seu interesse ao banco administrador dos recursos do Fundo até 31 de dezembro de 1998.

§ 3º estabelecido o prazo de 31 de março de 1999 para encerramento das renegociações, prorrogações e composições de dívidas amparadas em recursos dos Fundos Constitucionais, inclusive sob a forma alternativa de que trata o art. 5º.

§ 4º As operações originariamente contratadas ao amparo dos Fundos Constitucionais de Financiamento que se enquadrarem no disposto neste artigo e que tenham sido recompostas com recursos de outras fontes dos agentes financeiros poderão ser renegociadas com base nesta Medida Provisória, a critério dos bancos administradores.

§ 5º Os saldos devedores das operações de que trata o § 4º, para efeito de reversão aos Fundos Constitucionais de Financiamento, serão atualizados, a partir da data da exclusão dos financiamentos das contas dos Fundos, com encargos financeiros não superiores à Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) e sem imputar encargos por inadimplemento e honorários de advogados.

§ 6º O disposto neste artigo não se aplica às operações em que tenham sido constatados desvio de recursos.

Art. 5º Ficam os bancos administradores dos Fundos Constitucionais de Financiamento, se do interesse dos mutuários de financiamentos amparados em recursos dos Fundos e alternativamente às condições estabelecidas no artigo anterior, autorizados a renegociar as operações de crédito rural nos termos da Resolução nº 2.471, de 26 de fevereiro de 1998, do Conselho Monetário Nacional, e suas alterações posteriores.

Art. 6º O mutuário que vier a inadimplir, depois de ter renegociado, prorrogado ou recomposto sua dívida nos termos dos arts. 4º e 5º, não poderá tomar novos financiamentos em bancos oficiais, enquanto não for regularizada a situação da respectiva dívida.

Art. 7º Em cada operação dos Fundos Constitucionais, contratada a partir de 1º de dezembro de 1998, excluída a decorrente da renegociação, prorrogação e composição de que trata o art. 4º, o risco operacional do banco administrador será de cinqüenta por cento, cabendo igual percentual ao respectivo Fundo.

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

Art. 9º Ficam revogados o art. 11 da Lei nº 7.827, de 27 de setembro de 1989, e os arts. 1º, 3º, 5º e 6º da Lei nº 9.126, de 10 de novembro de 1995.

Brasília, 6 de novembro de 1998; 177º da Independência e 110º da república.

Resolução nº 2.563, de 6 de novembro de 1998 – *Dispõe sobre a exigibilidade de aplicações em crédito rural (MCR 6-2).*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 05.11.1998, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, e 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 05.11.65, resolveu

Art. 1º Estabelecer que o saldo médio diário de aplicações em crédito rural (MCR 6-2) que exceder a exigibilidade mínima de aplicações no período de setembro de 1998 a fevereiro de 1999 pode ser compensado mediante dedução do respectivo valor da exigibilidade do período semestral subseqüente.

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

Resolução nº 2.564, de 6 de novembro de 1998 – *Dispõe sobre consolidação e alongamento de dívidas relativas a créditos de investimento formalizados ao amparo do Programa Especial de Crédito para a Reforma Agrária (Procera).*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 05.11.1998, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, e 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 05.11.65, resolveu:

Art. 1º Autorizar a consolidação e o alongamento de dívidas decorrentes de créditos de investimento formalizados até o ano de 1998 ao amparo do Programa Especial de Crédito para a Reforma Agrária (Procera), mantida a fonte original de recursos, sob os seguintes condições:

I - encargos financeiros: taxa efetiva de juros de 6,5% a.a. (seis inteiros e cinco décimos por cento ao ano);

II - prazos:

a) formalização: até 31.3.99;

b) vencimento: o saldo devedor apurado até a data da consolidação deve ser reescalonado para pagamento em até 10 (dez) anos, mediante fixação de cronograma compatível com a época de aferição de receitas pelo devedor, vencendo a primeira parcela no ano de 2001 e a última no ano de 2008.

Parágrafo 1º Admite-se a utilização de mais de um instrumento de crédito quando inviável a consolidação das dívidas em um único instrumento.

Parágrafo 2º Ficam assegurados os rebates previstos na regulamentação em vigor nos casos em que os pagamentos ocorrerem até as datas de vencimento repactuadas.

Art. 2º Fica o Instituto de Colonização e Reforma Agrária – Incra autorizado a adotar as medidas operacionais indispensáveis à implementação do disposto nesta Resolução.

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

Resolução nº 2.565, de 6 de novembro de 1998 – *Dispõe sobre concessão de prazo adicional para operações de EGF/COV*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 05.11.1998, tendo em vista as disposições dos arts. 4., inciso VI, da citada Lei, e 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 05.11.65, resolveu:

Art. 1º Autorizar a concessão de prazo adicional, até 31.12.98, para as operações de Empréstimo do Governo Federal com Opção de Venda (EGF/COV) abaixo caracterizadas, independentemente da formalização de aditivo ao instrumento de crédito:

I - vencidas originalmente até 31.12.94;

II - relativas à safra 1994/1995.

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

Art. 3º Fica revogada a Resolução nº 2.504, de 28.5.98.

Resolução nº 2.566, de 6 de novembro de 1998 – *Dispõe sobre condições e procedimentos a serem observados com relação ao processo de alongamento de dívidas originárias de crédito rural, de que tratam a Lei nº 9.138, de 29.11.95, e normativos complementares.*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 5.11.1998, tendo em vista as disposições do art. 4º, inciso VI, da citada Lei, dos arts. 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 5.11.65, e dos arts. 8º, parágrafo único, e 10 da Lei nº 9.138, de 29.11.95, resolveu:

Art. 1º Estabelecer que é devida a prorrogação, parcial ou integral, da parcela da dívida de crédito rural alongada nos termos da Lei nº 9.138/95 e normativos complementares divulgados pelo Banco Central do Brasil, vencida em 31.10.98, desde que comprovada a incapacidade justificada de pagamento do mutuário, mediante exame caso a caso e independentemente da fonte original dos recursos.

Parágrafo 1º Considerar-se-á justificada a incapacidade de pagamento do mutuário quando decorrente de frustração de safras por fatores adversos ou de eventuais ocorrências prejudiciais ao desenvolvimento das explorações, consideradas para efeito de pagamento da parcela objeto da prorrogação.

Parágrafo 2º No caso de indeferimento de pedido de prorrogação, a instituição financeira deve apresentar justificativa formal e técnica ao requerente.

Art. 2º A parcela objeto de prorrogação, na forma do disposto no artigo anterior, expressa em quantidade de unidades equivalentes em produto, deve ser:

I - repactuada para pagamento:

a) no ano subseqüente ao final do cronograma de reembolso originalmente estabelecido; ou

b) no segundo ano subseqüente ao cronograma de reembolso originalmente estabelecido, no caso de operação cuja parcela vencida em 31.10.97 tenha sido prorrogada com base no art. 4. da Resolução nº 2.433, de 16.10.97;

II - acrescida de taxa efetiva de juros de 3% a.a. (três por cento ao ano), capitalizados anualmente.

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

Resolução nº 2.567, de 6 de novembro de 1998 – *Altera disposição regulamentar acerca da utilização de recursos da Unidade Orçamentária Operações Oficiais de Crédito, destinados à cobertura e ao financiamento de despesas com a formação e manutenção de estoques públicos de produtos agropecuários.*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 5.11.1998, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, incisos VI e XVII, da citada Lei, e 31 da Lei nº 8.171, de 17.1.91, resolveu:

Art. 1º Alterar o art. 2º, parágrafo 2º, da Resolução nº 2.426, de 1.10.97, que passa a vigorar com a seguinte redação:

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

Parágrafo 2º A partir de 1.1.99 a diferença entre o saldo devedor do estoque – apurado pela Conab e pelo Banco do Brasil S.A. com base no preço efetivo de custo – e o valor obtido na venda dos produtos será apropriada como equalização de preços."

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

Resolução nº 2.568, de 6 de novembro de 1998 – *Dispõe sobre prazo de renegociação de dívidas originárias do crédito rural, de que tratam o art. 5º, parágrafo 6º, da Lei nº 9.138, de 29.11.95, a Resolução nº 2.238, de 31.1.96, e a Resolução nº 2.471, de 26.2.98.*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 05.11.1998, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 5.11.65, e 10 da Lei nº 9.138, de 29.11.95, resolveu:

Art. 1º A renegociação de dívidas de que trata a Resolução nº 2.471, de 26.2.98, pode ser formalizada até 1.2.99.

Parágrafo único. A faculdade prevista neste artigo aplica-se exclusivamente às renegociações iniciadas até 16.11.98, cujos recursos destinados à aquisição dos títulos do Tesouro Nacional tenham sido depositados nas instituições financeiras credoras até 22.1.99.

Art. 2º Alterar, para 1.2.99, os prazos estabelecidos nos arts. 1º e 2º da Resolução nº 2.322, de 15.10.96.

Parágrafo único. A autorização de que trata o art. 1º da Resolução nº 2.322/96 passa a contemplar operações de crédito rural contratadas até 20.6.95 e vencidas ou vincendas até 31.1.99.

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

Art. 4º Ficam revogados o art. 7º da Resolução nº 2.471, de 26.2.98, e a Resolução nº 2.512, de 17.6.98.

Resolução nº 2.569, de 13 de novembro de 1998 – *Dispõe sobre operações de responsabilidade de cooperativas enquadradas no Programa de Revitalização de Cooperativas de Produção Agropecuária – Recoop, de que trata a Medida Provisória nº 1.715-2, de 29.10.98.*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 5.11.98, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 05.11.65, e 10 da Lei nº 9.138, de 29.11.95, resolveu:

Art. 1º Autorizar a concessão de prazo, até 31.3.99, para pagamento de parcelas vencidas ou vincendas de operações de responsabilidade de cooperativas consideradas enquadráveis no Programa de Revitalização de Cooperativas de Produção Agropecuária – Recoop, conforme relação divulgada pelo Comitê Executivo do Programa.

Parágrafo único. A aplicação da faculdade prevista neste artigo fica restrita a operações passíveis de enquadramento no Recoop, abrangendo inclusive aquelas formalizadas fora do âmbito do crédito rural.

Art. 2º As operações de responsabilidade de cooperativas consideradas enquadráveis no Recoop, alongadas ao amparo da Lei nº 9.138, de 29.11.95, e da Resolução nº 2.238, de 31.1.96, pelo prazo de até 9 (nove) anos, podem ser repactuadas para pagamento no prazo máximo admitido de 10 (dez) anos, respeitado o vencimento da primeira parcela em 31.10.98.

Parágrafo único. Nos casos em que ocorreu o pagamento da primeira parcela do débito, vencida em 31.10.97, conforme estabelecido no cronograma anterior, o vencimento da primeira parcela no novo cronograma ocorrerá em 31.10.99.

Art. 3º As operações destinadas ao financiamento de integralização de cotas-partes de cooperativas, formalizadas com base na Resolução nº 2.185, de 26.7.95, ao amparo de recursos oriundos da exigibilidade de aplicações em crédito rural, de que trata o MCR 6-2, podem ser alongadas na forma prevista no Recoop sob a mesma fonte de recursos.

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

Art. 5º Fica revogada a Resolução nº 2.555, de 29.9.98.

Resolução nº 2.570, de 13 de novembro de 1998 – *Dispõe sobre as condições para financiamento da nova fase do Programa de Recuperação da Lavoura Cacaueira Baiana, a partir de 1998, destinado à recomposição da lavoura com vistas ao combate à doença vassoura-de-bruxa, de que trata a Resolução nº 2.513, de 17.6.98.*

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31.12.64, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 5.11.98, tendo em vista as disposições dos arts. 4º, inciso VI, da citada Lei, 4º e 14 da Lei nº 4.829, de 5.11.65, resolveu:

Art. 1. Estabelecer que o período de carência de que trata o art. 1º, inciso VII, alínea "a", da Resolução nº 2.513, de 17.6.98, deve ser considerado de forma que o vencimento da primeira parcela da operação ocorra:

I - em 15.1.2001, no caso de reescalonamento do cronograma de reembolso de empréstimos anteriormente contratados;

II - em 15.7.2002, no caso de financiamentos novos.

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

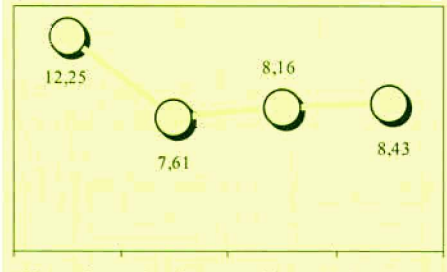
Mercado externo

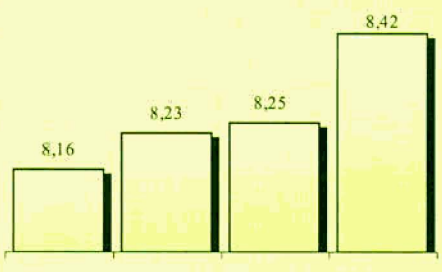
ELIANA LEITE E CARLOS COGO*

As previsões de mercado foram feitas no dia 26 de novembro último e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de dezembro de 1998.

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

Açúcar



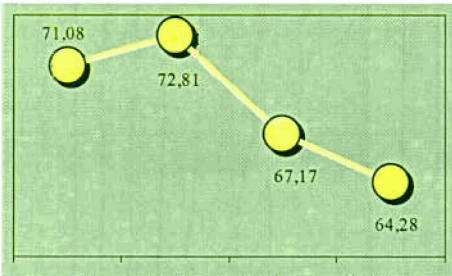


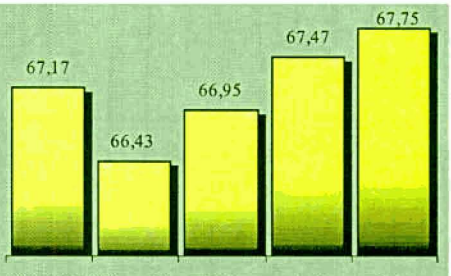


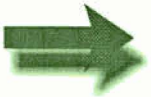
US¢/lb.-peso mundial branco

O crescimento de 2,5 milhões de t na produção mundial 98/99, combinado com a estagnação da demanda mundial, estabiliza os preços futuros.

Algodão



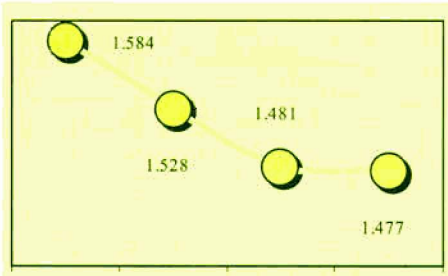


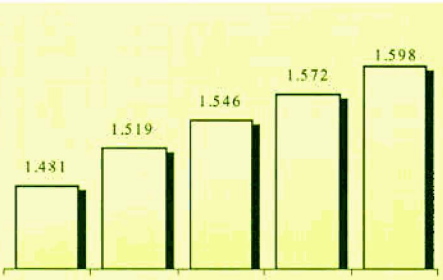


1-1/16" US¢/lb.-peso

A colheita dos EUA está praticamente concluída e a demanda mundial permanece retraída, mantendo as cotações futuras estagnadas.

Cacau



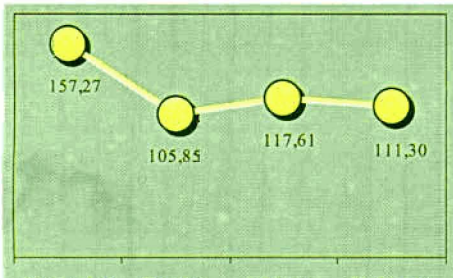


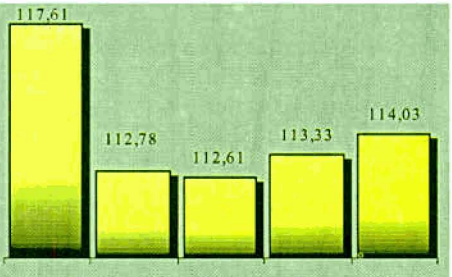


Bahia US$/t

O mercado deverá permanecer calmo já que a colheita na Costa do Marfim deverá ser mesmo normal. A safra está em andamento.

Café



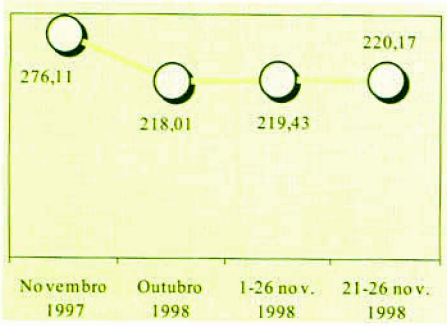


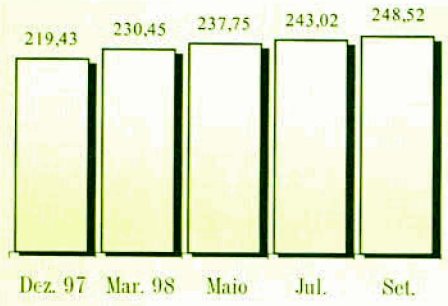


Contrato "C" Nova York US¢/lb.-peso

As cotações oscilaram dentro de estreito intervalo. No curtíssimo prazo, a situação poderá se alterar se se agravarem as condições climáticas no México, América Central e no Sul do Brasil.

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

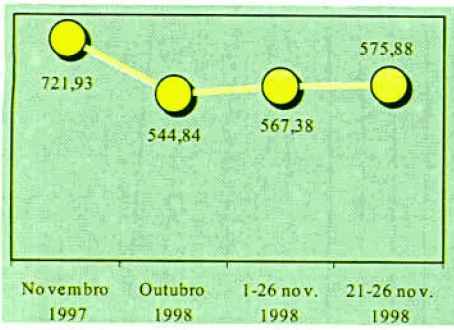


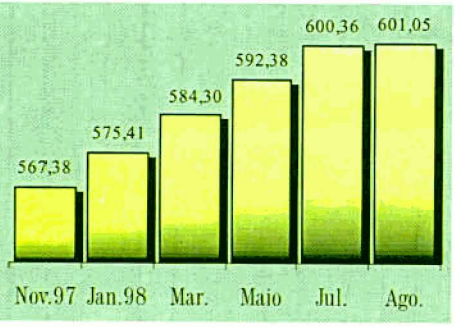


Milho

two yellow US¢/bushel de 56lb.

Mercado na defensiva por conta da simultaneidade das dificuldades na estocagem, pouca lucratividade na indústria de rações no país e da elevada colheita na China.

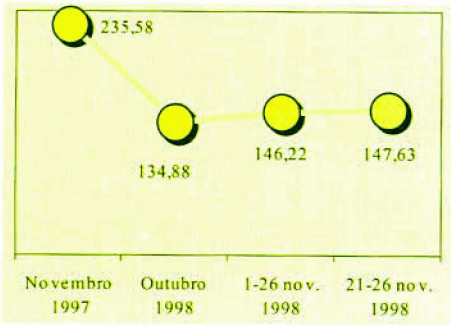




Soja-grão

grão one yellow US¢/bushel de 60lb.

Redução na última estimativa da safra dos EUA e ameaças do La Niña sobre a safra sul-americana dão maior sustentação às cotações futuras.

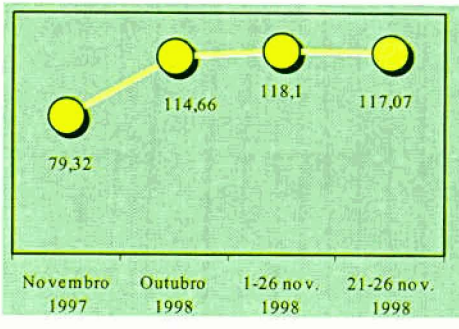


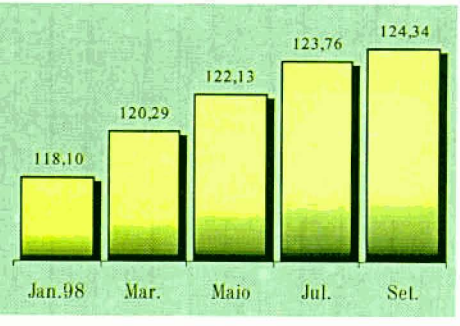


Soja, farelo

farelo US¢/bushel de 56lb.

A esperada recuperação na demanda mundial em 98/99 permitiu o crescimento das cotações futuras do farelo na CBOT.

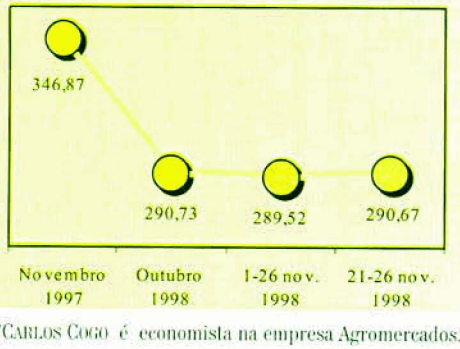


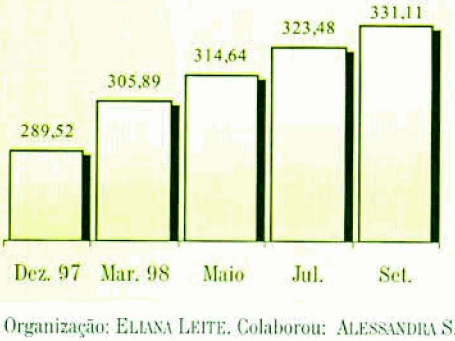


Laranja, suco

suco US¢/lb.-peso

Reina um certo ceticismo quanto à avaliação do Usda quanto à safra de laranjas da Flórida, o que tem impedido a reação das cotações do suco.





Trigo

soft red US¢/bushel de 60lb.

Redução na safra mundial 98/99 e queda da relação estoques finais/demanda sinalizam alta nas cotações futuras.

*Carlos Cogo é economista na empresa Agromercados. Organização: Eliana Leite. Colaborou: Alessandra S. Vaz. Fontes dos dados: Bolsas de Nova York e Chicago.

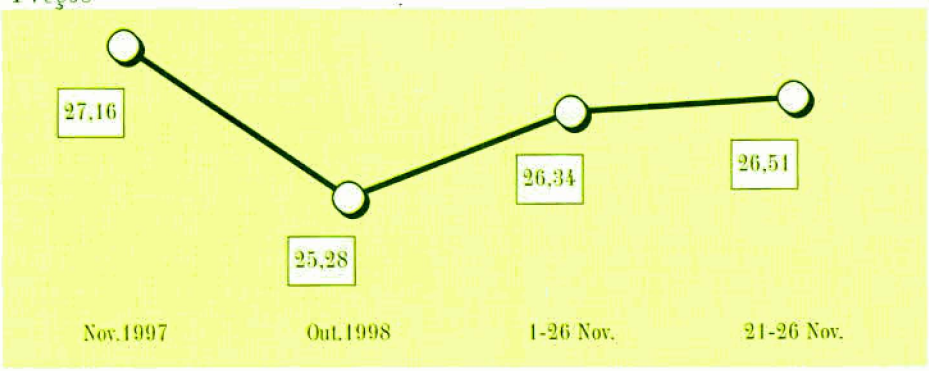
Mercado interno

ELIANA LEITE E CARLOS COGO

As previsões de mercado foram feitas nos dias 24 e 26 de novembro último e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de dezembro de 1998. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para outubro de 1998. Os preços de novembro de 1998 são nominais.

Preços | *Tendência* | *Fatores ponderáveis*

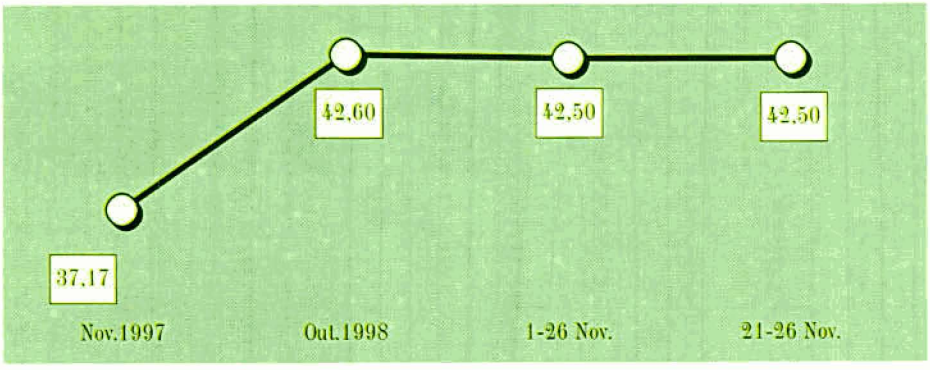
Algodão



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

Os estoques domésticos estão se encerrando, mas a oferta de produto importado a preços atrativos não permite o avanço das cotações no mercado doméstico.

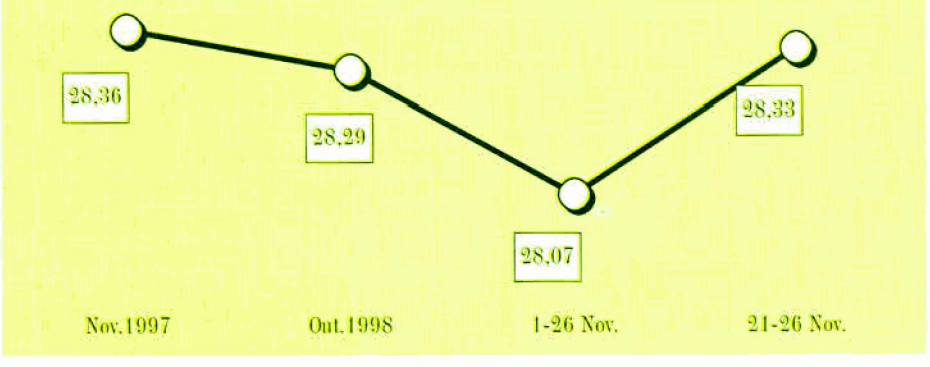
Arroz



agulhinha R$/sc. 60kg

O mercado perdeu o fôlego e as cotações recuaram, devido à presença do produto importado. Entretanto, estamos em plena entressafra.

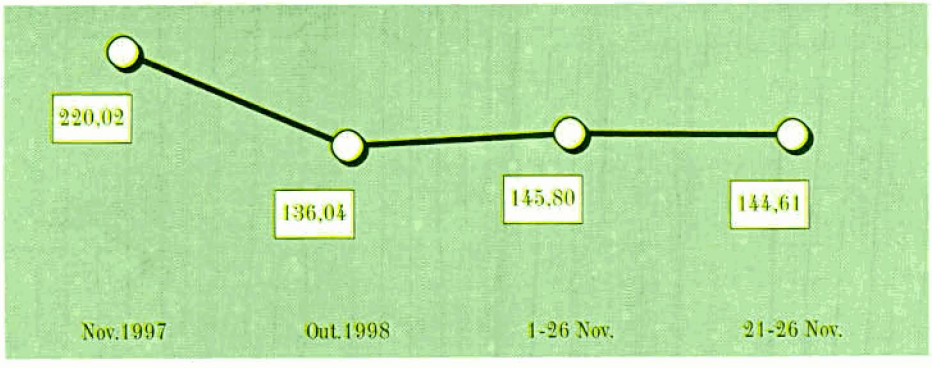
Boi



gordo R$/arroba

As cotações do boi gordo voltaram a subir, com maior escassez na oferta e escoamento dos rebanhos confinados e semiconfinados.

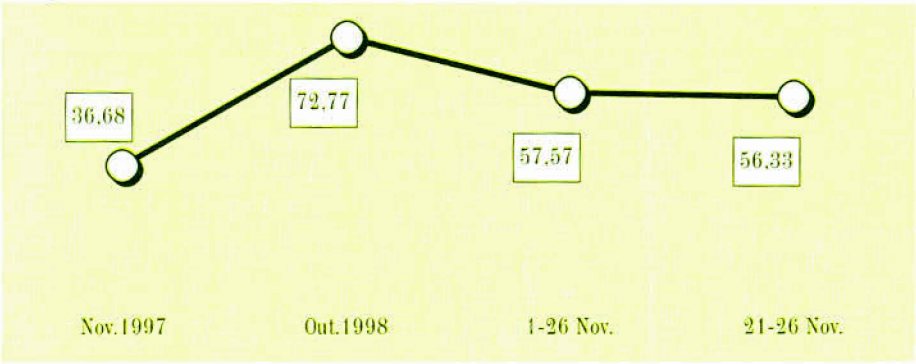
Café



tipo 6 R$/sc. 60kg arábica

O mercado vem apresentando firmeza. No curto prazo, porém, pode ficar mais frouxo, em razão das altas taxas de juros no país e da ampliação sazonal da oferta internacional devido à entrada das safras de outros produtores de arábica.

Preços



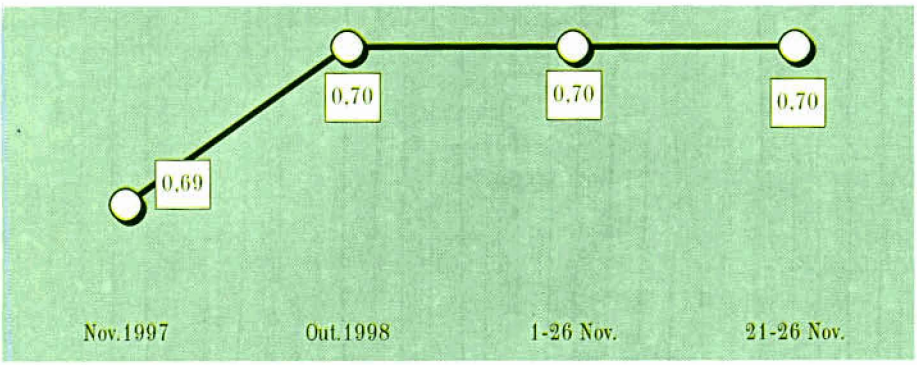
Tendência

Fatores ponderáveis

Feijão

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

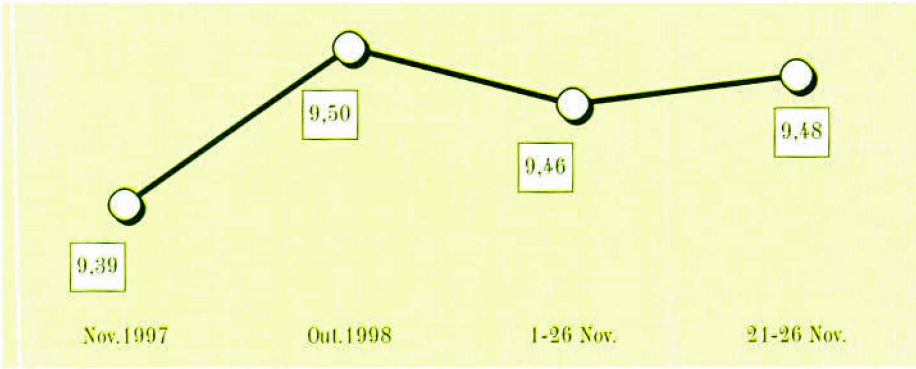
A expectativa é de que os preços caiam com a entrada no mercado da nova safra das águas, período 1998/99. Está havendo também retração nas compras por parte dos empacotadores.



Frango

Vivo R$/kg

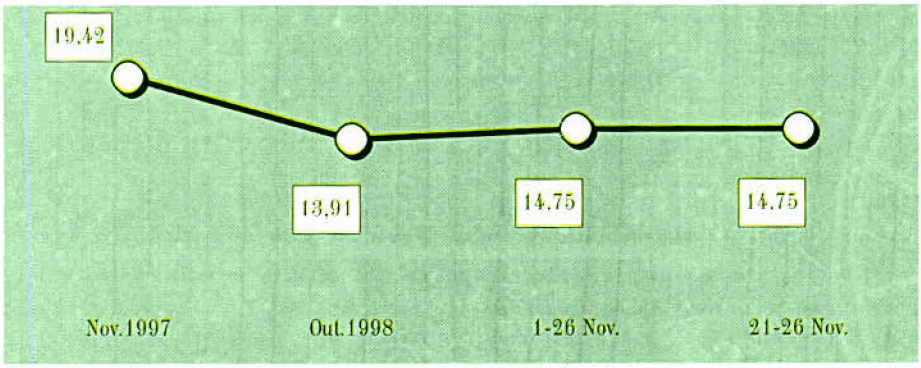
Com a aproximação do final do ano, a demanda deverá apresentar aumento sazonal, podendo os criadores repassar os maiores custos derivados do preço do milho.



Milho

Amarelo semiduro R$/60kg

Com o final do escoamento do produto da safrinha, as cotações do milho deverão sofrer aquecimento impulsionadas também pelo aumento sazonal da demanda por rações.



Soja

Grão industrial R$/60kg

Retenção dos estoques remanescentes em poder dos produtores e melhorias dos futuros da CBOT promovem altas graduais nas cotações domésticas.

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*



Défi Blé

ROBERTO RODRIGUES

Nos dias 22 e 23 de outubro passado, a Associação de Cerealistas da França (France Cerealiers) realizou em Paris um impressionante congresso, ao qual acorreram 1.500 pessoas, das quais quase 3 centenas de autoridades estrangeiras. Políticos franceses e europeus vieram prestigiar o evento, que teve mensagem do presidente Chirac. É claríssimo o poder político dos agricultores franceses, obtido através de inteligentes alianças com os demais setores do agribusiness e também com a mídia.

O evento, chamado Défi Blé, quadrienal, discutiu o futuro da produção de grãos na França, na Europa e no mundo, suas implicações com a alimentação dos animais e a multifuncionalidade da agricultura. Neste caso particular, e como a ênfase foi para o trigo, até aplicações de subprodutos deste cereal no embelezamento humano foram apresentadas.

Vale a pena ressaltar alguns pontos:

O primeiro deles se refere ao discurso de abertura, pronunciado pelo economista norte-americano Lester Brown, presidente do Worldwatch Institute, em que apresenta sua visão sobre o comportamento dos preços agrícolas no futuro. Brown acredita que a produção de alimentos crescerá menos do que o crescimento populacional no mundo, durante os próximos 20 anos, e, com isto, a tendência é de crescimento dos preços das principais *commodities*.

Sua posição é oposta à de um estudo feito pela FAO, segundo o qual ocorrerá exatamente o contrário, isto é, os preços cairão porque a oferta de produtos agrícolas será maior que a atual, *per capita*.

Brown critica duramente o estudo da FAO, argumentando que seus economistas só projetaram dados com base em números frios de estatísticas, sem considerar aspectos de caráter sociológico e tecnológico importantes. Ele baseia sua opinião em três argumentos principais.

O primeiro é que a terra ainda agricultável no mundo, e não ocupada, é pouca, a que existe é de baixa fertilidade e carece de infra-estrutura e logística que viabilizem a comercialização competitiva dos produtos agrícolas. Chegou a citar a fronteira agrícola brasileira como exemplo.

O segundo é a diminuição da oferta de água para fins agrícolas, sobretudo para irrigação. O argumento está lastreado no crescimento da demanda de água pelos crescentes centros urbanos em todo o mundo, além da poluição de reservas subterrâneas. Também a diminuição dos lençóis freáticos na Ásia (como o exemplo da Índia) foi citado, embora as enchentes recentes da China contradigam o argumento.

E o terceiro é mais sofisticado. Brown acredita que já chegamos a padrões tecnológicos tão desenvolvidos na agricultura que os níveis de produtividade média mundial não crescerão muito mais no futuro próximo. Diz que o grande salto da produtividade já foi dado nas últimas duas décadas.

A tese do economista é discutível. Terra agricultável existe, e é bastante. É verdade que está concentrada na América do Sul (sobretudo no Brasil) e na África (onde as tecnologias ainda tardarão um pouco para chegar). Mas só na América do Sul temos pelo menos mais 200 milhões de hectares para ocupar.

Além disto, nossos níveis de produtividade ainda podem crescer muito, sobretudo com o advento da biotecnologia aplicada à agricultura.

O problema de água é real, e é grave, mas parece a única limitante poderosa à produção crescente, sobretudo nos países que não podem fazer agricultura sem irrigação. Também o assunto infra-estrutura é sério, porque não se resolve de um dia para o outro, mas tem soluções conhecidas, dependendo apenas da vontade política dos governos e iniciativas do setor privado.

Assim, ao que parece, os argumentos de Lester Brown são passíveis de discussão. Mas governos responsáveis, como o japonês, apostam em suas conclusões e estão se preparando para organizar parcerias internacionais que lhes garantam segurança alimentar no futuro.

Vale a pena ficar atento ao processo.

Um segundo assunto, muito polêmico, foi a utilização de Organismos Geneticamente Modificados, os famosos e controvertidos GMOs. Participei do painel de encerramento do Défi Blé, em que esta questão dominou as discussões. O governo brasileiro recentemente autorizou o uso de sementes transgênicas e empresas gigantescas como a Novartis e a Monsanto, entre outras, se preparam para ocupar o nosso mercado, considerando que ele pode chegar a 40% da América Latina.

Vamos usar isto ou não? Parece que a resposta depende do comportamento dos consumidores. Não adianta produzir o que o mercado não quer. Mas o mercado não é só uma questão de oferta e procura. Fatores psicossociais o influenciam fortemente, e devemos, neste caso, olhar bem os reflexos dos GMOs sobre a saúde pública, o que obviamente é considerado pelo mercado com muita precaução.

As informações disponíveis vão na direção de que não há nenhum problema neste campo. Mas é preciso que as empresas produtoras de organismos modificados façam cabais esclarecimentos científicos e práticos sobre a matéria, para acabar com a desconfiança, onde houver. Caso contrário, este instrumento pode não evoluir.

Por outro lado, está evidenciado que os GMOs produzem mais barato, seja por causa do aumento da produtividade seja por causa da redução dos custos da aplicação de insumos. Aqui, sim, o mercado precisa responder: se produz-se mais barato com GMO, todo mundo vai usá-los; precisa usá-los. A menos que os consumidores se disponham a pagar por produtos não-modificados um pouco mais, e que compense as perdas nos custos.

É, de certa forma, o que já acontece com produtos orgânicos, ou "verdes", em vários países.

De novo, é um assunto que demanda muita atenção, porque dele pode depender nossa competitividade, tanto em nível de mercado interno, quanto externo.

Receba um Chinelore® na sua casa antes de levá-lo ao seu pasto

Você, pecuarista, sabe que o "novilho precoce" é o futuro da pecuária moderna. Então, como é possível produzir novilhos de alta qualidade e baixo custo, em monta natural, garantindo os lucros na hora de vender os animais? A solução é aliar a precocidade das raças européias ao baixo custo e à rusticidade dos zebuinos, necessária para adaptação ao nosso clima. Esta é a principal vantagem de usar os touros profissionais ***Chinelore***®.

Veja como é fácil saber tudo sobre o Chinelore®...

Com este vídeo, você vai saber tudo sobre o ***Chinelore***®, raça que alia a precocidade dos melhores Chianina e a rusticidade e facilidades no manejo dos Nelore, produzindo bezerros até 20% mais pesados ao desmame e que atingem o peso ideal para abate até 1 ano antes dos Nelore.

Adquirindo esta fita, você vai:

- Conhecer a Fazenda Paiolão, responsável pela venda de mais de 1.000 touros ***Chinelore***®, marca registrada com a tradição de 16 anos de seleção no Brasil.
- Acompanhar um teste comparativo, feito com a pesagem de lotes de bezerros desmamados Nelore e ***Chinelore***®.
- Descobrir as características que fazem do ***Chinelore***® o líder brasileiro em touros cruzados.
- Saber porque o ***Chinelore***® é a melhor opção para quem deseja produzir o novilho precoce em monta natural, preservando a pelagem branca do Nelore.
- Conhecer a exclusiva Garantia de Fertilidade que acompanha todos os touros profissionais da Paiolão.
- Saber como escolher e receber um lote de touros profissionais ***Chinelore***® na sua fazenda, sem sair de casa e com entrega gratuita.



Pare de procurar agulha no palheiro! A solução para aumentar a produtividade na sua vacada está neste vídeo!

Tudo isso por apenas R$ 20,00 !!!

Não perca tempo! Basta preencher o cupom anexo, efetuar o depósito bancário e enviar para nós. Você vai receber a fita no endereço que indicar, com toda a comodidade.



BRINDE EXTRA!!!
Apenas os 100 primeiros pedidos vão receber GRÁTIS este boné exclusivo!

FAZENDA PAIOLÃO HY

Líder Brasileiro #1 em Touros Cruzados

ChiNelore®

Fax: (043) 736.1330 - E-mail: paiolao@ourinhos.com.br - Internet: www.ourinhos.com.br/paiolao

Photon®

Novo conceito de proteção

Bayer

Proteção das Plantas



www.bayer.com.br

TeleBayer
Discagem Direta Gratuita
0800-115560

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo

Venda sob receituário agronômico

ANDEF