AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA ■ CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS ■ VOL 19 ■ Nº 5 ■ 15 DE MAIO DE 1999 ■ R$ 6,00



SAÚDE NA LAVOURA: Diretor da Bayer fala de um mercado de US$2,5 bilhões

LARANJA MADURA

Do campo ao consumidor final, a citricultura brasileira amadurece e quer ampliar sua vantagem competitiva no mercado global

CAINDO POR TERRA:

Preços de terra caem em relação ao primeiro semestre de 1998

DESCENDO REDONDO:

Vendas de cerveja despencam 6,2% no primeiro trimestre do ano

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

IBRE

ISSN 0100-4298

9 770100 429988 00005 >

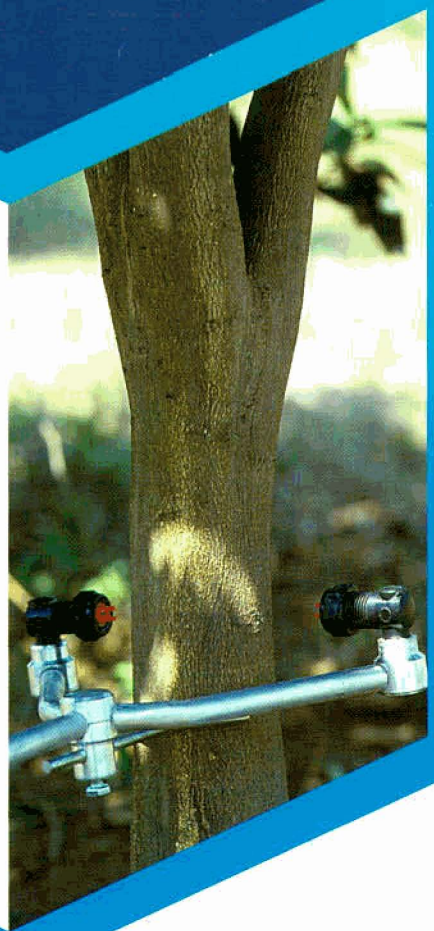
Winner®

PROTEÇÃO SISTÊMICA VIA TRONCO

Novo conceito na citricultura

Winner®

Inseticida sistêmico para controle das cigarrinhas transmissoras da CVC, minador das folhas e pulgão



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 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

Bayer

BAYER

Proteção das Plantas

CORTESIA DA EDITORA DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
ABRE aspas

Não é com desvalorização cambial que se vai promover o aumento das exportações. O governo brasileiro nunca enfocou a exportação como atividade econômica. As iniciativas na área são desconexas. Cria-se a louvável Câmara de Comércio Exterior, mas sem a participação do Ministério dos Transportes. Como se fosse possível pensar exportação sem logística de transportes. E vem em seguida o adicional de pedágio, que anula todo o esforço feito pela iniciativa privada para reduzir o custo portuário.

Essa é a avaliação de Ademerval Garcia, presidente da Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos, em relação à desvalorização cambial. Nesta entrevista a AGROANALYSIS, Garcia fala também das expectativas em relação à reunião da OMC, quanto à redução das barreiras tarifárias pelos Estados Unidos, Europa e Ásia. Mesmo com essas dificuldades, a indústria citrícola continua crescendo a uma média de 3,5% ao ano, graças à abertura de novos mercados. O presidente da Abecitrus anuncia também a inauguração de um novo laboratório da entidade, em Araraquara, interior de São Paulo, o mais bem equipado do mundo para o controle de pragas e doenças na citricultura.

Passo e descompasso

NIVALDO MANZANO

■ *Qual é o impacto da desvalorização cambial sobre a exportação de cítricos?*

— É como o segundo casamento: a vitória da esperança sobre a experiência. Temos muita experiência de choques cambiais. Não aumentamos as exportações em conseqüência de nenhum deles. Por isso, dizer que mexer no câmbio melhora a exportação é como criar algo bom a partir de uma coisa ruim. Com a desvalorização cambial consegue-se diminuir as importações, com vistas ao equilíbrio cambial, ao preço do incremento inflacionário. Como, porém, o controle da inflação é prioritário para o governo, conclui-se que a mudança cambial não veio para promover a exportação. Isso virá com a evolução do conceito de exportação como atividade econômica. O país não trabalha com esse conceito, aqui exportação é problema de caixa. Por isso, as exportações são administradas pelo Ministério da Fazenda.

■ *O que seria na visão dos exportadores de cítricos o conceito de exportação como atividade econômica?*

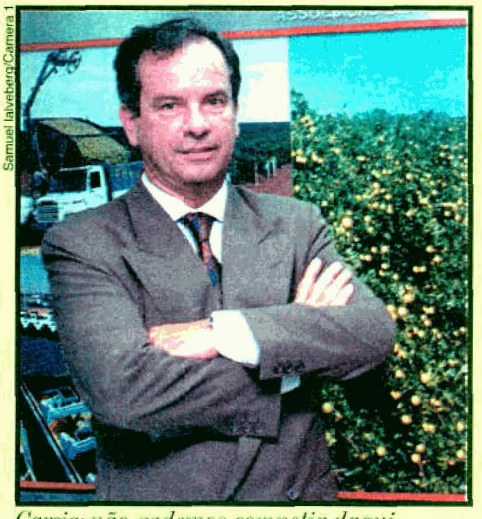
— O mercado internacional, a rigor, não existe. É preciso promovê-lo. No nosso caso, não existe mercado interno para suco de laranja: ou exportamos ou não existimos. Se por alguma razão não podemos exportar, toda a nossa atividade desaparece, pois o mercado interno consome a fruta fresca. O Brasil produz três vezes mais fruta fresca do que consome. Por isso, a exportação só cresce se forem dadas ao empresário brasileiro condições mínimas equivalentes àquelas de que dispõem nossos competidores lá fora.

■ *O senhor está falando do custo Brasil?*

— Exatamente. Lutamos muito para conseguir a modernização do porto de Santos. Isso resultou numa redução de custos de US$15 milhões por ano, 1% numa exportação de US$1,5 bilhão. Os 30% que os exportadores de cítricos gastavam no porto de Santos, não gastam mais. Essa economia foi anulada agora pelo adicional de pedágio no estado de São Paulo, que nos custa US$17 milhões. Não discuto a necessidade de isenção e coisas do gênero. Quero dizer com isso que a cabeça não é exportadora. Quando se tomou essa iniciativa, não houve preocupação com o fato de que rodamos no estado cerca de 20 milhões de toneladas de citros e 240 milhões de toneladas de cana-de-açúcar. São pois ações isoladas, desvinculadas da preocupação com as exportações. Uma parte do custo Brasil é isso. Mas outro custo ainda pior do que esse é o da instabilidade.

■ *O senhor está dizendo que falta ao país uma visão de processo?*

— Seria preciso, no mínimo, ouvir os setores. Para começar,


Samuel Iaveberg/Camera 1

Garcia: não podemos competir daqui

não existe um órgão que represente o setor exportador. A Câmara de Comércio Exterior (Camex), uma idéia muito boa, não tem como membro o Ministério dos Transportes. Não considerar a logística de transportes como parte crucial do processo de exportação é admitir que não se sabe nada sobre exportação. Exportar como, se isso se faz por ferrovia, rodovia, portos? Por aí se vê que não é o câmbio que vai estimular as exportações. Nunca resolveu no passado e não vai resolver agora. Além disso, no nosso caso específico, a definição do horizonte é de quatro anos, o tempo para um novo plantio entrar em produção. Até lá, seria preciso ter criado o mercado para absorver a produção adicional. Nesse ambiente, em que a exportação não é vista como atividade econômica, como fazer aposta agora para daqui a quatro anos?

■ *A que lógica obedece o investimento industrial brasileiro no exterior?*

— A instabilidade institucional brasileira faz com que a indústria, a partir de certo volume, tenha que fincar pé em outro lugar mais estável. São Paulo e Flórida produzem cerca de 90% do suco de laranja do mundo. Nada mais natural que os interesses sejam próximos. Observe também que os Estados Unidos estão desenvolvendo o suco fresco, não concentrado, o que inviabiliza nosso negócio como exportadores. Exportar o suco fresco corresponde a exportar sete vezes mais água, o que significaria pagar sete vezes mais pedágio e tudo o mais multiplicado por sete. Não temos condições de competir daqui. É preciso atender a esse mercado a partir de lá. Por que cresce esse novo mercado? Porque o produto é mais caro, entre outras razões. Se houver barreira sobre o produto mais barato, este se torna mais caro também. Portanto, nosso produto – suco fresco –, saindo daqui e taxado lá, não teria condições de competir com o produto local.

■ *Como se deu o processo de transferência de indústria para os EUA?*

— Adquiriram-se fábricas já existentes lá. Os compradores são as quatro maiores empresas brasileiras: a Cutrale, a Citrosuco, a Dreyfus (que é francesa mas tem sua base de citros aqui) e a Cargill (norte-americana que também tem sua base de cítricos no Brasil).

O BRASIL PRODUZ três vezes mais fruta fresca do que consome. Por isso, a exportação somente crescerá se forem dadas ao empresário brasileiro condições mínimas equivalentes àquelas de que dispõem nossos competidores lá fora.

■ *Como o senhor vê o suco cítrico ante o mercado de sucos tropicais?*

— O consumo de suco de laranja no mundo é maior do que o consumo total de todos os demais sucos tropicais. Mas existe um grande potencial de crescimento dos sucos tropicais como o maracujá, por exemplo. Seu crescimento não afeta o suco de laranja. Ao contrário, contribui para o crescimento do conceito de suco em geral, contra refrigerantes e demais alternativas de bebidas gasosas e não-gasosas. Por isso, o eventual crescimento dos tropicais não nos preocupa.

■ *Na sua opinião, por que o mercado de sucos tropicais não cresce como o esperado?*

— Porque o volume atual é pequeno. O Brasil não tem no exterior um serviço de promoção capaz de fazer o suco tropical conhecido e demandado. O esforço do industrial para fazê-lo não compensaria. O serviço é caro em relação ao volume exportado. Há, pois, um espaço grande para o governo promover os sucos tropicais. Temos capacidade ociosa e tecnologia. A indústria de cítricos processa, eventualmente, suco de limão e também de abacaxi. No abacaxi não somos competitivos. No mercado internacional o suco de abacaxi custa menos do que produzir a fruta aqui, porque o suco de abacaxi é subproduto da indústria filipina e daquela região do Sudeste asiático. Os filipinos vendem as rodelas de abacaxi em conserva, seu primeiro negócio, e das sobras fazem o suco. Nosso abacaxi não tem a mesma beleza das rodelas filipinas. Mas se houver espaço para processar frutos tropicais, a indústria citrícola está disposta a fazê-lo.

■ *Como cresce o mercado de cítricos?*

— De 1993 para cá o mercado cresceu 18%, cerca de 3,5% ao ano. O consumo norte-americano está estabilizado: cresce apenas vegetativamente. Mas nesse período tivemos alguns benefícios interessantes, como a abertura do mercado do Leste europeu, atendido pela Europa ocidental. Existem algumas áreas do mundo com muito potencial de crescimento, como a Ásia. Mas se o mercado asiático não crescer, ainda assim continuaremos tendo o mercado europeu e outras alternativas.

■ *Qual a perspectiva de disponibilidade de matéria-prima?*

— A laranja é muito suscetível a pragas e doenças. A maior parte do custo de produção – cerca de 52% – deriva de custos fitossanitários. Há a preocupação ambiental crescente, que caminha a par com o avanço tecnológico extraordinário na detecção de resíduos de pesticidas. Há também uma crescente preocupação quanto à contaminação dos mananciais. Isso nos leva a desenvolver pesquisas muito sólidas com vistas à menor utilização de defensivos agrícolas, tanto mais que a área da produção brasileira é muito concentrada. São 200 milhões de pés de laranja em 850 mil hectares no estado de São Paulo, numa região onde a água já é escassa diante de seus usos alternativos. Por isso, a Fundecitrus tem se preocupado fortemente com o desenvolvimento de práticas que reduzam o uso de defensivos. Por mais seguros que sejam, resta o problema de que vão custar o que custam hoje ou mais ainda.

Atualmente, duas doenças inquietam os citricultores: o cancro cítrico e a clorose variegada, uma doença degenerativa que acaba matando a planta ao longo do tempo. Por isso, estamos construindo em Araraquara o mais sofisticado laboratório do mundo na área de defesa fitossanitária de cítricos. Será inaugurado em setembro. Qualquer pessoa de qualquer lugar, de dentro ou de fora do país, poderá utilizar esse laboratório como

referência. Paralelamente, temos feito um grande trabalho junto ao governo, ainda sem sucesso, para criar barreiras nos portos e aeroportos.

Nossa orientação é potencializar a pesquisa no setor público. O resultado tem sido extraordinário. Temos conseguido mandar gente para o exterior, atrair novos pesquisadores. E mais: estamos contribuindo para criar uma nova cabeça na área de pesquisa. Não nos preocupam diretamente os cítricos e sim o que os afeta.

■ *Como foi possível orientar a pesquisa dessa maneira?*

— Sou advogado e dirijo uma instituição de pesquisa. Isso me habilita a fazer perguntas idiotas, que um cientista não pode fazer por causa de sua formação. Pergunto-me, então: se o assunto é bactéria, por que não há médicos envolvidos nisso? O resultado é que hoje temos pesquisadores médicos envolvidos nessa questão. E assim por diante. A convivência entre esses profissionais é de uma riqueza extraordinária.

■ *Como está a produtividade brasileira em confronto com a norte-americana?*

— Está em uma média de 2,3 caixas por hectare, contra 3,6 dos EUA. A diferença se deve à irrigação em geral e à utilização de variedades precoces que dão um produto de pior qualidade. Nossa produtividade não é baixa, levando-se em conta que nossas variedades são tardias. Poderia ser maior com irrigação, mas hoje é mais barato comprar o laranjal vizinho do que investir em irrigação na propriedade. A diferença é de US$5 mil para US$3 mil por hectare. Com irrigação, dobra-se a produção, o mesmo que se consegue com a compra da propriedade vizinha. Atualmente, apenas 5% da produção de cítricos são irrigados. Um amplo uso no país de equipamentos de irrigação poderia, acredito, baixar seu custo. Mas é preciso considerar também que com o custo da água, que passará a ser cobrada, o problema da irrigação fica ainda mais complicado, numa área em que os recursos hídricos são relativamente escassos.

■ *Como o senhor vê a idéia de se implantarem outros pólos citrícolas no país?*

— Não há mercado externo e nem volume capaz de cobrir investimentos novos nessa área. Para exportar suco, precisamos de navios graneleiros. Navios exigem terminais. Tome-se o exemplo do Paraná. Seria preciso um terminal em Paranaguá, de US$50 milhões, mais terminais na Ásia, Europa e EUA, que perfazem US$200 milhões. O navio custa US$100 milhões; US$300 milhões envolvidos em logística, sem falar nos caminhões. Para atender a essa infra-estrutura, são necessárias 15 mil toneladas de suco por mês, correspondentes à capacidade do navio, ou 150 mil toneladas por ano. Isso demanda 35 milhões de caixas de laranja. Todo o estado do Paraná produz atualmente um décimo desse volume. E por que não produz mais? Por causa do cancro cítrico. Sem sua erradicação, o Paraná não terá citricultura industrial. Nenhum país chegou lá convivendo com o cancro. Sergipe, que responde por 1,5% da exportação de suco, teria mais condições de produzir que o Sul. O problema de Sergipe é o trabalho infantil, que é endêmico. O consumidor não aceita isso. Nós, em São Paulo, estamos fazendo um enorme esforço contra o trabalho infantil.

■ *Em que medida essa questão está relacionada com o protecionismo?*

— No exterior, denuncia-se o trabalho infantil nas áreas de laranja, cana-de-açúcar, carvão, sisal e calçados. São cinco produtos em áreas onde a competitividade brasileira é grande. Não se denuncia trabalho infantil em outras áreas. Trata-se de protecionismo, portanto. Acontece que na citricultura paulista não havia trabalho infantil. Temos convite do governo de Sergipe para investir lá, o que seria interessante como alternativa para São Paulo, mas ninguém quer se expor a um problema desse tipo.

SOU ADVOGADO e dirijo uma instituição de pesquisa. Isso me habilita a fazer perguntas idiotas, que um cientista não pode fazer por causa de sua formação. Pergunto-me, então: se o assunto é bactéria, por que não há médicos envolvidos nisso?

■ *O que esperar da reunião da OMC?*

— Temos tarifas elevadas na Europa, no Japão, na Coréia e nos EUA. Enfrentamos restrições nas exportações de frutas para a Ásia e para os EUA. Há dificuldades tarifárias na Europa para a laranja. Na Europa, entre 16 de setembro e 15 de maio, a tarifa é de 20%. Entre 16 de maio e 15 de setembro, de 4%. Este seria o período favorável à exportação. Só que não temos safra nesse período.

É prioritário resolvermos problemas sanitários – a mosca-das-frutas – com os EUA e a Coréia e problemas tarifários de suco com a Comunidade Européia, EUA e Ásia. É o que temos levado ao governo federal. Quanto às barreiras para a fruta, não há dificuldade para o controle da mosca-das-frutas. O problema é a falta de ação governamental. O setor privado daqui não pode garantir nada ao setor privado de lá. Seria necessário um convênio sanitário entre o Brasil e o país importador. O país importador informaria quais são os seus requisitos, como ocorreu no caso da aftosa e do mamão. Informados dos requisitos e feito o convênio, estaremos prontos para atender porque sabemos fazer. É preciso que o Ministério da Agricultura promova esse entendimento.

Já no caso das tarifas, a negociação é via Itamarati. Temos trabalhado intensamente com o Itamarati nas negociações multilaterais da Alca, OMC, Mercosul. Mas não temos visto nenhuma negociação bilateral, como a que os EUA fizeram com a China para a exportação de laranja norte-americana. É verdade que a China, ao negociar o apoio do Brasil para sua entrada na OMC, reduziu de 70% para 26% o imposto de importação para o suco brasileiro. Nosso pessoal do Itamarati sabe negociar e aproveitar as oportunidades. O que falta é abrir essas oportunidades. Não cabe à indústria fazê-lo, porque a relação é de governo a governo.

AGRO drops



Novo sistema para testar ruído de tratores

A Caterpillar Brasil acaba de anunciar um equipamento de última geração para o monitoramento do nível de ruído de tratores. Desenvolvido pela Brüel & Kjaer em conjunto com o Centro de Tecnologia da empresa, nos Estados Unidos, o equipamento já está sendo utilizado para realizar testes nos produtos fabricados pela empresa, atendendo aos requisitos descritos nas normas ISO 6393 e 6394 e ISO 6395 e 6396, exigidos nos mercados europeu e americano e futuramente no Mercosul.

Foram investidos US$350 mil na aquisição e instalação do equipamento e preparação da área, que exigiu a construção de uma pista de concreto para teste de máquinas de rodas, e de uma pista de areia para máquinas de esteiras. Foi necessário ainda instalar uma sala para o equipamento Audibel System, além de torres para microfones especiais, sistema de estação de tempo e antena para transmissão de dados via radiofreqüência.

O sistema permite que uma única pessoa conduza o teste, utilizando um *lap top* para transmissão dos dados ao computador central. Durante o teste, são monitorados os ruídos do ambiente e da máquina, a temperatura ambiente e a velocidade do vento.

Com esta nova tecnologia, a Caterpillar Brasil controlará, com precisão, o ruído das máquinas que saem de sua produção, atendendo rigorosamente às normas requeridas internacionalmente, tornando-se mais competitiva nos mercados americano e europeu. Com isto, estará beneficiando milhares de operadores, que contarão com um ambiente de trabalho mais confortável para trabalhar.

A Caterpillar, que este ano comemora 45 anos de atividades industriais no Brasil, é hoje líder mundial na fabricação e comercialização de máquinas de terraplenagem e movimentação de materiais para os setores de construção, mineração, agricultura, florestal e industrial. Atualmente, produz em sua fábrica de Piracicaba, interior do Estado de São Paulo, 23 modelos diferentes de produtos entre motoniveladoras, pás-carregadeiras de rodas, tratores de esteiras, moto-escrêiperes, compactadores e escavadeiras, além de peças e componentes. Empregando 2.400 pessoas, é a principal exportadora de seu setor, atendendo a mais de 120 países.

Clonagem de fruteiras tropicais em grande escala

Com o crescente interesse pelas frutas tropicais, várias instituições de pesquisa estão desenvolvendo tecnologias para acelerar a multiplicação vegetativa (clonagem) das espécies frutícolas, inclusive das que são pouco conhecidas e exploradas comercialmente no Brasil, como a graviola, a pinha, o sapoti etc.

Nos últimos anos, as técnicas de clonagem mais utilizadas têm sido a enxertia e a estaquia que permitem multiplicar com eficiência um número reduzido de espécies de plantas.

Recentemente, uma série de pesquisas vem demonstrando a viabilidade do emprego de técnicas de micropropagação para fruteiras tropicais, especialmente banana e abacaxi que são facilmente clonadas *in vitro*, pela sua natural habilidade de propagação vegetativa. Métodos para micropropagação de fruteiras tropicais lenhosas são ainda mais recentes e foram desenvolvidos a partir das técnicas geradas para espécies de clima temperado como a maçã e a uva.

Esses métodos incluem, por exemplo, os biorreatores, que são equipamentos utilizados no cultivo de segmentos vegetais para fins diversos, como os da produção de mudas. Os biorreatores podem oferecer muitas vantagens em relação aos processos desenvolvidos no Brasil, onde, atualmente, a capacidade e a competitividade da micropropagação industrial são pequenas. Apesar da recente expansão, a maioria das biofábricas brasileiras vem utilizando metodologias baseadas em conhecimentos técnico-científicos desenvolvidos até a década de 80. Assim, o principal problema brasileiro de micropropagação e clonagem de plantas é o atraso tecnológico, o que implica redução de produtividade e aumento considerável dos custos de produção, entre outros problemas.

A clonagem *in vitro* é uma tecnologia importante, hoje, principalmente na multiplicação de flores, essências florestais e na fruticultura, tanto em países desenvolvidos como em desenvolvimento.

Atualmente, no mundo, milhares de pequenas, médias e grandes empresas produzem de 10 mil a 10 milhões de espécimes de plantas *in vitro* por ano. No mercado mundial, os produtos derivados da cultura de tecidos alcançam uma cifra de aproximadamente US$15 bilhões por ano. Cerca de 60-70% deste mercado compreendem orquídeas, flores de corte e plantas ornamentais em vasos.

Por isso, a Embrapa Recursos Genéticos e Biotecnologia, sediada em Brasília, através de um projeto liderado pelo pesquisador João Batista Teixeira, está realizando pesquisas que têm por objetivo desenvolver e adaptar metodologias de micropropagação visando à produção de mudas de alta qualidade, com menor custo, de culturas como o abacaxi, a banana, o cacau, a graviola, a atemoia e o eucalipto.

Para mais informações sobre a clonagem de fruteiras tropicais, basta ligar para os telefones (061)348-4769, (061) 348-4768, ou para o fax (061) 348-4770.



Corona promove primeiro leilão de sêmen limousin

A Agropecuária Corona está programando para o dia 26 deste mês o I Leilão de Sêmen Elite Corona. O leilão será realizado no restaurante O Leopolldo, em São Paulo (SP), e antecedido pela palestra "Pecuária de resultados", apresentada pelo jornalista econômico Joelmir Beting, às 19h45.

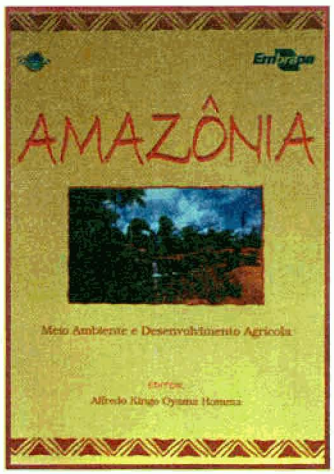
Não há preço mínimo de sêmen, uma vez que o criador é quem faz o preço. O criador poderá programar o seu consumo anual e adquirir material genético das principais linhagens da raça limousin, pagando em 14 parcelas.

O evento será transmitido pelo Canal do Boi a partir das 20h30 para todo o Brasil. Reservas de mesas e convites podem ser feitas pelo telefone (011) 5641-1176.

Embrapa anuncia novos vídeos e livros

A Embrapa Produção de Informação anuncia o lançamento de 15 novos produtos, entre livros e vídeos, dentre eles *Amazônia: meio ambiente e desenvolvimento agrícola* (foto), finalista do Prêmio Jabuti 1999. Os novos lançamentos trazem aos interessados em agropecuária e meio ambiente novas tecnologias em criação de cavalos, plantio de mandioquinha-salsa, maracujá, pêssego, caju, além de engenharia genética aplicada à agricultura e informações de referência importantes para o agronegócio e para o uso agrícola em geral.

Amazônia: meio ambiente e desenvolvimento agrícola, de Alfredo Homma, é uma coletânea



de 14 artigos que abordam a questão do desenvolvimento e ocupação do meio ambiente na região, incluindo uma análise sobre a influência de Chico Mendes, a política de reforma agrária e a devastação ambiental.

Outros destaques são os livros *O agronegócio do sisal no Brasil*, *Sistemas de informações geográficas – aplicações na agricultura*, *Interações ambientais no cerrado Microbacia-piloto de Morrinhos* e *Pragas de fruteiras tropicais de importância agroindustrial*.

Na área de engenharia genética estão disponíveis *Introducción al uso de marcadores moleculares en el analisis genético* e *Cultura de tecidos e transformação genética de plantas* (foto), cujo enfoque está nos principais avanços da tecnologia na cultura de tecidos e em assuntos como clonagem, transformação de plantas e avaliação de riscos na liberação de organismos transgênicos.



Mais informações sobre os livros e vídeos da Embrapa podem ser obtidas pelos telefones (061) 340-0675 e (061) 348-4278.

Novo livro sobre a pecuária do leite

Três estudiosos do agronegócio leiteiro, os professores da USP Marcos Jank e Elizabeth Farina e o agrônomo Valter Galan se uniram para escrever um dos mais completos livros dedicados ao setor: *O agribusiness do leite no Brasil*.

Com 110 páginas, a obra é fruto da vivência prática e sólida formação acadêmica dos autores que brindam os leitores com uma coisa que poucos sabem fazer, mas que todos querem saber: o futuro. No livro eles montam os cenários da atividade para os próximos 10 anos.

Marcos, Elizabeth e Valter levaram cerca de dois anos para concluir o trabalho, tempo em que tiveram contato com uma centena de pessoas, consultaram 55 obras e promoveram *workshops* para solucionar uma a uma as dúvidas que surgiram no meio do caminho.

O livro tem uma tiragem de 5 mil exemplares, que serão distribuídos pela Editora Milkbizz aos principais agentes da cadeia láctea. O apoio cultural é do Sebrae-MG, Tortuga, Westfalia e Nestlé.

Exportação de café verde supera estimativas

A exportação brasileira de café verde em abril foi de 1.757 milhão de sacas, 3% acima da previsão de 1,7 milhão de sacas divulgada no início do mês. O volume embarcado, segundo cálculos da Abecafé foi 16% menor que o de março deste ano, porém 120% maior do que as vendas externas em abril de 1998. Nos primeiros quatro meses do ano foram embarcados 7,1 milhões de sacas, um desempenho significativamente superior à média histórica. Os bons resultados alcançados no período são fruto de uma combinação de dois fatores: a safra 1998/99, a maior dos últimos 10 anos, e a desvalorização do real que aumentou de forma expressiva a competitividade do produto brasileiro em comparação com o café de outras origens.

A receita cambial no mês de abril foi de US$193 milhões. No período janeiro-abril, a exportação de café verde foi responsável por uma receita cambial de US$794 milhões, superando em 17% o valor registrado no mesmo período de 1998. Este resultado demonstra que o excelente volume das exportações compensou o declínio do preço unitário de exportação, 45% menor do que o registrado nos primeiros quatro meses do ano passado.



Asgrow lança cenouras com mais vitamina A

Duas novas cenouras com teor maior de betacaroteno (substância que participa da síntese da vitamina A no organismo humano) estão sendo colocadas no mercado pela Asgrow, empresa de sementes de hortaliças, com recomendação de plantio para outono, inverno e primavera. As colheitas realizadas nos últimos dois anos em áreas experimentais das regiões Sul e Sudeste comprovaram que além de mais vitaminadas estas cenouras são consideradas mais adequadas para os atuais padrões de mercado, que exigem hortaliças mais saudáveis.

Depoimentos atestam que elas agradaram os consumidores pelo visual e sabor (raízes mais vermelhas, compridas e cilíndricas, mais adocicadas e suculentas) e também os produtores, pela alta produtividade, uniformidade e tolerância às principais doenças da cultura. As novas cultivares conhecidas por XP 8414 e XP 8415 já podem ser encontradas nas distribuidoras de sementes da marca em todo o Brasil.

A principal diferença entre ambas é que a XP 8414 é mais vermelha, o que indica maior concentração de betacaroteno, ao passo que a XP 8415 tem folhas e raízes maiores e é mais tolerante ao fungo *Alternaria dauci*, que infesta as folhas e pode causar grandes perdas na produção. Estas cultivares entram no mercado para disputar o espaço ocupado pelas cenouras tipo Nantes (linha para cultivo de inverno).

José Mário Bertolin, tradicional produtor da região de Carandaí (MG) afirma "que a XP 8415 é ideal para ganhar concurso de produtividade", impressionado com a produtividade do produto. Ele plantou uma área experimental junto com os filhos na Fazenda Rincão e ficou entusiasmado com a qualidade das raízes, salientando que o tamanho, a coloração e o formato agradaram muito o mercado.

Novas tecnologias para a cultura do milho

A Monsanto desenvolveu uma tecnologia que já é utilizada por centenas de produtores em todo o Brasil: o Sistema Monsanto para Plantio Direto de Milho, segundo o qual são usados os herbicidas Roundup e Kadett CE. Este último, um pré-emergente residual específico para o milho, ajuda o agricultor a obter melhores rendimentos.

O mato invade áreas cultivadas, rouba os nutrientes do solo, a umidade e luz e ainda por cima sai ganhando. O Kadett CE impede que as plantas daninhas concorram com o milho por água e esses nutrientes no seu período crítico (desde o plantio até cerca de 45 dias), deixando a cultura no limpo e aumentando sua produtividade.

Após o término do período residual (45 a 60 dias), ele é degradado no solo pelos microorganismos, o que permite uma rotação de culturas bastante segura. Quem já fazia o plantio direto com Roundup, basta apenas acrescentar o Kadett CE na fase pré-emergente da cultura e colher os resultados positivos.

Base alimentar das civilizações pré-colombianas, o milho é utilizado não apenas para o consumo humano mas principalmente para a engorda de animais. Mais do que uma cultura, pode ser classificado como um hábito agrícola, herdado dos índios.

O Brasil é hoje o terceiro maior produtor mundial desse cereal tipicamente americano, ficando atrás somente dos Estados Unidos e da China. A safrinha de milho, em ascensão no país, corresponde hoje a 20% da produção nacional, tornando-se mais uma opção de rentabilidade para os agricultores.

Especialistas discutem mercado de açúcar e álcool

Em 1998 a indústria sucroalcooleira gerou cerca de 1,4 milhão de empregos e arrecadou para o país cerca de US$1,8 bilhão. Se por um lado a desvalorização cambial no início do ano trouxe expectativas para o mercado de açúcar e álcool no Brasil, a desregulamentação do setor também gerou incertezas e inseguranças.

Para discutir e avaliar o futuro econômico e político do setor, será realizada em São Paulo, nos dias 25 e 26, a conferência "Tendências de preços e questões políticas determinantes para o mercado de açúcar e álcool". O evento abordará temas como políticas existentes e perspectivas para o setor sucroalcooleiro no Brasil, análise da política do setor: regulação ou intervenção no mercado de açúcar, alternativas administrativas para aumentar a produtividade gerencial, tecnologias para geração de eletricidade a partir da biomassa, a importância da redução de custos e das novas oportunidades para o setor, operação financeira estruturada de pré-pagamento de exportação de açúcar garantida por apólice de seguro, fontes de financiamento e alternativas de renegociação das dívidas. Haverá ainda uma mesa-redonda sobre "O futuro do mercado de açúcar e álcool no Brasil", no segundo dia do encontro. Inscrições e informações pelos telefones (011) 258-5310 e (011) 257-5331.

Produto protege 15% da safra de soja no país

O Chart da Novartis foi responsável pelo controle de plantas daninhas de folhas largas em cerca de 1,5 milhão de hectares na safra de soja 1998/99, o que representa 15% da área plantada. Em março foram realizados cerca de 90 dias de campo por todo o Brasil em lavouras protegidas pelo produto para comprovar seus resultados.

Uma das principais características do produto é que ele pode ser aplicado a partir do primeiro trifólio da soja, o que permite o controle das plantas daninhas no estágio ideal. Outros herbicidas só podem ser aplicados a partir do terceiro trifólio, sob pena de prejudicar o crescimento, ou até matar as plantas.

"Esse período maior de aplicação, em função da sua alta seletividade para a cultura, dá maior flexibilidade ao produtor, favorecendo o gerenciamento das aplicações, com melhor eficácia de controle", afirma Rogério Diacov, gerente do Mercado de Soja da Novartis Agro. Além disso, o produto diminui a matocompetição, que é o crescimento das ervas daninhas em detrimento da soja.





AGCO lança novas colheitadeiras no mercado

A agricultura de precisão no Brasil está ganhando dois aliados de peso que contribuirão para que a produção nacional de grãos ultrapasse em definitivo a barreira das 100 milhões de toneladas. A AGCO do Brasil está lançando duas novas colheitadeiras da linha Massey Ferguson: os modelos MF34 e MF38. Depois de mais de 5 mil colheitadeiras terem sido testadas e aprovadas em toda a Europa, chega às mãos do produtor brasileiro uma máquina sem similar em toda a América do Sul. Aliando custo baixo na colheita a uma maior velocidade de trabalho, as máquinas são confiáveis, de alto rendimento, com manutenção simples e barata. Além disso, ainda proporcionam conforto ao operador. São dotadas de computador de bordo (Datavision II) e podem vir equipadas com o sistema Fieldstar (opcional), que oferece mapas de produtividade da lavoura, registrando a produção e a posição da máquina a cada metro de área colhida.

Os novos modelos podem ser utilizados nas mais diferentes culturas. O dretor de Marketing e Vendas para a América Latina da AGCO, Alistair McLelland, afirma que investimentos da ordem de US$10 milhões foram aplicados na modernização da unidade de Santa Rosa, Rio Grande do Sul, viabilizando a concepção de máquinas simultâneas tanto na Europa quanto no Brasil.

McLelland não hesita em afirmar que será possível um forte incremento nas vendas de colheitadeiras com a entrada no mercado dos novos modelos da AGCO. Hoje a Massey Ferguson detém uma fatia de 20% da comercialização. "A previsão é alcançar 30% de participação neste mercado até 2001", projeta McLelland.

Pecuária de corte tem exposição em São Paulo

A quinta edição da Expocorte, exposição especializada em raças bovinas para produção de carne, que se realizará de 12 a 20 de junho no Agrocentro, São Paulo (SP), vai reunir 1.400 bovinos de 20 raças de corte diferentes e promover 10 leilões de animais de elite em um único turno.

Para viabilizar a realização do evento em um único turno o espaço do Agrocentro passou por uma série de modificações estruturais. A mais importante e visível é a adequação do pavilhão de animais. Não há mais as baias sólidas para eqüinos, que ocupavam uma área considerável no local. Há agora cerca de 20 mil metros quadrados disponíveis para abrigar todos os animais em um único lugar, com toda a comodidade.

Mais informações sobre a V Expocorte podem ser obtidas pelo telefone (011) 828-0828.

Tecnologias otimizam transporte de perecíveis

Durante a Feira Internacional de Alimentos (Fispal 99), de 8 a 11 de junho, a White Martins vai apresentar novas tecnologias para otimizar o transporte de produtos perecíveis.

O sistema de Congelamento Criogênico é indicado para conservar produtos por longos períodos. O processo provoca a formação rápida e uniforme de pequenos cristais de gelo no alimento, evitando o rompimento de células, membranas ou vasos, no caso de carnes. O resultado é um alimento com melhor aparência e que não perde água durante o descongelamento.

O sistema, denominado Atmosferas Modificadas Conservar, é uma opção para manter a integridade dos alimentos embalados, impedindo a contaminação e estendendo sua vida útil. Além de preservar a cor, o aroma e o frescor, a utilização do Atmosferas Modificadas viabiliza a comercialização de produtos sem a necessidade de conservantes.

O gelo seco é uma solução prática e eficiente, que não requer alto investimento. É especialmente indicado para o setor pesqueiro e para o transporte de comida congelada e também serve para gelar o famoso coco verde.

A White Martins oferece tecnologias para todas as etapas de distribuição, desde a preparação das embalagens e a conseqüente manutenção da integridade do produto durante o transporte, com soluções diferenciadas para a indústria, supermercados e pequenas e médias empresas de processamento.

Controlada pela Praxair Inc. (EUA), a White Martins é líder do mercado sul-americano de gases industriais. Seu faturamento em 1998 foi de R$1,3 bilhão.

Tomate híbrido de mesa pode durar 21 dias

O tomate híbrido longa-vida de mesa Sofia é um longa-vida portador do gene *rim* que tem como função principal retardar o apodrecimento dos frutos no período pós-colheita. No caso do Sofia essa durabilidade chega a 21 dias. O híbrido plantado também no Sudeste e Sul do país está mostrando grande adaptação também ao clima mais quente. Foi plantado na Serra Tianguá, Ceará e no sul da Bahia, na região de Jaguaquara. Nas duas regiões o plantio vem crescendo significativamente.

Outra qualidade que coloca o produto em destaque e o torna bastante aceito pelos consumidores é o sabor bem mais agradável que os longa-vida mais antigos. Este híbrido é resultado do empenho de melhoristas da empresa Royal Sluis que depois de lançar tomates firmes e com maior durabilidade pós-colheita passaram a enfrentar outros desafios, entre eles o de melhorar o sabor desses produtos.

O Sofia está agradando a produtores, comerciantes e consumidores. O agrônomo José Brito Júnior explica que para o produtor existem vantagens como: boa produtividade que chega a ter uma superioridade de 15 a 20% em relação aos similares; apresenta boa uniformidade de frutos do começo ao fim da colheita. Este é um fator que garante maior lucratividade, uma vez que o descarte de produtos sem classificação é bastante reduzido. É ainda resistente a doenças e pragas que causam grandes perdas na cultura do tomate. "É um tomate de formato caqui e dotado de bastante firmeza, qualidades que agradam à dona-de-casa na hora de escolher o produto."



Lançamento do livro no *stand* da Pirelli (Agrishow, Ribeirão Preto-SP). Da esquerda para a direita: Luiz Antonio Pinazza (Agroceres/FGV), Ignez Vidigal Lopes (Ibre-CEA/FGV), Roberto Rodrigues (Abag), Maurício Canineo e Roberto Iunes Jr. (Pirelli) e Regis Alimandro (*Agroanalysis*/FGV).
O livro foi lançado também nos stands da BM&F, Andef e *Panorama Rural*, todos na Agrishow.



O melhor lançamento da safra de publicações sobre o agribusiness.

Já está à venda *Reestruturação do agribusiness brasileiro: agronegócios no terceiro milênio*, organizado pelo economista Luiz Antonio Pinazza, da Agroceres/FGV, e Regis Alimandro, redator-chefe da revista *Agroanalysis*/FGV. O livro é resultado de uma parceria entre o Ibre/FGV e a Abag – Associação Brasileira de Agribusiness.

Com 280 páginas, prefácio de Roberto Rodrigues, presidente da Abag, e texto final do jornalista Nivaldo Manzano, *Reestruturação do agribusiness brasileiro: agronegócios no terceiro milênio* reúne ainda um time de primeira em *marketing*, economia e agronegócios:

- Coriolano Xavier e José Luiz Tejon Megido, do Genoma (ESPM);
- Décio Zylbersztajn, do Pensa (USP);
- Ivan Wedekin e Paulo Rabello de Castro, consultores em economia;
- Marcelo Prado, da Algar Agro e
- Mauro de Rezende Lopes, do Centro de Estudos Agrícolas do IBRE FGV.

Exemplares de *Reestruturação do agribusiness brasileiro: agronegócios no terceiro milênio* podem ser encomendados pelos faxes: Rio (021) 536-9207 e São Paulo (011)-256-5968, pelo telefax (011)6232-2114 ou pelo e-mail: formula@netpoint.com.br

Jean-Pierre Longueteau, diretor da área de Proteção das Plantas, da Bayer, viu frustrar-se na juventude sua vocação de artista na França, onde nasceu, quando o pai, agricultor, exigiu que estudasse agronomia, para tocar o negócio da família. Olhando hoje para trás, ele não tem razões para se arrepender, pois soube mobilizar de outra forma sua sensibilidade, graças à qual chegou a colocar-se à frente de um negócio que para a Bayer brasileira converteu-se no seu segundo maior mercado do mundo – o da fitossanidade.

Há apenas cinco anos no país, Longueteau antevê um futuro promissor para a agricultura a despeito das dificuldades conjunturais. Aposta numa produção de 100 milhões de toneladas de grãos na virada do milênio e discorre sobre as relações comerciais Brasil & União Européia com a experiência de quem conhece bem os dois lados. Acredita que a Europa fará algumas concessões na reunião da OMC, que deverá coincidir com a definição de uma nova Política Agrícola Comum – PAC – para 2000. Fala também dos transgênicos, buscando compreender a hesitação do Brasil nessa questão, sobre o pano de fundo da divergência de interesses entre Estados Unidos e União Européia.

Saúde para a lavoura

NIVALDO MANZANO



Longueteau: orgânico não é oposto do químico

■ *Como ficam os planos de investimento da Bayer no Brasil após a mudança cambial ?*

— Em 1997 o grupo Bayer comemorou 100 anos de Brasil. Teve a oportunidade de viver muitas mudanças e problemas. Nem por isso recuou: investiu sempre. Bom exemplo foi a criação e as sucessivas ampliações nos anos 60 do complexo de Belfort Roxo, no Rio de Janeiro, na empresa o maior em extensão do mundo. Agora, com a turbulência monetária de janeiro, a Bayer decidiu adiar seus planos para reavaliar a situação. Havia um plano de investimentos de US$30 milhões para 1999/2000. Mas o plano está mantido.

Na área de proteção das plantas, que é a minha, teremos a criação, a partir deste ano, de uma nova estação experimental em Avaré, São Paulo; ampliações de capacidade de produção de produtos de expansão concentrada; um projeto na área de saúde animal para aumentar nossa capacidade de produção de formulações em pó. Voltamos a estas formulações, que pareciam ultrapassadas pelo líquido e pelo granulado. Estamos investindo também em equipamentos de embalagens com capacidades diversificadas: na mesma linha será possível obter dosagens de 100ml até 20 litros. Nos preparamos para atender ao mercado futuro de horta-jardim, ou seja, da planta ornamental do interior doméstico até uma pequena horta no quintal.

■ *Como evolui o mercado de fitossanitários?*

— Esse mercado cresceu nos últimos anos de maneira vertiginosa. No início da década de 90, o mercado brasileiro girava US$1 bilhão; de 1995 até hoje, evoluiu para US$2,5 bilhões. Por quê? Porque os fitossanitários, ao lado de outros insumos, são fatores de produção que contribuem para elevar os ganhos de produtividade. No mesmo período, passamos de uma produtividade de pouco mais de 1,5t de grãos por hectare para quase 2,5t/ha. Esse resultado coincide com a nova política do crédito não-subsidiado: para sobreviver, os agricultores tiveram de se virar, encontrando soluções novas que lhes permitissem auferir rentabilidade de sua atividade. Nos últimos anos, o aumento da produção foi de cerca de 5 milhões de toneladas por ano; para 1998/99 teremos 85 milhões de toneladas; para 2000/01 vamos chegar, sem dúvida, a 100 milhões de toneladas.

No planeta, o único continente que ainda tem terras disponíveis é a América Latina. A extensão cultivável no Brasil é de 350 milhões de hectares, e hoje são explorados apenas 50 milhões. Admitindo que 200 desses 350 milhões não devem ser tocados por razões ambientais, ainda assim sobram 100/150 milhões de hectares. O que quer dizer que, sem muita dificuldade, o Brasil pode multiplicar sua área cultivada de maneira sustentável por três, sem falar no aumento da produtividade. Isso quer dizer que o mercado de US$2.5 bilhões pode chegar em 2010/15 a equiparar-se ao dos Estados Unidos. Já em 1998 o volume de insumos consumidos na área de proteção das plantas pelo Brasil colocou o país no segundo lugar mundial.

■ *Como a Bayer encara o processo mundial de compras, fusões e incorporações de empre-*

sas no setor da indústria química? Quais as razões desse processo?

— Observa-se que a intenção é unir forças, melhorar algumas situações, buscar escala. Quase ninguém promove um casamento com seu concorrente pelo prazer de fazê-lo. Vai porque precisa. A necessidade é de duas ordens. A primeira, uma lucratividade que não satisfaz os acionistas. A segunda, o estado atual da riqueza de seu portfólio. A empresa que tem um *pipeline* muito rico – as moléculas, as novidades que estão chegando (o prazo é de 10 anos) – não tem necessidade de casar interesses. Mas se o rendimento de seu *pipeline* for medíocre, seu portfólio de futuro não for rico e sua dimensão no mercado mundial for insuficiente, nesse caso promover o casamento é uma necessidade e uma obrigação. Pode ser fusão, compra, associação etc. Uma das primeiras foi a da Dow com a Elanco: esta queria concentrar mais esforços na saúde humana e animal, e por isso quis confiar à Dow o desenvolvimento de seu setor de proteção global. Hoje, 15 anos depois, uma foi absorvida pela outra, surgindo daí a Dow Sciences. Outro exemplo foi a AgrEvo. A Schering estava em dificuldades porque a maior parte de seus produtos fitossanitários ocupava-se da beterraba e concentrados na Europa; além do que esses produtos, de alguma idade, já não estavam cobertos por patentes. Foi preciso pois encontrar um parceiro capaz de prolongar a vida de suas moléculas. Hoje a AgrEvo está fazendo aliança com a Rhodia, para continuar avançando. Por que não fazê-lo? Deve-se admitir como normal que situações pouco confortáveis levem a casamentos.

■ *E quanto à Bayer?*

— Não estou dizendo que a Bayer não possa vir a sujeitar-se ao mesmo processo. Se seus concorrentes criarem megaempresas, a Bayer, que dispõe atualmente de excelente saúde, poderia nessa conjuntura hipotética ter sua posição ameaçada. Hoje, porém, essa não é nossa prioridade, embora estejamos sempre conversando com nossos concorrentes.

■ *Como a Bayer vê a transformação genética aplicada à agricultura? Agricultura e saúde humana irão caminhar juntas?*

— O grupo Bayer foi dos primeiros a trabalhar em biotecnologia vegetal e depois na área de saúde humana, no âmbito de uma *joint venture* de pesquisa com o grupo Hoechst sobre imunologia. Os resultados foram bastante positivos quanto a doenças do sangue. Quanto às biotecnologias vegetais, a opção da moda na época era o mercado de sementes. A Bayer, ao contrário de concorrentes, não aderiu, da mesma forma como ocorrera 20 anos antes, quando a opção fora a compra de empresas de fertilizantes. Parece que a opção foi acertada, pois não existe uma única empresa hoje trabalhando, ao mesmo tempo, com fitossanitários e adubos. É verdade que semente e tecnologia vegetal são áreas complementares, mas será que para se trabalhar com sementes é preciso comprar uma empresa de sementes? Achamos que não, sobretudo porque a semente, além da pesquisa, tem a ver com uma logística que vai até o agricultor. Vender a ele é um serviço como qualquer outro, e para isso não seria preciso comprar uma empresa de sementes. Essa é a razão histórica por que a Bayer não entrou em sementes. Isso não significa que não tenhamos interesse em biotecnologias vegetais. É como a situação da Microsoft, empresa número um em *software*, que não opera no mercado de *hardware*. Mudaremos de opinião algum dia? Talvez, mas nesse caso será para comprar *know-how*. Atualmente, visamos sim à complementaridade de nossas atividades: saúde humana e animal têm o mesmo fundamento.

TOMANDO-SE algumas precauções, não há risco para a biotecnologia. Mas estamos falando do que conhecemos hoje. Será que não seria melhor esperar mais? Esse ponto de interrogação só encontra resposta no futuro.

■ *Há temores de que a biotecnologia termine por gerar o aparecimento de organismos perigosos, de difícil controle. Esse temor tem fundamento?*

— É difícil de separar o aspecto emocional do aspecto científico nessa questão. De maneira geral, os conhecimentos atuais mostraram que, tomando-se algumas precauções, não há risco. Mas estamos falando do que conhecemos hoje. Será que não seria mais conveniente esperar mais? Esse ponto de interrogação só encontra resposta no futuro. Na Europa, o debate sobre os transgênicos, eivado de paixão e protecionismo, levou o governo francês no ano passado a constituir uma ampla comissão representativa de todos os interessados, coordenada pela Assembléia Nacional. A conclusão foi ambígua. Não se conseguiram identificar riscos, ao mesmo tempo em que não se conseguiu demonstrar que eles não existem. Conseqüentemente, isso levou a Europa a manter sua política de cautela, até se chegar à conclusão definitiva de que não existe risco. A noção de produto transgênico como capaz de transmitir algum gene resistente a certa substância química é apenas o início de caminhos promissores como produtividade, enriquecimento das plantas etc. Teoricamente, é verdade que os efeitos de interação, em ambientes diversos, podem conduzir a transformações. A espécie humana é resultado disso. Mas é verdade também que até agora não se conseguiu demonstrar transformações na prática.

■ *Como interpretar a situação na qual a Europa recua por dúvida prudente, enquanto os EUA e outros países avançam na utilização de produtos transgênicos?*

— Estamos diante do confronto de duas culturas, sem que nenhuma delas possa demonstrar claramente quem tem razão e quem não tem. Minha posição é de que é preciso avançar com prudência.

■ *Por que as empresas norte-americanas que processam produtos transgênicos resistem em rotular os produtos?*

— Por uma questão de custo. Identificar e separar uma partida de soja transgênica de ou-

tra comum custa muito dinheiro, além de não se ter segurança quanto ao tipo de semente utilizado pelo produtor. Ainda que fosse possível, praticamente, oferecer um produto identificado com segurança, viria a pergunta que os americanos fariam aos europeus: vocês estão dispostos a pagar mais por isso? Outra via seria informar que o produto pode conter soja transgênica, o que deixaria muitos intranqüilos. Interessante a esse propósito é a posição do Rio Grande do Sul, que poderá oferecer a quem quiser, com segurança, uma soja não-transgênica. Pioneiros no mundo, os gaúchos ocupam um nicho de mercado que estava à sua espera. Uma solução perfeita, na visão do *marketing*, embora vá custar dinheiro e não se saiba ainda se praticamente será viável.

■ *Como o senhor vê a política brasileira nessa questão?*

— A polêmica brasileira faz sentido. A pergunta que se faz aqui é: será que os americanos caíram na armadilha? Será que a América Latina, Brasil à frente, não teria interesse em atrasar a adoção dos transgênicos? Outra razão para adiar o debate são as próximas negociações na Organização Mundial do Comércio. Nelas, a Europa, obviamente, vai ter de ceder em algum ponto e o Mercosul também.

■ *O que o Brasil pode esperar de concessões européias na OMC?*

— Não custaria muito à União Européia, na minha opinião, abrir um pouco. O Brasil tem hoje, com Fernando Henrique, uma credibilidade que o credencia na negociação. E, principalmente, o volume das exportações brasileiras é muito pequeno em relação ao das exportações européias para o Brasil. Além disso, como a reunião vai coincidir com a nova agenda 2000 da nova PAC da União Européia, é de esperar alguma abertura, embora eu não saiba dimensioná-la. Que o *lobby* europeu continuará forte, não há dúvida: o Brasil consegue produzir uma tonelada de açúcar por US$200, enquanto na Europa o custo de produção vai a US$600/700.

■ *Não se poderia pensar uma negociação global, de lado a lado, na qual os produtos da agricultura entrariam como parte do pacote maior?*

— Há duas dificuldades, nessa perspectiva. Primeiro, a Europa não precisa dos produtos da América Latina. Precisa, sim, dos mercados da América Latina. De sua parte, a América Latina não tem tecnologia nem capacidade de se desenvolver de forma autônoma. A segunda é que a Europa ainda não é bem a União Européia: é um conjunto de países que tem como política comum apenas a agricultura. Por isso, para negociar com uma Europa unida, o único assunto da pauta é a agricultura. Não ocorre a mesma coisa com a indústria química e com tudo mais. Seria preciso, portanto, na perspectiva de uma negociação brasileira global, negociar com cada país europeu isoladamente.

■ *Com a introdução dos transgênicos, é possível prever uma queda no consumo de herbicidas. Como a Bayer se coloca diante desse novo quadro?*

— Se o produto transgênico comprovadamente não oferecer perigo, a biotecnologia vai avançar, ganhando muito espaço. A história dos transgênicos resistentes que estão chegando ao mercado é apenas uma brincadeira inicial em relação à sua potencialidade. Hoje, utilizar uma semente geneticamente modificada significa um ganho de 10% a 20%, correspondentes ao gasto com herbicidas. Por isso, a Bayer acredita que a biotecnologia vai trazer muitas novidades, mas nem por isso julga urgente entrar na área. Estamos, em qualquer mercado do mundo, no primeiro ou no segundo lugar em fungicidas e inseticidas. Em herbicidas, estamos lá embaixo, no 10º lugar. Isso nos coloca na direção de quem tem o herbicida, para buscar alguma complementaridade. Mas a maior parte das pesquisas a curto prazo estuda genes resistentes a herbicidas. Hoje, no Brasil, todos os concorrentes se apóiam em herbicidas, o que significa que eles deverão regredir. O Roundup vai engolir um pedaço de mercado de cada concorrente. Já a Bayer, que não é forte nesse mercado, não será atingida. Ao contrário, verá seu mercado de fungicidas e inseticidas crescer ainda mais, induzido pelo uso das biotecnologias. Uma semente transgênica custará mais, e o agricultor, em conseqüência, vai cuidar melhor da fitossanidade de sua lavoura, especialmente de sua semente. É o que vemos na soja e na cana-de-açúcar, por exemplo. Na cana, com a colheita mecânica, a palhada, que agora se deixa na lavoura sem ser queimada, vai mudar o ambiente do solo, possibilitando a emergência de novas invasoras atualmente não combatidas pelos herbicidas tradicionais. Para atender à nova situação, nosso *pipeline* está pronto para introduzir coisas interessantes.

O MERCADO DE fitossanitários cresceu nos últimos anos de maneira vertiginosa. No início da década de 90, o mercado brasileiro girava US$1 bilhão; de 1995 até hoje, evoluiu para US$2,5 bilhões. São fatores de produção que contribuem para elevar os ganhos de produtividade.

■ *O mercado de produtos orgânicos é ainda pequeno, mas cresce de forma acelerada. Como a Bayer vê esse crescimento?*

— O orgânico não pode ser concebido como oposto ao químico. Esse segmento de mercado não se caracteriza pelo aspecto da inovação tecnológica e da produtividade. Mas sob a visão do *marketing*, existe uma clientela disposta a consumir e pagar por eles. A experiência mundial indica que a evolução do mercado de produção orgânica tem relação direta com o nível de vida. Não é apenas o poder de compra que orienta a opção, mas o estilo de vida. Verifica-se que essa evolução rapidamente se estabiliza em um patamar, encontrando dificuldade de avançar a partir daí como proporção do consumo geral. A evolução das dietas a partir da cesta básica começa com produtos vegetais; depois vem a substituição pela proteína animal, com frango, depois o porco, a carne de boi e, no final, o retorno à cesta vegetal, agora encarecida pelo orgânico.

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), 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), Antonio Danieleto Filho (digitação).

Redatores

Alexandre Oliveira e César Garcia.

Arte

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

Revisores

André Pinheiro e Odemir Capistrano.

Contatos com a redação pelos telefones (021) 536-9213, 551-7995 e 536-9225 e fax (021) 536-9207 ou pelos e-mails regis@fgv.br e cgarcia@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

(Editora FGV)

Elsa Maria Saboia Stephan

Serviço de Vendas

Praia de Botafogo, 190, sala 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 Larragoiti Lucas (Sul América Terrestres, Marítimos e Acidentes, Cia. de Seguros), Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco da Bahia Investimentos SA), Roberto Duailibi (DPZ Propaganda SA) e Fernando Roberto Moreira Salles (União de Bancos Brasileiros SA).

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

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA

Diretor:
Antonio Carlos Porto Gonçalves

Centro de Estudos Agrícolas
Ignez Vidigal Lopes

Centro de Estudos de Empresas
Sergio Gustavo S. da Costa

Centro de Estudos de Preços
Paulo Sidney de Melo Cota

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. 16 **Especial sobre citricultura**
Modelo
• Resposta à altura 16
Competitividade
• Busca incessante 18
História
• Saga da citricultura 21
Mazelas
• Eterna ameaça 22
• Convivência com a tristeza 24
Mercado
• Parque consolidado 26
Comércio
• Prova de fogo 28
Citricultura
• Estatísticas da atividade 29
Produção
• Pedras no caminho 33
Ciência
• Parceiros do futuro 38
Consumo
• Muita criatividade 39
Limão argentino
• Prata da casa 41
Processo
• Suco global 43
Pesquisa de opinião
• Meio desligados 44

pág. 49 **Conjuntura**
Preços da terra
• A queda continua 49
Cerveja
• Salve-se quem souber 51
Indicador do milho FGV/BM&F
• Mercado ajustado 52

pág. 54 **Oferta & demanda**
Maçã
• Doce ascensão

pág. 55 **Índice FGV-Abag**
Preços
• A maior alta em quatro anos

pág. 56 **Síntese estatística do IBGE**

pág. 57 **Estatísticas agropecuárias**

pág. 62 **Panorama**

pág. 66 **Diário de bordo**

DA redação

Destruição criativa

O que torna um segmento econômico competitivo? A observação e o estudo dos diversos casos de sucesso mostram que a resposta está basicamente na busca contínua pela melhoria, pela inovação, pela mudança.

Para a citricultura brasileira, este conceito se faz cada dia mais importante. Afinal, construída e desenvolvida a partir de uma série de injunções que a alavancaram à predominância mundial, ela sabe ter à frente dois grandes desafios.

O primeiro deles, o dos problemas fitossanitários. Trata-se de situação criada ironicamente pelas mesmas vantagens que de início o estado de São Paulo ofereceu para a construção deste segmento agroindustrial. A adequação às condições edafoclimáticas, a preexistência da vocação para o trabalho em culturas perenes, o apoio governamental explícito, conquanto tenham criado ambiente ideal para a implementação de pomares, terminaram por ofuscar uma visão de longo prazo entre os agentes do segmento. Com isto, criou-se uma ameaça à perpetuidade dos primeiros bons resultados obtidos no agronegócio.

A citricultura vive hoje uma situação de emergência fitossanitária tão séria que deixou de ser vista como assunto afeito apenas aos laboratórios de pesquisas. Há consciência de que a disseminação do cancro cítrico e da clorose variegada de citros tem efeito altamente pernicioso sobre toda a cadeia, impactando negativamente a produtividade dos pomares e se transformando num óbice ao aprimoramento da competitividade das empresas fabricantes de suco.

Afortunadamente, a recente revigoração do envolvimento empresas-governo para o combate às doenças cítricas mostra séria intenção em resolver-se este desafio. Neste particular, tem sido da maior relevância a participação da Abecitrus como porta-voz dos pleitos do agronegócio junto às autoridades. Resta esperar que a disponibilização de recursos não só venha a se mostrar adequada à obtenção dos resultados esperados, como também se faça de forma continuada.

O segundo desafio da citricultura brasileira é o de, sabendo-se um permanente alvo perante a concorrência norte-americana, fazer-se um alvo móvel, difícil de ser atingido. Isto porque sua posição de (ainda) predomínio mundial só estará assegurada enquanto as empresas produtoras de suco souberem aumentar e aperfeiçoar suas vantagens e fazê-lo no *timing* adequado, antecipando-se às concorrentes estrangeiras.

Nas palavras de Schumpeter, trata-se de buscar a "destruição criativa" dentro do próprio segmento agroindustrial. Do contrário, estará sendo repassada aos competidores a chance de serem os pioneiros na substituição de velhos paradigmas industriais por modelos estratégicos inéditos visando à satisfação de novas necessidades do público – tais como a crescente preferência dos consumidores do Primeiro Mundo pelo suco natural em detrimento do concentrado congelado.

A recente emigração para a Flórida das duas maiores empresas fabricantes brasileiras de suco concentrado é significativa, pois sinaliza sua compreensão do momento pelo qual está passando este agronegócio. Tornando-se global e posicionando-se fisicamente dentro do maior mercado consumidor da bebida, a indústria citrícola brasileira busca ampliar e aprimorar sua vantagem competitiva. Este é o caminho certo para sua sobrevivência a longo prazo, que é o que AGROANALYSIS procura desvendar nesta edição.

Resposta à altura

A única resposta que o Brasil pode dar ao protecionismo e aos subsídios do primeiro mundo é investir em tecnologia

FÁBIO DI GIORGI



Se tivéssemos que escolher os mais bem-sucedidos produtos da polêmica e grandiosa política agrícola do Brasil da década de 70, a chamada "revolução conservadora" na agricultura, certamente lá estariam a soja, a avicultura, o café do cerrado e a laranja. Se a prole foi pequena para tão grande esforço, não vamos discutir aqui. A laranja não teve a conseqüência esperada do esforço que a nação realizou para a sua modernização agrícola, mas aproveitou bem facilidades como isenções fiscais, créditos subsidiados etc. A soja é uma filha bem mais legítima. A tecnologia para o seu cultivo – pesquisa, incentivo à fabricação de colheitadeiras etc. – foi gerada naquele período e teve sucesso duradouro. A laranja não seguiu o paradigma.

Há certa maldade quando se afirma que a agroindústria citrícola brasileira só cresceu por conta das geadas na Flórida (EUA). Essa afirmação sem fundamento reflete a baixa auto-estima que justa ou injustamente o caldo cultural brasileiro hospeda.

Basicamente a citricultura paulista se deve à:

- excelente condição econômica e edáfica da margem direita do Tietê;
- preexistência do agricultor de cultura perene, e de ex-cafeicultores frutos da imigração do início do século;
- preexistência do pacote tecnológico legado pela genial geração de pesquisadores do Instituto Agronômico de Campinas após a *débâcle* provocada pelo *vírus da tristeza*, que dizimou a citricultura paulista na década de 40;
- existência de um mercado interno de fruta fresca no eixo Rio-São Paulo;
- e, sobretudo, à existência de uma enorme demanda reprimida internacional de suco de laranja que a Flórida jamais poderia suprir via custo, mesmo sem geadas.

Com esses ingredientes, não faltaram atores industriais e comerciais para formar a invejável hegemonia mundial que o Brasil detém.

Como se enganam aqueles que pensam que o sucesso ou os fenômenos positivos econômicos e sociais só dependem da boa vontade dos povos. A paternidade da citricultura paulista é complexa. Com seus US$3 milhões (não levando em conta a desvalorização da moeda) gerados em 1963, chegou a US$1,5 bilhão na década de 80. Um negócio duas vezes maior do que o cobre chileno. Nós fizemos a mina e a conservamos.

Classe média rural

Com seus 700 mil hectares, o chamado "São Paulo Citrus Belt" tem 27 mil propriedades comercialmente produtivas, formando, a exemplo da cafeicultura, uma classe média rural. Aliás esse conceito – classe média rural – deveria ser mais estudado como contraponto à idéia aceita, porém questionável, de que a agricultura competitiva é irremediavelmente concentradora e de que a pequena e média propriedades só existem quando subsidiadas, a exemplo da Europa.

A produção tem alcançado mais de 300 milhões de caixas/ano, seguindo dois terços para a industrialização e um terço para o consumo *in natura* no mercado interno. É sugestivo que o Brasil seja o maior consumidor *per capita* de laranja fresca do mundo, contrariando os que propalam que a exportação invariavelmente determina a suboferta interna.

A competitividade da citricultura paulista permitia seu crescimento contínuo, mesmo com o fim dos subsídios agrícolas. Esse processo foi acelerado pelas quatro geadas na Flórida na década de 80, quando chegamos a plantar 17 milhões de árvores num só ano. Essa expansão se deu devido à reprodução do capital. O que significa que a apropriação de renda beneficiou o setor produtivo agrícola, ao contrário de – como afirmam certos setores – só a indústria ter-se beneficiado das altas cotações internacionais.

O percentual de participação no perfil de propriedades pequenas, médias e grandes se manteve nos últimos 20 anos, demonstrando que houve uma apropriação homogênea de renda, uma vez que o número de propriedades cresceu.

Fábio Di Giorgi *é asessor de diretoria no Desenvolvimento de Novos Negócios da Coinbra.*

Com a recuperação dos pomares da Flórida e o gigantismo brasileiro, o mercado tem trabalhado retratando a superoferta e obviamente forçando toda a cadeia a uma dieta constante. Esse processo que se dá ao longo da década atual coincide com os problemas advindos de:

- falta de pesquisa de suporte, com a desorganização do setor público, e conseqüente envelhecimento do pacote tecnológico;
- advento da CVC (clorose variegada dos citros), uma bacteriose surgida no Brasil em 1987, e ressurgimento do cancro cítrico (1998);
- deslocamento da citricultura para zonas marginais (clima).

Esses fatores adversos represam a produtividade média, reduzindo a margem de lucratividade já estreita devido ao desempenho do mercado internacional.

É um erro muito comum imaginar que a produtividade agrícola depende só do agricultor. Os 700 mil hectares de citros gastam cerca de US$400/500 milhões anualmente no seu estágio fotossintético, ou seja, nas propriedades, a título de custos de manutenção, sendo 60% deles em insumos (fertilizantes e corretivos – 20% e defensivos – 40%).

Pesquisa

É natural que numa feira como a Agrishow em Ribeirão Preto haja pouco espaço para a citricultura, uma vez que a maior parte dos seus custos faz parte do complexo jogo da química agrícola, da fina entomologia e da fitopatologia. O custo da especificidade sempre foi alto e aí está a barreira mais elevada da indispensável produtividade.

Com a produção de mil caixas por hectare, ou 40 toneladas, o Brasil será imbatível, mesmo com o protecionismo descabido e hipócrita dos EUA e da Europa. Estamos com dificuldade de atingir aquele índice. Parte substancial da cadeia citrícola reagiu às ameaças comerciais e agrícolas, fazendo com que o Fundecitrus – talvez o melhor representante da modernidade da citricultura paulista – dividisse seu foco também na direção da pesquisa agrícola como órgão provedor. Não que o Fundecitrus venha a substituir o Estado, o que seria impossível, mas atuando como linha estimuladora da pesquisa aplicada. Assim, a iniciativa privada está tentando ocupar, não sem esforço, o espaço da insuficiente pesquisa citrícola do maior produtor mundial.

O velho pacote tecnológico da década de 50 não mais responde às exigências atuais. Hoje há questionamentos sérios sobre o modelo de manejo americano compartilhado pelas grandes companhias européias de defensivos de que a resposta ao aparecimento de uma praga ou doença é uma molécula nova de defensivo, conceito excessivamente reducionista. Há também a falta de compreensão do manejo de solos tropicais. Vivemos ainda da célebre frase "em se plantando, tudo dá", uma falácia agronômica integrada ao imaginário coletivo brasileiro. Convém salientar o efeito desestruturador da repetição do modelo adotado pelos imigrantes no início do século, que, ao desmatar, encontraram uma fertilidade que lhes possibilitou um espantoso sucesso. O manejo de solo da Europa não vale para os trópicos. Os filhos desses imigrantes repetem o modelo como se o solo nada tivesse perdido nesses 80 anos de exploração indevida.

Implementos agrícolas

Outra questão que comumente não tem sido levantada nos fóruns apropriados e tem dificultado a busca incessante e necessária do aumento da produtividade – condição *sine qua non* de sobrevivência num mercado competitivo – é a inexistência de uma indústria de implementos agrícolas secundária, ou seja, o menu de máquinas ofertado é restrito e, por conseguinte, insuficiente. Apesar de termos há 20 anos o curso de engenharia agrícola no Brasil, não logramos avançar. Isso é explicável, uma vez que as vacas andam bem magras até para a indústria primária de máquinas e implementos. Trafegamos 20 horas por ano num hectare plantado. Não há solo que não se compacte e não há custo que agüente.

Dificilmente a citricultura paulista atravessará a atual fase de transição tecnológica sem aporte da pesquisa agrícola. A Flórida tem 180 pesquisadores em citros. O Brasil, cerca de 10% disso, e pior: um orçamento 20 vezes menor.

Além disso a citricultura paulista atravessará esta fase em direção a um ajuste de custos. A aceleração desse processo de ajuste poderá variar segundo o investimento ou incremento tecnológico na produção agrícola. Já estamos gerando essa tecnologia com recursos do próprio setor (Fundecitrus) com um pequeno porém crescente apoio do Estado.

Idealista ou não, o raciocínio correto é que a única resposta que o Brasil pode dar à impossibilidade de eliminar as barreiras protecionistas e aos subsídios agrícolas do primeiro mundo é investir em tecnologia, munindo os agricultores de armas para a elevação da produtividade e facilidades de escoamento. Isso nos deixará fortes e nos permitirá um progresso duradouro. A citricultura é uma demonstração disso.

HÁ UMA CERTA maldade quando se afirma que a agroindústria citrícola brasileira só cresceu devido às geadas na Flórida (EUA). Essa afirmação, carente de fundamento, reflete a baixa auto-estima que, justa ou injustamente, é hóspede do caldo cultural brasileiro.

Busca incessante

De olho no mercado global, empresas citrícolas brasileiras adquiriram seis plantas industriais nos EUA nos anos 90

ANTONIO AMBRÓSIO AMARO

Se existe demanda de laranja fresca ou de suco de laranja e seus derivados (óleos, essências etc.) e subprodutos (*pellets* de polpa cítrica), cabe ao setor todo criar condições para explorá-la convenientemente, seja aproveitando as vantagens comparativas naturais que o país possui, seja estruturando e organizando os elos da cadeia produtiva, incluindo os governos nacionais.

Em busca desses objetivos, embora não se tratasse de medidas específicas para o setor citrícola, foram exemplos recentes da participação do governo: a Lei Kandir que isentou do ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços) as exportações de produtos primários e semiindustrializados dentre os quais o suco de laranja concentrado até então gravado por 8,45% sobre o valor FOB-Santos; a modernização da estrutura portuária, que permitiu redução dos custos operacionais, seja pela privatização de alguns "berços para navios" para transporte de suco, seja pela diminuição da TUP (tarifa de utilização portuária) no porto de Santos, cobrada de toda embarcação que adentra o canal para atracar, e que, no caso do suco de laranja, em 1996 era de US$6,86/t e foi rebaixada para US$3,47/t em 1998.

É obvio que essas vantagens só puderam ser conquistadas graças aos esforços de persuasão das entidades representativas de industriais e exportadores, procurando demonstrar as vantagens de tais procedimentos para a economia brasileira.

Antônio Ambrósio Amaro *é pesquisador científico do Instituto de Economia Agrícola da Secretaria de Agricultura de São Paulo.*

Brasil: exportação de suco concentrado congelado de laranja

Em %

Período	*USA*	*Canadá*	*Europa*	*Japão*	*Outros*
1980/89	47,00	5,00	38,00	-	10,00
1989/90	40,00	5,90	45,90	3,60	4,60
1990/91	32,10	6,40	50,80	5,40	5,30
1991/92	33,20	2,40	52,20	4,80	7,40
1992/93	28,60	2,50	58,10	5,00	5,80
1993/94	34,00	0,60	52,00	6,10	6,90
1994/95	20,90	0,20	61,60	9,20	8,10
1995/96	18,10	0,30	69,40	6,20	6,00
1996/97	17,00	-	69,30	6,60	7,10
1997/98	16,70	-	71,20	6,00	6,10

Brasil: exportações de frutas cítricas, 1990 a 1998

Ano	*Quantidade (t)*	*Valor (1.000US$)*	*Preço médio (US$/t)*
1990	84.414	20.488	243
1991	120.989	25.428	210
1992	93.197	21.123	227
1993	99.966	23.752	238
1994	150.674	30.620	203
1995	123.000	32.893	267
1996	107.985	24.258	225
1997	102.499	28.686	280
1998*	70.922	16.882	238

Fonte: Secex.

*Não inclui limão e limas ácidas. Provisório, sujeito a alterações.

Mudança de destino

Outra ação a registrar na busca incessante de novos mercados ou na ampliação dos já existentes para o suco concentrado brasileiro foi a mudança no destino das exportações, em decorrência da diminuição das compras pelos Estados Unidos, cuja produção de suco na Flórida se recuperou durante a década de 90. Enquanto na safra 1989/90 46% dos embarques eram dirigidos para os mercados americano e canadense, em 1997/98 esse percentual não passou de 17%. Em contrapartida nos mercados da Europa evoluiu de 46% para 71%.

Essas mudanças causaram alterações profundas na reestruturação agroindustrial; ampliou-se a capacidade produtiva de algumas empresas, que aumentaram suas fábricas ou adquiriram outras menores, que se viram obrigadas a sair do mercado. Ao mesmo tempo as operações foram se automatizando, enquanto na compra e colheita de matéria-prima se verificavam as mais significativas mudanças desde a implantação da indústria de suco no início da década de 60, uma vez que passou a vigorar o sistema de fruta posta-fábrica obrigando os produtores a se encarregarem da colheita e do transporte.

Essas alterações permitiram às empresas industriais reduzirem o número de empregados nas fábricas e nas áreas de suprimento de laranja, com sensível diminuição dos custos, em grande parte por conta de menor incidência de gastos com direitos trabalhistas na mão-de-obra que deveria ser contratada.

Em contrapartida, os produtores localizados a maiores distâncias das fábricas e/ou com pomares menos produtivos estarão em condições menos favoráveis que aqueles que se encontram próximos, e a tendência é melhorar o gerenciamento das proprie-

Estado de São Paulo: capacidade instalada de empresas processadoras de sucos

Empresa	*Localidade*	*Instalação*	*Número de extratoras*			
			1990	*1994*	*1997*	*1998*
Sucocitrico Cutrale	Araraquara	1964	84	86	86	86
	Colina	1979	96	98	98	98
Citrovale (Cutrale)	Olímpia	1980	24	25	25	0
Citro Mogiana (Cutrale)	Conchal	1980	16	17	17	0
Branco Peres (Cutrale)	Itápolis	1980	20	21	23	25
Citrosuco Paulista	Matão	1964	192	196	180	156
	Limeira	1967	76	77	77	28
Cargill	Bebedouro	1965	80	82	82	82
	Uchoa	1985	40	40	41	41
Frutesp *	Bebedouro	1962	86	86	86	86
Frutropic	Matão	1978	32	71	71	51
Central Citrus **	Matão	1979	16	17	0	0
Cia. Antarctica Paulista	São Paulo	1978	4	4	4	4
Sicola	Sorocaba	1929	1	1	1	1
Citropectina	Limeira	1954	28	29	30	30
Bascitrus	Mirassol	1984	10	31	45	30
Royal Citrus	Taquaritinga	1990	12	15	15	0
Citrovita	Catanduva	1991	-	31	60	60
Cambuhycitrus	Matão	1992	-	29	56	56
Frutax	Monte Azul Paulista	1994	-	11	11	0
Sucorrico	Araras	1996	-	-	30	30
Total			817	967	1038	864

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

* Em 1993 passa para a Frutropic (Grupo Dreyfuss). ** Paralisada.

A Lei Kandir, que isentou do ICMS, e a modernização da estrutura portuária, que permitiu redução dos custos operacionais, foram exemplos recentes da participação do governo na busca de competitividade pelos produtos brasileiros.

Quantidades anuais de laranja comercializadas no entreposto terminal do Jaguaré

Mil caixas 27kg

Variedade	*1993*		*1994*		*1995*		*1996*		*1997*		*1998*	
	cx.	*%*	*cx.*	*%*	*cx.*	*%*	*cx.*	*%*	*cx.*	*%*	*cx.*	*%*
Pêra	12.501	78	11.844	79	13.535	83	13.399	83	10.760	82	10.671	81
Lima	2.033	13	1.626	11	1.843	11	1.981	12	1.564	12	1.556	12
Baianinha	632	4	542	4	531	3	473	3	455	3	511	4
Valência	568	4	709	5	383	2	217	2	258	2	308	2
Seleta	255	1	187	1	91	1	59	–	106	1	83	1
Total	15.989	–	14.908	–	16.383	–	16.129	–	13.143	–	13.129	–

Fonte: Ceagesp – SP.

dades e selecionar custos de colheita e transporte.

Buscando o mercado

Ainda na busca de novos e crescentes mercados e para consolidar sua posição no cenário internacional, as grandes empresas brasileiras de suco de laranja adquiriram na Flórida (EUA) seis fábricas, na década de 90, o que deverá lhes proporcionar de um lado condições para manterem bem abastecido o mercado internacional e por outro explorar o consumo americano de suco pronto para beber (*ready to serve*). Mas não se pode descartar por completo um eventual retrocesso na produção cítricola brasileira devido a problemas fitossanitários, especialmente o cancro cítrico e a CVC (clorose variegada dos citros).

As exportações de frutas cítricas pelo Brasil, nos primeiros oito anos da década de 90, embarcaram por ano uma média de 110 mil toneladas, das quais a laranja participa com 85%, seguida pelas tangerinas e limas ácidas. Em termos de valores, as exportações nesse período ficaram por volta de US$26 milhões FOB, com preço médio de US$234,78/tonelada (mínimo de US$203/t e máximo de US$280/t).



A COMERCIALIZAÇÃO no mercado brasileiro tem passado por alterações pela distribuição mais eficiente de suco e de fruta fresca, em função das preferências dos consumidores, variações de renda familiar e crescimento populacional nos grandes centros de consumo.

Os países da União Européia representam o maior mercado importador de laranja brasileira, com acesso pelo porto da Holanda, seguidos pelos países do Oriente Médio, destacando-se os Emirados Árabes e a Arábia Saudita.

Nesse segmento, falta uma política mais agressiva de vendas e uma estrutura mais moderna de beneficiamento e de embarque nos portos nacionais, limitando seu crescimento, agravado até mesmo por eventual indisponibilidade de frutas com as qualidades e aparência exigidas pelos compradores internacionais. Mais recentemente, as possibilidades de vendas diretas para grandes redes de supermercados na Europa têm entusiasmado os exportadores a investirem mais na imagem das frutas brasileiras, dentre as quais as cítricas também poderão ajudar a consolidar a marca Brasil. Ainda perduram porém na Europa as barreiras tarifárias de 20% *advalorem* de outubro a abril (contra 4% nos demais meses).

Gosto do freguês

A comercialização no mercado brasileiro tem passado por alterações pela distribuição mais eficiente de suco e de fruta fresca, em função das preferências dos consumidores, variações de renda familiar e crescimento populacional nos grandes centros de consumo.

De um lado observa-se relativa redução do suco concentrado congelado, que exige distribuição especial e diluição para ser preparado em casa; por outro lado, aumenta a participação do suco pronto para beber (fresco, pasteurizado e reconstituído), aproveitando em grande parte a estrutura das empresas de laticínios, como ocorreu no mundo inteiro.

Outro segmento que tem mostrado estagnação, após rápido crescimento no número de máquinas instaladas, é o de suco preparado à vista dos consumidores, em pontos de larga afluência de público. Essa situação pode ser atribuida à elevação dos preços da laranja em 1998, devido à diminuição da colheita provocada pelo clima (El Niño) e a problemas higiênico-sanitários, que levaram mesmo ao fechamento de pequenas e microempresas em algumas cidades do interior e do litoral paulista.

No comércio de fruta fresca no mercado interno brasileiro não se dispõe de dados estatísticos oficiais, a não ser os volumes mensais comercializados nos entrepostos atacadistas da Ceagesp e de algumas centrais de abastecimento nas principais capitais dos estados. Assim, fica mais difícil analisar os volumes comercializados em outros mercados atacadistas e em armazéns particulares localizados em suas adjacências; as quantidades de frutas enviadas diretamente dos barracões de embalagem (*packing-houses*) do interior para as grandes redes de supermercados e os volumes comercializados nas maiores cidades do interior. Quantidades de laranja são enviadas diretamente do interior de São Paulo para outros estados, às vezes diretamente dos pomares.

Entretanto, os dados da Ceagesp (São Paulo) permitem avaliar as variações mensais e anuais, bons indicadores de tendências do comércio na região Centro-Sul, tanto para quantidades comercializadas, como para preços no atacado. No período 1990-98, o mercado atacadista, no Entreposto Terminal do Jaguaré, ficou estatisticamente estabilizado e nos últimos anos girou, com pequenas variações, ao redor de 1,2 milhão de caixas mês.

Em termos anuais a tendência tem sido de redução da expressão dos entrepostos terminais atacadistas, em especial da Ceagesp, devido ao aumento das compras diretas pelas grandes redes de supermercados, que preferem negociar diretamente com os citricultores. Esse processo tem permitido a adoção de *pallets* para transporte e recepção da fruta nas docas dos supermercados, com evidente redução de custos operacionais e ganhos de competitividade.

Distribuição por variedades

A distribuição por variedades revela que pêra, natal e valência, destinadas mais ao consumo na forma de suco natural, têm maior concentração de vendas durante os meses mais quentes (outubro a janeiro), enquanto no inverno cresce o consumo de laranja baianinha mais indicada para chupar ou comer. O maior consumo de laranja lima (variedade sem nenhuma acidez) se verifica de abril a outubro, acompanhando o comportamento sazonal da produção, embora esteja disponível durante o ano todo. A *hamlin*, por ser muito ácida e de cor mais clara, não tem aceitação pelo consumidor brasileiro.

O suprimento do limão, quase exclusivamente da variedade *tahiti*, ao mercado é nitidamente concentrado no período de janeiro a maio, com um segundo pique em agosto. Esse panorama só poderá ser alterado com a adoção de tecnologias agrícolas, entre as quais controle de floração e uso de irrigação, que deverão permitir ao produtor auferir preços mais elevados.

Nas tangerinas, deve-se diferenciar em princípio a *murcote*, cuja oferta é mais tardia ocorrendo em maior volume de julho a outubro. De outra parte, as tangerinas cravo e *ponkan* têm um perfil de oferta concentrado de abril a julho.

No Brasil há boa disponibilidade de frutas cítricas frescas durante o ano todo, em grande parte pelo enorme volume de produção espalhado por todas as regiões do país e há sempre frutas em condições de maturação para serem comercializadas.

Saga da citricultura

Registros históricos confirmam a excelente adaptação das árvores cítricas plantadas na costa litorânea brasileira no início da colonização

Luiz Antonio Pinazza e Regis Alimandro

A origem da laranja é cercada de controvérsia: sabe-se que veio do continente asiático, mas não de qual região. Alguns historiadores afirmam ter surgido na parte Leste, onde atualmente se encontram a Índia, a China, o Butão, a Birmânia e a Malásia.

A trajetória pelo mundo também é incerta. Acredita-se que tenha sido levada para o Norte da África, chegando ao Sul da Europa na Idade Média. No século XVI, durante o ciclo das grandes navegações e descobrimentos, a fruta foi trazida para as Américas.

Historiadores norte-americanos afirmam que Colombo trazia em sua expedição sementes de citros, que foram plantadas na ilha do Haiti. O material para o primeiro pomar em solo continental foi trazido por Juan de Grijalva. A data exata da entrada de árvores cítricas na Flórida é desconhecida, mas desde a colonização já se faziam referências sobre a abundância da planta na região.

Melhoramento genético

Os primeiros trabalhos de melhoramento genético com citros datam do século XIX. Naquele momento, nos principais círculos acadêmicos do mundo, borbulhavam e exerciam forte pressão as teorias desenvolvidas por Mendel e Darwin. As características estudadas pelos geneticistas diziam respeito ao sabor, aroma, tamanho e cor dos frutos, bem como à resistência das plantas às doenças e variações climáticas.

No Brasil, registros históricos confirmam a excelente adaptação das árvores cítricas em sua costa litorânea no início da colonização. O princípio da nossa citricultura aconteceu entre 1530 e 1540. Chama atenção o fato de muitos estudiosos do século passado ficarem convencidos de que a laranja era fruta nativa. Esse equívoco não era grotesco: as mutações sofridas pela planta em terras brasileiras deram origem a novas variedades, como a baía, baiana ou *de umbigo*, surgida por volta de 1800.

A laranja baiana representou um verdadeiro marco na citricultura. É daí em diante que ela passa a representar um ramo peculiar da atividade agrícola nacional. Suas mudas são muito disputadas e rapidamente espalhadas em quintais diferentes e longínquos.

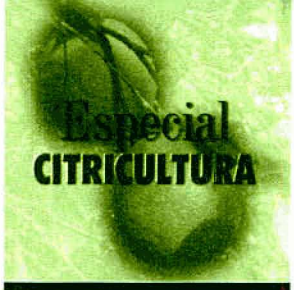
Em 1873 três exemplares de laranja baiana chegaram ao Instituto Riverdale, Califórnia. Mediante técnicas de multiplicação, elas foram distribuídas pelos EUA e outras partes do mundo sob o nome de Washington Navel. Inaugurava-se, assim, um próspero intercâmbio citrícola entre os dois países.

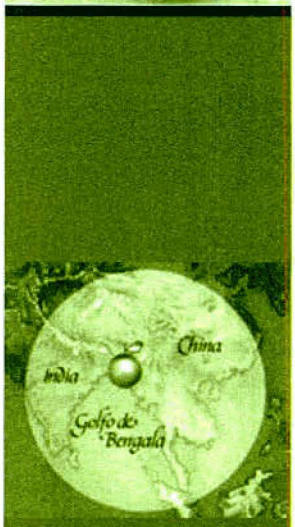
Embora peça integrante do nascimento e desenvolvimento da história econômica brasileira, a citricultura evoluiu em ritmo lento. Somente no princípio do século XX a atividade começou a ser encarada como opção agrícola. A produção era para o consumo interno das fazendas e o excedente ia para as cidades. O governo paulista subsidiava o fornecimento de mudas. Mesmo com as vagas perspectivas de exportação, como a firmada com a Argentina em 1910, a cultura não era ainda um grande negócio.

A derrocada da lavoura cafeeira com o *crash* de 1929 coloca a citricultura definitivamente em outro patamar. Nos anos 30, muitas empresas voltaram-se para ela. O seu produto vinha ao encontro da política de diversificação da pauta de exportação em execução na época. Em 1939, a laranja estava entre os 10 itens mais importantes de exportação do país.

Golpe certeiro

A deflagração da Segunda Grande Guerra foi um golpe certeiro e quase mortal para a citricultura nacional. Com os pedidos de exportação repentinamente cancelados, os produtores foram lançados à própria sorte. Sem recursos e com enormes prejuízos, caíram num beco sem saída. O abandono da condução técnica dos pomares trouxe conseqüências nefastas. Foi nesse período que surgiu uma doença ignorada, causada por um vírus e conhecida como tristeza: 80% das árvores cítricas existentes







Durante décadas, mesmo sendo muito popular, poucos conheciam a fundo os métodos de cultivo da laranja. A partir de tecnologia estrangeira, que não nos servia, acabaram se desenvolvendo aqui procedimentos e normas próprias.

no país sofreram definhamento progressivo e foram destruídas. Um desastre inesquecível.

Durante décadas, mesmo sendo muito popular, poucos conheciam a fundo os métodos de cultivo da laranja. Embora exportasse regularmente, havia uma crônica ausência de planejamento para o setor. As estatísticas básicas de produção, produtividade e área cultivada eram incógnitas. A partir de tecnologias de outros países, as quais não nos serviam, acabaram se desenvolvendo aqui procedimentos e normas próprias. As escolas e institutos recém-surgidos ajudavam a formar massa crítica. Em 1927, esboçou-se a primeira classificação das exportações pelo porto de Santos.

A Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, o Instituto Agronômico e o Instituto Biológico estavam no meio da batalha para controlar o surto da tristeza. O esforço não foi em vão e a solução foi encontrada em 1955. Um êxito memorável para a pesquisa nacional.

Nos anos 50, a citricultura tinha alçado outro patamar tecnológico. A bíblia dos produtores brasileiros, *The cultivation of citrus fruits* – escrita por Harold Hume – teve sua versão em língua portuguesa em 1952. Os trabalhos de pesquisa e extensão, além de se aprimorarem em competência, voltavam-se para um mundo de negócios exercidos na ótica profissional. Produtores, industriais, comerciantes e exportadoras desenhavam a montagem de um agribusiness poderoso e de grande potencial para o país. Segundo dados do Ministério da Agricultura, o Brasil já teria na época 50 milhões de árvores cítricas, 16 milhões delas plantadas em São Paulo.

E mails: pinazza@agroceres.com.br e regis@fgv.br.

MAZELAS

Eterna ameaça

Como nos anos 50, transtornos fitossanitários voltaram a afligir os pomares da citricultura paulista na década de 90

A recuperação dos pomares e a retomada da produção e exportação nos anos 50 revelaram um retrato oposto àquele registrado na década anterior. Isso não estava impregnado somente no conceito técnico da produção, mas também no aspecto chave da gestão empresarial. Os agentes do complexo agroindustrial da sucrocitricultura mostravam a necessidade de decisões pró-ativas no campo sanitário.

É claro que os estragos provocados pela tristeza estavam vivos na memória dos agricultores e influenciavam esse comportamento. Havia ainda o risco iminente de outras endemias. De qualquer forma, dentro do mundo da agropecuária, significava um fato incomum. Nesse caso, vale a pena ir a um ponto distante do tempo, mesmo porque o tema continua a ser pomo de discórdia entre importantes cadeias produtivas nacionais.

Infelizmente, a preocupação procedia. Com a entrada em cena da bactéria *Xanthomona citri*, originária da Ásia e transmissora do cancro cítrico, tombou sobre o setor um quadro de nuvens cinzentas. O agente chegou ao Brasil por meio de mudas trazidas clandestinamente do Japão. Os primeiros focos da doença foram registrados em Presidente Prudente e para combatê-la o Ministério da Agricultura lançou a Campanha Nacional de Erradicação do Cancro Cítrico, em 1957.

Fundecitrus: focos registrados de cancro cítrico

Ano	*Municípios*	*Focos*	*Árvores contaminadas*	*Árvores afetadas*	*Árvores jovens erradicadas*
1992	4	9	934	7.733	-
1993	6	14	342	10.433	-
1994	12	144	746	10.165	8.000
1995	11	25	8.253	38.230	200.512
1996	22	45	3.512	30.394	1.310.000
1997	39	190	19.014	197.353	256.439
1998	64	457	91.602	677.372	828.420
1999*	68	263	10.461	69.754	90.882

*Até 9 de abril.

Fundecitrus: ocorrência do amarelinho (%)

Nível	*1996*	*1997*
Sem sintoma	76,4	65,9
Sintomas em alguns galhos	16,8	23,6
Sintomas em vários galhos	5,2	8,1
Plantas mirradas	1,5	2,3

Proteção das plantas

Com a força adquirida pelo agribusiness sucrocitrícola, em 1977 foi criado o Fundo Paulista de Defesa da Citricultura (Fundecitrus). A instituição é mantida pelas indústrias de suco e produtores de laranja. O objetivo primário é a proteção das plantas. Sob sua administração são conduzidas pesquisas e experimentações para controlar e prevenir a lavoura contra a incidên-

CANCRO CÍTRICO

O risco perene

Embora tenha sido considerado sob controle no início da década de 90, o cancro cítrico exige vigilância permanente. Com a chegada do *Phyllocnistis citrela*, a virulência da doença se multiplicou. Trata-se de um inseto que provoca ferimentos, em especial nas folhas das plantas mais novas, facilitando a ação do cancro. A preocupação é grande.

O segmento profissional do setor exige a tomada de uma posição radical do governo. Os produtores e as indústrias consideram insuficientes as medidas que levem em conta apenas o arrancamento e a queimada de plantas contaminadas. Segundo o rigor sanitário, as árvores que estiverem num raio de 30m das contaminadas também devem ter o mesmo destino.

Comparando o ano de 1998 ao anterior, o número de focos mais que dobrou, sendo que o número de plantas contaminadas quintuplicou. A escalada prossegue em marcha ascendente em 1999. O perigo está à solta: existem 19 milhões de árvores abandonadas que são focos proliferadores da doença.

O Fundecitrus importou 4 mil vespas (*Ageaniaspis citricola*) dos EUA com o objetivo de realizar o controle biológico do agente minador. As vespas, que depositam seus ovos na larva e evitam o seu nascimento, foram multiplicadas depois de um período de quarentena. Em território norte-americano, a eficiência do combate chega a 95%. As experimentações foram iniciadas no Brasil no quarto trimestre de 1998 e ainda estão sob avaliação. O importante é estar agindo.

As perdas são evidentes. Na região administrada pela Fundecitrus existem 210,7 milhões de pés: 171,6 milhões em produção e 39,1 milhões não produtivos. Para manter o atual nível de produção, cerca de 10 milhões de novas árvores deveriam estar produzindo. O parque produtor nacional caiu de 200 milhões de pés em 1995 para 187,55 milhões em 1998. Com isso, infelizmente, o Brasil não acompanhou a expansão do mercado internacional de suco cítrico, que cresceu 18,9% no último triênio, atingindo 2.617 milhões de toneladas.

DOENÇA DO AMARELINHO

Administrando técnicas de manejo

Conhecida no meio científico por clorose variegada dos citros, o amarelinho passou a ser uma doença importante na citricultura nesses anos 90. A bactéria *Xylella fastidiosa*, que se reproduz rapidamente, é o agente causador. Ela provoca um entupimento do xilema (vasos que levam os nutrientes e a água da raiz da árvore para as folhas).

Segundo o Fundecitrus, até o momento foram detectados cinco tipos de cigarrinhas transmissoras da bactéria causadora da doença, mas podem existir mais 10 tipos de hospedeiras e proliferadoras da bactéria. Ao se alimentarem nos vasos das árvores contaminadas, esses insetos adquirem a bactéria e a transmitem a plantas sadias.

A doença ainda não tem cura e está restrita, por enquanto, aos pomares do Brasil e da Argentina. É considerada uma espécie de câncer da laranja. Nos últimos três anos, estima-se que os prejuízos atingiram a cifra de US$200 milhões. Os levantamentos da Fundecitrus apontam que 34% dos pomares (71,6 milhões de pés) estão contaminados.

Quando descoberta no aparecimento das primeiras pintinhas nas folhas, o controle da doença pode ser eficaz. A poda rotineira de galhos contaminados geralmente atrasa o desenvolvimento da infecção e o aparecimento de sintomas. A pulverização afasta as cigarrinhas e é recomendável quando a infestação estiver em mais de 10% da plantação. O manejo ecológico tem mostrado resultado positivo em alguns insetos.

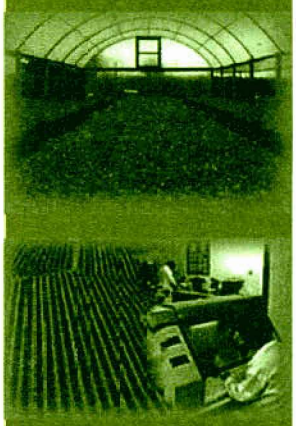
A recomendação indispensável é quanto à origem e à segurança de sanidade das mudas. Elas devem ser produzidas em estufas, onde a garantia de proteção contra as cigarrinhas transmissoras da bactéria é bem maior. Entre os mais de mil viveiros cadastrados no Fundecitrus que produzem 10 milhões de mudas, apenas 8% têm proteção segura. Um produto desenvolvido em estufa é mais caro, em torno de US$2,50 contra US$1,80 em viveiros abertos. (L.A.P. e R.A.)

cia de pragas e doenças.

De maneira progressiva, o Fundecitrus foi ampliando suas funções. A partir de 1984, passou a conduzir a Campanha Estadual de Prevenção do Cancro Cítrico. A idéia era maximizar os esforços para interromper a incidência territorial da doença, considerada a principal ameaça para a citricultura brasileira. Para instruir os produtores a respeito de técnicas de prevenção de doenças, foi montado um quadro próprio de agrônomos e técnicos.

Em 1992, o Ministério da Agricultura autorizou o Fundecitrus a assumir todas as responsabilidades relativas à prevenção e à inspeção do cancro cítrico no estado de São Paulo. A seguir, em 1994, essa atribuição foi estendida oficialmente para a região do Triângulo Mineiro (parte Oeste do estado de Minas Gerais). A parceria com os governos estaduais e federal ajuda a controlar a doença e evita a intervenção de barreiras sanitárias contra as exportações nacionais.

A citricultura constitui o pilar da atividade econômica em mais de 200 municípios paulistas, res-



Em 1992, o Ministério da Agricultura autorizou o Fundecitrus a assumir todas as responsabilidades relativas à prevenção e à inspeção do cancro cítrico no estado de São Paulo. A seguir, em 1994, essa atribuição foi estendida oficialmente para a região do Triângulo Mineiro.

ponsáveis por quase 88% da produção de laranja e 98% da oferta de matéria-prima para suco em todo o país. A laranja ocupa 800 mil hectares no estado e seu negócio movimenta US$5 bilhões por ano, gerando mais de 400 mil empregos. Para atendê-la, o Fundecitrus continuamente moderniza e amplia seu escopo. Junto com as constantes iniciativas no combate ao cancro cítrico, a entidade lida com outros problemas sérios e emergentes, como o amarelinho (clorose variegada dos citros).

O Centro de Pesquisa de Citros está localizado em Araraquara, mas há mais 14 centros suportes situados em outros municípios. Em 1997, foi criado o Departamento de Viveiro, onde são desenvolvidas técnicas e disseminados conhecimentos. Em 1998, os investimentos alcançaram US$13 milhões. Cerca de R$9 milhões foram destinados ao combate do cancro cítrico. A outra parcela foi utilizada para custear projetos próprios ou em parceria com universidades e institutos privados ou governamentais.

Luta incessante

Os desafios do Fundecitrus persistem, principalmente com o ressurgimento do cancro cítrico no estado em 1995. Um plano trienal para o combate à doença foi entregue ao governo federal em 1997. Os recursos previstos e orçados somam US$100 milhões, dos quais a iniciativa privada e o governo participariam com 50% cada um. O documento ainda não chegou à prática.

Em contrapartida, bem recentemente, a Associação dos Citricultores da Flórida informou que o governo americano liberou verba de US$25 milhões para erradicação do cancro cítrico em quatro condados da Flórida: US$20,5 milhões serão usados na erradicação de pomares infectados e US$4,5 milhões no controle de trânsito e vigilância das fronteiras do estado.

O governo americano socorre a Flórida num momento crucial para a sua agroindústria citrícola, que emprega 121 mil pessoas e movimenta US$8,5 bilhões. A doença espalhou-se das áreas urbanas de Miami e região para pomares comercias mais ao Norte. A intenção do governo federal é proteger, via erradicação dos pomares afetados e vigilância das fronteiras, a citricultura da Flórida, a maior e mais conhecida atividade agrícola do estado. Feita essa lição, estará se criando o ambiente para investimentos na industrialização e distribuição de suco. Empresários brasileiros já respondem por 30% do processamento da Flórida, o equivalente a 260 mil toneladas. (L.A.P. e R.A.)

MAZELAS II

Convivência com a tristeza

Os principais gargalos ao aumento da produtividade dos cítricos estão relacionados com problemas fitossanitários

MARCOS A. MACHADO

Embora os primeiros registros de citros no Brasil datem de 1540, só a partir do século XIX o plantio passou a ter expressão comercial, inclusive com seleção massal de algumas variedades ainda hoje utilizadas. No estado de São Paulo a citricultura expandiu-se do vale do Paraíba para a região de Limeira e Sorocaba, a partir da década de 20, apoiada principalmente no planejamento e pesquisa direcionados pela Secretaria da Agricultura e pela Escola Agrícola de Piracicaba, atual Esalq/USP. Em estreita associação com a penetração da malha ferroviária no estado e como alternativa à cultura do café, a citricultura recebeu especial atenção dos setores oficiais de pesquisa.

Associada ao aumento da demanda externa de fruto fresco, mais do que ao mercado interno, a década de 30 representou o estabelecimento definitivo da citricultura em São Paulo. Com bom nível tecnológico, porta-enxertos mais produtivos e um adequado sistema de formação de mudas, a citricultura paulista expandiu-se até o limite imposto pela drástica redução da demanda em conseqüência da Segunda Guerra e pela introdução do vírus da tristeza nos citros do Brasil. Nesse período a Estação Experimental de Limeira, criada em 1928, já representava um pólo de pesquisa, estabelecendo e mantendo uma ampla coleção de variedades, base de toda a atual citricultura brasileira.

Demanda externa

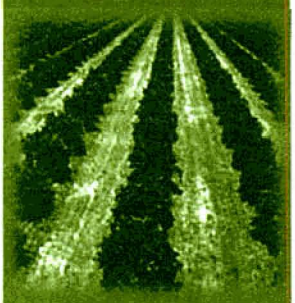
Como muitas atividades agroindustriais, a evolução da citricultura está intimamente associada ao aumento da demanda no mercado exter-

Marcos A. Machado *é pesquisador científico do Centro de Citricultura Sylvio Moreira – IAC.*



Especial CITRICULTURA

Fundecitrus
FUNDO PAULISTA DE DEFESA DA CITRICULTURA



no. Começou com a exportação de fruta fresca para a Argentina no início do século, culminando com o primeiro lugar mundial na produção de laranja para suco concentrado, ultrapassando os EUA a partir de 1982.

A partir de experimentos sobre porta-enxertos, realizados por Sylvio Moreira, e sobre a transmissão e etiologia da tristeza, foi possível retomar a atividade comercial depois do completo aniquilamento na década de 40. A troca do porta-enxerto *laranja azeda*, extremamente suscetível à tristeza, pelo *limão cravo* representou um dos marcos da contribuição da pesquisa no estabelecimento da citricultura brasileira.

A convivência com a tristeza tornou-se uma realidade, não só pela mudança do porta-enxerto, como também pelo uso da prévia imunização com *estirpes protetivas do vírus*, uma das estratégias mais bem-sucedidas de utilização do fenômeno de proteção cruzada. Muitos países passaram, mais recentemente, a utilizar tal tecnologia para controlar essa praga.

Clones essenciais

Um dos mais importantes trunfos da pesquisa ao longo do processo de conhecimento do sistema tristeza dos citros foi o clone nucelar. Tais clones tornaram-se essenciais à citricultura na medida em que os clones mais velhos estavam altamente contaminados com outras viroses e viróides, de rara expressão quando o porta-enxerto era o *laranja azeda*. Se a década de 60 introduziu mais um desafio à critricultura na forma do cancro cítrico, ela representou a largada para um dos mais importantes segmentos do setor: a exportação de suco concentrado de alto grau Brix. O estabelecimento de indústrias no interior do estado, atendendo a uma demanda externa, explica boa parte da atual cadeia produtiva. O aumento da demanda de suco, principalmente da Flórida, em função de sucessivas geadas em tradicionais áreas produtoras, tornou-se dessa forma a principal mola propulsora da citricultura paulista, fazendo de São Paulo a principal área produtora e exportadora do mundo.

O declínio dos citros na década de 70, causado pelos problemas de gomose associados a viveiros com baixa tecnologia, controle de leprose e, mais recentemente, os desafios da clorose variegada dos citros, da pinta-preta, da larva minadora, agravados pelo aumento dos custos de produção e pela sazonalidade típica da atividade agrícola, tem obrigado produtores e viveiristas a buscarem novas tecnologias geradas pela pesquisa.

Gargalos

Os principais gargalos ao aumento da produtividade estão relacionados com problemas fitossanitários, conseqüência direta de extensos plantios monoclonais e monoespecíficos, e com os desafios do melhoramento genético nesse grupo de plantas lenhosas. Embora seja extremamente difícil quantificar o impacto que a pesquisa teve e tem no setor produtivo, é muito fácil admitir que a citricultura brasileira não teria o mesmo grau de competitividade sem várias ações de Pesquisa & Desenvolvimento conduzidas ao longo dos últimos 70 anos.

Atualmente os principais atores envolvidos na pesquisa citrícola no estado de São Paulo ainda são órgãos oficiais, como o Centro de Citricultura do Instituto Agronômico de Campinas, o Instituto Biológico e algumas universidades. Nos últimos anos tem havido uma forte participação do Fundo Paulista de Defesa da Citricultura (Fundecitrus), em estreita parceria com as instituições públicas. A cadeia produtiva da citricultura apresenta vários setores com interação em pesquisa e significativa interação em desenvolvimento.

A EVOLUÇÃO da citricultura está intimamente associada ao aumento da demanda no mercado externo. Começou com a exportação de fruta fresca para a Argentina no início do século, culminando com o primeiro lugar mundial na produção de laranja para suco concentrado, ultrapassando os EUA a partir de 1982.

Como em outros setores do agronegócio, o suporte para pesquisa básica tem sido historicamente feito por agências e programas de financiamento e por órgãos públicos.

As interações entre instituições e setor produtivo têm ocorrido principalmente na interface de desenvolvimento e serviços, caracterizadas como apoio a projetos pontuais, normalmente de curta duração, visando solucionar problemas específicos. Exemplo dessa interação é a limpeza de clones por microenxertia, indexação de doenças em plantas matrizes, levantamento de ocorrência de doenças em pomares, recomendação de manejo (adubação, irrigação etc.) e de variedades, multiplicação de matrizes, produção de sementes entre outras.

No plano estadual, a Fapesp representa uma das mais importantes fontes de financiamento das pesquisas desenvolvidas nas instituições públicas do estado. No federal, pesquisa e desenvolvimento vêm sendo expressivamente apoiados pelo Ministério de Ciência e Tecnologia na forma de projetos cooperativos e individuais, através de programas específicos, como o PADCT, Agronegócio/CNPq e Pronex.

Os anos recentes demonstraram claramente ao setor citrícola que o aumento de competitividade, como conseqüência da redução de custo e do aumento de produtividade, é o caminho para a manutenção das posições alcançadas pelo Brasil. Torna-se cada vez mais evidente que o caminho extrativista, que muitos componentes da cadeia produtiva ainda utilizam, apenas expandindo áreas de plantio, mantendo baixa produtividade, introduz riscos crescentes de desequilíbrio e novas pragas e doenças que cada vez mais oneram os custos de produção.

MERCADO

Parque consolidado

Foi depois da catástrofe climática de 1962 nos pomares norte-americanos que a indústria de cítricos fincou pé no mercado

Luiz Antonio Pinazza e Regis Alimandro

Corriam os anos 50 quando foi instalada no Brasil a primeira fábrica de suco concentrado e congelado nos padrões das unidades existentes nos EUA. Dizem que foi como um transplante. Mas o grande salto ocorreu depois de 1962, quando uma geada extremamente violenta destruiu os pomares norte-americanos, dizimando enormes áreas plantadas que levaram várias estações para se recompor. Abriu-se um espaço para a agroindústria citrícola brasileira, que ocupou de forma definitiva seu lugar no mercado internacional.

Durante anos os consumidores europeus e norte-americanos se ressentiram da baixa oferta de suco. Isso fomentou diretamente a implantação de pequenas fábricas de características bem experimentais no interior paulista. Em 1963, os números de exportação revelavam uma verdadeira proeza: 5 mil toneladas, no valor de US$2 milhões. Desde então o setor caminhou para frente, não obstante as mudanças intermitentes nos campos da produção e processamento, que acontecem até hoje.

Nomes que contam

Em termos de representação e organização existe atualmente a Associação Brasileira dos Exportadores de Citrus, que reúne 11 grandes empresas exportadoras de suco. Refletindo o movimento pendular de outros agronegócios, o complexo agroindustrial da citricultura também passa por uma reestruturação, com compras e vendas de companhias. Esse fenômeno é peculiar e acelerado nos momentos de baixa das cotações, a exemplo do registrado no mercado internacional de sucos em meados desta década.

Abecitrus: empresas associadas

- Bascitrus
- Cambuhy Citrus
- Cargill
- Citrosuco
- Citrovita
- Coinbra-Frutesp
- CTM
- Cutrale
- Frutax
- Montecitrus
- Sucorrico

Nessa esteira, recentemente, a Coinbra adquiriu a Frutesp, enquanto a Citrovita incorporou as instalações da Montecitrus e Cambuy. Já a Frutax,

Kikki-citrus e Royalcitrus encerraram suas operações. Por sua vez, a Cutrale assumiu a administração da fábrica da Branco Peres, enquanto a CTM Citrus acaba de desmantelar sua unidade de produção, que será adquirida de terceiros. E há também a transferência do controle da Sucorrico para a Cargill. As alterações não são poucas e seus desdobramentos ainda estão no princípio.

Laranja à Lavoisier

Embora o suco seja o principal produto da citricultura, durante o seu processo de industrialização são gerados vários derivados com valor comercial. Dentre estes sobressaem os óleos essenciais, o d'limonene e o farelo de polpa. Trata-se de produtos que têm diferentes aplicações no mercado interno e externo. Seus usos incluem a fabricação de produtos químicos e solventes, aromas e fragrâncias, tintas, cosméticos, complemento para ração animal, etc.

Subprodutos da indústria de suco de laranja:

Óleos essenciais

- Quando as bolsas de óleo da casca das frutas cítricas se rompem, há liberação do óleo. A remoção é feita por jatos de água, enquanto a centrifugação faz a separação. A seguir, vem o resfriamento.
- O produto tem aplicação nas indústrias alimentícias e farmacêuticas. Podem ser usados diretamente para dar o sabor em bebidas, sorvetes e outros alimentos. É utilizado na fabricação de cosméticos, como sabonetes e perfumes.

D'Limonene

- Considerada como uma das mais puras fontes de terpeno monocíclico, é a fração oleosa, incolor e de leve odor cítrico. Obtida do licor cítrico – material proveniente da prensagem do resíduo úmido da laranja – casca, bagaço e sementes.
- O produto é empregado em solventes de resinas, borrachas, pigmentos e tintas. Usado na fabricação de adesivos, serve também como componente aromático nas indústrias farmacêuticas e alimentícias. Ajuda na obtenção de sabores artificiais de menta e hortelã durante a fabricação de doces, balas e gomas de mascar.

Farelo de polpa

- Obtido através do tratamento de resíduos sólidos e líquidos remanescentes da extração do suco – cascas, sementes e polpas. Material equivalente a 50% do peso de cada fruta, umidade aproximada de 82%. O produto é peletizado após a trituração, secagem e umidade de 12%.

Em geral usado como complemento para a ração animal, principalmente na bovinocultura de corte e leite. Sua utilização deve se restringir a no máximo 30% da matéria seca para cada animal adulto. A adaptação da polpa cítrica à dieta de cada rebanho deve ser acompanhada de profissional técnico.

Produto absorvente, recomendando-se cuidado quanto a secagem, ventilação e acondicionamento durante o transporte e armazenamento. Existe o risco de aparecerem microorganismos causadores de fermentação e bolor, inviabilizando a utilização do produto na composição da ração. Passados dois meses, a qualidade e segurança do produto começam a ficar comprometidas.

Brasil: exportações de suco de laranja em 1998

Empresa	*Volume*		*Receita*	
	Mil t	Part. %	US$ milhão	Part. %
Cutrale	305,90	26,50	326,70	27,00
Citrosuco	294,84	25,50	286,80	23,70
Cargill	138,33	12,00	164,50	13,60
Coinbra	141,69	12,20	133,10	11,00
Citrovita	81,82	7,10	85,90	7,10
Montecitrus	76,31	6,60	84,70	7,00
CTM Citrus	40,43	3,50	44,80	3,70
Cambuy Citrus	35,84	3,10	38,70	3,20
Bascitrus	26,52	2,30	30,20	2,50
Branco Peres	14,61	1,20	14,50	1,20
Outras	0,56	-	0,10	-
Total	1.156,00	100,00	1.210.000,00	100,00

Fonte: Abecitrus, sujeito a revisões.

Esmagamento de laranja: participação percentual

Empresa	*1990*	*1992*	*1993*	*1994*	*1997*	*1998*
Cutrale	28	25	25	22	22	24
Citrosuco	33	29	29	20	20	21
Coinbra	11	9	16	15	15	16
Cargill	15	13	13	12	12	14
Outras	13	24	17	31	31	25
Total	100	100	100	100	100	100

Brasil: subprodutos da fabricação de suco de laranja

Em toneladas

Safra	*Óleos essenciais*	*D'Limoneme*	*Polpa*
1996/97	23.363	34.358	1.182.396
1997/98	28.186	29.217	1.291.705
1998/99	19.625	20.343	899.365

Fonte: Abecitrus.

Prova de fogo

Ou os importadores europeus aceitam de vez a polpa cítrica brasileira ou a indústria citrícola daqui vai ficar a ver navios

A União Européia é uma tradicional importadora da polpa cítrica brasileira. Em 1997 por exemplo os negócios anuais montaram a US$100 milhões, envolvendo a movimentação de mais de 1,3 milhão de toneladas. É uma operação nada desprezível para qualquer exportador.

Ao contrário do que seria de esperar, essa transação sofreu embaraço em 1998 e os embarques de novos lotes foram interrompidos a partir de abril. Testes realizados na Bélgica constataram, na composição do leite de vaca, a presença da dioxina, de efeito cancerígeno para o ser humano. As autoridades sanitárias do país identificaram a origem dessa substância na polpa cítrica importada para uso em ração animal.

Foco de contaminação

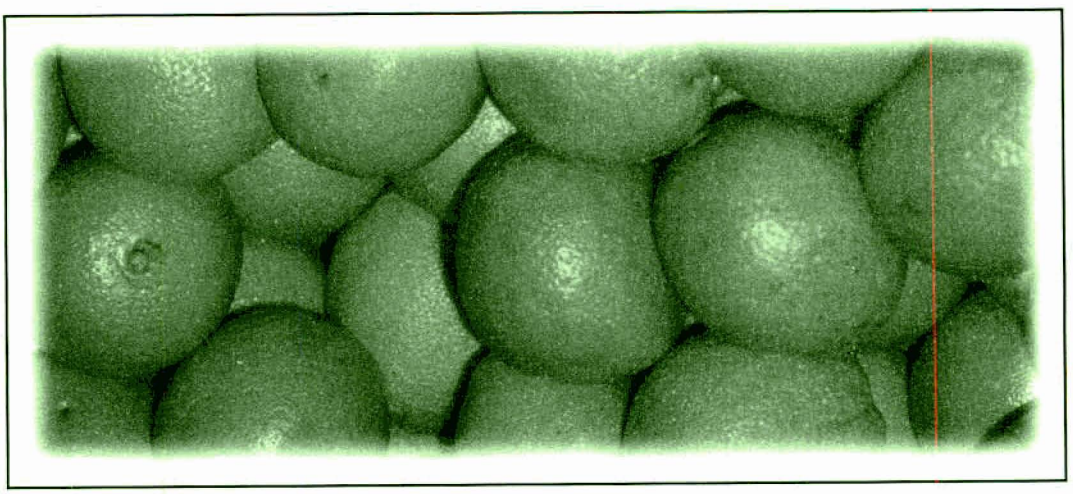
A reação foi imediata. Técnicos europeus e brasileiros se encontraram para discutir o incidente. A conclusão a que chegaram foi que o óleo de caldeira era o foco de contaminação da polpa cítrica. Sem poder para suspender as importações, a UE recomendou às indústrias locais que suspendessem as aquisições. Resultado: as exportações brasileiras caíram drasticamente em volume e receita, ficando em torno de 10% do patamar histórico.

Subitamente as indústrias nacionais trataram de orientar a produção para o mercado interno, chegando a comercializar a tonelada a preços tão módicos que parecia doação. Mas o interesse surpreendente de compra e as grandes filas para aquisição do produto elevaram as cotações para valores próximos de R$10,00. Esse patamar foi paulatinamente subindo no segundo semestre para R$50/60. Como parâmetro de referência, os comerciantes passaram a adotar a base de 75% do preço do milho. Se esse mecanismo funcionar em 1999, vai ser possível trabalhar com cotações entre R$100/120. Vale a pena verificar.

Enquanto isso, corriam em paralelo ações técnicas por parte da UE, no sentido de estabelecer normas para o grau de dioxina permitido na polpa cítrica, independentemente da fonte de origem. No Brasil, o Ministério da Agricultura afirma que está em condições de atender essas novas exigências. O cumprimento diz respeito ao monitoramento de insumos como a cal, com a realização regular de exames de amostras coletadas. Os trabalhos serão no laboratório da Petrobrás no Rio de Janeiro, sendo cada passo devidamente acompanhado por fiscalização oficial.

Menos mal

Este ano as notícias parecem mais promissoras. Mesmo prevalecendo o embargo da UE, as indústrias estão conseguindo fechar contratos de fornecimento com importadores europeus. A princípio a notícia agrada. Mas a prova de fogo virá a partir da primeira quinzena de julho, quando já será possível sentir se a tendência é ou não positiva. Iniciada a colheita da temporada da safra 1999/2000, no fim de maio, resta acumular volume suficiente para encher os navios graneleiros. (L.A.P. e R.A.)



Estatísticas da atividade

Especial CITRICULTURA

Compilação de dados gentilmente cedida pela Coinbra-Frutesp S.A., uma empresa do grupo Louis Dreyfus Citrus.

São Paulo: números da citricultura

Caixas de 40,8 kg

Safra	*Processamento milhões de caixas*	*Mercado interno milhões de caixas*	*Exportação* in natura *milhões de caixas*	*Total milhões de caixas*	*Árvores milhões de pés*	*Produtividade caixa por árvore*
1990/91	210,00	50,80	1,90	262,70	105,40	2,49
1991/92	225,00	57,80	2,70	285,50	112,10	2,55
1992/93	264,90	33,00	2,00	300,00	118,50	2,53
1993/94	240,10	65,00	1,80	307,00	146,50	2,10
1994/95	242,70	65,00	3,50	311,00	150,00	2,07
1995/96	259,10	95,00	3,50	357,30	162,70	2,20
1996/97	268,10	93,00	1,90	363,00	172,00	2,05
1997/98	318,00	108,00	2,00	428,00	199,33	1,71
1998/99	203,00	93,00	2,00	298,00	198,44	1,92

Fonte: IEA/SA e Abecitrus.

São Paulo: números de plantas por variedade

Milhões de pés, 1998

Variedade	*Número de plantas*	*%*
Hamlim	14,30	6,79
Natal	53,90	25,58
Pêra	80,10	38,02
Valência	36,50	17,32
Lima	6,10	2,90
Tangerina	11,60	5,51
Outras	8,20	3,89
Total	310,70	100,00
Total em produção	171,60	81,45
Total antes da produção	39,10	18,55

Fonte: Fundecitrus.

São Paulo: exportação de suco de laranja por região – mil t a 65° Brix

Ano	*UE*	*EUA*	*Ásia*	*Outros*	*Total*
1990/91	402	303	68	12	785
1991/92	500	341	90	21	952
1992/93	608	325	84	29	1.046
1993/94	544	364	102	25	1.035
1994/95	631	216	146	31	1.024
1995/96	709	190	98	33	1.310
1996/97	789	193	125	30	1.138
1997/98	867	204	108	38	1.218

Fonte: Abecitrus.

Produção mundial de laranjas

Mil toneladas métricas

País	*1971/72 a 1975/76*	*1976/77 a 1980/81*	*1990/91*	*1991/92*	*1992/93*	*1993/94*	*1994/95*	*1995/96*	*1996/97*
Brasil	5.612,50	9.144,30	12.036,00	12.362,00	14.974,00	14.484,00	13.460,00	16.520,00	16.360,00
Part %	18,20	25,04	24,98	24,02	27,89	28,31	26,16	30,01	29,19
EUA	8.803,40	9.544,60	6.847,20	7.024,90	9.249,30	9.461,10	10.474,90	10.720,90	13.058,90
Part %	28,54	26,13	14,21	13,65	17,23	18,49	20,36	19,47	23,30
China	381,20	333,60	4.579,10	5.892,60	4.834,00	1.574,60	1.633,20	1.727,00	1.836,00
México	1.266,00	1.510,00	2.639,50	2.541,50	3.002,10	3.191,10	3.570,00	3.000,00	2.800,00
Espanha	1.884,60	1.738,60	2.575,80	2.748,10	2.218,00	2.674,00	2.759,20	2.512,00	2.158,50
Itália	1.586,00	1.702,60	1.846,00	2.059,00	1.261,00	2.109,00	1.809,00	2.119,00	1.515,00
Egito	766,60	861,50	1.574,00	1.771,50	1.261,00	1.800,00	1.890,10	1.890,10	1.890,10
Marrocos	608,20	692,60	929,60	810,50	831,00	929,60	705,00	960,40	787,00
Grécia	462,60	449,70	819,10	788,30	1.061,00	870,00	1.030,00	900,00	895,00
Turquia	492,80	654,90	811,00	770,00	775,00	825,10	970,30	790,00	850,00
África do Sul	500,20	545,60	648,00	680,00	730,00	739,00	770,00	930,00	970,00
Argentina	767,60	697,60	641,40	739,00	659,60	746,00	712,00	703,00	670,00
Cuba	116,40	196,30	603,80	493,30	428,30	350,00	350,00	380,00	350,00
Austrália	337,60	393,50	453,30	572,00	572,00	588,00	416,00	543,00	544,00
Venezuela	235,20	336,60	438,20	450,90	450,90	454,10	450,90	493,00	ND
Israel	1.115,40	927,20	598,00	513,00	367,50	348,60	364,70	439,50	470,00
Outros	5.808,30	6.794,40	10.149,10	11.251,00	11.016,60	10.015,00	10.091,80	10.424,40	10.900,50
Produção Total	30.844,10	36.523,60	48.189,10	51.467,60	53.691,30	51.159,20	51.457,10	55.052,30	56.050,00

Fonte: FAO e Florida Agricultural Statistics Service.

Brasil: exportação de suco concentrado congelado a 65° Brix

Ano	Tonelada métrica	Valor, US$ mil	FOB médio, US$
1961	1	0	–
1962	235	84	357,44
1963	5.314	2.317	436,01
1964	3.825	1.437	375,68
1965	5.760	1.884	327,08
1966	13.929	4.737	340,08
1967	18.647	6.692	358,87
1968	30.094	11.631	386,48
1969	23.245	10.910	469,34
1970	33.468	14.736	440,30
1971	77.334	35.858	463,67
1972	87.156	41.499	476,14
1973	120.990	63.622	525,84
1974	108.460	59.170	545,54
1975	180.897	82.204	454,42
1976	209.841	100.882	480,75
1977	213.524	177.026	829,06
1978	335.629	332.621	991,03
1979	292.900	281.414	960,78
1980	401.026	338.652	884,46
1981	639.146	659.147	1.031,12
1982	521.217	573.388	1.100,09
1983	553.110	607.930	1.099,11
1984	904.805	1.414.500	1.563,32
1985	484.785	748.929	1.544,86
1986	808.262	682.186	844,01
1987	754.969	830.499	1.100,04
1988	663.599	1.144.332	1.724,43
1989	730.173	1.018.634	1.395,06
1990	953.936	1.468.417	1.539,32
1991	913.504	899.955	985,17
1992	947.579	970.557	1.024,25
1993	1.050.949	737.780	702,01
1994	1.061.592	911.968	859,06
1995	893.588	1.043.769	1.167,07
1996	1.200.750	1.424.002	1.185,93
1997	1.123.695	973.490	866,32
1998	1.142.155	1.201.740	1.052,26

Fonte: Abecitrus.

Geadas significativas na Flórida

Dia	Mês	Ano
12 e 13	Dez.	1957
11-13-16	Dez.	1962
19-20-21	Jan.	1971
17 e 22	Jan.	1977
12 e 13	Jan.	1981
11 e 14	Jan.	1982
24 e 25	Dez.	1983
21 e 22	Jan.	1985
27	Jan.	1986
23 e 24	Dez.	1989

EUA: produção de laranja

Milhões de caixas

Safra	Flórida	Texas	Califórnia	Arizona	Total
1966/67	139,50	2,6	30,7	3,3	176,1
1967/68	100,50	1,7	16,0	2,6	120,8
1968/69	129,70	4,3	36,9	4,5	175,4
1969/70	137,70	4,0	32,5	3,9	178,1
1970/71	142,30	5,9	31,3	3,0	182,5
1971/72	137,00	5,5	36,2	4,1	182,8
1972/73	169,70	7,4	35,1	4,2	216,4
1973/74	165,80	6,2	33,7	2,8	208,5
1974/75	173,30	4,3	45,8	4,1	227,5
1975/76	181,20	5,8	44,0	2,2	233,2
1976/77	186,80	6,5	37,8	3,3	234,4
1977/78	167,80	5,8	35,5	3,0	212,1
1978/79	164,00	6,0	31,1	2,4	203,5
1979/80	206,70	3,8	49,5	2,9	262,9
1980/81	172,40	4,1	54,4	2,2	233,1
1981/82	125,80	5,6	34,9	2,5	168,8
1982/83	139,60	5,4	63,4	3,2	211,6
1983/84	116,70	2,4	40,4	1,5	161,0
1984/85	103,90	0,0	43,7	2,0	149,6
1985/86	119,20	0,3	44,9	1,9	166,3
1986/87	119,70	0,8	48,3	2,3	171,1
1987/88	138,00	1,4	49,2	1,5	190,1
1988/89	146,60	1,7	49,1	1,4	198,8
1989/90	110,20	1,1	59,5	1,3	172,1
1990/91	151,60	–	21,3	1,6	174,5
1991/92	139,80	–	58,1	2,0	199,9
1992/93	186,60	0,5	52,2	1,5	244,3
1993/94	174,20	0,5	52,2	1,6	228,5
1994/95	205,50	1,0	56,0	1,0	263,6
1995/96	203,30	0,4	58,0	1,0	263,9
1996/97	226,20	1,4	64,0	1,0	292,6
1997/98	192,60	1,5	69,0	1,0	315,5

Fonte: Florida Agricultural Statistics Service.

Compilação de dados gentilmente sedido pela Coimbra-Frutesp S.A., uma empresa do grupo Louis Dreyfus Citrus.

EUA: preço por caixa na árvore – Safras 1975/76 a 1996/97

Safra	Laranja		Grapefruit	
	In natura*	Processada **	In natura*	Processada**
1975/76	2,25	1,74	2,48	0,75
1976/77	2,20	2,17	2,60	1,10
1977/78	4,85	4,09	2,35	1,26
1978/79	5,36	4,61	3,23	1,87
1979/80	4,16	3,70	4,15	2,85
1980/81	5,79	3,96	5,25	2,76
1981/82	6,51	4,14	4,48	0,82
1982/83	5,94	5,08	3,61	0,52
1983/84	7,75	5,61	4,20	1,70
1984/85	11,11	6,83	5,62	2,66
1985/86	5,33	3,83	5,19	3,29
1986/87	6,18	5,14	5,89	4,32
1987/88	7,96	7,56	6,85	4,61
1988/89	7,61	7,40	6,03	3,24
1989/90	10,31	5,98	10,00	3,06
1990/91	8,46	5,66	8,83	2,08
1991/92	8,52	5,69	8,69	4,20
1992/93	3,81	3,46	4,86	1,06
1993/94	5,98	3,98	5,52	0,71
1994/95	4,07	3,72	4,00	0,83
1995/96	5,67	4,53	4,02	0,69
1996/97	4,67	3,13	4,11	0,80

Fonte: Florida Agricultural Statistics Service (*) US$/ex. de 90 libras-peso. (**) US$/Brix.

Flórida: inventário de citros comerciais – diversos anos

Mil árvores

Ano	Laranja	Grapefruit	Outros	Total
1966	53.843,0	7.055,0	5.055,0	65.953,0
1968	56.631,1	8.526,3	9.284,6	74.442,0
1970	57.801,5	8.925,4	9.935,9	76.662,8
1972	63.731,1	9.012,7	9.345,8	82.089,6
1974	52.521,7	9.647,2	9.140,2	71.309,1
1976	51.595,3	10.398,1	8.553,6	70.547,0
1978	50.843,2	10.412,5	7.881,1	69.136,8
1980	51.977,8	10.768,7	7.905,9	70.652,4
1982	63.504,4	10.833,2	7.232,3	81.569,9
1984	49.884,7	10.582,9	5.507,9	65.975,5
1986	43.461,4	9.624,0	4.443,4	57.528,8
1988	54.536,6	10.081,2	4.690,4	69.308,2
1990	62.613,4	11.193,2	5.074,7	78.881,3
1992	72.826,3	13.119,2	6.070,2	92.015,7
1994	81.614,4	15.004,0	7.114,0	103.732,4
1996	84.155,4	15.116,9	7.824,5	107.096,8
1998	85.430,6	14.079,1	7.600,0	107.110,2

Fonte: Florida Agricultural Statistics Service.

Flórida : inventário de citros comerciais em produção – diversos anos

Mil árvores

Ano	Laranja	Grapefruit	Outros	Total
1966	35.912,0	5.678,0	2.829,0	44.419,0
1968	41.808,6	5.802,9	5.329,6	52.941,0
1970	49.404,2	6.746,6	7.603,8	63.754,6
1972	49.786,5	8.032,1	8.373,4	66.192,0
1974	49.466,9	8.362,6	8.559,6	66.389,1
1976	48.373,8	8.598,9	8.076,0	65.048,7
1978	47.454,6	8.969,7	7.416,7	63.841,0
1980	47.366,0	9.585,0	7.196,0	64.147,0
1982	46.078,0	9.753,9	6.655,4	62.487,3
1984	39.777,7	9.192,8	5.044,9	54.015,4
1986	32.708,0	8.367,7	4.154,6	45.230,3
1988	35.537,3	8.654,7	3.928,7	48.120,7
1990	40.666,0	8.748,5	3.882,1	53.296,6
1992	49.577,1	9.556,9	4.427,3	63.561,3
1994	61.707,7	11.514,1	4.825,8	78.047,6
1996	75.286,6	13.632,8	6.340,1	95.259,5
1998	78.586,5	13.469,6	7.034,1	99.090,2

Fonte: Florida Agricultural Statistics Service.

Flórida: área de citros comerciais em produção – diversos anos

Hectare

Ano	Laranja	Grapefruit	Outros	Total
1966	195.502	34.727	15.629	245.858
1968	225.677	35.418	24.676	285.771
1970	257.441	39.945	33.310	330.696
1972	252.617	5.081	35.405	293.103
1974	248.732	46.851	35.193	330.776
1976	241.376	47.696	35.133	322.205
1978	234.308	48.689	30.430	313.427
1980	273.826	51.152	29.445	354.423
1982	275.278	51.731	26.772	353.781
1984	191.937	48.414	19.823	260.174
1986	148.760	42.548	15.377	206.685
1988	153.852	42.883	14.438	211.173
1990	161.680	41.668	13.701	217.049
1992	179.857	42.380	14.776	237.013
1994	206.728	47.893	15.548	270.169
1996	240.705	53.760	19.321	313.786
1998	246.540	51.736	20.461	318.737

Fonte: Florida Agricultural Statistics Service.

Compilação de dados gentilmente cedida pela Coinbra-Frutesp S.A., uma empresa do grupo Louis Dreyfus Citrus.

Flórida: destino da laranja – Safras 1989/90 a 1996/97

Milhões de caixas

Tipo	*1989/90*	*1990/91*	*1991/92*	*1992/93*	*1993/94*	*1994/95*	*1995/96*	*1996/97*
In natura	5,20	11,40	10,30	9,40	8,60	8,90	8,50	9,30
Congelado	70,10	100,40	90,60	128,30	111,70	140,80	129,30	149,50
Suco natural	33,50	38,10	37,00	47,20	51,00	53,40	63,80	65,70
Suco enlatado	0,60	0,60	0,50	0,30	0,20	0,30	0,20	0,20
Sem certificado	0,80	1,00	1,40	1,30	1,30	1,50	1,50	1,50
Total	110,20	151,50	139,80	186,50	172,80	204,90	203,30	226,20

Observação: *blends* computados no total.

Fonte: Florida Agricultural Statistics Service.

Suco de laranja concentrado congelado – Média dos preços internacionais

Médias mensais de janeiro 1987 a dezembro 1998

Mês	*1987*	*1988*	*1989*	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*
Jan.	122,24	165,00	141,40	191,30	118,19	149,59	78,91	110,83	103,33	117,86	82,45	90,59
Fev.	123,41	166,45	131,72	187,86	117,01	141,87	69,11	108,82	102,68	126,71	80,36	97,81
Mar.	132,59	169,70	142,42	192,24	115,64	139,93	78,72	112,23	100,98	132,77	83,13	106,12
Abr.	133,52	169,85	169,22	196,04	115,13	136,05	90,65	105,13	107,01	132,05	75,23	97,36
Mai.	131,74	164,90	164,90	194,95	119,28	135,67	102,41	96,35	104,65	123,31	79,09	110,48
Jun.	132,62	188,50	188,50	186,45	116,09	129,04	112,91	92,44	100,90	122,17	76,19	103,89
Jul.	131,40	181,01	181,01	183,34	118,65	121,78	121,84	89,99	97,82	116,50	75,00	104,21
Ago.	126,10	193,36	193,35	172,28	118,09	112,98	121,70	94,12	105,00	116,92	72,32	110,39
Set.	135,20	176,57	176,57	144,56	120,64	114,27	124,06	90,31	111,56	110,14	70,00	108,35
Out.	141,50	185,24	185,24	123,05	151,01	101,12	122,00	100,12	115,97	111,50	70,00	115,07
Nov.	157,60	161,74	161,74	112,72	168,65	95,52	107,66	108,99	123,30	101,59	78,55	117,93
Dez.	162,00	156,73	156,73	108,86	160,40	94,86	108,82	111,21	120,90	88,59	84,45	109,17

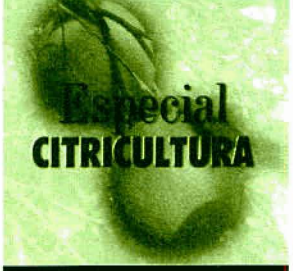
Fonte: Bolsa de Nova York (US$/Libra peso).

Conversões métricas

1 tonelada métrica	2.204,6 libras	1 tonelada métrica com 65° Brix valem
1 libra	0,4543 quilogramas	1.433 libras sólidas
1 quilograma	2.204,6 libras	200,84 galões de 65° Brix
1 cx com 90 libras	40,8 quilogramas	344,8 galões de 42° Brix
1 cx com 85 libras	38,56 quilogramas	1.292,6 galões de 11,8° Brix
1 galão	3,785 litros	760,2 litros de 65° Brix
1 litro	0,2641 galões	1.305,1 litros de 42° Brix
1 quilolitro	1.000 litros	5.271,0 litros de 11,8° Brix

Compilação de dados gentilmente cedida pela Coinbra-Frutesp S.A., uma empresa do grupo Louis Dreyfus Citrus.





Pedras no caminho

Setor forte e competitivo, que confere ao país o título de maior produtor e exportador de suco, a citricultura paulista tem sérios desafios pela frente

ANTÔNIO ADALBERTO FIOREZI

A citricultura paulista é um exemplo de sucesso do setor agrícola e agroindustrial brasileiro. O número de empregos, a dimensão dos investimentos fixos e o volume de renda gerada pelo setor espelham essa realidade. Alguns entraves ao seu desenvolvimento, contudo, surgem como iminente ameaça. Os problemas fitos-sanitários são os mais evidentes, comprometendo a produtividade dos pomares e a imagem do país no comércio internacional de suco e frutas frescas. Mais do que nunca, o setor precisa se esforçar para dar a melhor solução a tais entraves. A estrutura oligopsônica desse agronegócio – apenas uma dezena de fábricas de suco comprando de milhares de produtores rurais – acaba gerando distorções de interesses e dificultando a resolução dos problemas existentes. As lideranças rurais empenham-se fortemente em cumprir seu objetivo de representar os reais interesses dos produtores, no caso dos citricultores paulistas.

Números que impressionam

No contexto econômico atual, geração e manutenção do nível de emprego são preocupações constantes dos governantes, e a citricultura paulista dá trabalho a 70 mil pessoas apenas nas fazendas, isto é, dentro da porteira. Considerando todo o agronegócio (fazendas, tratoristas, operários das fábricas de suco, técnicos etc.) esse número chega a 400 mil. No estado, em geração de empregos no agronegócio, a citricultura só perde para a cana-de-açúcar e o café, dois produtos tradicionais do Brasil, que chegaram ao país quando ainda éramos colônia de Portugal. Nos moldes que conhecemos hoje, a citricultura é um setor historicamente jovem, de apenas 35 anos.

Quando se fala em infra-estrutura e capital imobilizado, a importância do setor em São Paulo também vem à tona. São 29 mil propriedades agrícolas, que imobilizam R$6,6 bilhões apenas em pomares de frutas cítricas (laranjas, limões, tangerinas, pomelos etc.). Em máquinas e implementos o montante investido é de R$665 milhões. Esses números fazem do estado de São Paulo o maior produtor de citros do país: mais de três quartos da área citrícola do Brasil.

Na indústria de suco de laranja a participação de São Paulo é ainda mais relevante. São 11 empresas responsáveis por 98% da produção do suco de laranja concentrado congelado, importante produto da pauta de exportação brasileira. Em 1998, rendeu ao país US$1,26 bilhão em divisas, representando o oitavo produto em importância de nossas exportações.

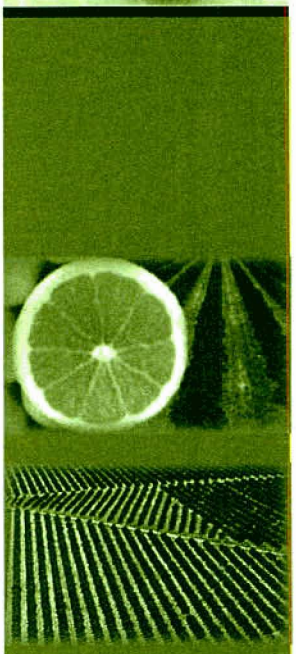
Os números falam da estrutura de mercado do agronegócio citrícola, caracterizado por um número reduzido de empresas de suco de um lado, e milhares de citricultores de outro. Conseqüentemente, as negociações para venda de frutas entre as partes são bastante assimétricas. Os citricultores são estimulados a se associar para essas negociações, tentando maior poder de barganha. Um exemplo são os *pools* de citricultores. Talvez seja essa a única saída para a manutenção de pequenos e médios citricultores na atualidade.

Associativismo: sim ou não?

Muitas iniciativas de associativismo de produtores no entanto não tiveram sucesso, como uma breve análise histórica do processo de negociação entre produtores e indústria pode mostrar.

No início da década de 70 foi criado o Comitê de Citros na Cacex (Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil). O Banco do Brasil, ou melhor, o governo federal mediava as negociações entre citricultores e indústria. Muitas vezes, o insucesso nos diálogos levava à imposição, por parte do governo, de preços fora da realidade de mercado.

Em 1977 a Secretaria da Agricultura (SAA) do estado de São Paulo criou o Comitê de Agroindústria de Citros, que mediava as negociações conduzidas por representantes da indústria (Fiesp, Abia etc.) e dos produtores (Faesp, Ocesp etc.). Essa iniciativa da SAA, na qual a Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp) tinha importante participação defendendo os in-



Antônio Adalberto Fiorezi é citricultor, presidente do Sindicato Rural de Monte Azul Paulista e presidente da Comissão Técnica de Citricultura da Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp).

A CITRICULTURA paulista fornece trabalho para 70 mil pessoas apenas nas fazendas, isto é, dentro da porteira. Considerando todo o agronegócio (fazendas, tratoristas, operários das fábricas de suco, técnicos etc.), esse número chega a 400 mil.

teresses dos citricultores, foi um avanço nas relações produtor/indústria. Com o surgimento de associações específicas de citricultores (Associtrus, Aciesp etc.), a Faesp teve sua participação paulatinamente reduzida nas negociações.

Hoje, as condições de negociação para a venda de laranja do produtor à indústria são dadas livremente pelo mercado. As associações específicas de produtores, por diversos motivos (problemas gerenciais, dificuldade de arrecadação, interesses políticos particulares e muitos outros), não se mostraram capazes de representar satisfatoriamente os interesses dos citricultores. Assim a Faesp, representante oficial dos mais de 100 mil agricultores paulistas, volta a se destacar no agronegócio da citricultura. Não atua de forma direta na negociação entre as partes, que deve continuar sendo feita caso a caso, mas na defesa dos reais interesses do setor.

Fitossanidade, o grande desafio

A principal preocupação da Faesp hoje é a política adotada para o combate às moléstias de plantas cítricas. São graves os problemas fitossanitários da citricultura, a ocorrência de pragas e doenças como o cancro cítrico, o amarelinho, a pinta-preta e outros.

Principal ameaça para a citricultura, a bactéria causadora do cancro cítrico está quase fora de controle no estado. Ainda assim, muitos agentes parecem não perceber a realidade e continuam incentivando políticas desordenadas de erradicação dos focos da doença. A doença reduz significativamente a produtividade, extinguindo em pouco tempo a produção da planta. A conseqüência é a perda comercial.

O cancro cítrico é uma espécie de Aids vegetal e provoca forte discriminação. Países onde ele ocorreu sofreram fortes restrições comerciais, tanto para a fruta *in natura* como para seu suco, a ponto de inviabilizar a cultura em sua região.

Procurando evitar que se chegue a esse ponto, muitas ações vêm sendo desenvolvidas no Brasil, principalmente em São Paulo. Legalmente, a defesa agropecuária é um dever do poder público.

O Fundo Paulista de Defesa da Citricultura (Fundecitrus), criado em 1977, arrecada recursos sobre os frutos destinados à indústria, objetivando desenvolver trabalhos de pesquisa e inspecionar pomares quanto à existência do cancro cítrico – uma função delegada pela Defesa Agropecuária Estadual.

Em 1974 foi criada a Campanha Nacional de Erradicação do Cancro Cítrico (Canecc), vinculada ao Ministério da Agricultura. Nesse fórum são estabelecidas as normas de erradicação dos focos encontrados nos pomares. Alguns produtores rurais vêm sofrendo perdas severas com a erradicação de seus pomares. Estima-se que em 1998 tenham perdido algo em torno de US$70 milhões, considerando o valor das plantas e a produção potencial de uma safra.

O número de focos encontrados no estado aumenta ano após ano, pondo em xeque a eficiência da atual política de combate à doença que, além de infligir grandes perdas aos citricultores, não está conseguindo diminuir a infestação do patógeno nos pomares. Para se ter uma idéia do avanço da doença, em 1992 em apenas quatro municípios paulistas foram encontrados focos em 7.733 plantas, atingidas pelo raio de erradicação. Passados apenas seis anos, ou seja, no ano passado, havia 64 municípios com a doença, e 677.372 plantas atingidas. Do início de 1999 até o dia 26 de março último, 62 municípios já estavam contaminados.

Como e por que a doença ganha terreno

O avanço desenfreado da praga vem gerando uma série de manifestações infundadas, em que interesses particulares e corporativos ameaçados acabam por distorcer a realidade. Acredita-se que "...o citricultor é o principal responsável pela disseminação do cancro". Será mesmo?

Em primeiro lugar, deve-se considerar um fato relativamente novo nos pomares: a presença de uma praga conhecida como larva-minadora. Há alguns anos, essa praga tinha incidência insignificante nos pomares. Até então o principal disseminador da doença era o próprio homem, através de suas máquinas, pulverizadores, equipamentos de colheita, caixas etc. Passados alguns anos, a larva-minadora se espalhou significativamente. Não há pesquisa científica concluída a respeito, mas os técnicos são unânimes em afirmar que essa praga é uma importante disseminadora do cancro cítrico.

Além disso, a política de combate à doença apresenta uma série de falhas que permitem a disseminação da bactéria e que acabam, em última instância, desacreditando a efetividade dos esforços para que ela seja eliminada.

A falta de fiscalização dos frutos cítricos que vêm de outros estados onde a doença existe é uma falha grave. A fiscalização é de competência da Defesa Vegetal do Estado, que não dispõe de condições financeiras e de pessoal para fazer o efetivo controle do transporte dessas frutas. Em síntese, isso significa dizer que há uma grande probabilidade de o estado importar constantemente a doença de seus vizinhos da União.

A falta de fiscalização nos estabelecimentos de-

nominados de *packing-houses* ou barracões também evidencia a fragilidade da política de combate ao cancro. Esses estabelecimentos – que recebem, classificam e embalam as frutas para a comercialização *in natura* – são grandes disseminadores da doença, principalmente através de comerciantes que colhem a fruta de vários pomares utilizando o mesmo equipamento, e depois a entregam nesses estabelecimentos. Não há a mínima fiscalização nesse mercado. Segundo a Secretaria da Agricultura, existem hoje cadastrados mais de 500 *packing-houses* no estado de São Paulo.

Um terceiro ponto – bem mais delicado – é a existência de inúmeras declarações informais de agentes alegando que o tratamento das autoridades responsáveis pela condução da política de erradicação não é homogêneo para todos os produtores. Em poucas palavras, parece que falta transparência à condução da política de combate ao cancro cítrico no estado.

Enfim, não se justifica atribuir a grande responsabilidade pelo atual avanço da doença aos citricultores.

Outro argumento largamente utilizado é o de que "...o produtor esconde a doença". Por que os citricultores, que são os maiores prejudicados, estariam escondendo a doença em suas propriedades?

Suponha-se que isso realmente esteja ocorrendo em alguns poucos casos. A resposta não seria muito difícil. Sabendo que a probabilidade de a doença chegar a seu pomar é bastante grande pelos motivos mencionados, qual seria a reação de um indivíduo diante da ameaça de ver a abertura de uma clareira de 30m de raio ao redor de uma única planta infectada?

É perfeitamente compreensível que alguns agentes menos esclarecidos, no desespero de evitar a eliminação de uma parte significativa de sua fonte de renda, ajam de maneira incorreta.

A verdade é que o processo excessivamente rigoroso de erradicação causa medo e aversão aos citricultores. Na cabeça desses agentes, o sacrifício de ter suas plantas erradicadas até poderia compensar, caso a política tivesse efetividade comprovada. Mas diante da possibilidade iminente de uma reinfestação, seu raciocínio não vai ao encontro do interesse da coletividade.

Pode ser melhor

Que tal repensar os métodos de erradicação? Há mesmo necessidade de um raio de erradicação de exatos 30m? Técnicos com grande experiência de campo já apresentam algumas idéias menos drásticas, que certamente não teriam sua eficiência comprometida pela ameaça de uma perda desnecessária.

Em linhas gerais, o importante seria amenizar o impacto negativo sobre os produtores. Não defendemos um relaxamento na erradicação da doença. Mas se for tecnicamente possível que essa erradicação seja feita de forma menos drástica sem comprometer a eliminação do patógeno, não há por que não adotar essa forma.

Algumas medidas poderiam ser imediatamente implantadas; por exemplo, substituir o arranquio das plantas pela poda drástica em caso de reinfestação da doença, ou ainda a desfolha química.

A diminuição do prazo de reinspeção, que hoje é de no máximo seis meses, certamente diminuiria a probabilidade de reinfestação de um pomar já tratado. Esse prazo deveria ser de até 15 dias no verão. Esse é mais um ponto falho na política de combate à doença.

Em prazo um pouco mais longo, seria bom pleitear junto à Canecc a alteração da legislação federal, que impõe um raio mínimo de 30m para erradicação. Segundo técnicos experientes, esse raio bem poderia ser de 15m na estação seca do ano. Além disso, deveria ser permitida a erradicação pelo chamado "raio inteligente", isto é, o raio não precisa ser uma área circular. A erradicação seria feita, por exemplo, segundo a direção do vento incidente sobre o pomar.

Os produtores pleiteiam uma revisão nos métodos de combate à doença e um processo perfeitamente transparente, forte participação do governo do estado e efetiva participação de representantes dos citricultores. Só mesmo esforços incansáveis justificariam a esperança de que o setor pudesse vir algum dia a viver sem a presença dessa ameaça.

Paralelamente, e em vista das enormes perdas incorridas pelos citricultores, a Comissão Técnica de Citricultura da Faesp vem estudando a possibilidade de criar um fundo para indenização dos que tiverem seus pomares erradicados. Outra alternativa seria a criação de um seguro agrícola para cobrir os pomares ainda não atacados. São idéias que começam a surgir para discussão no setor.

Reflexões e perspectivas

Do ponto de vista de mercado, o cenário pode ser otimista ou pessimista. Tudo depende da solução dos problemas fitossanitários. Mas há outros pontos a considerar no mercado citrícola.

Inicialmente é importante distinguir dois grandes mercados de frutas cítricas: um para moagem na indústria de suco e outro para consumo *in natura*, frutos de mesa para o mercado interno. Há subdivisões dentro desses dois grandes grupos, como por exemplo a indústria de suco congelado concentrado e a indústria de suco pasteurizado. Para nossas considerações porém essa divisão já é suficiente.

Os citricultores são estimulados a se associar para essas negociações, tentando maior poder de barganha. Um exemplo são os pools de citricultores. Talvez seja essa agora a única saída para a manutenção de pequenos e médios citricultores.

O CANCRO CÍTRICO é uma espécie de Aids vegetal e provoca forte discriminação Países onde ele ocorreu sofreram fortes restrições comerciais, tanto para a fruta *in natura* como para seu suco, a ponto de inviabilizar a cultura em sua região.

A safra paulista de laranja 1998/99 deverá fechar com uma produção estimada pela Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (Abecitrus) em 298 milhões de caixas de 40,8kg. Desse volume, 32% devem ser destinados ao mercado interno para consumo *in natura*. Dados históricos mostram que, em média, na década de 90, cerca de 22% da laranja produzida no estado foi destinada a esse mercado, com tendência de aumento. Na safra 1990/91, menos de 20% das frutas eram destinadas à mesa. Há um potencial de crescimento desse mercado, principalmente se houver estabilidade econômica e maior número de consumidores ao produto.

A indústria de suco congelado concentrado ainda é o principal destino da produção paulista de laranja. O Brasil é o maior produtor e exportador mundial desse produto. Na safra 1990/91, o país exportou 786 mil toneladas de suco. Na safra 1997/98, o volume exportado foi de 1.218 mil toneladas – um crescimento de mais de 50%.

Os preços recebidos pelos citricultores obedecem a uma sazonalidade bastante forte, e o volume anual das safras brasileira e americana é seu principal fator determinante. Na safra 1985/86 o preço médio da caixa para a indústria foi superior a US$5,00, enquanto na safra 1992/93 a média ficou abaixo de US$0,50 (valores deflacionados pela inflação americana). Esse comportamento sazonal, como em muitos outros setores agrícolas, dificulta seriamente a condução dos negócios por parte dos produtores.

Na safra 1998/99, iniciada no segundo semestre de 1998, os preços pagos aos produtores foram bastante atraentes, entre R$5,00 e R$6,00 a caixa, devido a problemas climáticos e fitossanitários que diminuíram sensivelmente a produção: queda de 30% em relação à safra anterior.

Para a safra 1999/00, a ser iniciada no segundo semestre de 1999, estima-se uma produção ao redor de 378 milhões de caixas, o que pode ser considerado uma boa safra, nem muito grande, nem muito pequena. É um pouco cedo para arriscar tendências de preços, pois a indústria ainda não divulgou nenhum resultado de estimativa de campo. Mas não deve haver muita diferença dos preços em real praticados no ano passado.

Desvalorização: quem ganha?

A desvalorização favoreceu indubitavelmente setores exportadores como o de suco de laranja. Esse aumento da receita no entanto ocorre na ponta final da cadeia, ou seja, não significa necessariamente que o ganho será distribuído por todos os segmentos. O segmento industrial, mais concentrado, tende a ser o maior beneficiado com as mudanças.

São freqüentes os contratos em dólar entre citricultores e indústria. Esses contratos podem viger para uma ou mais safras. Nesses casos o efeito positivo da desvalorização cambial acaba sendo apropriado pelos citricultores. Mas há muitas negociações no chamado mercado *spot* onde os produtores vendem sua laranja em real e sem contrato. Então acaba havendo apenas um repasse parcial do ganho com a desvalorização. Esse é o tipo de negociação mais comum para os pequenos produtores de laranja do estado de São Paulo.

Existe também o outro lado da desvalorização cambial, refletido no aumento dos custos de produção. A citricultura é uma cultura moderna e grande consumidora de insumos, muitos deles fabricados com matéria-prima importada. Os preços desses insumos acabam se elevando, numa tentativa de repasse dos custos de fabricação aos produtores – muitas vezes abusivamente, já que apenas parte dos componentes dos insumos é importada.

Os fabricantes defendem-se alegando que os recursos que usam na fabricação dos insumos são todos financiados em dólar pelo mercado internacional e que portanto não são apenas as matérias-primas importadas que têm seus preços aviltados. A tomada de recursos externos é um direito desses fabricantes. Devem assumir, porém, parte das perdas incorridas na operação, e não simplesmente repassá-las aos agricultores, prática abusiva que seu poder de mercado explica sem justificar.



Os produtores jamais conseguirão repassar o aumento dos custos, pois são tomadores de preço. Isso vale não só para a citricultura, mas para a grande maioria das culturas agropecuárias.

Ainda quanto aos custos de produção, um problema que vem acometendo a citricultura é a falta de linhas de crédito rural mais adequadas ao setor. Atualmente, a legislação de crédito rural impõe um valor máximo de financiamento de R$40 mil por agricultor. A quantia é insuficiente para a

atividade citrícola em São Paulo. Com a crise da citricultura em 1994, os bancos passaram a dificultar a liberação de crédito para o setor. Esses financiamentos deveriam ser de novo disponibilizados, o que sem dúvida fortaleceria a atividade.

O mercado é promissor, desde que os citricultores continuem lutando bravamente, de um lado, contra aumentos abusivos nos preços de insumos; de outro, pelo forte poder de barganha da indústria consumidora. Eles têm competência para isso.

A citricultura paulista é um setor forte, moderno e competitivo, que confere ao país o título de maior produtor e exportador de suco cítrico, importante na alimentação humana. Interessa a todos, principalmente a suas lideranças, que esse *status* seja mantido e que possa se ampliar e fortalecer cada vez mais.

O MERCADO é promissor, desde que os citricultores continuem lutando bravamente, de um lado, contra aumentos abusivos nos preços de insumos; de outro, pelo forte poder de barganha da indústria

Parceiros do futuro

Privilegiando parcerias que tornam a pesquisa mais eficiente e atuante, a Estação de Bebedouro incorpora a modernidade

Luiz Carlos Donádio

Desde 1982, a Estação Experimental de Citricultura de Bebedouro (EECB) vem efetivando convênios de parceria com várias entidades como a Unesp, campus de Jaboticabal, a Prefeitura Municipal de Bebedouro, a Coopercitrus, a Secretaria de Agricultura de São Paulo, o Fundecitrus e a Fapesp, que possibilitaram apoio à sua atuação em pesquisa e extensão em citricultura. A pesquisa está presente em 55 projetos, alguns dos quais utilizados por alunos da FCAV/Unesp para trabalhos de graduação ou pós-graduação.

A Estação prioriza parcerias, principalmente com empresas privadas – atualmente 28. Entidades públicas ou fundações como Fapesp, Esalq, IAC, Instituto Biológico, CNPq, Finep, Funep também colaboram.

A instituição realiza ainda um intensivo trabalho de extensão, representado por reuniões mensais, dias de campo, cursos e seminários internacionais. No ano passado promoveu reuniões técnicas sobre temas de interesse da atividade citrícola , atendeu a citricultores, instalou novos experimentos e deu continuidade aos trabalhos de pesquisa.

Banco de germoplasma

O banco de germoplasma e espécies disponíveis para pesquisa conta com 15.730 plantas cítricas, 397 delas para a produção de sementes para porta-enxertos, além de 520 plantas de frutíferas diversas. Do total de plantas cítricas, 9.810 estão produzindo ou em início de produção. No ano passado a produção de 14 mil caixas auxiliou na manutenção da instituição.

Servindo os citricultores através de seu laboratório de análise de solos e folhas – do fornecimento de sementes de porta-enxertos à orientação técnica a produtores e visitantes –, a Estação fornece ainda registros de dados meteorológicos e organiza reuniões técnicas sobre temas de interesse da atividade. Desde 1990 realiza seminários para a discussão de tópicos de aplicação direta na produção a cada dois anos.

Com a colaboração da Coopercitrus e do Departamento de Horticultura da Unesp, em Jaboticabal, conduz projeto para produção de mudas de frutíferas com padrão e qualidade controlados, propagadas por métodos que conservam as características de plantas matrizes selecionadas (enxertia, estaquia e alporquia), incentivando os agricultores da região à diversificação de culturas. Esse viveiro é composto de uma área coberta com sombrite, uma câmara de nebulização para enraizamento de estacas, estufa para produção de porta-enxertos, área para manipulação, canteiros para formação das mudas e nova área para manutenção de plantas matrizes.

Espécies frutíferas

São várias as espécies frutíferas propagadas e disponíveis à comercialização na entidade: goiabeira, pessegueiro, ameixeira, coqueiro-anão verde, cajueiro-anão, anonáceas (fruta-de-conde, condessa, graviola e atemóia), camu-camu, lichia, longana, mangueira, abacateiro, acerola, jenipapo, cajá-manga, cajá-mirim, romã, macadâmia, caqui, pomelo, pitomba, pupunha, araçá, araticum, abricó-da-praia, abiu, sapoti, *canistel, mamey*, carambola, biribá e variedades cítricas.

No ano passado foi instalada uma borbulheira telada para a produção de material sadio em relação à CVC, com capacidade potencial de fornecimento anual de 1,5 milhão de borbulhas, em colaboração com produtores e viveiristas. A borbulheira é uma das maiores do país e atende atualmente a parte dos viveiristas da região. O fornecimento de material sadio pode ser feito durante todo o ano pela conservação das borbulhas em câmara fria.

As atividades de pesquisa concentram-se em 10 áreas: propagação, variedades, porta-enxertos, nutrição e adubação, ananicamento, tratos culturais, densidade de plantio, enfermidades, reguladores vegetais e culturas alternativas à citricultura.

Projetos a campo

A Estação mantém 55 projetos a campo, dos quais muitos resultados já foram publicados em 15 anos de atividades. Destacam-se entre os mais importantes a transmissão do declínio por enxertia de raízes; bons resultados de produção e ananicamento de plantas com interenxertos; novas variedades em copas, como a Westin, a lima ácida Tahiti e pomelos premunizados; a introdução e avali-

Luiz Carlos Donádio *é diretor científico da Estação Experimental de Citricultura Bebedouro (EECB) de São Paulo.*

ação de cultivares de seleta, satsuma, clementina e laranjas-de-umbigo; a gessagem e calagem e seus efeitos no solo de pomares cítricos; a adubação líquida, a avaliação de mais de 50 variedades e clones de laranja doce para indústria e a obtenção de bons resultados com variedades introduzidas em comparação com as tradicionais. O projeto é financiado pela Fapesp e Montecitrus

Pesquisa fitossanitária

Nos estudos de CVC, a Estação e o CNPq instalaram uma série de experimentos, com apoio do Fundecitrus e mais recentemente do PADCT, nos quais são estudadas cerca de 300 variedades quanto à possível resistência à doença, dando continuidade a projeto anterior no qual outras 150 variedades tinham sido avaliadas. Destas, todas as laranjas doces mostraram-se suscetíveis. Em projeto mais recente, com apoio do CNPq e Cenargen, a EECB introduziu cerca de 250 variedades da Itália, Espanha, Portugal e França, as quais estão sendo avaliadas em relação à CVC em projetos apoiados pela Fapesp.

No projeto do PADCT, são estudadas as interrelações de tratos culturais com a CVC, tais como controle do mato, estresse hídrico, irrigação e controle fitossanitário. Esse projeto conta com a colaboração do Fundecitrus, Esalq, IAC e Unesp de Jaboticabal.

Publicação trimestral, o *Boletim Citrícola* da EECB aborda temas de interesse dos citricultores do estado e serve para a divulgação dos resultados das pesquisas da Estação. O boletim tem o apoio da Funep.



A EECB REALIZA um intensivo trabalho de extensão, representado por reuniões mensais, dias de campo, cursos e seminários internacionais.

CONSUMO

Muita criatividade

Para conscientizar o consumidor e estimular o crescimento do mercado de suco pronto para beber no país vai ser necessário muita criatividade

José Eugênio de R. Barbosa Sobrinho

As estatísticas e os números sobre o setor ajudam a pensar a atual conjuntura do mercado de suco, sobretudo se levarmos em conta sua representatividade dentro da cadeia. Tomemos como base os percentuais relativos a cada etapa do processo, desde a fruta até a gôndola dos supermercados (veja o gráfico da página seguinte).

O item matéria-prima representa 14% no todo. Qual seria a fatia justa? Sob o prisma do capital investido – terra, máquinas, pomar e o tempo de retorno – certamente o produtor deveria levar uma parte maior. Mas isso depende de fatores como oferta e tendências de demanda, ligados a circunstâncias climáticas.

Ao alcance de todos

O processo industrial, por sua vez, está ao alcance de todos. Compra-se uma fábrica turn-key (pronta para o funcionamento) sem muita dificuldade. Pode-se entrar em contato com multinacionais do setor ou com um bom engenheiro industrial para construir uma fábrica em seis a oito meses. É bom lembrar que, dependendo de sua escala de produção, essa fatia relativa (15%) poderá diminuir substancialmente.

As embalagens oferecem dois caminhos radicais a seguir: ou as cartonadas com tecnologia de ponta, muito seguras em termos de higiene e acondicionamento do líquido, assistência técnica de qualidade, facilidade logística – e um alto custo –, ou embalagens de plástico, mais baratas mas de higiene duvidosa e pouco tempo de prateleira.

Os impostos variam de estado para estado, atingindo em São Paulo a fatia de 21%. Seu efeito se dá em cascata e onera a maior parte da cadeia, pois o seu percentual é inserido em todas as etapas. Precisamos revê-los, se quisermos aumentar nosso mercado interno de suco. Hoje em dia, o governo é um sócio que taxa tudo que é possível, controla ao máximo e é menos eficiente na hora de colaborar. Mas este é um tema polêmico.

José Eugênio de Rezende Barbosa Sobrinho *é diretor-superintendente da Companhia Agrícola Nova América.*

Os impostos variam de estado para estado, atingindo em São Paulo a fatia de 21%. Seu efeito se dá em cascata e onera a maior parte da cadeia, pois o seu percentual é inserido em todas as etapas. Precisamos revê-los, se quisermos aumentar nosso mercado interno de suco.

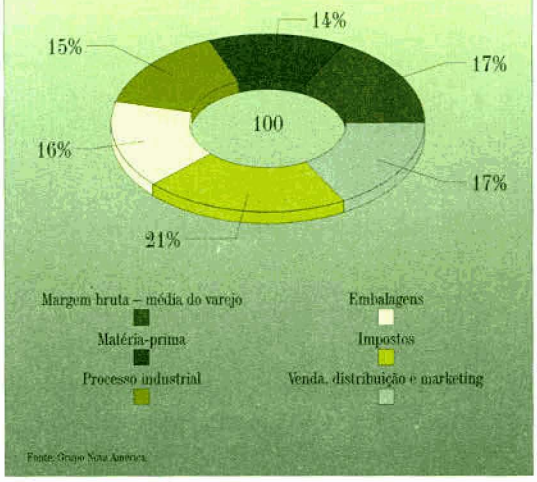
Competição ferrenha

Pode parecer fácil vender, distribuir e divulgar, porém a partir do momento em que entramos nesse universo, o óbvio deixa de ser óbvio, a competição é ferrenha e as regras são voláteis, as pressões são diárias –enfim, a batalha é constante.

Parmalat, Danone, Nestlé, Batavo, Jussy, Top Fruit são as principais marcas. Quase todas fazem do produto uma diluição do custo fixo de distribuição, vendas e *marketing*. Não há um produto prioritário para essas marcas, que diversificam seus produtos no mercado. É difícil concorrer com elas. O faturamento de uma Parmalat representa em torno de 50% de toda a cadeia citrícola do país, sem falar nas outras marcas. Sabe-se que o valor da marca é primordial. Em termos de valores, esse item representa mais do que a matéria-prima.

O último passo para chegar ao consumidor é o varejo. Aí se paga para entrar, para ficar, para entrar em sua festa de aniversário, para mudar sua localização dentro da loja. Seu custo varia entre 8 e 12% sobre o faturamento, sua margem operacional é de 30 a 50% sobre sua fatia – uma margem farta.

Suco de laranja: percentuais relativos a cada etapa da produção



Fonte: Grupo Nova América

O suco ainda não vale tudo que pode

Pela matemática da rentabilidade da cadeia, o produtor fica com 2%, o industrial eficiente chega a atingir 3%, o distribuidor fica com 3% e o grande varejo em torno de 7%. No que diz respeito às indústrias de embalagens, não conseguimos obter esse número. Mas esses valores dependem de todos os fatores mencionados, sua variação é grande. O segredo para ser rentável está em saber se posicionar na cadeia.

É estimulante pensar nesse lado mercadológico. Por que, por exemplo, a Coca-Cola e a Pepsi-Cola até agora não entraram nesse segmento de mercado? Possivelmente porque não há espaço para todos. Quando se compara o volume norte-americano do suco, em torno de 6 bilhões de litros/ano, e o brasileiro, de 60 a 120 milhões, dependendo da fonte informativa, conclui-se que para tais multinacionais nós somos uma gota no oceano.

Para os mais otimistas, fica a visão do mercado de laranja *in natura*, que chega de 900 milhões a 1,8 bilhão de litros/ano. O otimismo no entanto não resiste, se levarmos em conta que a renda *per capita* nos países de primeiro mundo é de US$25mil/ano e no Brasil é de US$4.500/ano. O consumidor brasileiro ainda não valoriza o custo de seu tempo, da água e da energia que gasta no ato de espremer a laranja. Para conscientizá-lo do conforto que esse produto lhe oferece e estimular o crescimento do mercado de suco pronto para beber, vamos precisar de muita criatividade.



Prata da casa

O complexo agroindustrial de Tucumán, na Argentina, é o primeiro centro mundial de industrialização de limões

José Luis Ponce

Por suas variadas características agroecológicas, a província argentina de Tucumán está em condições de desenvolver diversos cultivos e produzir diferentes tipos de frutas. No entanto, só a citricultura, particularmente a produção limoeira, logrou ocupar através do tempo um lugar rel evante na economia provincial.

Esse crescimento levou a Argentina a constituir-se no primeiro centro mundial de industrialização de limões e no terceiro em matéria de produção da fruta. A infra-estrutura de plantas processadoras de limão e de empacotamento de fruta fresca existente em Tucumán forma complexo agroindustrial de grande importância em relação aos países competidores.

Dinamismo empresarial

O dinamismo que caracteriza os setores envolvidos – produção, transformação e comercialização – se deve principalmente ao considerável esforço do setor privado, que conseguiu um grande desenvolvimento técnico-empresarial. Por sua vez, o apoio tecnológico do setor oficial permitiu um importante avanço da produção de matéria-prima de qualidade para o abastecimento da indústria e para o mercado de fruta fresca.

O limão colhido tem como finalidade principal abastecer de matéria-prima as fábricas processadoras e as plantas de empacotamento de Tucumán. Se bem que as perspectivas do mercado internacional para o limão como fruta fresca se apresentem favoráveis e existam possibilidades certas de acessar novos demandantes, a atividade industrial relativa ao limão segue absorvendo a maior quantidade do produto. As variações verificadas ao longo dos anos da quantidade da fruta direcionada à transformação industrial, em valores absolutos e percentuais, podem ser atribuídas à influência das demandas externas sobre a agroindústria em seu conjunto, seja de fruta fresca ou de produtos industriais derivados.

Capacidade superior

Seis são as fábricas instaladas em Tucumán, com capacidade para industrializar cerca de 400 mil t/ano de limão: San Miguel, Vicente Trápani, Citrusvil, Cota, Citromax SA e Citrus Trade. Embora a capacidade de trabalho das fábricas (600 mil t/ano em 1997) seja superior à quantidade de matéria-prima que normalmente processam (especialmente no início e no fim da temporada), esse fato não é motivo de preocupação. Todas dispõem de quantidade de fruta suficiente para movimentar seu maquinário e equipamento em níveis satisfatórios de qualidade. Ademais, é grande a adaptabilidade das fábricas para processarem maior quantidade da fruta, já que o processo de incorporação de máquinas e equipamentos para adequar a capacidade de moagem é de fácil realização.

Os aspectos mais importantes da concorrência entre as empresas processadoras de limão correspondem fundamentalmente ao momento da captação de frutas antes da temporada de moagem. Por isso as modalidades de contratação para a provisão de matéria-prima são o que mais importa no momento das negociações.

Contratos especiais

O interesse pela captação de frutas por parte da indústria motivou as empresas a realizarem contratos especiais com provedores habituais, assegurando o envio à fábrica de certa quantidade de frutas. Geralmente, esses acordos se fazem com grandes produtores, que podem dispor de maior quantidade do produto.

As empresas integradas que lideram o setor são basicamente três: San Miguel, Vicente Trápani e Citrusvil. Trata-se de firmas de maior capacidade econômico-financeira para a aquisição da fruta e uma desenvolvida política empresarial que se pode considerar de primeira linha. Contam também com plantações próprias de excelente nível produtivo e qualidade da fruta, o

José Luis Ponce é pesquisador do Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária (Inta), Argentina. Tradução de Irene Raguenet Troccoli.

que lhes permitiu diminuir a dependência com relação a provedores independentes de limão, além de prover suficientes recursos físicos e econômicos para enfrentar os concorrentes.

Possibilidades

As possibilidades industriais do limão são múltiplas, identificando-se atualmente, em nível laboratorial, mais de 300 produtos do fruto. O processamento industrial que se dá ao limão permite a obtenção de sucos concentrados turvos ou claros, de óleo essencial e de casca desidratada.

No caso do processamento para a obtenção do suco, realiza-se primeiro a moagem da fruta, com a polpa e suas sementes. A seguir, o produto obtido é centrifugado, passando à filtragem em *finisher* de diferentes graduações até se obter um conteúdo de polpa que satisfaça as exigências dos compradores. O passo seguinte é a concentração do suco – cujo grau também é dado pelo comprador –, realizada em evaporadores, seguindo-se o envasamento em tambores. Os chamados sucos certificados são obtidos a partir do tratamento com enzimas aplicado aos sucos turvos, e da posterior floculação.

Para o envase, são utilizados tambores com pintura epóxi, de 200 litros de capacidade, que levam em seu interior duas bolsas de polietileno para evitar o contato do suco com a chapa. Para conservação e espera até o envio, o suco envasado é mantido em câmaras frigoríficas com temperatura de 18° C.

A extração de óleo essencial de limão se realiza mediante o sistema identificado como FMC, que simultaneamente separa o suco e o óleo da casca da fruta. O óleo é emulsionado em água, separando-se os resíduos sólidos da emulsão em um *finisher*. Logo a seguir se inicia o processo de centrifugação, que separa o óleo da água e, posteriormente, das ceras residuais que se obtêm modificando a temperatura. Dessa forma se consegue um óleo totalmente límpido para comercialização, cujo envase se dá em tambores de 100 litros, de aço inoxidável ou de chapa de ferro com revestimento interior de estanho ou epóxi.

A casca do limão é submetida a sucessivas lavagens para a eliminação de sucos e óleos. Em seguida, é prensada e submetida a um processo de pré-secagem para ingressar logo em um desidratador que lhe extrai água até alcançar uma porcentagem de umidade inferior a 10%. Sua comercialização se dá em bolsas de 50kg, que recebem um tratamento de compactação, sendo prensadas em forma de quadrados para facilitar a estiva e o transporte.

Extraído do Proyecto de Investigación Estratégica – Subsistemas agroalimentarios en una economía abierta. Informe, Región Tucumán, *elaborado em 1997 pelo Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria – Inta, da Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación da Argentina. Coordenação e redação de José Luis Ponce.*

Província de Tucumán, Argentina: destino da produção de limão

De 1987 a 1998(1)

Anos	Indústria		Mercado interno		Mercado externo		Total
	(t)	(%)	(t)	(%)	(t)	(%)	(t)
1987	270.000	73,1	62.950	17	36.340	9,9	369.290
1988	230.000	69,4	60.000	18,1	41.400	12,5	331.400
1989	105.000	60,4	30.000	17,3	38.800	22,3	173.800
1990	329.800	80,7	40.000	9,8	38.669	9,4	408.469
1991	379.000	76,3	65.000	13,1	52.726	10,6	496.726
1992	361.500	74	64.684	13,2	62.250	12,7	488.434
1993	359.470	81,3	45.000	10,2	37.726	8,5	442.196
1994	378.300	70,4	60.000	11,2	98.742	18,4	537.042
1995	458.480	75	50.000	8,2	102.556	16,8	611.036
1996	453.759	66,7	57.000	8,4	169.842	24,9	680.601
1997	549.664	69,2	61.000	7,7	183.324	23,1	793.988
1998	602.186	74,9	65.480	8,1	136.384	16,9	804.050

Fonte: Asociación Tucumana del Citrus.

(1) Dados provisórios.

Suco global

A indústria do suco concentrado de laranja vem desde os anos 60 inovando no processo industrial, de olho no resto do mundo

Paulo Celso Biasioli

Na sociedade moderna, busca-se constantemente melhorar as condições de trabalho, qualidade de vida, lazer, saúde em tudo que se faz e nos cerca. Além disso, a rápida universalização de notícias e novidades torna o homem de hoje cada vez mais exigente e crítico.

Não poderia ser diferente com o suco de laranja, valorizado na alimentação, do qual se exige mais e mais qualidade – principalmente quanto ao sabor – e que, além dos seus conhecidos atributos de frescor, pode ser consumido a qualquer hora e em qualquer lugar.

Reinventando o suco

Para levar o suco aos consumidores de todo o mundo, conseguiu-se há cerca de 50 anos o suco concentrado de laranja (FCOJ), que mantém a qualidade e estabilidade em níveis aceitáveis e viabiliza os custos de transporte e armazenamen-to: o envasador pode diluí-lo, embalar na sua própria embalagem e distribuir. A indústria brasileira, principalmente a paulista, vem se aprimorando desde os anos 60 em produção e qualidade das diversas variedades, com tecnologia industrial e inovação em transporte, armazenamento e distribuição do FCOJ de forma a assegurar a qualidade do produto ao consumidor final.

Por sua boa qualidade, o FCOJ brasileiro tem um mercado cativo e crescente. Mas o consumidor de alguns países, principalmente do Primeiro Mundo, prefere um produto com sabor mais natural, obrigando o produtor a atendê-lo com o suco fresco de laranja (*fresh squeezed orange juice*), ou seja, suco de laranja não concentrado. Como tornar a exportação viável economicamente (porque estaremos exportando maior quantidade de água) e garantir a integridade do produto? Outra pergunta: como obter a qualidade constante o ano todo, pois o consumidor consome durante 12 meses e a safra de laranja se dá em apenas seis?

A solução para parte dos problemas está no congelamento do produto recém-extraído de frutas sadias e maduras. Para consegui-lo, podem ser usadas várias alternativas:



- embalar e congelar em tambores de 200 litros ou em contêineres de mil litros;
- congelar em blocos e embalar em caixas de papelão de 30kg ou contêineres de mil quilos;
- estocar e transportar em temperaturas próximas do congelamento (sistema graneleiro).

O suco pode ser pasteurizado ou não após a extração; aparentemente o não-pasteurizado antes do congelamento traria ao consumidor final melhor qualidade, pois a pasteurização se daria somente na operação de envase na embalagem da marca final.

Após a produção, o sistema de transporte e armazenamento deve ser rigorosamente controlado e assegurado, para não afetar as condições físico-químicas e sensíveis do produto, o que pode advir de um eventual e indesejável descongelamento precoce.

A qualidade das laranjas usadas aliada à tecnologia e às condições de assepsia aplicadas à produção do NFC devem ser criteriosamente cuidadas, uma vez que o suco de laranja é um produto cujo sabor se altera facilmente, por oxidação e outros fenômenos, principal fator de recusa pelo cliente.

Por sua qualidade, o FCOJ brasileiro tem um mercado cativo e crescente. Mas o consumidor de alguns países, principalmente do Primeiro Mundo, prefere um produto com sabor mais natural, obrigando o produtor a atendê-lo com o suco fresco de laranja.

Paulo Celso Biasioli é diretor industrial da Sycorrico SA.

PESQUISA DE OPINIÃO

Meio desligados

Pesquisa revela que alguns executivos do SLCC parecem distantes da nova realidade do setor citrícola brasileiro

IRENE RAGUENET TROCCOLI

O setor citrícola brasileiro está passando por um momento decisivo. Vários acontecimentos vêm cobrando uma mudança de postura dessa indústria, moldada em um ambiente isento de concorrência. O imediatismo dos agentes produtivos ofuscava qualquer preocupação com a melhora do rendimento nas diversas fases do processo de produção.

Não surpreende que as doenças que atualmente grassam nos pomares paulistas tenham encontrado um caminho fácil de disseminação. O Fundecitrus informa em sua *home page* que a clorose variegada de citrus já atingia 37% dos pomares paulistas em 1997, enquanto os focos de cancro cítrico na região nobre da citricultura em São Paulo pularam, entre 1992 e 1998, de nove para 457, e o número de plantas contaminadas, de 934 para 91.602.

O aumento gradual da competição do suco norte-americano apenas agrava as dificuldades da citricultura brasileira. A meta dos EUA é contrapor seu custo de produção, comparativamente maior do que o brasileiro, à vantagem de que dispõem em termos de maior rendimento de frutas por árvore. Por isso o governo local vem dando grande ênfase ao combate do cancro cítrico, doença já detectada em pomares floridianos. Cerca de US$25 milhões já foram liberados pelas autoridades norte-americanas para a erradicação dos pomares infectados, controle de trânsito e vigilância das divisas do estado da Flórida.

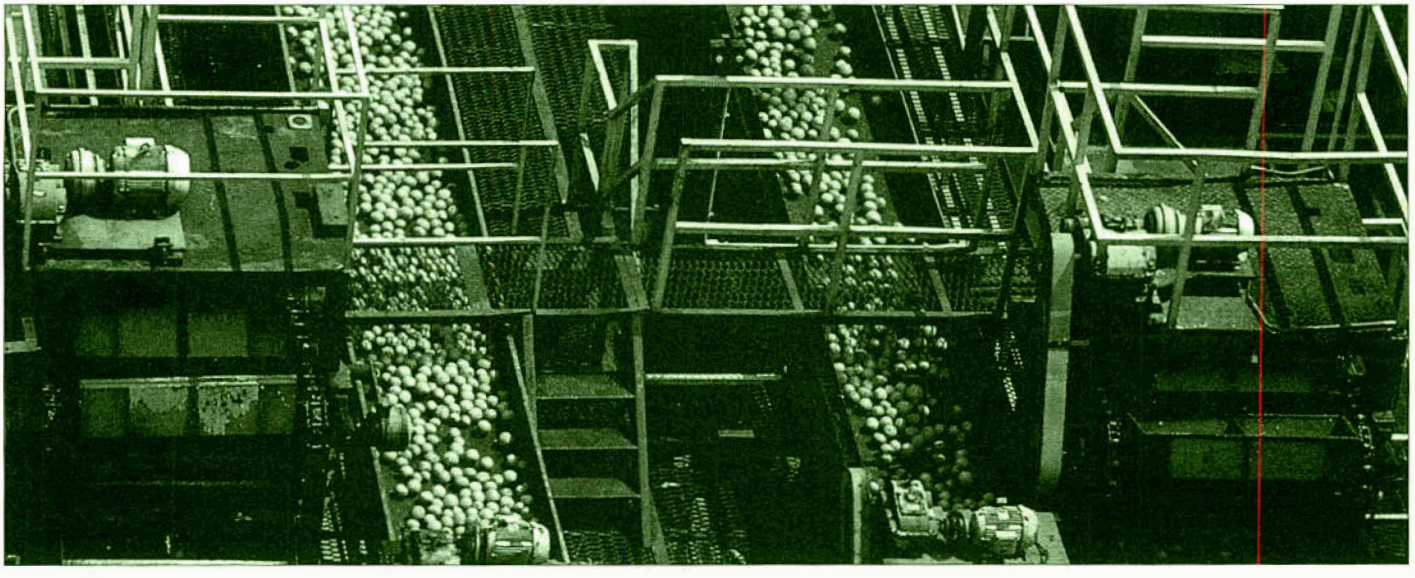
Império do consumo

Mas na agenda da indústria brasileira de suco de laranja concentrado congelado (SLCC) não constam apenas fitossanidade e concorrência. Embora ainda incipiente, nota-se também um crescimento da preferência dos consumidores brasileiros e estrangeiros pelo suco não congelado. O consumo de suco resfriado na Europa mais do que dobrou nos últimos 10 anos, e rapidamente caminha para alcançar 10% do volume total consumido de suco de frutas. No caso brasileiro, o chamado suco natural visa à parcela da população de maior renda e que está disposta a adquirir o produto como alternativa prática, sendo muito exigente quanto ao sabor da bebida devido ao hábito de consumir o suco feito na hora.

A maior parte das empresas brasileiras de SLCC entende que o suco natural não se insere nos seus interesses de exportação pela própria interferência do congelamento sobre a qualidade final da bebida. As que optaram por explorar esse mercado internamente, por sua vez, em geral buscaram parcerias com indústrias lácteas, que emprestam sua marca ao produto e se encarregam da logística de distribuição.

O teor da pesquisa

No fim de 1998 o CEA/FGV quis conhecer as opiniões de diversos gerentes ou diretores comer-



E-mail: irene@fgv.br

Guerra de gigantes

Em meados de março o Departamento de Citros da Flórida (DCF) divulgou relatório contendo as tendências da produção floridiana para o período compreendido entre as safras 1999/00 e 2008/09.

Os dados se baseiam no censo bianual de laranjeiras comerciais realizado pelo Serviço de Estatística Agrícola da Flórida (Fass) em 1998, que relaciona por idade o número de pés e os acres plantados. Sua combinação com dados sobre rendimento em caixas/árvore por categoria etária gera a produção futura projetada, obtida a partir de dois métodos.

O primeiro se baseia no número de árvores, aplicando a média de caixas/árvore para as árvores projetadas. O segundo na área plantada, aplicando o número de caixas/acre (calculado indiretamente usando dados do número de árvores, da área coberta e do rendimento/árvore) à área projetada, por idade das árvores.

O relatório ressalta que suas estimativas referem-se à produção potencial e não à utilizada. A primeira diz respeito à quantidade de fruta passível de ser utilizada assumindo-se preços favoráveis no complexo citrícola - ou seja, não há abandono da cultura -, enquanto a segunda diz respeito à quantidade da fruta verdadeiramente processada através de qualquer canal de comercialização.

A conclusão é que, para o próximo decênio, a produção potencial de laranjas na Flórida, com base nos rendimentos médios, poderá oscilar entre 240 e 300 milhões de caixas, dependendo da tendência no rendimento. No caso de o adensamento crescente limitar os rendimentos por árvore, a colheita pode oscilar entre aproximadamente 240 e 260 milhões de caixas.

As informações apenas confirmam o que o mercado já sabia: os EUA caminham inexoravelmente para uma situação de auto-suficiência de suco de laranja, podendo se tornar virtuais competidores do Brasil no comércio mundial desta commodity.

Flórida: produção projetada de laranjas

Temporada	*Método baseado no número de árvores*			
	Árvores em produção (milhões)	*Rendimento (caixas/árvore)*	*Média de idade das árvores produtivas*	*Produção potencial (milhões de caixas)*
1999/00	79,8	3,3	12,6	262
2003/04	80,4	3,6	14,8	290
2008/09	80	3,9	17,3	311

Fonte: Departamento de Citros da Flórida.

2. Flórida: produção projetada de laranjas

Temporada	*Método baseado no número de acres*			
	Acres em produção (milhares)	*Rendimento (caixas/acre)*	*Média de idade dos acres em produção (anos)*	*Produção potencial (milhões de caixas)*
1999/00	607,5	399,7	13,4	243
2003/04	608,1	415,1	15,2	252
2008/09	605,8	430,6	17	261

Fonte: Departamento de Citros da Flórida.

ciais de empresas produtoras de SLCC, estabelecidas em São Paulo, sobre fitossanidade e mudanças no perfil da demanda final sobre a estrutura produtiva.

Foi apresentado um questionário a executivos das 12 empresas que nessa época atuavam no estado de São Paulo. Das 12, oito responderam, duas de grande porte, duas empresas médias e quatro pequenas.

As respostas foram dadas através da escala de 5 pontos de Lickert: 1 - concordo plenamente; 2 - concordo em parte; 3 - não concordo nem discordo; 4 - discordo em parte; 5 - discordo plenamente.

Cinco afirmações foram submetidas aos executivos no caso do perfil da demanda:

1. Vale a pena investir para aumentar o consumo interno de suco de laranja industrializado, concentrado ou não.
2. Há uma tendência ao aumento da procura por parte do consumidor final no mercado internacional pelo suco natural.
3. O hábito do brasileiro de tomar suco fresco feito na hora dificulta a aceitação do suco industrializado (concentrado ou não).
4. Nos países importadores, a procura dos

O GOVERNO norte-americano se empenha em combater o cancro cítrico detectado nos pomares da Flórida. Cerca de US$25 milhões já foram liberados pelas autoridades para a erradicação dos pomares infectados, controle de trânsito e vigilância das divisas do estado da Flórida.

A CLOROSE VARIEGADA de citrus já atingia 37% dos pomares paulistas em 1997, enquanto os focos de cancro cítrico na região nobre da citricultura em São Paulo pularam, entre 1992 e 1998, de nove para 457, e o número de plantas contaminadas, de 934 para 91.602.

engarrafadores pelo suco industrializado natural vai aumentar nos próximos anos.

5. O baixo poder de compra do brasileiro dificulta as vendas do suco industrializado natural.
6. O brasileiro vê o suco de laranja como um alimento.

Foram submetidas aos executivos duas afirmações relativas a problemas fitossanitários:

7. É necessário resolver os problemas de doenças e a baixa produtividade das árvores nos pomares brasileiros.
8. A criação e/ou o aumento dos pomares próprios das empresas brasileiras de SLCC é um bom caminho para se resolverem os problemas fitossanitários atuais da fruta.

A tabela da página seguinte contém não só a média aritmética das opiniões como também a média das respostas separadas por categoria das empresas. A última coluna traz a medida da dispersão entre as respostas médias de cada categoria, como forma de medição da convergência/divergência das opiniões.

De acordo com os resultados da pesquisa, na

A batalha das tarifas

Em fevereiro último, o Usda divulgou seu balanço de oferta e demanda de suco de laranja concentrado congelado (SLCC) para 11 países selecionados. De acordo com os dados, na temporada comercial 1998/99 (julho/junho), o Brasil terá produzido 1,068 milhão de toneladas da bebida concentrada a 65° Brix. Ratifica-se a posição do país como maior produtor mundial, com tonelagem 21% maior do que os EUA.

Também em termos do comércio mundial o Brasil se mantém em destaque, responsabilizando-se por pouco mais de 80% do total da bebida transacionado internacionalmente.

Apesar de estes indicadores ainda comprovarem a vantagem brasileira, seu setor citrícola se defronta atualmente com três problemas: o crescimento da competição norte-americana, a elevada incidência de pragas e doenças nos pomares paulistas e a perda de competitividade imposta por vários países compradores sobre a bebida brasileira importada.

No caso desse último fator, a barreira tarifária determinada pelos EUA ao SLCC brasileiro vem sendo um dos pontos mais sensíveis das discussões entre os dois países quando se trata desse comércio. Além de inibir a competitividade do suco brasileiro, ela assume um formato especialmente prejudicial ao produto, que é o de um valor fixo por litro SSE (*single strenght equivalent*, ou seja, à concentração de 11,8° Brix), e não *ad valorem*, como no caso da União Européia e dos países asiáticos.

A perversidade deste sistema pode ser muito bem apreciada por um simples exercício matemático. Até 1994, o valor da tarifa norte-americana sobre o SLCC brasileiro era equivalente a US$0,0925/litro SSE. Como naquele ano as exportações de SLCC brasileiro a 65° Brix para os EUA chegaram a 328 mil toneladas (equivalentes a 1,7 bilhão de litros SSE), a tributação total por conta dessa barreira chegou perto de US$160 milhões. O valor FOB das vendas brasileiras do produto aos EUA naquele ano alcançou US$286 milhões; conclui-se que a tarifa equivalia a 56% dessa receita.

Ainda em 1994, a tarifa imposta pela União Européia (maior consumidor isolado do produto brasileiro) era de 19%.

Levado a discussão na OMC em 1994, o assunto foi tratado na Rodada Uruguai, estipulando-se que a tarifa deveria sofrer redução mínima de 15% pelo período de seis anos. Ou seja, no ano 2000 ela deverá estar em US$0,0785/litro SSE (valor equivalente a US$ 414/t 65° Brix).

Essa não é a única penalidade imposta ao SLCC brasileiro que adentra os EUA. Caso o produto seja direcionado especificamente ao estado da Flórida, estará sujeito à chamada taxa de equalização da Flórida, equivalente ao montante que os citricultores floridianos pagam ao Departamento de Citrus da Flórida para a cobertura das despesas relativas a propaganda, promoção, pesquisa científica e atividades ligadas às pesquisas econômicas e de mercado.

A cobrança, feita à base de US$0,17/caixa aos produtores daquele estado, equivale a 0,03/libra de sólidos. Isso significa que, no caso de se tratar de suco concentrado a 65° Brix (formato sob o qual a bebida brasileira chega aos EUA), a taxa alcança aproximadamente US$0,06/litro.

O objetivo da cobrança é evitar que a bebida produzida fora do país se beneficie do chamado efeito *free ride*, que consiste em usufruir gratuitamente a demanda criada pelos programas de propaganda, promoção e pesquisas originados na Flórida sem haver contribuído para a cobertura desses gastos.

Se as representações citrícolas brasileiras não podem interferir no caso dessa taxa, a Associação Brasileira de Exportadores de Citrus – Abecitrus – espera conseguir algum tipo de redução extra na tarifa aduaneira, além do acordado na Rodada do Uruguai. A chamada Rodada do Milênio da OMC, a ser realizada no presente exercício, vem sendo encarada pelos representantes da classe como uma boa oportunidade para o reinício dos debates, já que se tratará de uma negociação ampla e multilateral entre os países ativos no comércio mundial.

indústria ainda subsiste uma certa reticência quanto à conveniência de investir para aumentar o consumo interno, principalmente nas empresas de médio e grande portes (afirmação nº 1). Essa percepção confere com o balanço brasileiro de oferta e demanda de laranja e de SLCC, onde a transformação da fruta em concentrado congelado – quase totalmente destinado ao mercado externo - absorve mais do dobro da quantidade que o mercado interno demanda da fruta, para consumo *in natura* ou para a transformação doméstica em suco.

Embora não se ignore que mudaram as preferências dos consumidores estrangeiros quanto ao suco natural, principalmente por parte das grandes empresas essa percepção ainda é vaga (afirmações nº 2 e nº 4). Tal insegurança conflita com os fatos: entre 1987 e 1994 por exemplo, o percentual de participação do suco natural nas vendas varejistas dos EUA aumentou de 9% para 25% e, em meados de 1997, as vendas de suco de laranja natural nos EUA, em supermercados de faturamento anual igual ou superior a US$4 milhões, já chegavam a 29% das vendas da bebida em todas as suas formas.

Na opinião dos executivos consultados, a preferência do brasileiro pelo suco de laranja preparado na hora ainda dificulta a disseminação de seus similares industrializados. A média das respostas à terceira afirmação – a que mais se aproximou da concordância plena na média para todas as empresas – justifica a dispersão muito baixa entre as três médias de respostas. Não se duvida também do fato de que a restrição orçamentária dos consumidores brasileiros reforça a resistência (afirmação nº 5), impedindo que percebam claramente os custos indiretos da preparação do suco caseiro. À medida que a decisão de compra é tomada apenas com base no custo direto da bebida, o suco industrializado fica em desvantagem.

Um dos achados mais interessantes da pesquisa foi a dispersão muito elevada entre os três tamanhos de empresas, nas opiniões quanto ao brasileiro ver o suco de laranja como alimento (afirmação nº 6): houve concordância quase plena entre empresas de médio porte, enquanto os executivos das grandes firmas preferiram discordar. O motivo para a divergência mereceria investigação posterior, até porque a indústria brasileira de suco não tem se preocupado em posicionar seu produto diante do público como alimento, refresco ou de ambas as formas. Também não tem procurado realizar pesquisas de mercado para entender como o suco é visto pelos consumidores.

Quanto ao lado da fitossanidade, a conscientização dos executivos parece inferior ao que se poderia esperar (afirmação nº 7). A média das opiniões aproximou-se da concordância apenas parcial e somente nas empresas de médio porte se observou consciência plena da gravidade desse problema.

A displicência quanto ao assunto é da maior importância. Aparentemente, esses executivos ainda não perceberam com clareza as implicações nefastas das doenças sobre toda a cadeia industrial do suco, o que é inaceitável num momento em que cresce a competição com o suco norte-americano e a competitividade das empresas cada vez mais é posta em xeque.

A possibilidade de os pomares próprios serem uma solução para o controle das doenças não teve maior repercussão entre os executivos contatados, e foi mesmo repudiada pelas empresas de médio porte (afirmação nº 8). Pode-se entender o porquê desse comportamento: as respostas naturalmente seguiriam o padrão já adotado nas empresas quanto à produção interna da matéria-prima. Não estranha portanto que essa tenha sido a afirmação com o segundo maior índice de divergência entre as respostas. Parece que o assunto ainda é motivo de grandes controvérsias dentro da indústria.

E-mail: irene@fgv.br

Suco de laranja: questionário sobre perfil da demanda e fitossanidade

Média aritmética das respostas e média das respostas por categoria de empresa

Número da afirmação	*Média das respostas nas 8 empresas*	*Médias das respostas nas empresas de pequeno porte*	*Médias das respostas nas empresas de médio porte*	*Médias das respostas nas empresas de grande porte*	*Diferença entre o maior e o menor valor nas respostas por porte*
1	2.3	1.8	2.5	3.0	1.2
2	2.0	1.5	2.0	3.0	1.5
3	1.5	1.3	2.0	1.5	0.7
4	2.5	2.0	3.0	3.0	1.0
5	1.8	1.8	2.0	1.5	0.5
6	2.5	2.3	1.5	4.0	2.5
7	1.6	1.8	1.0	2.0	1.0
8	3.0	2.3	4.5	3.0	2.2

Seminário Internacional IBRE / CEE

FUNDAÇÃO
GETULIO VARGAS



Saneamento Básico no Brasil:
DESAFIOS E OPORTUNIDADES

Data: 5/7/99 e 6/7/99

O Instituto Brasileiro de Economia, da Fundação Getulio Vargas, realizará seminário focalizando a visão dos principais agentes envolvidos em relação ao desenho de novo modelo institucional para o setor de saneamento no Brasil, contando com o contraponto da experiência internacional.

Nesse seminário, serão abordados temas sobre a gestação de um modelo de saneamento básico moderno e adequado à realidade nacional, oferecendo, em contrapartida, uma oportunidade ímpar para que os agentes envolvidos na área troquem opiniões e discutam futuros negócios.

Maiores Informações através dos telefones: (021) 536-9178/536-9383 – fax: (021) 536-9487

ibrecee@fgv.br

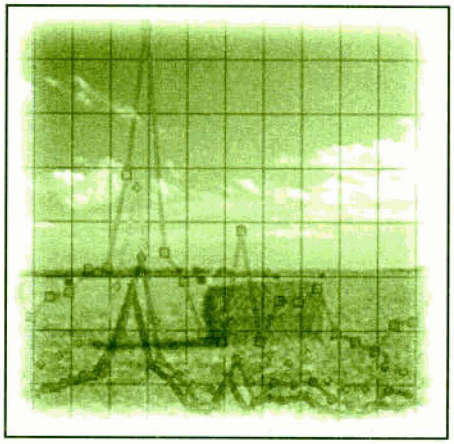
PREÇOS DE TERRA

A queda continua

Há indícios de que os preços da terra tão cedo não deverão registrar tendência ascendente. Mas junho pode virar as expectativas

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

O levantamento de preços de terra realizado em dezembro de 1998 confirma a tendência que vinha se manifestando a partir do Plano Real – o preço da terra continua caindo. É bem verdade que esse levantamento foi realizado antes da mudança da política cambial em janeiro deste ano, o que implica que parte dos fundamentos que estão por trás da formação dos preços da economia se alterou substancialmente. Será necessário aguardar o levantamento do próximo mês de junho para saber se a tendência se reverterá.

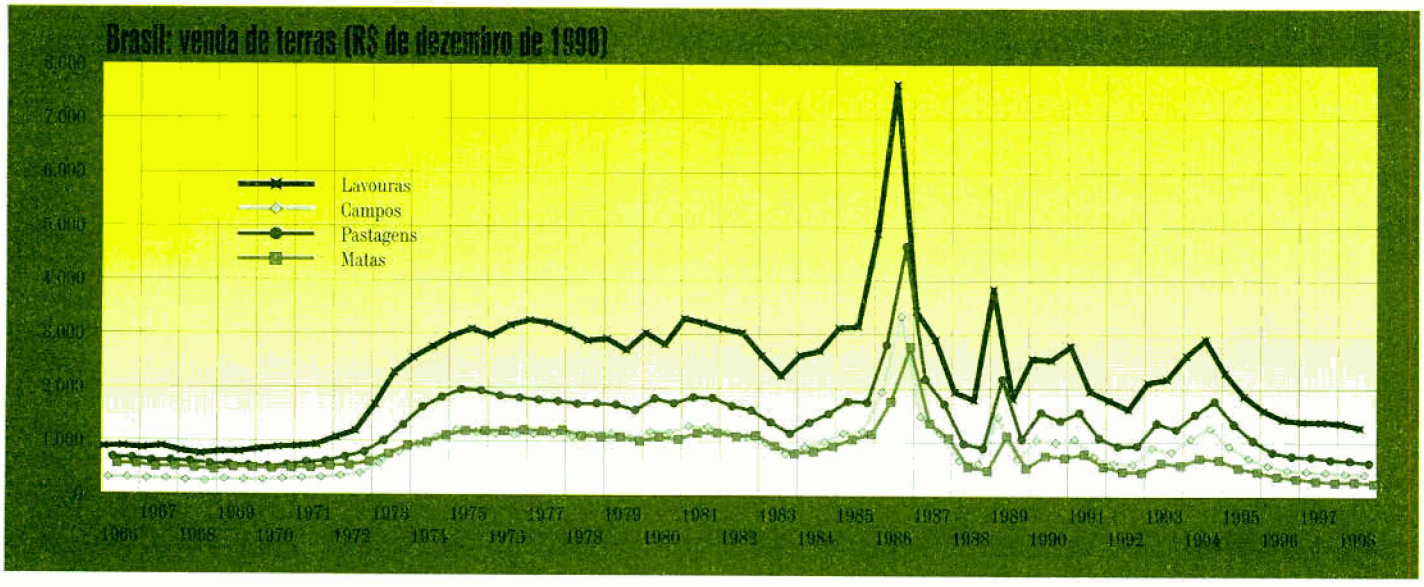


Ainda assim, e depois que o primeiro susto passou, verifica-se que o mais temido – a volta da escalada inflacionária – não aconteceu, embora ao preço de taxas de juro astronômicas, recessão e desemprego. Este fato somado a uma safra de magnitude confortável e preços internacionais declinantes permitem aventar a hipótese de que os preços da terra não deverão registrar tendência ascendente em um futuro próximo.

Outro fato que também mostra que não deverá haver grandes mudanças nos preços da terra é o fracasso noticiado dos leilões de terra para reforma agrária. Isso parece mostra que os agricultores não estão dispostos a se desfazer de seu principal ativo a qualquer preço. O patamar baixo dos preços de produtos agrícolas, por outro lado, não deve fazer aumentar a demanda de terra para uso em atividades produtivas, e os altos juros no mercado de aplicações não estimulam aquisições especulativas de terra. Mas como dizem os economistas, tudo isso são hipóteses que pressupõem *coeteris paribus*, isto é, que tudo o mais permaneça constante.

As variações dos preços para venda de terra, no Brasil como um todo, oscilaram entre -3,5% para as de campos e -9,6% para as de matas, em relação ao semestre anterior. No mesmo período, a variação dos preços de terras de lavouras e pastagens foi praticamente a mesma, -6,2% e -6,3%, respectivamente.

Observa-se que os movimentos dos preços de terra seguiram ritmos diversos, o que alterou de modo interessante a localização das terras mais caras. Antes de 1990, as terras destinadas à lavoura mais caras do Brasil se situavam no estado do Rio de Janeiro, seguido do Paraná e de São Paulo; após 1994 as terras mais caras passaram a ser encontradas em São Paulo e no Paraná, e o Rio de Janeiro caiu para o quinto lugar na classificação. Também se nota uma inversão no preço das terras do Rio Grande do Sul, que do quinto lugar no início da década caiu para o décimo no período mais recente, enquanto as terras de Mato Grosso do



Brasil: preços de terra (R$ de dezembro de 1998)

Discriminação	Venda de terras								Arrendamento					
	Lavouras		Campos		Pastagens		Matas		Lavouras		Explorações animais		Estada ou engorda de animais	
	1998 1º semestre	1998 2º semestre	1998 1º semestre	1998 2º semestre	1998 1º semestre	1998 2º semestre	1998 1º semestre	1998 2º semestre	1998 1º semestre	1998 2º semestre	1998 1º semestre	1998 2º semestre	1998 1º semestre	1998 2º semestre
Região Norte	359	354	83	84	252	225	122	109	139	124	50	50	4	4
Rondônia	440	438	141	171	284	266	179	166	114	102	53	55	3	3
Acre	404	348	129	113	283	294	105	87	...	...	...	87	5	5
Amazonas	...	...	226	272	585	558	94	90	...	111	...	89	...	5
Roraima	...	...	67	...	278	...	85	...	...	...	...	0	...	0
Pará	282	296	96	73	233	213	127	104	169	152	103	81	6	4
Amapá	254	240	107	80	116	125	65	65	...	80	...	100	7	...
Tocantins	258	256	70	75	244	216	125	127	130	115	37	38	3	3
Região Nordeste	419	424	203	189	347	319	166	173	104	116	76	78	7	8
Maranhão	200	205	89	73	261	291	144	178	74	79	54	68	5	5
Piauí	182	177	64	72	220	177	57	50	58	53	60	50	6	6
Ceará	181	166	102	100	113	125	93	119	102	111	70	60	7	8
Rio G. do Norte	373	377	237	255	237	239	146	151	133	116	61	54	7	7
Paraíba	357	328	214	183	238	220	146	136	127	116	80	84	8	9
Pernambuco	698	640	365	333	488	437	245	198	137	181	113	120	9	9
Alagoas	...	...	...	264	...	469	...	200	...	139	...	...	...	10
Sergipe	1348	1099	711	535	885	712	425	343	164	179	128	110	11	11
Bahia	605	620	234	222	435	381	225	229	251	227	89	88	7	8
Região Sudeste	1889	1831	682	662	960	910	433	417	178	170	70	69	6	6
Minas Gerais	1036	1072	431	420	632	607	390	382	122	122	66	65	6	6
Espírito Santo	1135	1133	687	652	791	756	616	450	442	445	77	73	6	6
Rio de Janeiro	1581	1525	974	936	1111	1040	889	926	522	457	104	102	7	7
São Paulo	2709	2569	1353	1313	1908	1789	...	...	...	...	...	...	6	5
Região Sul	2131	1955	1269	1170	1097	993	1150	933	137	138	44	42	4	4
Paraná	2556	2338	1427	1308	1660	1527	1290	983	176	189	97	91	6	6
Santa Catarina	1921	1718	920	864	1108	977	944	860	184	196	75	67	7	7
Rio G. do Sul	1800	1671	...	...	862	774	...	...	110	102	37	35	4	3
Região Centro-Oeste	894	877	376	365	613	581	354	310	90	86	50	50	4	4
Mato G. do Sul	1137	1039	487	466	704	632	593	485	96	93	43	46	4	4
Mato Grosso	592	553	244	199	462	395	242	208	73	65	60	49	3	3
Goiás	899	941	352	376	625	659	470	477	92	85	59	54	4	4
Distrito Federal	1842	2036	992	905	1094	1230	917	833	97	112	51	80	6	5
Brasil	1361	1278	433	418	669	627	276	250	122	123	55	54	5	5

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.

Sul passam da 10ª para a sexta posição no *ranking* de terras mais caras.

Os preços da terra são o reflexo de uma série de fenômenos complexos e bastante específicos de cada momento. As conclusões sobre seu comportamento são sempre bastante incertas e devem ser encaradas com muito cuidado. Ainda assim, é tentador interpretar esse movimento como um indicativo de que mais recentemente tais preços estão sendo determinados pelo uso produtivo da terra e não por fatores como especulação financeira e perspectivas de valorização urbana.

Embora a pesquisa do CEA procure captar somente transações de terra nua para uso agrícola, os altos preços obtidos pelas terras no estado do Rio de Janeiro, por exemplo, não podem ser totalmente isolados da valorização que ocorreu à medida que vastas regiões do estado passaram a ser adquiridas para a construção de sítios de recreio e até para moradia permanente de habitantes da capital em busca de condições de vida menos estressantes. Por outro lado, a decadência da orizicultura no Rio Grande do Sul deve ter influenciado na retração dos preços da terra, ao passo que a incorporação do Mato Grosso do Sul a área de soja e algodão deve ter contribuído para sua valorização.

Quanto ao desempenho dos preços da terra arrendada em 1998, o segundo semestre do ano registrou uma ligeira recuperação de 1,3% no que se refere aos arrendamentos destinados à lavoura, enquanto os destinados à produção animal continuaram declinando. Ainda assim, quando se comparam os valores de arrendamento e de venda de terras, observa-se que entre 1994 e 1998 a retração do valor dos arrendamentos (-24,5% no caso das lavouras e –28,7% no da estada ou engorda de animais) foi menor do que a das vendas (51% no caso daquelas destinadas à lavoura e –58,9% no das pastagens) em igual período.

E-mail: mjcyhlar@fgv.br

CERVEJA

Salve-se quem souber

As vendas de cerveja despencaram e pelo jeito a salvação depende de um bom conhecimento da linguagem do mercado

IRENE RAGUENET TROCCOLI

O ano de 1999 trouxe um grande desafio para a indústria cervejeira no Brasil. A recessão econômica deflagrada desde a crise asiática no ano passado e o aumento dos custos dos insumos importados, devido ao encarecimento do dólar, fizeram cair as vendas. Em paralelo, o segmento de refrigerantes das grandes empresas vem se ressentindo do aumento da concorrência das tubaínas, fenômeno que tem levado as marcas dominantes a perderem rapidamente preciosos pontos de participação de mercado.

O desempenho das vendas no primeiro trimestre foi desalentador; os 2,31 bilhões de litros comercializados representaram queda de 6,2% relativamente ao mesmo período de 1998. No caso dos refrigerantes, as pesquisas de mercado estimam que a soma dos *shares* das três maiores fabricantes (Coca-Cola, Brahma e Antarctica) atualmente seja 21% menor do que há quatro anos, por força do aumento de vendas das marcas alternativas.

Arregaçando as mangas

Diante disso, algumas empresas resolveram reformular seus quadros dirigentes e mudar seu perfil operacional para um formato mais agressivo – exigência das novas condições concorrenciais.

Na Kaiser, a área de vendas passou a se chamar área de operações de mercado, clara opção por um foco mais dinâmico e abrangente de atendimento à clientela. A empresa espera reverter o melancólico resultado financeiro do ano passado, quando contabilizou prejuízo de R$12 milhões – primeiro resultado negativo nos últimos seis anos – e conseguir lucro operacional de R$70 milhões em 1999.

Já a Antarctica informa que concentrará totalmente sua atenção no mercado, buscando aprimorar o desempenho no conjunto preço-distribuição-produto-marca. A primeira iniciativa da companhia nesse sentido foi reformular seu organograma interno e revitalizar a área de logística, além de estar planejando a unificação das cinco empresas que a compõem atualmente.

Pelo lado da comunicação com os consumidores finais, as maiores empresas têm planos especialmente agressivos no caso dos refrigerantes. Grandes investimentos estão sendo dirigidos a campanhas pro-mocionais para enaltecer a qualidade das marcas mais famosas em relação às tu-baínas, tendo em vista a impossibilidade de se igualarem os baixos preços destas últimas.

A indústria luta para pelo menos atingir os 8,16 bilhões de litros de cerveja vendidos em 1998 – 8,17 bilhões registrados em 1997,

Brasil: vendas de cervejas por tipo de embalagem

1990 a 2000* – %

Ano	*Latas*	*Vidro* one way	*Outro tipo de vidro*	*Vidro retornável*
1990	2,4	0,4	6,2	91
1991	2,2	0,4	6,3	91,1
1992	3,5	0,2	5	91,3
1993	7,9	0,6	3,6	87,9
1994	8	1,1	2,6	88,3
1995	11,6	2,1	2,9	83,4
1996	16,2	1,9	2,1	79,8
1997	17,1	3,3	2,7	76,9
1998	22,9	6,4	3	67,7
1999*	26,8	7	3	63,2
2000*	26,8	7,7	3	62,5

Fonte: Datamark.

* Previsão.

Brasil: vendas de refrigerantes por tipo de embalagem

1990 a 2000* – %

Ano	*Latas*	*Vidro* one way	*Pet*	*Vidro retornável*
1990	1,00	0,40	9,30	89,30
1991	1,00	0,30	11,50	87,20
1992	1,30	0,20	13,60	84,90
1993	4,40	0,20	15,80	82,20
1994	5,90	0,20	26,50	71,20
1995	6,20	0,20	35,80	57,80
1996	8,10	0,20	63,00	30,60
1997	8,90	0,20	70,00	18,40
1998	11,40	0,20	70,00	18,40
1999*	11,60	0,20	75,00	13,20
2000*	12,60	0,20	75,00	12,20

Fonte: Datamark.

* Previsão.

Brasil: "market-shares" das marcas de cerveja (em %)

Bimestre	*Kaiser*	*Brahma*	*Antarctica*	*Skol*	*Schincariol*	*Outros*
Out.98-nov.98	16,90	22,40	24,70	25,50	6,00	4,50
Dez.98-jan.99	15,50	22,50	24,80	25,30	7,40	4,50
Fev.-mar.99	14,90	22,20	23,40	26,80	8,20	4,50

Fonte: ACNielsen veiculado na imprensa.

praticamente um recorde histórico.

Por trás da cena

Nos bastidores desse cenário continua a se desenrolar a inevitável guerra pela participação de mercado – elemento da maior importância, dado o valor monetário que representa cada percentual de *share* nesse mundo.

Entre os bimestres dezembro de 1998-janeiro de 1999 e fevereiro-março de 1999, essas divisões refletiram o esforço realizado pela Skol, que conseguiu ganhar 1,5 ponto de *share* às expensas de perdas em todas as outras marcas. Controlada pela Brahma, a Skol vem sendo alvo de constantes investimentos em promoção e tem tido sucesso em um posicionamento dinâmico e inovador, fazendo-se sempre muito presente na mídia.

O caso da Kaiser não promete um final feliz. Entre outubro do ano passado e março último, a marca perdeu 2 pontos de participação de mercado. Suas vendas na praça do Grande Rio foram decepcionantes, descendo a pouco mais de 1% no bimestre fevereiro-março de 1999. Para piorar as coisas, a direção da empresa decidiu diminuir para R$75 milhões seus investimentos em comunicação no presente exercício – 17% menos que no ano passado.

E-mail: irene@fgv.br

Conjuntura

INDICADOR DO MILHO FGV/BM&F

Mercado ajustado

Oferta e demanda equilibradas não deixam margem para prever se haverá ou não falta do produto no segundo semestre

Rogério Ferreira de Souza

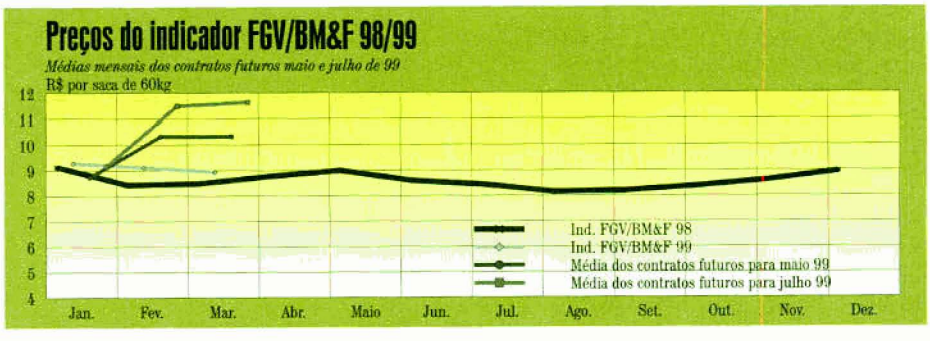
O comportamento dos preços no mercado do milho para os próximos meses, maio e junho, depende muito do que realmente será colhido na safrinha deste ano. A princípio, sem querer traçar um cenário altista para 1999 e com base apenas nas informações divulgadas pelo governo, o mercado encontra-se extremamente ajustado no que diz respeito à oferta e demanda interna. Segundo o último levantamento feito pela Conab, a produção foi revista para níveis mais baixos, tendo como fator determinante os problemas climáticos. A produção está sendo prevista em 32,6 milhões de toneladas contra um consumo interno estimado em 35 milhões de toneladas. Sendo assim, teríamos um déficit de abastecimento interno em torno de 2,5 milhões de toneladas.

O recurso nesse caso seria a utilização dos estoques do governo, que se apresentam em níveis muito baixos, 958 mil toneladas. Ainda persistiria um déficit de 1,5 milhão de toneladas.

Outra alternativa para grandes consumidores são as importações de milho argentino, nosso principal fornecedor. Entretanto, este ano o processo de importação poderá esbarrar em dois complicadores: a desvalorização cambial e a quebra da safra argentina, estimada em 37,9%. Esses dois fatores aumentariam o custo de importação a ponto de inviabilizar a atividade para muitos agentes consumidores.

Diante desse cenário extremamente ajustado, os agentes dos mercados futuros de milho na BM&F traçam uma perspectiva de preços mais altos para o segundo semestre deste ano. O contrato para entrega em julho está sendo cotado a R$11,6 a saca de 60kg. Essa expectativa mostra um diferencial de preço em torno de 34,8% acima dos preços do indicador FGV/BM&F para o milho CIF posto Campinas, mais ICMS, no mesmo período do ano passado. Tal diferencial indica que alguns agentes do mercado acreditam na falta do produto e procuram se defender nos contratos futuros na BM&F. Outros, no entanto, compram o necessário para o curto prazo, evitando grandes estoques, e de forma alguma planejam especular com excesso de estoques devido aos altos custos de armazenagem: acham cedo demais para estimativas de escassez do produto no segundo semestre.

E-mail: roger@fgv.br



XXXVII CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL

"O Agronegócio do Mercosul e a sua Inserção na Economia Mundial"

FIRST SOBER / IAAE JOINT SYMPOSIUM

"The Challenges for Agricultural Business and Trade in South America for the Coming Decades"

A SOBER confirma novamente a condição do XXXVII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural como o maior evento científico da América Latina a tratar de questões relacionadas à economia do agronegócio.

O tema central "O Agronegócio do Mercosul e sua Inserção na Economia Mundial" é debatido neste ano em Foz do Iguaçu, PR, oferecendo uma oportunidade ímpar para o aprofundamento do debate das importantes e influentes atividades do complexo agroindustrial nas economias dos países do Mercosul ampliado.

A presença de pesquisadores de vários países estimulou ainda a International Association of Agricultural Economists (IAAE) a organizar, em conjunto com a SOBER, o First SOBER/IAAE Joint Symposium, que promove, entre os associados das duas sociedades científicas e demais participantes, a discussão do tema "The Challenges for Agricultural Business and Trade in South America for the Coming Decades".

Garanta já a sua presença e participação nos eventos que vão se constituir em uma marca definitiva do agronegócio do Mercosul.

1 a 5 de agosto de 1999
Foz do Iguaçu - PR
Brasil

Visite a nossa home page http://www.ufv.br/der/sober

SOBER

SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL
SRTN - Av. W/3 Norte - Quadra 702 - Ed. Brasília Rádio Center - salas 1049-1050
CEP 70770-900 - Brasília - DF - Brasil
Tel./Fax: (061) 328-3144 / Tel.: (061) 327-1579 - E-mail: sober@tba.com.br

IRENE RAGUENET TROCCOLI

MAÇÃ

Doce ascensão

Cresce a produção de maçãs nos quatro cantos das Américas, e o Brasil é o terceiro produtor ao Sul

No Chile, as variedades de maçãs vermelhas são responsáveis por 70% da colheita total, dirigidas especialmente aos mercados europeus e do Oriente Médio

EUA

(em t)

Item	*1996/97*	*1997/98*	*1998/99 (p)*
Produção	4.709.610	4.682.802	4.963.939
Importações	166.096	167.214	125.000
Exportações	666.857	569.285	670.000
Consumo interno	2.338.640	2.266.869	2.418.939
Processamento	1.870.209	2.013.862	2.000.000

(p) previsão.
Fonte: Usda, março 1999.

As exportações norte-americanas de maçã deverão ser impulsionadas em 1998/99 devido à maior colheita no estado de Washington. Na temporada anterior, as vendas foram prejudicadas pelo fortalecimento do dólar, pela menor produção desse estado e pela implementação no México da tarifa *antidumping* de 101% sobre as maçãs *Red* e *Golden* provenientes dos EUA.

Chile

(em t)

Item	*1996/97*	*1997/98*	*1998/99 (p)*
Produção	920.000	970.000	1.010.000
Importações	81	90	0
Exportações	422.274	520.000	570.000
Consumo interno	93.000	90.000	92.000
Processamento	404.807	360.090	348.000

(p) previsão.
Fonte: Usda, março 1999.

A produção chilena de maçãs tem crescido nos últimos anos devido ao número de árvores em fase produtiva e ao fim das estações secas. As variedades de maçãs vermelhas são responsáveis por 70% da colheita total, dirigidas especialmente aos mercados europeus e do Oriente Médio.

Argentina

(em t)

Item	*1996/97*	*1997/98*	*1998/99 (p)*
Produção	1.390.985	1.253.626	1.347.315
Importações	5.033	4.000	4.000
Exportações	229.654	228.000	225.000
Consumo interno	407.714	398.000	405.500
Processamento	758.650	631.626	720.815

(p) previsão.
Fonte: Usda, março 1999.

Boas condições climáticas deverão alavancar a produção argentina de maçãs na temporada, com colheitas nas regiões de Rio Negro (75% do total), Neuquen (15%) e Mendoza (10%).

Brasil

(em t)

Item	*1996/97*	*1997/98*	*1998/99 (p)*
Produção	630.000	708.000	690.000
Importações	341.783	120.386	120.000
Exportações	25.000	10.000	30.000
Consumo interno	883.783	753.386	720.000
Processamento	63.000	65.000	60.000

(p) previsão.
Fonte: Usda, março 1999.

Entre os países produtores de maçã na América do Sul, o Brasil mantém-se em terceiro lugar, com elevado consumo complementado por exportações, devido à instabilidade observada na produção interna.

VIVIANE SEDA

PREÇOS

A maior alta em quatro anos

Os preços agrícolas representam 50% do índice geral de preços, que acusou elevação de 4,44% em fevereiro, quase o triplo de 98



O Iabag registrou a variação mais alta dos últimos quatro anos (7,15%), e a causa principal foi a mudança da política cambial.

A desvalorização do real favorece os setores exportadores, pois aumenta suas receitas e a competitividade. Nos casos de produção envolvendo insumos importados, no entanto, encarece os custos e eleva os preços de revenda. É o caso da soja, que teve uma influência de 11,02% no índice.

O setor pecuarista por sua vez está tentando dolarizar o preço do boi gordo, retendo seu gado no pasto a fim de forçar a alta dos preços em reais, o que elevaria de 10% sua margem de lucros.

No varejo, a influência é menor mas não menos importante. O item alimentação foi o que mais se destacou –12,55% nos preços agrícolas. Entre os gêneros alimentícios, os maiores percentuais são reflexo da elevação de preços no setor atacadista, como carne bovina (2,51%) e panificados (1,5%), cujo aumento se explica pelo encarecimento do trigo argentino que abastece o mercado brasileiro. Os produtores alegam redução de safra, mas ao mesmo tempo aproveitam a queda do dólar para aumentar suas cotações.

Com a desvalorização do real melhorou também a competitividade no setor lácteo, onde o produto internacional chegava a preços baixos e subsidiados. Mas os produtores só consolidarão essa vantagem se não a tomarem como uma espécie de proteção e tratarem de desenvolver a tecnologia necessária.

O índice de preços por atacado teve participação de 87% na alta dos preços agrícolas, mas o índice de preços ao consumidor entrou apenas com 13%.

Índice da Associação Brasileira de Agribusiness (Iabag) de fevereiro de 1999

	Iabag		*Influências %*	
Discriminação	*Pond.*	*Var. %*	*No Iabag*	*No IGP*
Total do mês	*100,000*	*7,152*	*100,00*	*49,27*
Itens do IPA-DI	72,596	8,594	87,23	42,98
Alimentação	29,040	5,437	22,07	10,88
Matérias-primas brutas	43,557	10,699	65,16	32,10
Itens do IPC-BR	27,404	3,332	12,77	6,29
Alimentação	25,227	3,558	12,55	6,18
Gêneros alimentícios	21,687	3,928	11,91	5,87
Alimentação fora	3,540	1,292	0,64	0,31
Bebidas alcoólicas e fumo	2,177	0,711	0,22	0,11

Radiografia do índice

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

FGV/Abag - últimos resultados

	Iabag/FGV total	*Itens do IPA-DI*	*Alimentação*	*Matéria-prima bruta*	*Itens do IPC-BR*	*Alimentação*	*Gêneros alimentícios*	*Bebidas alcoólicas e fumo*
Jan. 1999	6,90	9,17	22,34	0,48	1,59	1,72	1,95	-0,04
Fev. 1999	7,15	8,59	5,44	10,70	3,33	3,56	3,93	0,71
Acumulado em 12 meses	16,89	22,74	41,41	10,93	3,58	4,65	5,52	-7,17
Acumulado do ano de 1999	14,54	18,56	28,99	11,23	4,97	5,34	5,95	0,67
Fev/98	-0,48	-0,52	-0,05	-0,82	-0,39	-0,28	-0,32	-1,46

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

IBGE

Perspectivas animadoras

Boa parte da safra de verão já se encontra colhida, confirmando as expectativas de um bom desempenho

Os resultados divulgados em fins de abril, quando boa parte da safra de verão já se encontra colhida, confirma as expectativas de uma boa safra. Mais interessante ainda. Depois de alguns anos em que a área destinada à colheita, quando não se mantinha estagnada registrava declínio, em 1999 a área destinada à colheita registra recuperação de 4,4%.

É bem verdade que ainda não se dispõe de informações relativas ao trigo e demais lavouras de inverno, cujo plantio deverá ter início em breve, bem como ainda falta tempo para que a colheita do Nordeste possa ser completamente avaliada. Contudo, os dados disponíveis já são bastante representativos.

Dois dos resultados mais expressivos são os relativos ao arroz e ao feijão. A colheita do cereal aumentou 39%, somando dez milhões de toneladas. Para isto bastou apenas a sinalização de preços algo melhores no ano passado. A primeira safra de feijão também teve aumento destacado, 35%; e a segunda safra deverá aumentar algo em torno de 18%.

Já o plantio de soja foi desestimulado pela conjuntura adversa dos preços mundiais. Ainda assim uma boa produtividade física deverá permitir que a safra fique em patamares bem próximos aos do ano anterior.

Para o conjunto dos cereais, leguminosas e oleaginosas, o IBGE prevê um aumento de 7% em relação ao ano anterior.

Brasil – produção e área colhida de lavouras selecionadas

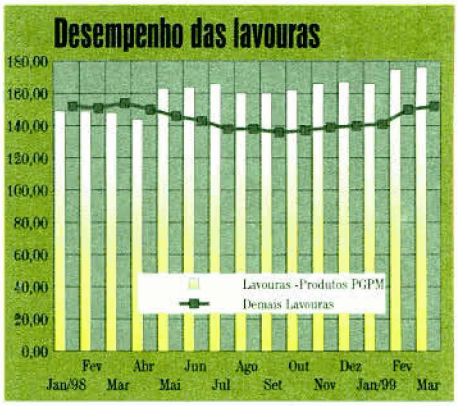
		Área (em ha)				*Produção (em t)*		
	*Participação (%)**	*safra 1998*	*safra 1999*	*variação %*	*Participação (%)*	*safra 1998*	*safra 1999*	*variação %*
Total		38.774.041	40.475.358	4,39				
Abacaxi	61,91	32.118	31.501	-1,92	691.644,00	735.742		-100,00
Algodão		919.568	670.559	-27,08		1.185.530	1.354.995	14,29
Algodão arbóreo	59,78	6.582	7.858	19,39	64,21	757	2.036	168,96
Algodão herbáceo (em caroço)	97,67	912.986	662.701	-27,41	99,63	1.184.773	1.352.959	14,20
Amendoim		95.294	89.082	-6,52		185.562	160.837	-13,32
Amendoim (em casca) 1ª safra	100,00	76.994	70.482	-8,46	100,00	153.662	130.137	-15,31
Amendoim (em casca) 2ª safra	78,84	18.300	18.600	1,64	86,78	31.900	30.700	-3,76
Arroz (em casca)	85,49	2.632.712	3.165.023	20,22	92,93	7.195.444	10.030.970	39,41
Banana	63,34	329.408	327.474	-0,59	61,04	325.212	328.901	1,13
Batata-inglesa		161.028	156.409	-2,87		2.378.082	2.503.833	5,29
Batata-inglesa 1ª safra	100,00	93.817	94.891	1,14	100,00	1.285.973	1.429.102	11,13
Batata-inglesa 2ª safra	95,64	57.943	53.092	-8,37	95,52	847.025	856.688	1,14
Batata-inglesa 3ª safra	46,18	9.268	8.426	-9,09	48,80	245.084	218.043	-11,03
Cacau (em amêndoa)	92,60	658.519	657.713	-0,12	88,09	249.350	250.221	0,35
Café (em coco)	91,65	1.905.877	1.995.095	4,68	91,05	3.116.053	2.888.735	-7,30
Cana-de-açúcar	89,73	4.467.891	4.442.405	-0,57	94,41	320.646.452	320.985.515	0,11
Cebola	92,60	62.055	59.236	-4,54	91,98	760.989	873.240	14,75
Feijão		2.461.871	3.327.800	35,17		1.567.734	2.288.601	45,98
Feijão (em grão) 1ª safra	89,87	1.663.912	2.264.681	36,11	98,51	971.173	1.479.622	52,35
Feijão (em grão) 2ª safra	61,53	797.959	1.063.119	33,23	65,44	596.561	808.979	35,61
Fumo em folha	95,25	338.936	334.276	-1,37	96,96	493.980	585.450	18,52
Laranja	91,77	925.055	925.341	0,03	94,23	106.666.454	89.347.290	-16,24
Maçã	94,65	24.807	26.480	6,74	95,99	3.779.075	4.291.063	13,55
Mamona	99,69	60.845	88.501	45,45	99,65	14.147	85.212	502,33
Mandioca	67,70	1.073.263	1.071.149	-0,20	70,76	13.930.666	14.393.149	3,32
Milho (em grão)		8.488.011	9.391.704	10,65		25.222.439	27.515.557	9,09
Milho (em grão) 1ª safra	91,71	7.718.011	8.564.704	10,97	97,21	22.927.439	25.199.957	9,91
Milho (em grão) 2ª safra	34,71	770.000	827.000	7,40	39,61	2.295.000	2.315.600	0,90
Soja (em grão)	99,80	13.225.044	12.713.608	-3,87	99,84	31.308.252	30.818.867	-1,56
Sorgo	46,73	154.245	134.522	-12,79	48,17	279.870	282.824	1,06
Tomate	82,87	51.819	46.344	-10,57	89,47	2.461.276	2.245.866	-8,75
Uva	95,67	55.247	54.378	-1,57	92,91	684.236	784.183	14,61

Fonte: IBGE, LSPA: Levantamento Sistemático da Produção Agrícola – março de 1999.

*Refere-se à participação das unidades da federação, informantes no mês de janeiro em relação ao total da área e da produção nacional. Nas colunas relativas ao ano anterior não foram consideradas as unidades da federação que ainda não informaram suas estimativas neste ano.

Índices de preços pagos e recebidos

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



Desempenho melhor

O desempenho satisfatório dos preços de lavouras como o arroz e o feijão permitiram que o índice relativo aos produtos amparados pela PGPM venha registrando um desempenho melhor do que os das demais lavouras, onde a retração das cotações do café desempenhou papel importante.

Produtos	*Lavouras*	*Lavouras - Produtos PGPM*	*Demais lavouras*	*Produtos animais*	*Agropecuária - IPR*	*Sementes*	*Fertilizantes*	*Agrotóxicos*	*Serviços*	*Combustíveis*	*Mão-de-obra*	*IPP*
1990	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002	0,002	0,004	0,003	0,003	0,002	0,003	0,003
1991	0,010	0,013	0,007	0,012	0,010	0,014	0,017	0,015	0,014	0,011	0,016	0,015
1992	0,112	0,141	0,079	0,121	0,114	0,144	0,170	0,163	0,182	0,153	0,147	0,159
1993	2,602	3,215	1,903	2,829	2,670	2,914	3,062	3,184	3,380	3,260	3,012	3,113
1994	70,490	73,192	66,860	70,140	70,348	70,358	69,590	69,556	70,490	69,377	78,287	71,441
1995	106,133	106,894	104,206	102,881	105,057	107,525	111,208	105,203	118,388	101,834	193,854	125,843
1996	125,690	136,944	108,126	101,925	117,128	119,544	130,937	113,884	126,825	110,525	239,794	144,119
1997	140,435	140,688	136,530	106,792	128,048	130,709	136,852	121,774	132,098	122,487	259,292	154,506
1998	154,263	158,255	143,619	109,529	137,453	138,743	137,114	129,473	136,252	124,986	270,458	159,693
Jan/97	130,327	140,020	114,176	103,065	120,442	129,050	138,159	118,209	128,737	121,987	252,438	152,415
Fev.	131,777	135,086	123,631	104,313	121,822	130,683	138,376	119,346	130,737	121,987	253,013	153,217
Mar.	136,668	137,347	132,195	106,269	125,569	129,952	137,932	119,933	130,715	121,987	254,498	153,319
Abr.	140,938	140,161	138,541	108,246	128,940	129,793	137,784	120,327	131,271	121,987	256,774	153,795
Mai.	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	129,868	136,215	121,986	132,822	121,987	261,452	154,646
Ago.	137,947	136,114	136,991	107,908	127,051	130,188	136,427	122,595	132,289	121,987	261,839	154,821
Set.	141,021	139,841	138,954	107,874	128,883	131,573	136,073	123,289	132,986	121,987	262,462	155,230
Out.	143,467	143,862	138,891	106,705	129,854	131,553	135,769	123,757	132,948	121,987	262,118	155,126
Nov.	145,821	146,738	140,402	106,063	130,975	133,468	135,623	124,503	133,571	124,986	262,246	156,047
Dez.	150,141	150,002	146,178	106,631	133,749	134,455	136,122	125,721	134,753	124,986	265,186	157,169
Jan/98	151,632	148,744	151,815	106,432	134,528	135,030	136,300	126,541	136,101	124,986	267,369	157,977
Fev.	151,480	148,995	151,032	106,448	134,447	134,975	136,119	127,184	136,223	124,986	266,398	157,819
Mar.	151,552	147,506	153,598	108,022	135,178	135,335	136,609	128,043	136,341	124,986	266,872	158,200
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
Mai.	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.	152,737	160,354	136,396	112,003	137,648	141,204	136,555	130,156	135,446	124,986	271,532	160,111
Out.	153,861	161,818	137,040	110,195	137,540	141,491	136,672	130,840	135,164	124,986	273,050	160,509
Nov.	157,487	166,499	139,180	108,611	138,980	142,944	137,379	130,902	135,429	124,986	273,380	161,030
Dez.	158,080	167,272	139,512	109,714	139,811	144,382	137,313	131,830	136,546	124,986	275,354	161,855
Jan/99	158,031	165,712	141,449	110,379	140,076	146,054	139,078	133,934	136,726	128,100	275,709	163,383
Fev.	167,456	175,220	150,391	115,172	147,643	148,048	147,878	147,847	140,575	128,100	276,547	168,104
Mar.	168,300	175,77	151,60	119,08	149,87	1,51						

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.

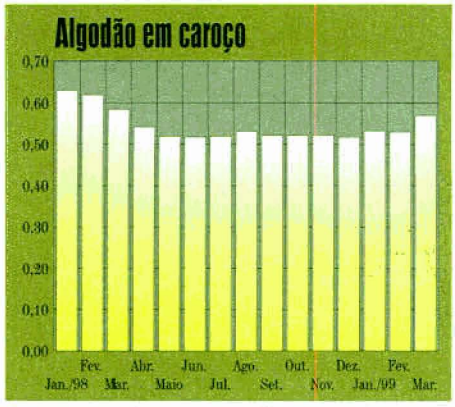
(1) Lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos.

Preços recebidos

pelos agricultores, valores nominais em R$ de março de 1999/unidade

Cotações do algodão em alta

Apesar do aumento da safra, as cotações do algodão registraram alta. A nova política cambial ao tornar as importações mais caras deverá favorecer os preços da fibra.



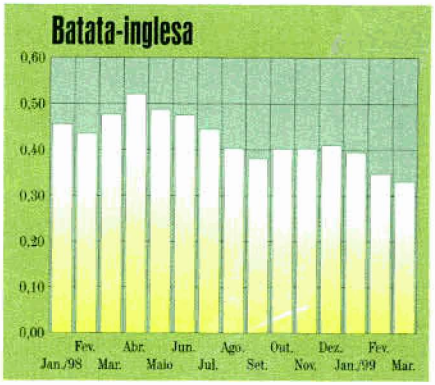
Anos/ produtos	*Algodão em caroço (kg)*	*Amendoim em casca (kg)*	*Arroz em casca (kg)*	*Banana (dúzia)*	*Batata-inglesa (kg)*	*Cacau (15 kg)*	*Café em coco (kg)*	*Cana-de-açúcar (t)*	*Feijão (kg)*	*Fumo em folha (kg)*	*Laranja (cento)*	*Milho (kg)*
Média 1990	0,630	0,546	0,328	0,431	0,498	21,127	0,840	18,361	0,974	2,164	4,504	0,220
Média 1991	0,651	0,646	0,416	0,434	0,533	23,934	0,799	19,622	0,967	2,245	3,465	0,234
Média 1992	0,575	0,449	0,306	0,319	0,344	23,706	0,689	20,369	0,752	3,114	3,408	0,208
Média 1993	0,645	0,572	0,302	0,336	0,376	20,947	0,871	18,193	0,943	2,791	2,699	0,215
Média 1994	0,652	0,514	0,293	0,429	0,588	22,013	1,552	18,765	1,134	2,396	3,646	0,184
Média 1995	0,571	0,462	0,239	0,639	0,432	20,367	1,404	16,867	0,676	2,220	3,484	0,152
Média 1996	0,591	0,473	0,249	0,502	0,333	19,167	1,154	18,374	0,741	2,470	2,223	0,176
Média 1997	0,641	0,563	0,259	0,392	0,363	24,315	1,514	18,800	0,667	2,213	2,531	0,141
Média 1998	0,546	0,437	0,312	0,402	0,441	25,982	1,354	18,338	1,130	2,204	3,042	0,155
Fev. 1997	0,600	0,473	0,266	0,404	0,231	19,243	1,397	18,585	0,693	2,239	3,024	0,139
Mar.	0,628	0,502	0,251	0,411	0,308	20,985	1,529	18,737	0,673	2,214	3,035	0,137
Abr.	0,647	0,579	0,250	0,397	0,408	23,312	1,531	18,684	0,692	2,201	3,006	0,136
Maio	0,656	0,599	0,249	0,418	0,532	24,848	1,617	18,560	0,690	2,194	2,714	0,147
Jun.	0,651	0,584	0,247	0,416	0,505	25,474	1,707	19,105	0,696	2,168	2,392	0,135
Jul.	0,651	0,640	0,247	0,382	0,404	25,148	1,481	19,077	0,651	2,177	2,345	0,135
Ago.	0,651	0,640	0,247	0,382	0,404	25,137	1,482	19,074	0,651	2,178	2,346	0,135
Set.	0,670	0,647	0,257	0,379	0,290	26,295	1,585	18,851	0,614	2,154	2,210	0,134
Out.	0,656	0,612	0,267	0,378	0,334	27,062	1,568	18,397	0,623	2,236	2,124	0,145
Nov.	0,640	0,518	0,276	0,364	0,364	26,729	1,511	18,566	0,640	2,295	2,206	0,143
Dez.	0,624	0,482	0,285	0,351	0,362	26,568	1,621	19,074	0,657	2,290	2,399	0,153
Jan. 1998	0,630	0,467	0,282	0,348	0,456	25,771	1,716	18,680	0,652	2,215	2,672	0,152
Fev.	0,619	0,402	0,282	0,369	0,434	24,441	1,726	18,459	0,727	2,193	2,758	0,152
Mar.	0,585	0,390	0,282	0,379	0,477	24,385	1,647	18,914	0,780	2,221	3,174	0,152
Abr.	0,542	0,423	0,271	0,380	0,521	25,112	1,529	18,788	0,857	2,180	2,853	0,152
Maio	0,519	0,444	0,292	0,411	0,487	27,782	1,353	18,702	1,418	2,186	2,630	0,162
Jun.	0,518	0,443	0,302	0,421	0,475	27,575	1,252	18,402	1,587	2,137	2,828	0,151
Jul.	0,520	0,466	0,314	0,423	0,444	26,726	1,148	18,189	1,419	2,156	2,860	0,163
Ago.	0,532	0,445	0,315	0,423	0,402	26,122	1,172	18,297	1,346	2,149	3,115	0,152
Set.	0,521	0,456	0,336	0,423	0,380	26,182	1,140	18,095	1,194	2,204	3,332	0,152
Out.	0,521	0,445	0,347	0,423	0,402	26,082	1,140	17,927	1,216	2,248	3,366	0,152
Nov.	0,522	0,435	0,359	0,413	0,402	26,205	1,186	18,156	1,164	2,317	3,427	0,163
Dez.	0,517	0,431	0,355	0,409	0,409	25,401	1,239	17,451	1,206	2,241	3,490	0,162
Jan. 1999	0,532	0,426	0,341	0,415	0,394	25,517	1,278	16,987	1,150	2,205	3,706	0,170
Fev.	0,530	0,438	0,337	0,388	0,347	33,142	1,346	16,326	0,969	2,080	3,895	0,163
Mar.	0,570	0,470	0,320	0,420	0,330	31,550	1,330	15,950	0,880	2,130	3,990	0,160

Preços recebidos

pelos agricultores, valores nominais em R$ de março de 1999/unidade

Cai a cotação da batata-inglesa

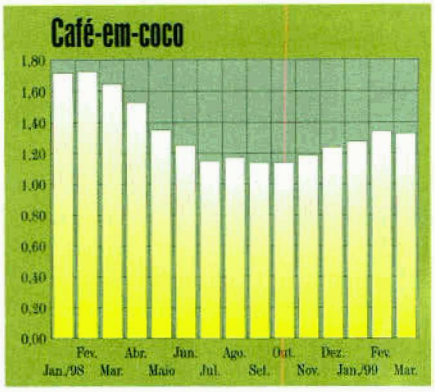
Um aumento de 11% na primeira safra provocou o declínio dos preços do tubérculo.



Anos/ produtos	*Mandioca (raiz) (t)*	*Soja (kg)*	*Tomate (kg)*	*Trigo em grão (kg)*	*Caju (kg)*	*Cebola (kg)*	*Coco-da-baía (unidade)*	*Juta (kg)*	*Malva (kg)*	*Mamona (kg)*	*Pimenta-do-reino (kg)*	*Sisal (kg)*	*Uva (kg)*
Média 1990	65,278	0,262	0,591	0,211	0,294	0,853	0,304	0,447	0,418	0,312	1,514	0,225	0,408
Média 1991	78,175	0,323	0,505	0,212	0,669	0,502	0,366	0,435	0,424	0,257	1,248	0,226	0,356
Média 1992	88,365	0,335	0,472	0,251	0,141	0,532	0,299	0,420	0,387	0,278	1,027	0,208	0,301
Média 1993	87,690	0,331	0,445	0,231	0,146	0,542	0,302	0,239	0,241	0,315	1,109	0,220	0,619
Média 1994	62,986	0,290	0,565	0,192	0,113	0,428	0,593	0,303	0,290	0,317	1,791	0,266	0,400
Média 1995	88,841	0,218	0,521	0,191	0,251	0,589	0,631	0,511	0,501	0,316	2,113	0,321	0,543
Média 1996	93,016	0,279	0,432	0,236	0,217	0,270	0,431	0,498	0,491	0,312	1,847	0,305	0,225
Média 1997	86,574	0,301	0,355	0,170	0,194	0,560	0,397	0,427	0,461	0,276	3,576	0,345	0,311
Média 1998	80,399	0,244	0,443	0,166	0,252	0,473	0,369	0,490	0,478	0,256	4,645	0,304	0,948
Fev. 1997	86,890	0,289	0,346	0,150	0,242	0,346	0,416	0,000	0,519	0,312	2,609	0,335	0,392
Mar.	95,441	0,297	0,331	0,160	0,171	0,434	0,388	0,513	0,513	0,297	2,636	0,354	0,365
Abr.	92,920	0,306	0,465	0,170	0,170	0,579	0,386	0,545	0,533	0,295	3,131	0,329	0,000
Maio	90,990	0,305	0,430	0,192	0,238	0,713	0,396	0,543	0,532	0,283	3,133	0,328	0,000
Jun.	84,193	0,292	0,382	0,191	0,213	0,820	0,393	0,505	0,528	0,270	3,235	0,348	0,640
Jul.	82,773	0,281	0,303	0,180	0,202	0,763	0,393	0,471	0,483	0,269	3,355	0,370	0,640
Ago.	82,742	0,281	0,303	0,180	0,202	0,763	0,393	0,472	0,483	0,269	3,357	0,370	0,640
Set.	83,451	0,313	0,324	0,167	0,179	0,592	0,391	0,458	0,446	0,257	4,063	0,335	0,000
Out.	84,479	0,311	0,311	0,167	0,156	0,523	0,400	0,545	0,489	0,256	4,939	0,356	0,000
Nov.	84,633	0,320	0,364	0,165	0,199	0,430	0,386	0,541	0,485	0,254	5,990	0,375	0,000
Dez.	79,604	0,318	0,394	0,164	0,186	0,449	0,383	0,537	0,515	0,252	4,185	0,329	0,646
Jan. 1998	78,280	0,304	0,434	0,163	0,185	0,467	0,380	0,489	0,467	0,261	4,344	0,304	0,652
Fev.	80,729	0,282	0,423	0,163	0,228	0,478	0,369	0,445	0,456	0,250	4,148	0,304	0,706
Mar.	79,112	0,260	0,444	0,162	0,249	0,477	0,357	0,444	0,455	0,249	4,875	0,282	0,769
Abr.	74,619	0,239	0,477	0,163	0,282	0,434	0,358	0,434	0,434	0,249	4,447	0,282	0,781
Maio	75,759	0,238	0,530	0,162	0,281	0,379	0,346	0,487	0,476	0,249	4,589	0,292	1,255
Jun.	78,387	0,227	0,529	0,173	0,302	0,453	0,345	0,518	0,496	0,237	5,170	0,302	1,079
Jul.	83,038	0,228	0,520	0,173	0,293	0,455	0,358	0,520	0,498	0,249	5,059	0,303	1,094
Ago.	82,000	0,217	0,467	0,174	0,260	0,423	0,358	0,521	0,499	0,260	4,905	0,315	1,096
Set.	81,400	0,228	0,380	0,163	0,326	0,467	0,369	0,532	0,510	0,271	4,657	0,326	1,009
Out.	82,871	0,228	0,380	0,163	0,347	0,586	0,380	0,532	0,510	0,261	4,539	0,304	0,977
Nov.	84,327	0,239	0,381	0,174	0,272	0,555	0,413	0,479	0,468	0,261	4,460	0,326	0,990
Dez.	84,271	0,237	0,345	0,162	0,000	0,506	0,399	0,474	0,463	0,269	4,546	0,312	0,969
Jan. 1999	77,414	0,224	0,362	0,160	0,319	0,458	0,405	0,501	0,479	0,277	4,430	0,298	1,065
Fev.	77,695	0,265	0,357	0,173	0,296	0,398	0,418	0,408	0,408	0,296	4,477	0,306	1,020
Mar.	82,560	0,260	0,340	0,190	0,280	0,400	0,430	0,440	0,440	0,290	5,060	0,330	0,850

Preços recebidos

pelos agricultores, valores nominais em R$ de março de 1999/unidade

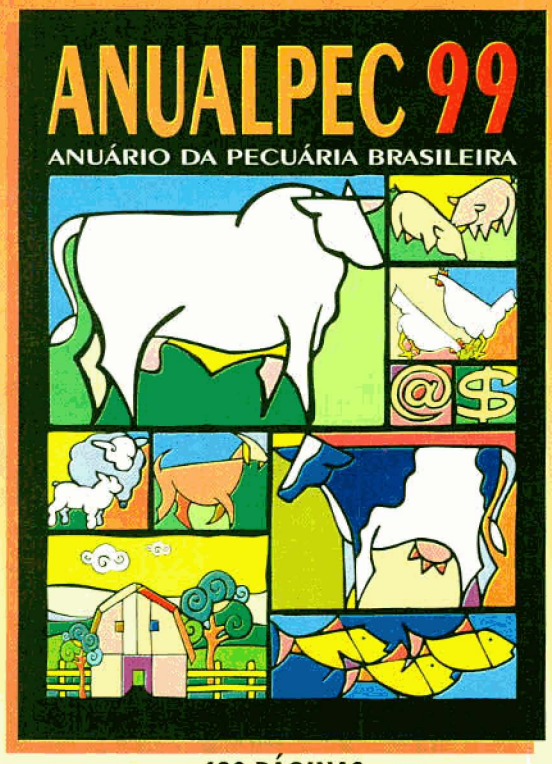


Alta do café não deve permanecer

A partir do fim do ano passado as cotações do café ensaiaram uma recuperação, mas as informações mais recentes indicam que a alta talvez não se sustente.

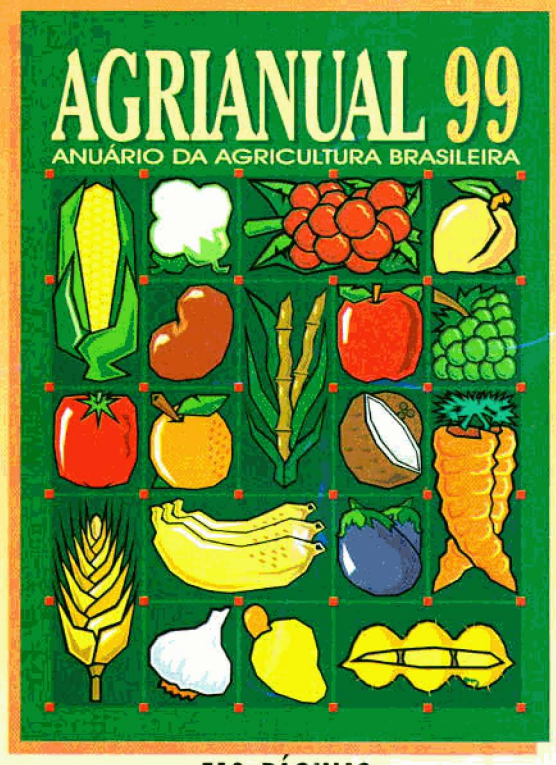
Anos/ produtos	*Bezerro até um ano (cabeça)*	*Burro domado (cabeça)*	*Boi gordo para corte (15 kg)*	*Vaca leiteira de raça (cabeça)*	*Vaca leiteira comum (cabeça)*	*Suíno para corte (15 kg)*	*Frango/galinha para corte (kg)*	*Leite (kg)*	*Lã (kg)*	*Ovos (kg)*	*Mel de abelha (kg)*	*Boi magro (cabeça)*
Média 1990	208,323	507,378	42,443	1.022,021	627,112	25,371	1,837	0,430	37,959	1,140	4,267	390,160
Média 1991	184,527	529,738	39,119	824,111	515,274	24,272	1,570	0,404	22,411	0,996	5,000	337,288
Média 1992	168,174	339,722	37,326	705,316	439,850	21,028	1,377	0,379	35,492	0,969	3,225	314,068
Média 1993	181,269	357,033	39,561	752,797	468,290	23,498	1,390	0,393	29,488	1,084	3,351	329,271
Média 1994	208,997	373,104	38,400	942,005	572,527	21,619	1,323	0,353	34,975	1,015	3,892	368,268
Média 1995	184,871	520,369	31,232	1.037,693	581,327	19,592	1,078	0,367	43,324	0,823	6,607	325,029
Média 1996	141,747	471,502	26,596	845,221	455,944	15,890	1,009	0,324	32,324	0,907	6,510	264,184
Média 1997	135,522	442,606	26,904	782,499	418,595	18,091	0,945	0,284	34,806	0,879	5,540	254,779
Média 1998	136,976	407,295	28,146	736,953	393,275	16,697	0,952	0,268	28,489	0,837	5,878	253,755
Fev./97	134,069	448,799	26,343	788,336	423,853	17,916	0,970	0,289	33,050	0,877	5,645	255,245
Mar.	136,999	439,958	26,245	774,583	415,608	19,033	0,959	0,285	32,977	0,936	5,648	252,797
Abr.	138,626	456,207	26,602	792,586	421,857	19,478	0,930	0,295	32,376	0,930	5,581	255,109
Maio	140,041	445,775	26,477	784,071	418,054	19,024	0,916	0,294	32,528	0,916	5,565	256,682
Jun.	136,578	438,891	26,350	785,200	422,347	18,195	0,921	0,292	33,662	0,932	5,627	255,432
Jul.	136,055	443,268	27,325	787,333	422,911	17,843	0,954	0,292	33,879	0,931	5,443	254,649
Ago.	135,991	443,080	27,315	786,994	422,726	17,840	0,954	0,292	33,860	0,932	5,445	254,536
Set.	134,379	447,660	27,467	771,699	415,214	17,512	0,960	0,279	34,387	0,871	5,424	255,790
Out.	134,811	430,295	27,352	770,515	407,859	17,708	0,957	0,267	37,029	0,856	5,395	256,842
Nov.	133,028	437,849	27,534	784,092	416,801	17,595	0,927	0,265	40,651	0,761	5,461	255,091
Dez.	132,421	432,826	27,597	772,803	412,109	17,507	0,920	0,263	39,419	0,778	5,631	252,189
Jan./98	133,754	418,791	27,552	767,153	414,881	17,137	0,912	0,261	37,348	0,749	5,680	248,601
Fev.	132,218	431,476	27,395	744,123	398,913	17,069	0,988	0,250	31,369	0,782	5,744	248,334
Mar.	133,384	423,062	27,407	733,279	390,141	16,888	0,986	0,260	29,888	0,802	5,579	254,104
Abr.	136,503	420,855	27,498	731,544	390,482	16,857	0,976	0,260	31,598	0,857	5,782	257,407
Maio	137,859	402,647	27,316	726,765	384,411	16,797	0,963	0,271	29,936	0,909	5,768	253,478
Jun.	137,780	417,656	27,208	726,889	390,912	16,610	0,961	0,281	28,104	0,885	5,850	249,711
Jul.	139,122	403,823	27,874	735,757	389,653	16,662	0,953	0,282	29,088	0,888	5,991	252,774
Ago.	137,955	401,156	28,422	735,819	390,130	16,734	0,966	0,282	30,799	0,857	6,099	253,412
Set.	138,898	394,006	29,047	738,352	390,391	16,478	0,944	0,282	29,807	0,836	6,166	254,121
Out.	138,683	394,831	29,285	737,867	390,140	16,201	0,923	0,271	24,876	0,836	6,102	256,528
Nov.	139,077	393,049	29,273	739,159	392,005	16,165	0,925	0,261	21,506	0,838	6,081	258,584
Dez.	138,476	386,183	29,473	726,724	397,246	16,762	0,926	0,259	17,548	0,808	5,698	258,005
Jan./99	137,746	399,181	29,128	715,207	389,330	17,381	0,927	0,256	17,232	0,777	5,815	263,820
Fev.	138,034	369,864	29,267	703,914	373,290	17,428	0,979	0,245	16,204	0,795	5,568	258,120
Mar.	139,950	362,850	29,960	691,160	371,730	17,680	0,950	0,250	16,130	0,820	5,490	257,530

Abra sua porteira para as boas informações



490 PÁGINAS

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



510 PÁGINAS

A seriedade e competência da equipe de consultores da FNP produziu para você as duas publicações mais completas da agropecuária brasileira, que irão ajudá-lo a tomar todas as decisões que o mercado exige nesses tempos de grandes incertezas.



Estes anuários trazem análises de perspectivas, custos de produção, preços históricos de produtos e de terras e estatísticas sobre a pecuária de corte e de leite, aves, suínos, peixes e sobre as 60 principais culturas agrícolas brasileiras.

Não deixe de adquiri-los e fique sabendo porque está aumentando tanto o interesse por estes anuários, no Brasil e no Exterior.



FNP® Consultoria & Comércio

Boas informações produzem bons negócios

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

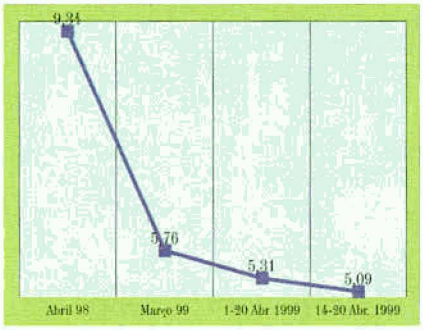
Mercado externo

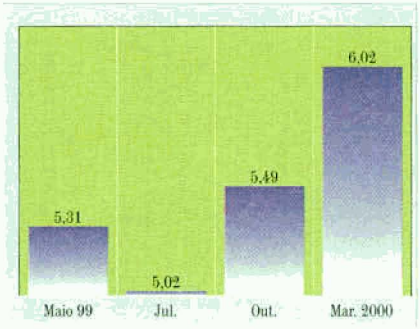
IRENE TROCCOLI E CARLOS COGO*

As previsões de mercado foram feitas no dia 22 de abril último e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de maio de 1999.

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

Açúcar



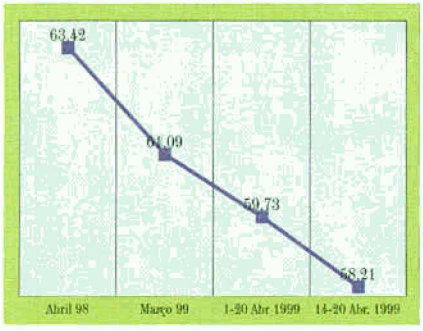


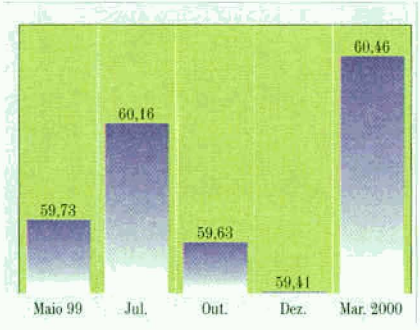


USc/lb. peso mundial branco

A previsão de que a produção mundial de açúcar não deve cair em 1999/2000, apesar do declínio nos preços do produto, enfraqueceu ainda mais as cotações futuras, mantendo em baixa os preços mundiais nesse primeiro semestre de 1999.

Algodão



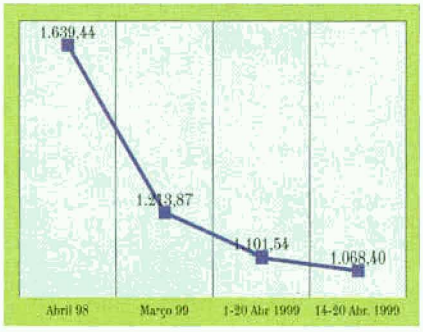


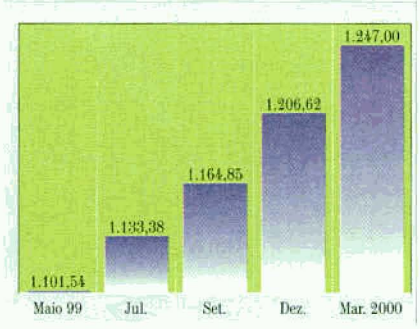


1-1/16" USc/lb. peso

A perspectiva de recuperação na demanda asiática a partir do final do corrente ano dá sustentação aos contratos futuros.

Cacau



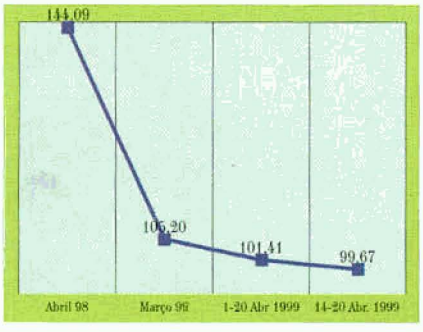


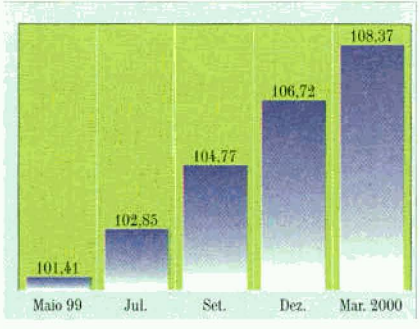


Bahia US$/t

O mercado permanece com tendência baixista, com os grandes consumidores (indústrias) fora do mercado. Assim, o mercado abre uma grande margem de operações para os fundos especulativos.

Café





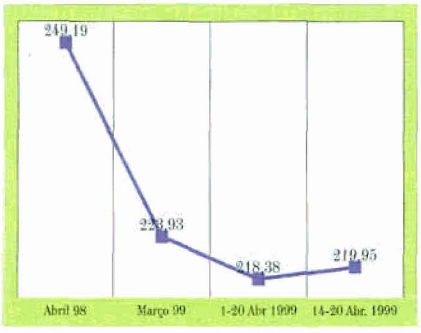


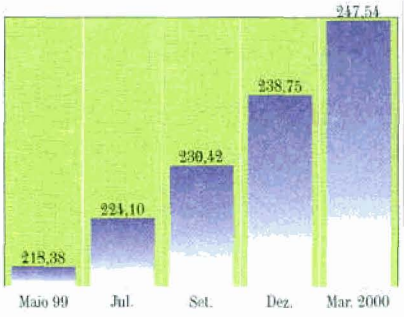
Contrato com Nova York USc/lb. peso

A proximidade da safra brasileira fez com que o preço recuasse, mas há no mercado uma expectativa de geada nas regiões produtoras brasileiras.

AGROANALYSIS: mais informação por centímetro quadrado.

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

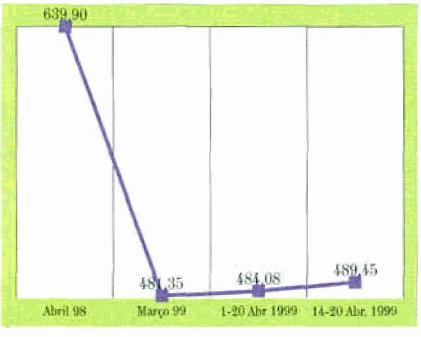


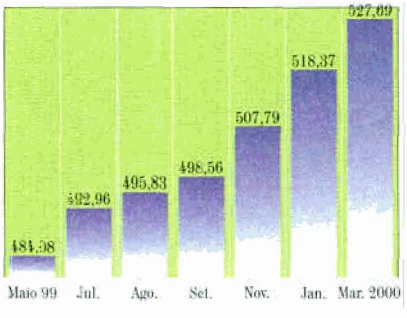


Milho

two yellow US¢/bushel

O mercado recebeu com apreensão a notícia de que a China deverá plantar área 3% menor com o milho na atual temporada, contrariando a expectativa inicial de que a semeadura avançasse 4% frente à de um ano antes.

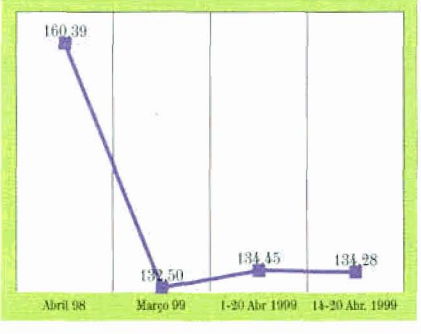


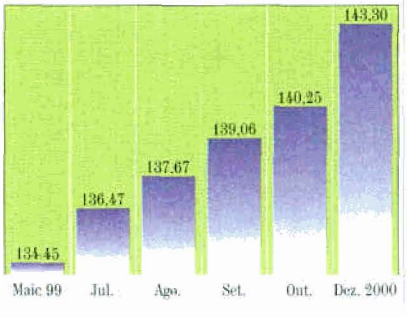


Soja

grão one yellow US¢/bushel

Problemas com clima nos EUA, dificultando o plantio da safra 99/2000, e possibilidade de recuperação na demanda de derivados pela Ásia empurraram levemente para cima as cotações futuras.

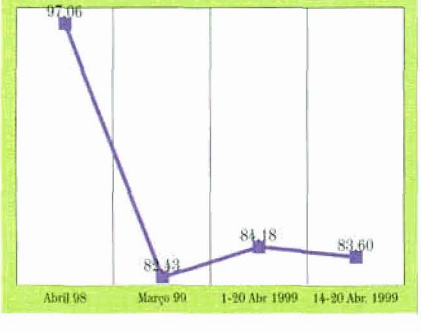


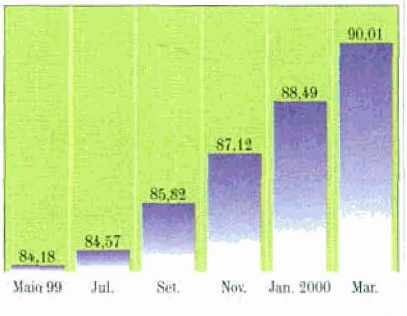


Soja

farelo US$ / t

A decisão da China de voltar a taxar as importações de farelo de soja em 13% reduz a competitividade das exportações norte-americanas, pressionando para baixo as cotações futuras do farelo na CBOT.

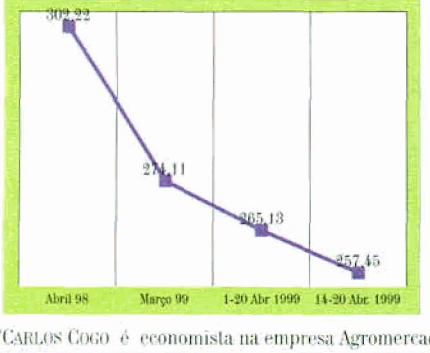


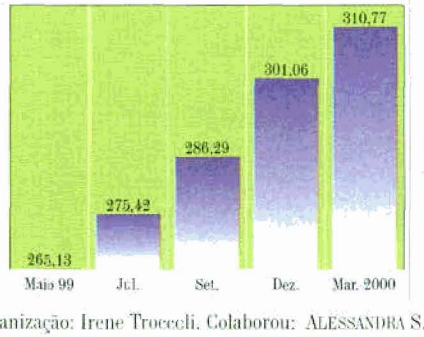


Laranja

suco US¢/lb. peso

O relatório de abril do Usda estimou a safra de laranjas 1998/99 da Flórida em patamar 1% mais baixo do que o divulgado em março, configurando contração de 22% frente à colheita de 1997/98.





Trigo

soft red US¢/bushel

Previsões de retração na próxima safra mundial, com queda dos estoques finais e de recuperação na demanda asiática por cereais, empurraram as cotações futuras para cima.

*CARLOS COGO é economista na empresa Agromercados. Organização: Irene Troccoli. Colaborou: ALESSANDRA S. VAZ. Fontes dos dados: Bolsas de Nova York e Chicago.

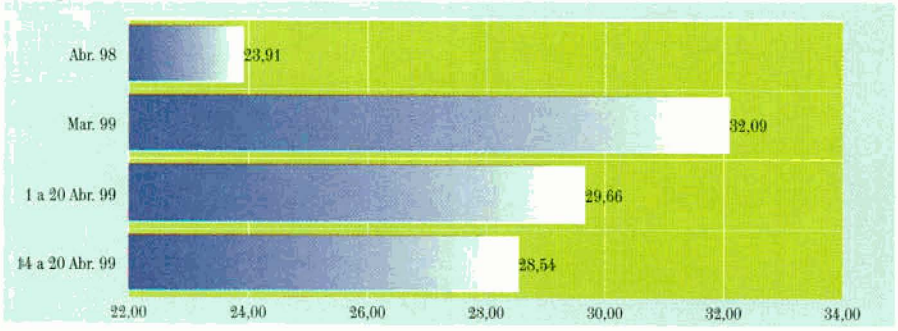
AGROANALYSIS: mais informação por centímetro quadrado.

Mercado interno

IRENE TROCCOLI E CARLOS COGO

As previsões de mercado foram realizadas no dia 22 de abril e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de maio de 1999. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para março de 1998. Os preços de abril de 1999 são nominais.

Preços



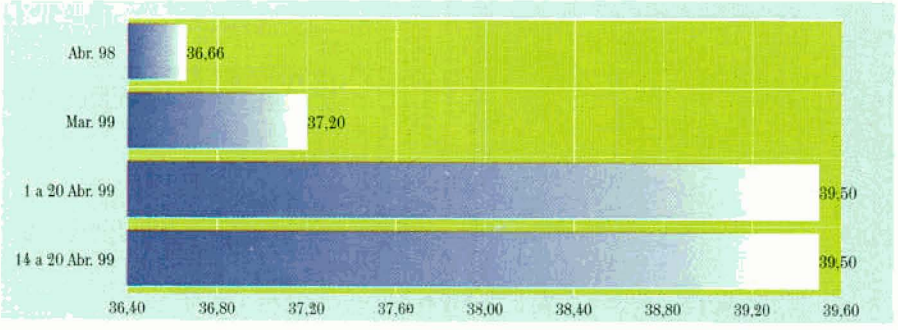
Tendência

Algodão

Fatores ponderáveis

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

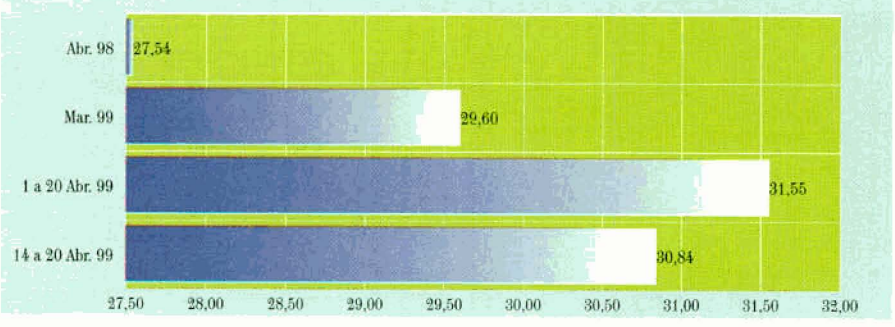
O início da colheita em Minas Gerais e no Centro-Oeste e a descapitalização do setor têxtil, desinteressado em formar estoques, pressionam as cotações ao produtor para baixo.



Arroz

agulhinha R$/sc. 60kg

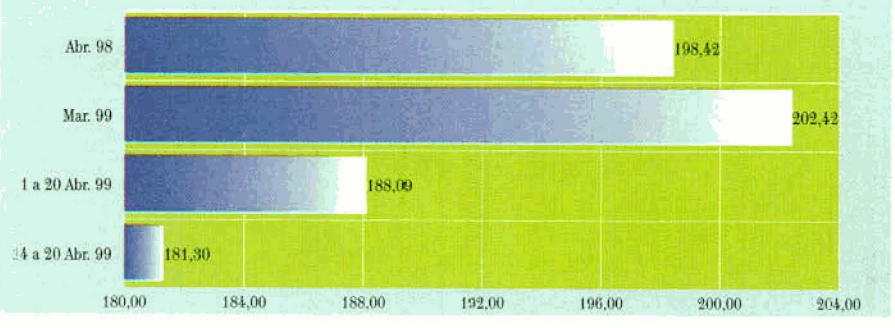
A colheita avança em todos os estados, mas a disposição dos produtores gaúchos em reter a oferta e não derrubar os preços estabilizou as cotações do arroz em casca.



Boi

gordo R$/arroba

O recuo dos preços no atacado e a queda-de-braço dos pecuaristas com os frigoríficos pressionam as cotações do boi gordo para baixo.



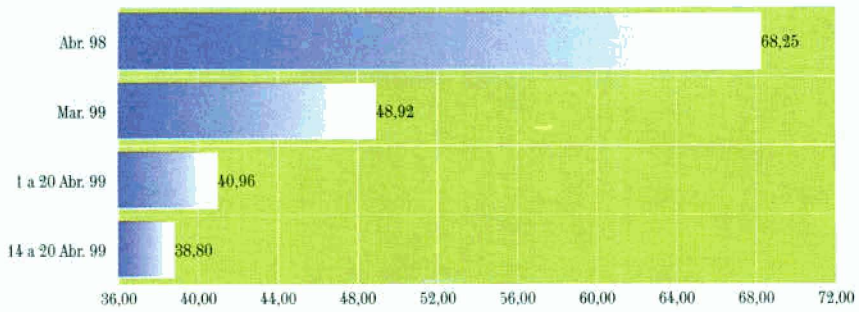
Café

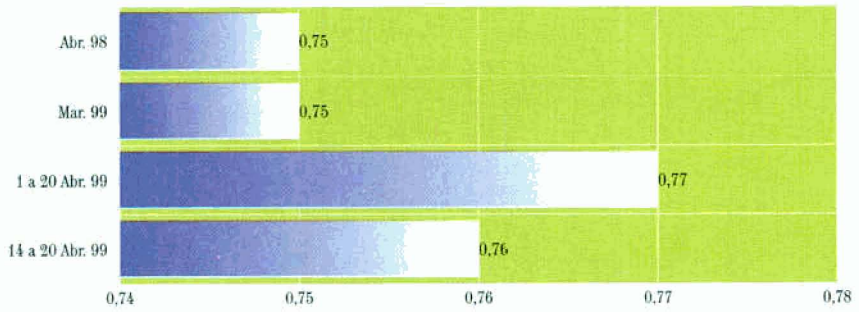
tipo 6 R$/sc. 60kg

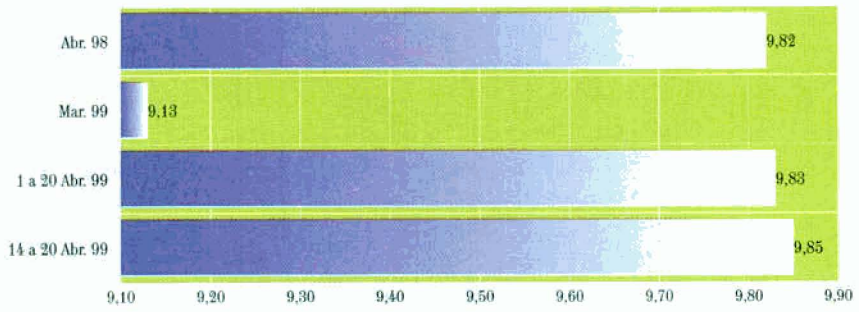
Com a chegada da safra, o preço deverá sofrer retração, caso não se confirme a expectativa de geadas nas regiões produtoras.

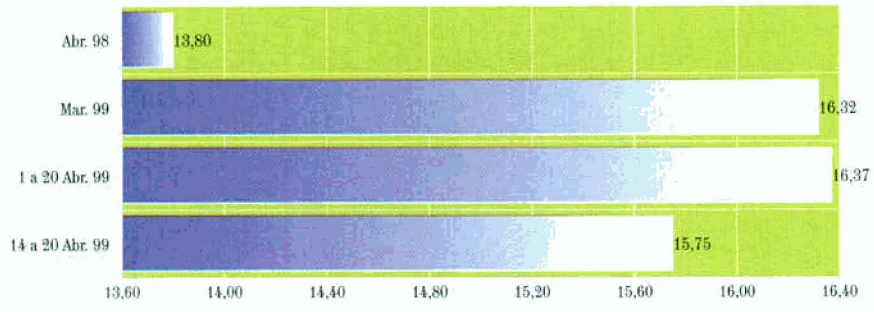
AGROANALYSIS: mais informação por centímetro quadrado.

Preços









Tendência *Fatores ponderáveis*

Feijão



carioquinha especial R$/sc. 60kg

A previsão de aumento de 43% na produção da segunda safra pressiona as cotações em nível de produtor para baixo.

Frango



vivo R$/kg

O mercado avícola mantém-se atento à tendência declinante dos preços do boi gordo. Embora a colheita do milho da primeira safra esteja se aproximando do final, não há problemas no suprimento.

Milho



amarelo semiduro R$/60kg

Com o final da colheita da safra de verão, o mercado se prepara para o aumento das cotações, ciente do interregno até a entrada da safrinha e sabedor da pequena disponibilidade de estoques na mão do governo.

Soja



grão industrial R$/60kg

O avanço da colheita, o recuo do câmbio e a confirmação pela Conab de uma safra de 31,24 milhões de toneladas pressionam para baixo as cotações em reais em nível de produtor.

Fontes dos dados brutos: algodão e café – BM&F; arroz – Instituto Rio Grandense de arroz; feijão – Sandra Hetzel; 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.

AGROANALYSIS: mais informação por centímetro quadrado.

DIÁRIO *de bordo*

Um só discurso

ROBERTO RODRIGUES



A grande proliferação de entidades de representação da agricultura e do agro-negócio no Brasil tem dificultado a solução dos problemas dos produtores rurais. Embora todas sejam dirigidas por líderes conhecidos e bem-intencionados, a diferença de tratamento das questões que afetam o campo termina promovendo diferentes propostas. A questão do endividamento é um exemplo: uns sugerem dilatar o prazo da securitização, outros reduzir o estoque da dívida, outros diminuir os juros, alguns falam em anistia. Sem unidade, o governo faz como quer. Pior ainda: se o governo ou parte dele for maquiavélico, pode estimular essa divisão para governar sem compromisso.

Entre 1986 e 1991, as principais entidades – CNA, OCB, SRB, entre outras – trabalhavam em conjunto através da Frente Ampla da Agropecuária Brasileira e obtinham retumbantes êxitos nas relações com o Executivo. A Constituinte motivava essa união, que mais tarde se desfez.

Hoje, de novo CNA, OCB e Abag iniciaram um movimento visando às discussões da rodada de negociações da OMC, criando um Fórum Permanente de Negociações Internacionais, para o qual todas as entidades do agronegócio estão convidadas, representando diversos segmentos da produção – antes, dentro e depois da porteira. Com o apoio da USP e FGV-RJ, o Fórum já se relaciona com o governo, com o objetivo de obter uma posição de consenso público/privado para chegar articuladamente à OMC, como já fazem há anos nossos concorrentes da Europa, do Nafta e até do Mercosul. É um exercício positivo e produtivo, sob um guarda-chuva doutrinário em que se definem os objetivos globais do país. Cada cadeia produtiva fará suas propostas, fixando as prioridades a serem negociadas com boa base técnica.

Mas no bojo dessa questão específica – as negociações na OMC – surge a oportunidade para uma discussão mais ampla, exatamente a que trata da representatividade das entidades da agropecuária brasileira.

Serão necessárias tantas entidades? Terão elas legitimidade? Os produtores rurais as conhecem ou se sentem representados por elas?

É chegado o momento de enfrentar o assunto com uma visão organizacional moderna, e até considerar a hipótese de diminuir o número de entidades, pela fusão de várias ou até a incorporação de umas por outras. É absolutamente indispensável unificar as propostas e as discussões; é a única chance de obter sucesso nas negociações com o governo, com o parlamento e na área internacional.

Talvez pudéssemos iniciar esse processo criando um Conselho Brasileiro da Agropecuária e do Agronegócio, no qual as principais entidades tivessem assento com voto de qualidade. Utilizando critérios pré-definidos – número de associados, representações nos estados e regiões, patrimônio físico da instituição e outros – se estabeleceria um diferencial quantitativo para cada entidade, de forma que as mais poderosas teriam mais votos no Conselho do que as menos importantes. Mas todas estariam presentes.

Um exemplo é o *Landbruqsraadet*, o Conselho da Agricultura da Dinamarca, país extremamente desenvolvido, em que mais de 90% da produção rural é obtida através das cooperativas e que exporta 2/3 do que produz. O Conselho da Agricultura da Dinamarca é composto por dois grupos de entidades: grupo A, fundadoras e gestoras da instituição, e grupo B, organizações setoriais menores. O grupo A tem 14 membros, sendo 12 com direito a voto e dois observadores sem voto. Os votos são proporcionalmente distribuídos. A União de Agricultores Dinamarqueses tem nove votos, assim como a Federação de Cooperativas; a Associação da Agricultura Familiar tem cinco, e os outros nove membros têm um voto cada: Associação da Agricultura de Comércio, Federação de Produtores de Suínos e Frigoríficos, o *board* de laticínios, o Conselho da Avicultura, o Conselho dos Produtores de Ração e Carne, a Associação dos Horticultores, o Conselho de Produtores de Semente, os Produtores de Beterraba e Açúcar e a Associação dos Produtores de Peles (couros).

Além dessas, a Associação de Jovens Agricultores e a Real Sociedade Dinamarquesa de Agricultores têm direito a participar como observadoras, sem voto.

Finalmente, as quatro maiores organizações têm também direito a um observador adicional, de forma que o Comitê tem 39 membros, incluindo os observadores. São 33 os que votam. As entidades do grupo B são observadoras.

O Conselho elege um presidente e dois vices com mandato de três anos, os presidentes dos diferentes comitês do Conselho – de política econômica, relações com a UE, promoção de exportações, veterinários, o centro de informações e conferências, o de transportes e o de pesquisa. Todos os comitês prestam serviços aos produtores, somando os recursos das instituições integradas. O resultado é excelente. Uma única voz representa os produtores perante o governo, o Parlamento, a sociedade e a área internacional. O governo não pode dividir os agricultores, unificados pelo Conselho. Para o governo também há um lado bom: falou com um, falou com todos.

A grande questão em jogo é de ordem cultural. Quando um assunto é decidido por voto, quem perdeu se associa a quem venceu. A causa vencedora fica sendo a de todos. Esta é a verdadeira democracia. Precisamos caminhar nessa direção.

Roberto Rodrigues é engenheiro agrônomo e agricultor, presidente da Aliança Cooperativa Internacional e da Abag – Associação Brasileira de Agribusiness.



Dammann, Soriani

Trabalhar lado a lado com o produtor rural: esta é uma filosofia que a Cargill segue à risca. Apoiando financeiramente a produção, produzindo e comercializando fertilizantes e outros insumos, produzindo rações balanceadas e fornecendo matérias-primas para a formulação de rações animais, transportando, armazenando e comercializando as safras. Além disso, a Cargill adquire soja, milho, trigo, cacau, café e outros produtos para processamento e comercialização.

Assim, dia após dia, a Cargill vem semeando novas parcerias. E colhendo uma produtividade cada vez maior para a nossa agricultura.

CARGILL

Alimentando uma vida melhor.

NÃO ARRISQUE

FORMIGA É PRAGA, MAS NÃO É BURRA.

Para controlar as formigas cortadeiras, é preciso conhecer muito bem sua biologia e defesas naturais.

Mirex-S MAX age exclusivamente por ingestão. Não age por contato. Por isso as formigas cortadeiras-carregadeiras não percebem o produto e distribuem as iscas tranquilamente por toda a colônia, inclusive nas panelas mais profundas e distantes.

Mirex-S MAX, começa a controlar o formigueiro aproximadamente 48 horas após a aplicação. As jardineiras começam a morrer, o fungo alimentar deixa de ser cultivado e fica impróprio para alimentação. Sem o fungo, todas as outras formigas – inclusive a rainha – morrem de fome. **É o fim definitivo do formigueiro**.

Um modo de ação único e inteligente. Mirex-S MAX mata as formigas no tempo certo, pois quando elas começam a morrer por terem ingerido o produto, este já foi totalmente disseminado na colônia. Mirex-S MAX começa a cessar os prejuízos do corte das folhas a partir de 3 dias após a aplicação.

Mirex-S MAX tem segurança de resultado. Lembre-se que as formigas são espertas e percebem logo o efeito de produtos que agem por contato ou muito rapidamente, matando muitas formigas nas primeiras horas.

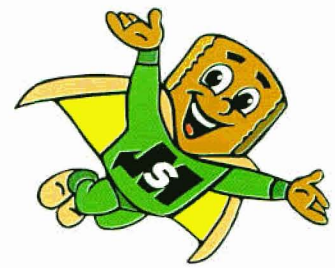
Quando isso acontece, as formigas comunicam-se entre si e interrompem a distribuição do produto na colônia. Muitas formigas morrem, mas você corre o risco de não eliminar totalmente o formigueiro. Algum tempo depois, ele pode reorganizar-se e ressurgir com muito mais força, causando maiores prejuízos.

Não arrisque: Mirex-S MAX age exclusivamente por ingestão e tem eficiência comprovada. **Só Mirex-S MAX é a Superisca**.

ISCA FORMICIDA

MIREX-S®

MAX



A SUPERISCA

ATENÇÃO

Este produto pode ser perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente.
Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo 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.

ATTA-KILL

Ind. e Com. de Defensivos Agrícolas Ltda.