CUIDADO: PODE ACONTECER DE TUDO NA RODADA DE SEATTLE

AGROANALYSIS

A REVISTA DE ECONOMIA AGRÍCOLA DA FGV

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA ■ CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS ■ VOL 19 ■ Nº 10 ■ 15 DE OUTUBRO DE 1999 ■ R$ 6,00

MAIORES DO AGRIBUSINESS

Prêmio: Souza Cruz é o destaque dos destaques de 1999

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
IBRE INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA

Soja

Folicur®

Controla oídio e doenças de final de ciclo



www.bayer.com.br

TeleBayer
Discagem Direta Gratuita
0800-115560

Bayer
Proteção das Plantas

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo

Venda sob receituário agronômico

ANDEF

ABRE aspas:

Os subsídios e outros instrumentos de apoio ao mercado interno praticados pela União Européia, Estados Unidos e Japão são o principal alvo das propostas que o Ministério da Agricultura, com a colaboração das entidades do setor, está preparando para as negociações na Rodada do Milênio, em novembro próximo. O ministro Marcos Vinícius Pratini de Moraes afirma que as negociações precisam ser preparadas com muito cuidado. Se as barreiras tarifárias tendem a diminuir ou desaparecer, as barreiras não-tarifárias, seja na área fitossanitária ou na de preservação ambiental, estão sendo empregadas como uma nova forma de protecionismo. E avisa: se essas barreiras forem aplicadas ao Brasil, elas serão praticadas da mesma forma contra os produtos que importamos.

O ministro prevê um ano difícil para a agricultura brasileira em razão do forte ajuste fiscal, mas afirma que o governo vem trabalhando na criação de mecanismos, como a internacionalização da BM&F e o seguro rural, para diminuir a dependência dos recursos oficiais, e vê perspectivas para a agricultura brasileira de exportação.

CORTESIA DA EDITORA DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

Guerra ao subsídio

POR BETH FERNANDES

■ *As projeções mostram novo recorde na produção agrícola este ano. É sinal de que a política agrícola está tendo sucesso?*

— Temos ainda muito o que andar. A minha preocupação não é apenas com resultados de produção física, mas com a renda da agricultura. O que está acontecendo é uma safra recorde, de mais de 83 milhões de toneladas, mas a renda está muito longe de chegar aos níveis que a agricultura precisa para continuar investindo em modernas tecnologias e aumentando sua produtividade. Estamos assistindo a um processo extremamente penoso, especialmente em relação a alguns produtos básicos, pela brutal queda de preço nos mercados internacionais. Acho que a produção pode crescer substancialmente e não tenho a menor dúvida de que, com as novas fronteiras agrícolas, o país tende a ser líder na agricultura mundial em menos de uma geração.



Pratini de Moraes: buscar a gradativa eliminação dos subsídios

■ *Um conhecido líder agrícola, Roberto Rodrigues, costuma dizer que se deve medir a qualidade da política agrícola pelo comportamento da renda e não da produção. O que o senhor acha dessa afirmação?*

— Estou inteiramente de acordo em priorizar a renda sobre a produção. Se a renda for adequada, a produção vai crescer. Caso contrário, a produção vai crescer pouco ou vai ficar oscilando, como tem ocorrido nos últimos anos, ao sabor dos mercados e sem ampliação da área plantada.

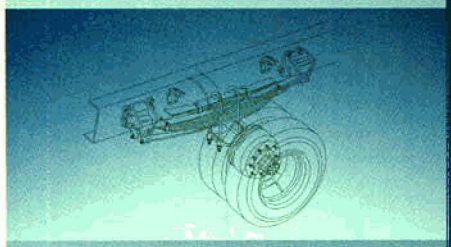
■ *Estudo da FGV, publicado na edição de março de* AGROANALYSIS, *mostra que os ganhos de produtividade alcançados nos anos 90 (cerca de 38% na área de grãos) não foram transmitidos à renda do setor, pois corresponderam à queda dos preços.*

— Conheço os números da Fundação Getúlio Vargas e são claramente comprovados pela situação financeira da agricultura, que tem tido necessidade constante de prorrogação das suas dívidas porque não tem renda para pagá-las. A recente manifestação dos produtores e o debate que se estabeleceu entre eles e no próprio Congresso Nacional é uma indicação clara de que se deve dar prioridade à renda.

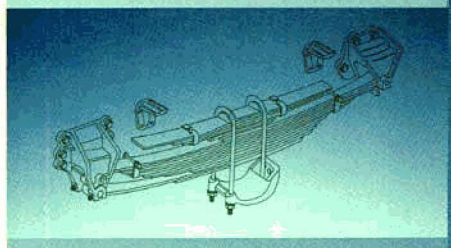
■ *O governo pensa em defender a renda do setor agrícola?*



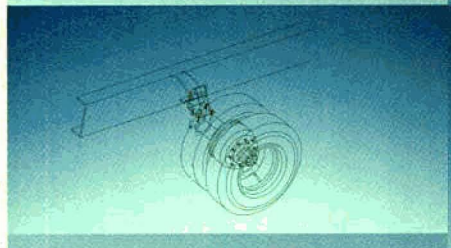
1. Até hoje, quando você comprava um caminhão com dois eixos, pagava por muitas peças que não iria usar, caso instalasse um terceiro eixo mais tarde.



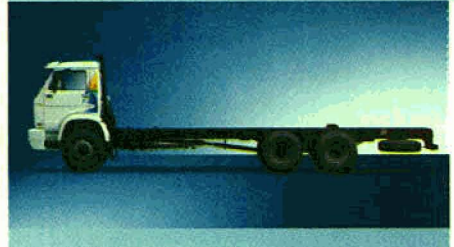
2. O seu caminhão vinha com a suspensão traseira completa.



3. Na instalação do terceiro eixo, ainda perdia as molas, o suporte de molas e batentes, grampos de fixação e conjunto da barra estabilizadora.

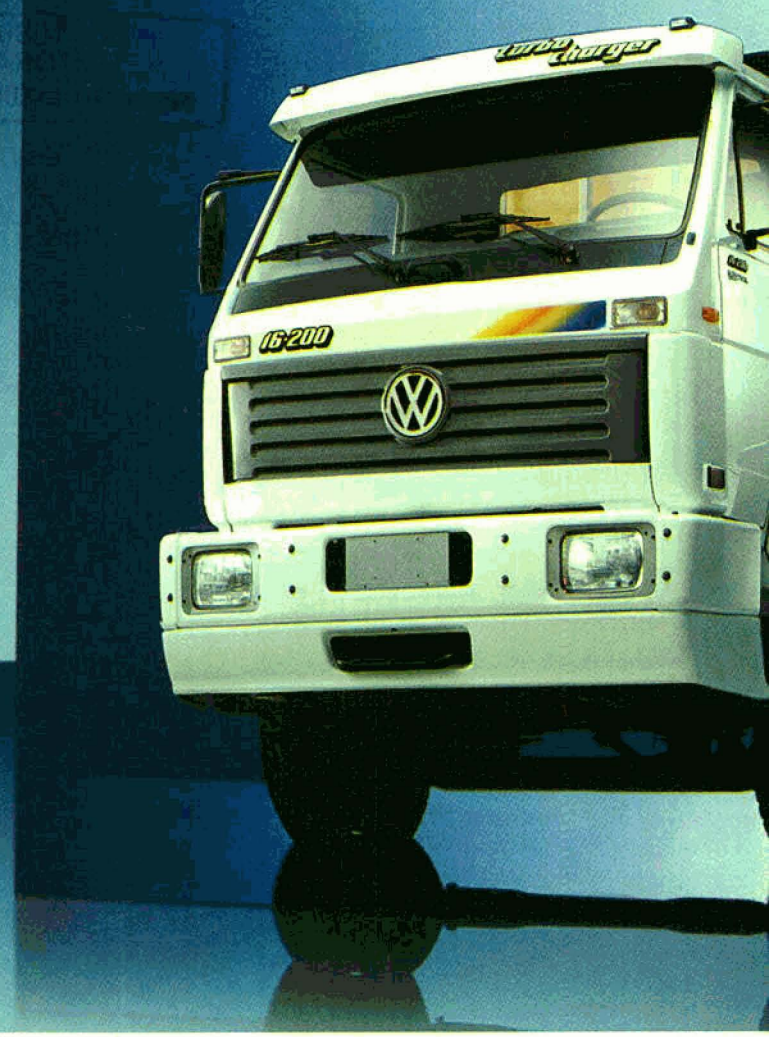


4. O VW Transformer vem com o eixo traseiro fixado às longarinas, com um suporte de fácil remoção e baixo custo.



5. Volkswagen Transformer. Economia e rapidez para o seu Caminhão Volkswagen.

VW TRAN

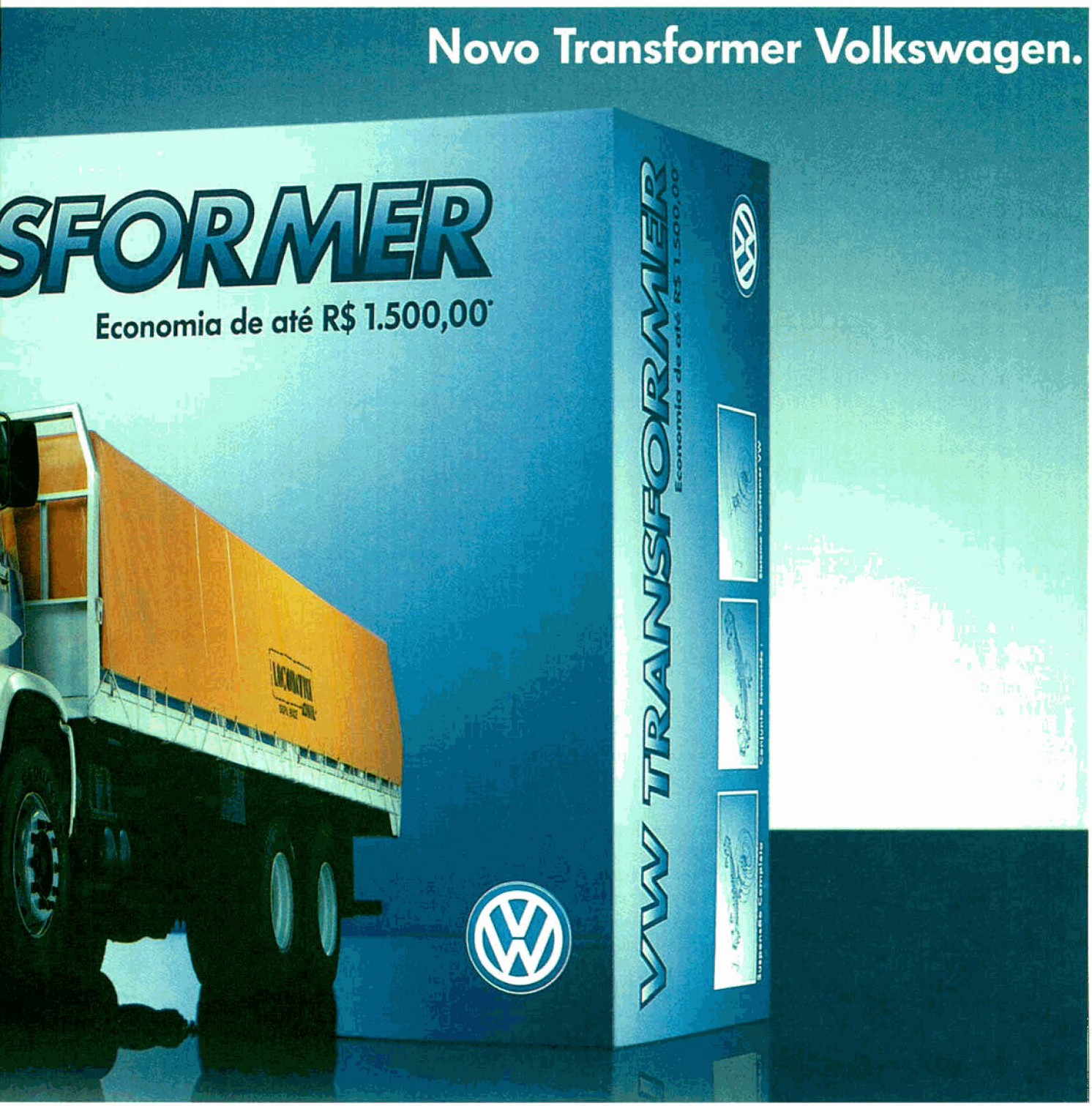


Quando você compra um Caminhão Volkswagen, sai lucrando até se quiser trucar o caminhão. Isso porque o novo Transformer economiza seu tempo e dinheiro na hora de adaptar um terceiro eixo. Nesta nova versão*, o caminhão sai de fábrica com o eixo traseiro fixado diretamente às

www.volkswagen.com.br Alguns itens mostrados ou mencionados são opcionais ou referem-se a versões específicas. Este veículo está em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores. *Disponível para os modelos 16.200, 16.220 e, sob encomenda, para o 16.300. **Preço orientativo. Preço real poderá ter variações em função do modelo escolhido.

Chegou o caminhão com eixos fáceis de montar.

Novo Transformer Volkswagen.



longarinas através de um suporte provisório, de fácil remoção e de baixo custo. Isso proporciona rapidez, facilidade e economia de até R$ 1.500,00** na instalação do terceiro eixo e da suspensão pneumática. E, claro, sempre seguindo as normas e instruções técnicas definidas pela fábrica. Caminhão Volkswagen Transformer. Faz o seu tempo se transformar em dinheiro.

Caminhões Volkswagen.

De que forma?

— Essa é a tarefa mais difícil de todos os governos de todos os países em que a agricultura tem o peso e a importância que tem no Brasil. Mas acredito que há alguns fatores que podem e devem ser atacados com prioridade. É evidente que a melhoria da produtividade da agricultura no Brasil e no mundo leva a uma queda dos preços. Mas há um outro fator que tem afetado a agricultura: os subsídios dados por alguns países, principalmente na Europa e Estados Unidos, têm sido fatores adicionais de depressão dos preços. Essa é a tarefa da qual temos que cuidar imediatamente. O Brasil precisa aproveitar as negociações da Rodada do Milênio, que se iniciam em novembro, em Seattle, para buscar a gradativa eliminação dos subsídios.

■ *Como o senhor vê a questão da barreira não-tarifária, que se apropria inclusive da questão ambiental?*

— O uso de barreiras não-tarifárias é a nova forma de expressão do protecionismo. As restrições feitas a nossas exportações hoje são executadas mais através das barreiras não-tarifárias do que das tarifárias. Ainda que o esforço de negociar as tarifas seja fundamental, a maior dificuldade está na área não-tarifária; no uso de restrições artificiais especialmente no campo fitossanitário, um dos grandes problemas que nós e outros países enfrentamos.

■ *Uma crítica muito freqüente diz que a renda agrícola foi duramente prejudicada pela taxa de câmbio, que permaneceu sobrevalorizada por muito tempo, em conjunto com as baixas tarifas de importação. Esses dois elementos, muitas vezes, emprestaram estímulo forte às importações com subsídio na origem. O senhor concorda?*

— A agricultura brasileira sofreu uma forte concorrência nos mercados internacionais pela sobrevalorização do real, mas isso foi corrigido. O que é surpreendente é que, apesar da correção de 50% do valor de nossa moeda, a queda dos preços nos mercados internacionais e o aumento dos custos dos insumos não viabilizaram o aumento da competitividade dos nossos produtos. Soja e açúcar são dois exemplos típicos. O que precisamos é continuar estimulando as melhorias de produtividade, de tecnologia e dos preços nos mercados internacionais. A agricultura brasileira ainda enfrenta uma série de problemas derivados do pacote que se convencionou chamar de custo Brasil que precisamos enfrentar. Isso envolve melhoria das condições de logística, de *marketing* internacional e do sistema tributário. O Ministério da Agricultura está engajado no esforço do governo de aprovar a reforma tributária.

■ *Quais os avanços que o senhor espera conseguir nas negociações internacionais que se aproximam?*

— Somos muito ambiciosos com relação à Rodada do Milênio, mas não temos ilusões. Sabemos que é uma tarefa difícil. Os interesses políticos dos países que dão apoio especial a sua agricultura são muito fortes, o poder político da agricultura tanto nos Estados Unidos como na União Européia e no Japão é grande, mas acredito que temos agora um novo aliado: os consumidores. Há uma nova consciência dos consumidores (e contribuintes), especialmente na União Européia, de que esses subsídios são muito onerosos e não trazem os benefícios que seriam desejados. Hoje, nesses países, há grandes interesses de intermediários e distribuidores na manutenção dos subsídios que, ao produtor, chegam em escala muito limitada. Teremos a tarefa árdua de oferecer ao governo brasileiro propostas de negociação que viabilizem a gradativa eliminação dos subsídios no plano internacional, maior acesso ao mercado e a revisão dos problemas de apoio interno à agricultura. Essa tarefa não exclui outra fundamental: a melhoria das condições sanitárias da nossa produção tanto no plano pecuário como no plano dos produtos agrícolas. Não basta reverter essas barreiras se não cumprirmos o nosso dever de casa. A defesa sanitária é prioridade do Ministério.

"O que está acontecendo é uma safra recorde, de mais de 83 milhões de toneladas, mas a renda está muito longe de chegar aos níveis que a agricultura precisa para continuar investindo em modernas tecnologias e aumentando a sua produtividade."

■ *Esses novos aliados a que o senhor se refere estão também impondo certificações...*

— Há outros tipos de barreiras que são derivadas das políticas de preservação ambiental. Temos que ter grande cautela porque, me parece muito claro, as políticas de preservação ambiental hoje são também empregadas como instrumento de restrição às exportações. É uma nova forma de protecionismo. Temos plena consciência disso e queremos deixar claro que, se essas barreiras forem aplicadas ao Brasil, elas serão praticadas aqui, da mesma forma, contra os produtos que importamos. O mercado brasileiro é suficientemente grande e importante do ponto de vista da importação para isso. Problemas de comércio se resolvem com mais comércio, e não com menos comércio. Espero que o bom senso prevaleça e que nas negociações internacionais haja uma proposta de negociação para evitar que as restrições de lá se transformem em restrições daqui.

■ *Diversas entidades do agronegócio estão se preparando para assessorar o governo nessas negociações. Há papel importante para o setor privado nas negociações?*

— O papel do setor privado é fundamental. Estamos em contato com todos os principais segmentos e preparando documentos para propor a estratégia da negociação que se inicia em novembro. Nossa proposta é estabelecer um prazo mais curto para elas. Nesse período, nossa ligação com o setor privado será muito intensa, não só com a Confederação Nacional da Agricultura, mas também com outras entidades setoriais.

■ *A desvalorização aumentou os preços em real, mas os insumos também subiram. Qual o balanço para a agricultura?*

— O balanço é o que a FGV mostra com muita clareza. Há nesta década um aumento de produtividade de 38% e uma



A força do agribusiness.

Muito antes de o agribusiness ganhar esse nome, a Souza Cruz já era um dos principais parceiros de negócios de milhares de produtores rurais. Hoje, o Departamento de Fumo movimenta centenas de milhões de dólares por ano produzindo para o mercado interno e exportando para mais de 50 países, gerando recursos em impostos, divisas e milhares de empregos diretos e indiretos. Pioneira na implantação do sistema integrado de produção, a Souza Cruz fornece insumos, orientação técnica e garante a compra das safras de mais de 55 mil famílias de pequenos produtores.

E continua sendo a marca de confiança dos homens do campo.

SOUZA CRUZ

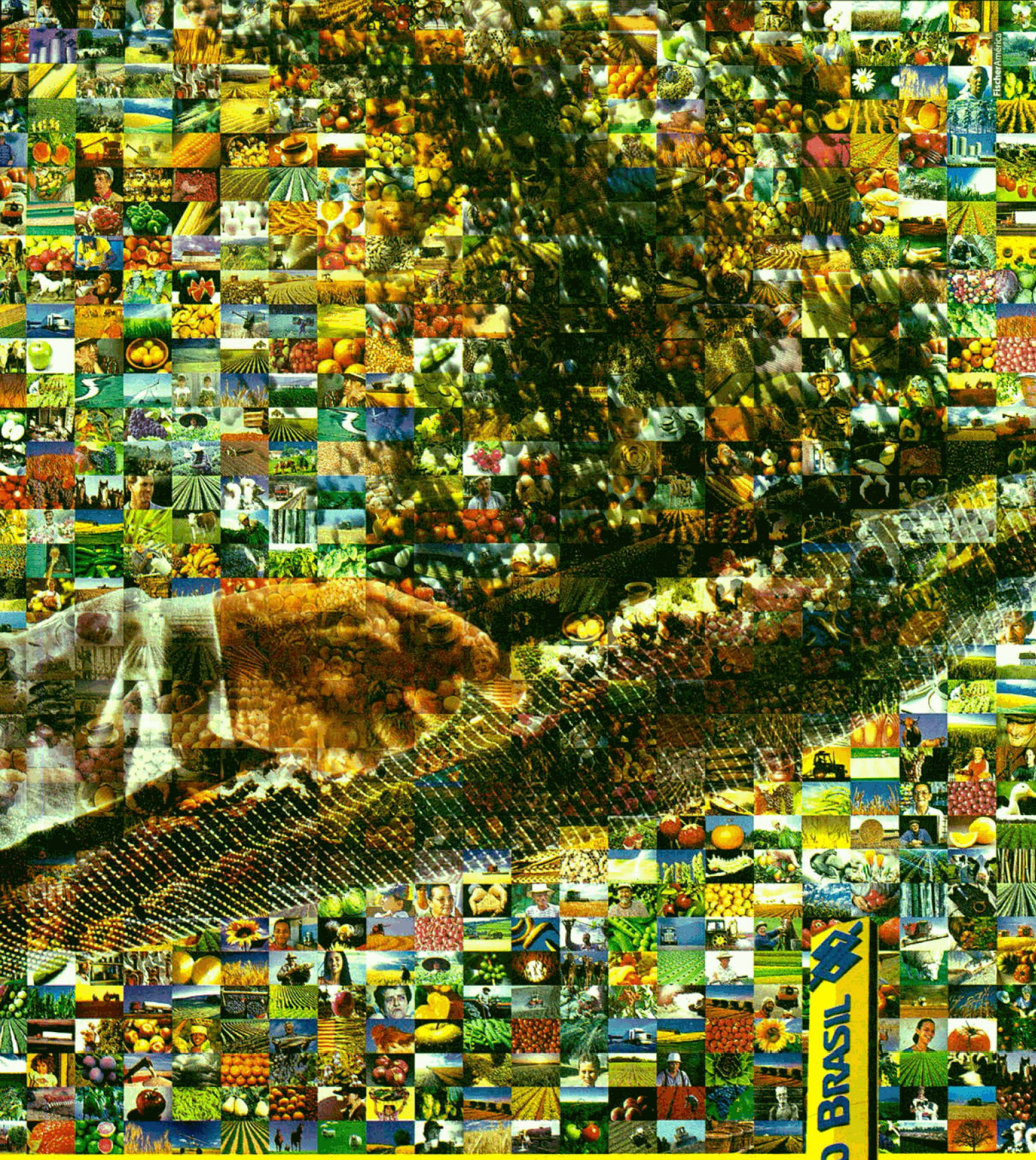


Até o cafezinho dos outros bancos é financiado pela gente.

Quando investimos na agricultura, estamos beneficiando

75% de todo o financiamento agrícola é

GOVERNO FEDERAL



BANCO DO BRASIL

www.bancobrasil.com.br

odos os brasileiros.

eito pela gente. Banco do Brasil. O banco que mais investe no Brasil.

A força do "Capital" está no interior do Brasil... e nós sabemos fazer você chegar até ele !



VOCÊ ATUA NO AGRIBUSINESS ?

Então você precisa de um "parceiro" especializado em Informações e Soluções de Marketing para o Agribusiness. Nós da ***Agroverpa*** *"Informações em Agribusiness"* conhecemos bem a força e o potencial do Agribusiness brasileiro, um mercado que movimenta 40% do PIB, cerca de 358 bilhões de dólares (Fonte IBGE). Recentemente fomos reconhecidos com dois Prêmios:

- Prêmio de Prata 1998, pela **ABEMD** - ***Associação Brasileira de Marketing Direto,*** na categoria de Serviços - *business to business* "Campanha de marketing Direto".
- Prêmio de Prata 1997, pela **ABMR** - ***Associação Brasileira de Marketing Rural,*** na categoria "Site na Internet".

O que nós da ***Agroverpa*** temos a oferecer à você:

- **Listas seguimentadas:"Quem é Quem no Agribusiness"**
  Nossas Listas englobam todos os setores produtivos, comercial e profissional do Agribusiness, com foco nos formadores de opinião de alto poder aquisitivo.
- **Criação e Desenvolvimento para Marketing Direto**
  Oferecemos um serviço completo e premiado de criação, com o desenvolvimento de material promocional, mídia impressa e mala direta, atingindo os melhores resultados.
- **Soluções de Internet e Marketing Integrado**
  Desenvolvemos soluções customizadas visando alavancagem de vantagens competitivas para o seu negócio.
- **Clipping - Informações Diárias do Agribusiness**
  Um serviço completo de informações diária via e-mail dos principais veículos de comunicação do país.

Agroverpa
Informações em Agribusiness

(11) 3120.5933 agroverpa@agroverpa.com.br www.agroverpa.com.br

Ligue para nós e saiba como utilizar a força dessa parceria

queda equivalente na renda. Preços e aumento do custo de insumos representaram importante papel. Este ano há, em alguns produtos, uma melhoria de renda. A nossa estimativa é de que a renda total da agricultura não será superior a 4%, mesmo com o novo preço do dólar e todo esse aumento de safra.

■ *A questão do financiamento do próximo plantio preocupa. Os recursos do crédito oficial são sabidamente curtos. E muitas empresas de insumos que em anos recentes financiaram quantias expressivas tiveram problemas de não pagamento depois da liberalização cambial. Essas empresas se tornarão naturalmente mais seletivas. Haverá dinheiro para plantar?*

— Em setembro deste ano colocamos à disposição, através das agências do Banco do Brasil, R$1,75 bilhão para financiamento e custeio. Estamos monitorando semanalmente o uso desses recursos, cuja tomada foi lenta no mês de agosto, mas houve um aumento significativo de contratações a partir da segunda quinzena. Acho que os recursos do Banco do Brasil serão utilizados integralmente para custeio, mas é inteiramente procedente a preocupação do setor quanto à disponibilidade de recursos oferecidos pelos fornecedores de insumos. Haverá uma redução importante nos recursos. Vai ser um ano extremamente difícil para a agricultura e outros setores em função do forte ajuste fiscal que o governo vem promovendo; a agricultura está pagando um preço elevado por isso. A preocupação do Ministério neste momento é criar novos mecanismos de financiamento que não comprometam o programa fiscal. Essa é a razão pela qual apoiamos intensamente a internacionalização da Bolsa Mercantil e de Futuros e a criação de novos mecanismos, como o seguro rural, e modificações na legislação de classificação de produtos e de armazenagem. Nossa previsão é de que até a próxima safra já tenhamos em funcionamento alguns desses mecanismos e, a partir daí, pretendemos diminuir a dependência dos recursos oficiais. A agricultura brasileira de exportação, especialmente a de produtos negociados em bolsa (soja, café, açúcar, boi gordo, milho, algodão), deverá ser financiada no futuro principalmente através de recursos de mercado.

■ *Por que o governo se recusa a efetuar o recálculo da dívida?*

— Acho que não há recusa. Há inclusive uma norma do Conselho Monetário Nacional nesse sentido. Temos recomendado reiteradamente ao Banco do Brasil que promova o recálculo e temos notícias de que muitos casos têm sido atendidos, mas é preciso que os produtores peçam o recálculo. O governo tem consciência clara de que muitos desses financiamentos que foram tomados em épocas passadas têm cálculos de conversão que inviabilizam o pagamento. Foram tomadas providências, através dos freqüentes programas de securitização, para viabilizar isso e hoje a maior parte da agricultura já teve condições de rever suas condições de pagamento e securitizar suas dívidas, alguns com 20 anos para pagar, como é o caso do Pesa.

■ *Como o senhor acredita que a questão dos transgênicos deva ser conduzida? Se o uso dos transgênicos for liberado, pode-se ganhar em produtividade, mas alguns mercados se fecharão ao Brasil. Consta inclusive que já há restrições às exportações brasileiras de soja por conta de um contrabando de transgênicos da Argentina usado no Sul, onde haveria 260 mil hectares plantados.*

— Em primeiro lugar acho que essas informações sobre importação de sementes transgênicas são exageradas e os números anunciados buscam apenas criar um clima de perplexidade – o que é muito comum no Brasil, onde as pessoas não têm o hábito de checar as informações. A questão dos transgênicos é muito complexa e o governo brasileiro a colocou no âmbito de uma comissão de alto nível, a CTNBio, integrada entre outros pelo Ministério da Agricultura. Do ponto de vista prático, isso é uma briga entre Europa e Estados Unidos no plano tecnológico. É evidente que essa tecnologia vai prosperar, porque ela vai gerar produtos que deverão ser confirmados como não nocivos ao consumo humano.

> "Problemas de comércio se resolvem com mais comércio e não com menos comércio. Espero que o bom senso prevaleça e que nas negociações internacionais haja uma proposta de negociação para evitar que as restrições de lá se transformem em restrições daqui."

■ *Quais são os planos do governo para os segmentos novos (café, açúcar e álcool) que foram transferidos para o Ministério da Agricultura?*

— No início de setembro foram praticamente concluídas as transferências dos órgãos para o Ministério da Agricultura. O que faremos é prosseguir implementando e aprimorando as políticas em curso. A nossa estratégia, na fase inicial, é seguir as políticas sem alteração e iniciar a revisão delas para propor novas linhas de ação. Mas não vou antecipar nada além de colocar nossa prioridade de melhorar os preços de exportação.

■ *O que o senhor tem a comentar sobre esta edição especial, que apresenta o* ranking *do agronegócio brasileiro?*

— O que notamos nos indicadores financeiros já foi falado aqui: há uma redução da rentabilidade sobre o patrimônio líquido, aumento do grau de endividamento e manutenção da margem bruta. Isso indica que a renda se manteve na média, mas a redução da margem líquida mostra que os custos dos insumos, de produção e financeiros têm crescido. Está crescendo o grau de endividamento do setor. Esses indicadores refletem, com bastante acuidade, o cenário atual. O que eu gostaria de ver no futuro é a redução do grau de endividamento e a melhoria da rentabilidade sobre o patrimônio líquido. Ao ver a lista das empresas que se destacaram no *ranking* do agronegócio, creio que as escolhas são muito boas. São empresas conhecidas, com um importante papel no desenvolvimento do agronegócio brasileiro e quero cumprimentar a revista pela seleção.

NESTA edição

14 I Prêmio Destaques do Agribusiness

Alimentos que valem bilhões

O I Prêmio Destaques do Agribusiness 1999, promovido por AGROANALYSIS e a revista *Globo Rural*, contempla oito empresas cujos ativos somados montam a R$6,4 bilhões. A Souza Cruz foi o principal Destaque em função de sua classificação relativa em todos os quesitos de que participou

ALOISIO CAMPELO JR.

20 As 100 Maiores

Crescimento e dívidas

Houve crescimento em 1998, mas o endividamento é alto, a rentabilidade, baixa e o peso dos juros levou empresas a fechar no vermelho

Campeãs de salto 34

Expansões, incorporações, reestruturações foram as estratégias que levaram às alturas o desempenho das 100 Maiores do agribusiness no ano que passou

ALOISIO CAMPELO JR.

35 As 50 Maiores Cooperativas

Mais um furo no cinto

As maiores cooperativas brasileiras perderam faturamento, mas aumentaram os lucros reduzindo custos

ALOISIO CAMPELO JR.

38 Renda agrícola

Um pouco melhor

Estimativas de uma renda bruta mais animadora não garantem alívio das dificuldades por que têm passado os agricultores nesta década

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

39 Têxteis

Déficits a fio

O setor têxtil vai à luta, se moderniza e aposta na diferenciação para reduzir os constantes déficits na balança comercial

DANIELA DE PAULA ROCHA

41 Varejo

Na mira dos gigantes

Atraídos pelo jovem mercado brasileiro, supermercados estrangeiros lançam suas redes por aqui – e se dão bem

IRENE RAGUENET TROCCOLI

43 Papel e celulose

Passando a limpo

Após três anos de preços deprimidos, o setor se recupera, com boas perspectivas para os próximos semestres

ANTONIO CARLOS DE VASCONCELOS VALENÇA

DA redação

Justa homenagem

Em 1955, em congresso sobre distribuição de alimentos, o professor John Davis pronunciou pela primeira vez em público a palavra agribusiness. Dois anos depois, em parceria com o também professor de Harvard, Ray Goldberg, era lançado o livro *A concept of agribusiness*. Valendo-se das técnicas matriciais de insumo-produto desenvolvidas por Leontief, ambos firmaram o conceito de agribusiness, estabelecendo sua natureza, escopo e metodologia. Desde então, inúmeras conferências foram realizadas, muitos artigos e livros foram escritos mundo afora explorando a nova conceituação. E hoje já se pode dizer que a expressão está estabelecida entre os estudiosos do tema e integrantes do sistema.

E o público em geral? Até que ponto o cidadão comum percebe que essa palavra engloba todo um sistema produtivo, desde a ponta da produção dos insumos básicos para a atividade agropecuária até a extremidade das vendas de alimentos prontos, passando por todo o intricado sistema de transporte, pesquisa, vendas etc? Sem dúvida, a percepção escapa a muitos.

Mas há uma ligação umbilical entre o sofisticado produto alimentício adquirido numa loja de conveniência e a estrutura produtiva primária que o gerou, quase sempre localizada nos confins de uma região longínqua e pouco conhecida do país. Para o consumidor final, cerveja, por exemplo, tem a ver com o lazer de um fim de semana; suco de laranja pronto, com saúde e praticidade; enquanto que iogurte *diet* remete à promessa de uma figura longilínea.

A esses consumidores não ocorre associar os produtos às eventuais dificuldades do gerenciamento da importação da cevada utilizada na indústria cervejeira, ou às longas discussões sobre o preço da laranja entre as empresas e os produtores, ou ainda à dificuldade de

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) 559-6000.

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, Manoel Fernando Thompson Motta, Manoel 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, Geraldo José Carbone, José Julio de Almeida Senna, Lindolpho de Carvalho Dias, Maria Silvia Bastos Marques e Oswaldo Antunes Maciel.

CONSELHO CURADOR – *Presidente*: Carlos Alberto Lenz Cesar Protásio

VICE-PRESIDENTE: Armando Klabin

DEMAIS VOGAIS: Antonio Monteiro de Castro (Souza Cruz SA), Associação de Bancos do Estado de São Paulo, Banco Bradesco SA,Banco CCF Brasil SA, Diogo Lordello de Mello, Domingos Marques Grello, Edmundo Penna Barbosa da Silva, Heitor Chagas de Oliveira, Instituto de Resseguros do Brasil, Ivan Ferreira Garcia (S/A White Martins), Jorge Gerdau Johannpeter (Gerdau SA), Mauro Salles (Salles, DMB&B Publicidade 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 (BBM SA), Roberto Duailibi (DPZ Propaganda SA) e Fernando Roberto Moreira Salles (União de Bancos Brasileiros SA).

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

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA – *Diretor*: Antonio Carlos Porto Gonçalves

a indústria brasileira de laticínios competir com a concorrente argentina.

Muito menos costuma ocorrer ao grande público que essas são apenas fases localizadas de todo um processo industrial muito particular, que engloba tanto o lado do trabalho braçal ao ar livre, quanto a sofisticação daquela modernissima pesquisa de mercado encomendada pela empresa agroindustrial para descobrir que características do alimento mais agradam a um extrato definido do seu público-alvo.

Pelo sucesso em um ramo industrial tão complexo quanto rico em acontecimentos emblemáticos da economia brasileira, as 100 maiores do agribusiness são grandes merecedoras do espaço que aqui lhes concede AGROANALYSIS. O Prêmio Destaques do Agribusiness 1999 é o justo reconhecimento de um trabalho de excelência em um setor pleno de oportunidades e num dia-a-dia pontuado de adversidades. A todas elas, nossa homenagem.

Parceria que se renova

Em 1994, AGROANALYSIS publicou pela primeira vez no Brasil um *ranking* de empresas do agribusiness – As 100 Maiores do Agribusiness. Valendo-se da mesma metodologia utilizada pela revista *Conjuntura Econômica*, da FGV, para relacionar as 500 maiores empresas em atuação no Brasil, a principal inovação trazida por AGROANALYSIS foi identificar as empresas que atuavam no agribusiness e ordená-las conforme patrimônio e vendas. Já no ano seguinte, a metodologia foi adaptada às cooperativas e a revista lançou o primeiro *ranking* das cooperativas agropecuárias. Desde então, os dois *rankings* são anualmente divulgados, em geral, nas edições de outubro.

Ano passado, AGROANALYSIS foi convidada a divulgar as 100 maiores em parceria com a revista líder em circulação do segmento – a *Globo Rural*. Proposta aceita, em 1999, a parceria se renova e se amplia. Além dos *rankings* de empresas e de cooperativas, foi criado o I Prêmio Destaques de Agribusiness, conforme metodologia proposta pelos técnicos da FGV e aceito pelas direções de ambas as publicações.

CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS – Ignez Vidigal Lopes

REVISTA CONJUNTURA ECONÔMICA – Lauro Vieira de Faria

CENTRO DE ESTUDOS DE FINANÇAS – Ricardo Simonsen

COORDENADORIA DE PROJETOS – Fernando de Albuquerque

CENTRO DE ESTATÍSTICAS E ANÁLISES ECONÔMICAS – Salomão L. Quadros da Silva

CENTRO DE ESTUDOS DE EMPRESAS – Sergio Gustavo S. da Costa

CENTRO DE ESTUDOS DE PREÇOS – Paulo Sidney de Melo Cota

GERÊNCIA ADMINISTRATIVA – Sergio Pace

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: Daniela de Paula Rocha (algodão), Ernesto Pierobom, Irene Raguenet Troccoli (fumo, milho, avicultura, suinocultura, laranja), Luiz Antonio 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: César Garcia e Maria Adelaide Oliveira.

ARTE: Osvaldo Moreira da Silva (editor), Norma Massa (assistente) e Juliana da Silva Prado (estagiária).

REVISOR: Odemir Capistrano.

Contatos com a redação pelos telefones (21) 559-5621/5622/5623/5624 e fax (21) 559-5616 e 551-4049 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.: (21) 559-5623; fax: (21) 559-5616 e 551-4049; e-mail: caique@fgv.br

REPRESENTANTES COMERCIAIS: RIO – Milla de Souza: telefax: (21) 524-0366, 533-3121 e-mail: triunvirato@openlink.com.br; **BRASÍLIA** – Belmira Neves: tel.: (61) 225-0275; **SÃO PAULO** – Nilson Trivelli: tel.: (11) 3061-9754, fax: (11) 3063-2126 e e-mail: mixmidia @ uol.com.br; **RIO GRANDE DO SUL** – Araré Vargas: tel.: (51) 343-8423; fax: (51) 337-4262.

CIRCULAÇÃO – Editora FGV: Elsa Maria Saboia Stephan: (11) 559-5543/5544 e fax 559-5541.

SERVIÇO DE VENDAS: Editora FGV: 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.: (21) 559-5535 e fax: 559-5537; *São Paulo:* Av. Nove de Julho, 2.029 - tel.: (11) 281-7875.

NESTA edição

Extra! A Rodada de Seattle 45

Terreno minado

Os países agroexportadores precisam estar atentos para as artimanhas do mercado internacional na Rodada do Milênio da OMC

Repensando a agricultura *46*

O Fórum Permanente de Negociações Internacionais é uma iniciativa inteligente, que poderá trazer desdobramentos positivos para a agricultura brasileira

Telhado de vidro *47*

Sem alternativas no enxugamento do excedente interno, os EUA transferem produtos a qualquer custo para o exterior, mesmo que muitas vezes subsidiados

De olho no subsídio *49*

O conceito de agricultura multifuncional ajuda a pavimentar a trilha para o consenso entre duas grandes rodadas da Organização Mundial de Comércio

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

Extra! Café 53

Jogando sem trunfos

O país precisa retomar a participação de mercado de que desfrutou no início dos anos 70, quando detinha cerca de 30% do comércio mundial

ARMANDO MATIELLI

Extra! Milho 54

Sinais de escalada

O mercado interno do milho indica mudanças na situação dos preços para o segundo semestre deste ano. Há especulações de preços mais altos no ar

ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

Panorama agropecuário

Previsões de mercado *56*

Índices de preços pagos e recebidos

Lavouras: Sinal de vida 60

Preços recebidos pelos agricultores

Café: Sem recuperação 61

Feijão: Os mais baixos preços 62

Suínos: Queda nas cotações 64

Diário de bordo 66

Seattle é aqui

ROBERTO RODRIGUES

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

Permitida a reprodução total ou parcial de nossos índices e matérias desde que citada a fonte. As cartas dos leitores devem ser remetidas para AGROANALYSIS – Praia de Botafogo, 190, sala 813, Rio de Janeiro – RJ, CEP 22253-900, fax (21) 551-4049, ou para os e-mails regis@fgv.br, cgarcia@fgv.br ou ainda o fax (021) 559-5616

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

I Prêmio Destaques do Agribusiness

Alimentos que

O I Prêmio Destaques do Agribusiness 99, promovido por AGROANALYSIS *e a revista* Globo Rural, *vai para oito empresas cujos ativos somados montam a R$6,4 bilhões. O dado mais surpreendente fica por conta da alta lucratividade desse grupo de empresas, que, chegando a quase R$1 bilhão em 1998, representou 37% do lucro auferido pelas 100 Maiores no exercício passado. Mais: enquanto a rentabilidade das 100 Maiores ficou em 3,8%,*

TEXTO DE ALOÍSIO CAMPELO JR.

CHOCOLATES GAROTO

Gosto de sucesso

A Garoto iniciou suas atividades em 16 de agosto de 1929, por intermédio do imigrante alemão Henrique Meyerfreund, nascido em Rehme, Westfalia, Alemanha, em 1901, e falecido em Vila Velha, no Espírito Santo, em 1973. No início, a empresa fabricava apenas balas e caramelos. A produção modesta era distribuída no interior do Espírito Santo pelo próprio fundador, que também fabricava as embalagens de lata na pequena indústria instalada inicialmente em Vitória, e depois transferida para o vizinho município de Vila Velha. Em 1936, usando máquinas que recebeu da Alemanha como herança familiar, Meyerfreund iniciou a industrialização do cacau e fabricou os primeiros chocolates. Adotando como símbolo um garoto, a empresa H. Meyerfreund e Cia. não parou mais de crescer até atingir a posição de uma das três maiores indústrias de chocolate da América Latina.

Dos seis segmentos que compõem o mercado brasileiro de chocolates, a Garoto responde por 80% do consumo de chocolates em bombons e tabletes no país.

Além disso, exporta hoje para 40 países e ocupa uma posição de destaque no Mercosul, região considerada prioritária para o crescimento dos negócios da empresa no exterior, onde é a marca mais conhecida da indústria alimentícia brasileira. Hoje, 48% do volume total exportado da Garoto vai para o Mercosul. É líder de mercado no Uruguai e líder entre as marcas de chocolates importados na Argentina. O objetivo da empresa é elevar o volume de produtos exportados para 30% da produção anual até o ano 2000. Os Estados Unidos são também um mercado estratégico a curto prazo.

Em 1998, seu lucro líquido cresceu 39,5% reais em relação ao ano anterior, alcançando R$9,9 milhões.

valem bilhões

os oito Destaques do Agribusiness 99 tiveram uma rentabilidade de 18,9%, quase cinco vezes mais. Nada mau para oito empresas das quais cinco (62,5%) estão no ramo dos produtos alimentares. Coincidência ou não, o fato é que o segmento de alimentos continua a ser um dos mais lucrativos do setor no milênio que se inicia. A Souza Cruz S.A. foi o principal Destaque do Agribusiness 99 em função de sua classificação relativa em todos os quesitos de que participou. A seguir o leitor de AGROANALYSIS *conhecerá um pouco mais sobre os nossos destaques.*

COMPANHIA PRODUTORA DE ALIMENTOS

Vitaminada e saudável

Sediada em Itabuna, na Bahia, a Companhia é responsável pela fabricação de um dos carros-chefe do grupo Nestlé no Brasil: o leite em pó Ninho. Também produz e comercializa no mercado interno e externo produtos derivados do cacau.

Em 1998, foram industrializadas 119 mil toneladas de leite *in natura*, produzindo 17,6 mil toneladas do leite em pó Ninho. No segmento do cacau, foram processadas 30,1 mil toneladas do produto em amêndoas, gerando 25,2 mil toneladas de produtos terminados. O resultado final do ano indicou uma redução de 15,1% na unidade de leite e crescimento de 0,4% na de cacau.

O lucro líquido aumentou 6,7% em termos reais, possibilitando uma rentabilidade de 24,2% sobre o patrimônio líquido, justificando sua premiação. Seu nível de endividamento é baixo (11% do patrimônio líquido) e a liquidez corrente de 1,66 mostra que a empresa tem recursos suficientes para atender com folga a seus compromissos de curto prazo.

ITACOLOMY

Estímulo à produtividade

No Brasil desde 1921, a Nestlé possui 22 fábricas e conta com cerca de 15 mil funcionários. Está presente em Montes Claros, Minas Gerais, desde 1983, com a aquisição das Indústrias Alimentícias Itacolomy SA (Itasa), inaugurada em janeiro de 1980 pelo grupo Oscar Salgado, do Rio de Janeiro. Situada na região Norte de Minas Gerais, área de atuação da Sudene (Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste), a fábrica de Montes Claros tem 12.700 metros quadrados construídos, está instalada em terreno de 128 mil metros quadrados e emprega cerca de 130 funcionários.

Desde que se instalou na região, a empresa estimula a produtividade leiteira por intermédio da ANPL (Assistência Nestlé aos Produtores de Leite). Criada em 1952, a ANPL tem um grupo de cerca de 200 profissionais, formado por agrônomos, veterinários, zootecnistas e técnicos agropecuários, que percorrem 7 milhões de quilômetros por ano para atender a cerca de 40 mil propriedades rurais no Brasil. A partir de visitas, reuniões, demonstrações de método e distribuição de boletins técnicos, os pecuaristas são orientados a adotar métodos mais modernos e econômicos de formação de pastagens, construção de silos, controle de doenças, conservação do meio ambiente etc.

Montes Claros segue a Política Nestlé para o Meio Ambiente e a exemplo de outras fábricas da Nestlé no Brasil é abastecida por biomassa. A madeira vem da floresta que a empresa possui em Mirabela, Minas Gerais, como parte de programa desenvolvido para explorar fontes energéticas alternativas. Nessa unidade, sua Estação de Tratamento de Efluentes processa 1.370 metros cúbicos a cada 24 horas, atendendo a todas as exigências da Fundação Estadual do Meio Ambiente (Feam).

A Itacolomy está presente entre as melhores empresas do agribusiness brasileiro devido ao bom desempenho econômico-financeiro em 1998, quando seu lucro líquido foi de R$77,7 milhões, com aumento real de 5,8% sobre o ano anterior.

M. DIAS BRANCO

Biscoito de talento

A história do grupo empresarial M. Dias Branco iniciou-se há 72 anos, em 1927. Manoel Dias Branco, então com 21 anos, nascido na cidade de Aveiro, da província de Beira Litoral, norte de Portugal, desembarcava no porto de Belém do Pará. A conselho de amigos, Manoel veio para o Brasil, alterando seus planos iniciais, que o levariam para os Estados Unidos.

Após curta permanência em Belém, mudou-se para o Ceará e passou a trabalhar com exportadores de algodão e peles. Percorreu extensas regiões do estado comprando produtos. Assim foi que conheceu a pequena cidade de Cedro, no alto sertão da região Sul do estado. Aí se estabeleceu comercialmente, casou-se com Maria de Sá Vidal e constituiu família de oito filhos. Já em 1930, Dias Branco e família transferem-se para Fortaleza, onde instalam uma padaria, iniciando a produção de bolachas e biscoitos. Superando as dificuldades do meio, Manoel importa farinha de trigo dos Estados Unidos e gera sua própria energia elétrica, indispensável ao acionamento da empresa.

Até 1953, dinamizou seu empreendimento com permanente expansão dos negócios, já contando com a participação do filho mais velho, Francisco Ivens de Sá Dias Branco e com uma meta objetiva e arrojada: transformar a padaria artesanal em uma grande fábrica de biscoitos. De simples panificadora, a empresa se transformou numa moderna fábrica, iniciando a produção de massas e ampliando sua participação no mercado de biscoitos, passando a contar com uma sede ampla na praia de Iracema.

Em 1978, já com planos para ampliar o parque fabril, a M. Dias Branco SA incorpora a marca Richester a sua linha de produtos, já nomeada de Fortaleza. Decide-se pela construção da nova fábrica à margem da BR-116, km 18, no município de Aquiraz, hoje área pertencente ao mais novo município de Eusébio, no Ceará.

Companhia de capital fechado e controle nacional com sede no município de Eusébio, a M. Dias Branco é líder regional no segmento de biscoitos e massas alimentícias e reconhecida pelas marcas Richester (biscoitos) e Fortaleza (*cream-craker* e macarrão, principalmente).

Em 1998, se destacou pelo crescimento das vendas líquidas de 14,1% em termos reais, alcançando R$212 milhões. O lucro líquido de R$72, 5 milhões foi 26,5% superior ao do ano anterior.

MAKRO

Peso-pesado

A Makro Atacadista SA é o braço brasileiro do grupo Makro América do Sul, que atua em quatro países do continente: Argentina, Brasil, Colômbia e Venezuela. A empresa é líder nacional no segmento de atacado de auto-serviço. Em agosto passado, inaugurou sua 26ª loja no país – atua em 12 estados –, cujas instalações significaram investimentos de R$12 milhões.

Para 1999, há previsão da construção de mais três lojas e a renovação e modernização de outras já existentes, investimentos que serão financiados com recursos próprios.

A empresa explica seu desempenho satisfatório em 1998, ano fraco para as atividades do comércio atacadista, por dois fatores: concentração dos negócios (80%) na área de alimentos, menos instável, e pouca ou nenhuma dependência de vendas a crédito.

Sua acionista majoritária é a SHV Holdings N. V., empresa de capital holandês, que detinha 59% das ações com direito a voto no final do ano passado.

A Makro foi selecionada para premiação em função do crescimento de seu lucro no ano passado – 204% em termos reais, alcançando R$53 milhões.

SADIA

Décadas de expansão

A empresa que em 1998 se transformou na Sadia SA surgiu em junho de 1944, na cidade de Concórdia, Santa Catarina, como moinho de trigo e abatedouro-frigorífico de suínos. Ainda no final da mesma década, produtos como a farinha de trigo, banha, lingüiça e o salame começavam a tornar a marca Sadia conhecida no Brasil.

Nos anos 50, a Sadia inaugura a segunda fábrica do grupo, a do Moinho da Lapa, em São Paulo.

Nos anos 60, veio o grande salto. A Sadia institucionaliza em 1961 o Departamento de Fomento Agropecuário e introduz a avicultura integrada em Concórdia, repetindo o sucesso da suinocultura integrada, já implantada na década de 50.

Em 1968, o abate anual de frangos supera 1 milhão de unidades e a empresa inicia os primeiros abates de peru, em Concórdia, experiência que deu certo e fez da ave o grande carro-chefe entre os produtos da empresa.

Nos anos 80, ela começa a diversificar e a competir no segmento de alimentos processados com a linha Practice Line de empanados semiprontos em 1984.

A década de 90 ficou marcada pela ampla reforma administrativa que culminou, em julho passado, com a incorporação da Sadia Concórdia SA Indústria e Comércio pela Sadia Frigobrás SA Indústria e Comércio e a alteração da denominação social da Sadia Frigobras SA Indústria e Comércio para Sadia SA.

O ciclo de reformas encerrado em 1998 simplificou a estrutura da empresa, tornando-a mais competitiva e bem-posicionada no mercado, dando ênfase a produtos elaborados de maior valor agregado. Além daqueles pelos quais a Sadia é conhecida, como perus, frangos, embutidos (salames, lingüiças, salsichas etc.), a empresa agora compete seriamente em quase todos os segmentos da indústria de produtos alimentares, mais notadamente no de comida congelada (carne, frango, macarrão), pizzas etc. A participação dos produtos considerados industrializados pulou de 36% para 45% de sua receita, de 1997 para 1998.

A reforma unificou procedimentos administrativos, reduzindo custos e gerando ganhos de natureza tributária. A economia foi estimada em cerca de R$10 milhões anuais, cerca de um quinto das despesas administrativas da controladora no ano passado.

A prova do sucesso dessas reformas foi o seu desempenho econômico-financeiro, que, segundo a própria empresa, foi o melhor da década. Ela está sendo premiada por AGROANALYSIS/*Globo Rural* pelo tamanho de seu lucro (R$138 milhões). Sua rentabilidade em 1998 foi de 17,8% sobre o patrimônio líquido.

SLC-JOHN DEERE

Estrela tecnológica

A história da SLC-John Deere está intimamente ligada ao processo de desenvolvimento da mecanização agrícola no Brasil. Constituída em 1945 com a denominação de Schneider Logemann & Cia. Ltda., já em 1947 passou a suprir as necessidades do mercado com as trilhadeiras SLC, que por muitos anos foram seu principal produto.

Em 1958, lançou uma colheitadeira rebocada que utilizava a força motriz do trator. Na ocasião, esse foi um passo significativo no caminho da colheita mecanizada no país. Mas foi em 1965, numa iniciativa pioneira, que a SLC fabricou a primeira colheitadeira automotriz brasileira. Em 1982, ampliou sua linha de produtos com o lançamento das plantadeiras. Devido ao rápido processo de expansão do grupo, a Schneider Logemann & Cia. Ltda. decidiu transformar cada uma das suas atividades em empresa independente.

Em 1º de dezembro de 1978, surgiu a SCL SA Indústria e Comércio, que engloba a atividade industrial do grupo e se destaca pela liderança na fabricação e comercialização de colheitadeiras de grãos e plantadeiras de precisão, nos modelos integral e de arrasto. Para dar novo fôlego a seu processo de expansão e garantir a absorção de tecnologia avançada, a SLC associou-se em 1979 à Deere & Company, fabricante dos produtos John Deere e líder na produção e pesquisa de equipamentos agrícolas. Em 1991, a SLC firmou acordo operacional com a Deere & Co. para a distribuição com exclusividade dos produtos John Deere no Brasil. A partir de 1993, todos os produtos destinados ao mercado externo passaram a ser identificados com o logotipo SLC-John Deere.

A empresa foi muito bem em 1998. Sua receita operacional líquida de R$212 milhões foi 26% superior, em termos reais, à de 1997, justificando sua premiação. Seus outros indicadores financeiros são excelentes. A empresa teve uma rentabilidade de 14,3%, com um endividamento bem abaixo da média: 54% do patrimônio líquido.

É a 54ª maior empresa do agribusiness nacional. Suas exportações em 1998 montaram a US$107 milhões, valor que a situa como a 77ª maior exportadora brasileira, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

SOUZA CRUZ

Rica e bem-comportada

A Souza Cruz SA auferiu lucro líquido de R$515 milhões em 1998, resultado 29% superior ao do ano anterior. Quarta maior empresa do agribusiness brasileiro, sua rentabilidade chegou a 39% sobre o patrimônio líquido.

Alguns motivos para o bom desempenho da Souza Cruz no ano passado:

As oito empresas premiadas

Classificação no ranking *do agribusiness*	*Empresa*	*UF*	*Aberta ou fechada*	*Subsetor*	*Ativo total (R$ mil)*
73	Chocolates Garoto SA	ES	F	Produtos alimentares	284.114,00
97	Cia. Produtora Alimentos	BA	F	Produtos alimentares	216.441,00
87	Inds. Alimentícias Itacolomy SA – Itasa	MG	F	Produtos alimentares	285.503,00
67	M. Dias Branco SA Comércio e Indústria	CE	F	Produtos alimentares	474.357,00
22	Makro Atacadista SA	SP	A	Comércio atacadista	532.996,00
6	Sadia SA	SC	A	Produtos alimentares	1.839.752,00
54	SLC – John Deere SA	RS	F	Mecânica	387.941,00
4	Souza Cruz SA	RJ	A	Fumo	2.353.800,00

- intensificação de seu programa de reestruturação de processos e atividades, iniciado em 1996, que resultou em significativa redução de custos;
- ampliação do resultado comercial com o exterior: em 1998, as exportações de produtos totalizaram US$674 milhões e as importações de máquinas e equipamentos montaram a apenas US$66 milhões; o saldo de US$608 milhões foi 9,7% superior ao verificado em 1997;
- manutenção da liderança do mercado nacional, com 83,1% de participação, a despeito do acirramento da competição.

A Souza Cruz foi a empresa brasileira que mais recolheu impostos indiretos em 1998: R$3,8 bilhões nas três esferas de governo.

A empresa investiu US$99,7 milhões em 1998, um terço dos quais para pôr em operação uma nova fábrica no Rio Grande do Sul. Inaugurada em 7 de agosto, a unidade de Cachoeirinha – Região Metropolitana de Porto Alegre, RS – criou 430 empregos. Nela foram produzidos 12 bilhões de cigarros no ano passado e serão fabricados 22 bilhões este ano e 30 bilhões no ano que vem, segundo o presidente da companhia.

As vendas da empresa no mercado interno foram prejudicadas em 1998 pelo crescimento do mercado informal de cigarros. Diante disso, foi grande a importância da elevação da alíquota do imposto sobre a exportação de cigarros para países limítrofes neste ano (para 150%), que a beneficiou.

Até o ano que vem, a companhia eliminará o uso de agrotóxicos nas suas lavouras de fumo. Anualmente, compra 220 toneladas de fumo de cerca de 60 mil produtores independentes. Com investimentos de cerca de US$1,5 milhão/ano em pesquisa, a empresa se dedica há sete anos ao desenvolvimento do sistema *float* de produção de mudas de fumo sem a utilização de brometo de metila – composto altamente agressivo à camada de ozônio.

Souza Cruz atendeu a todos os quesitos do Prêmio

Os critérios eliminatórios utilizados para a escolha dos oito Destaques do Agribusiness 1999 foram: estar na faixa das mais rentáveis e com maior grau de liquidez da amostra; estar na faixa dos menores endividamentos e ter auferido lucro, tanto no exercício de referência quanto no exercício anterior.

Foram premiadas duas empresas por quesito, após análise dos balanços elaborada pelo Centro de Estudos de Empresas do IBRE/FGV. Empresas que apresentaram potencial para premiação em mais de um quesito foram premiadas no quesito de melhor desempenho e substituídas no segundo quesito pela empresa subseqüente. Os quesitos considerados foram: maior rentabilidade do patrimônio líquido, maior lucro, maior crescimento de lucro e maior crescimento do faturamento.

A Souza Cruz SA foi selecionada como principal Destaque do Agribusiness em função de sua classificação relativa em todos os quesitos de que participou.

Patrimônio líquido (R$ mil)	*Receita operacional líquida (R$ mil)*	*Lucro líquido do exercício (R$ mil)*	*Rentabilidade sobre o patrimônio líquido*	*Grau de endividamento*	*Liquidez corrente*
177.186,00	309.018,00	9.873,00	6	1	2
194.930,00	179.193,00	47.128,00	24	0	2
267.006,00	184.402,00	77.686,00	29	0	1
435.708,00	212.226,00	72.465,00	17	0	1.295
262.837,00	1.455.078,00	53.030,00	20	1	1
780.931,00	1.561.710,00	137.983,00	18	1	2
251.507,00	369.988,00	36.037,00	14	1	2
1.336.800,00	1.607.400,00	515.400,00	39	1	1

Crescimento e dívidas

Houve crescimento em 1998, mas o endividamento é alto, a rentabilidade, baixa e o peso dos juros levou empresas a fechar no vermelho

ALOÍSIO CAMPELO JR.

Aloísio Campelo Jr. *é economista do CEE/IBRE/FGV.*

E-mail: acampelo@fgv.br

A receita líquida agregada das 100 Maiores empresas do agribusiness nacional cresceu 6,6% em termos reais no ano passado. Um bom desempenho, se comparado ao crescimento nulo do PIB agrícola no mesmo período ou à redução de 0,1% do PIB total. Por conta disso, o peso dessas empresas no PIB nacional aumentou de 6% para 6,4% e, no universo das 500 Maiores empresas do país, cresceu de 19,8% para 20,8%.

A despeito desse ímpeto produtivo, as dificuldades enfrentadas ante a manutenção de taxas de juros internas elevadas, a redução do fluxo de recursos externos para empréstimos e a taxa de câmbio valorizada afetaram negativamente a vida financeira dessas empresas. O grau de endividamento, por exemplo, continua muito elevado, apesar da ligeira queda em 1998 – de 0,98 para 0,95 do patrimônio líquido. O número indica que, para cada unidade de capital próprio das empresas, 0,95 eram de terceiros. Em 1994, no início do Plano Real, esse mesmo indicador de endividamento mediano das empresas do agribusiness era de 0,77.

Aumentam os lucros

O lucro agregado das 100 Maiores empresas aumentou de R$1,6 bilhão para R$2,6 bilhões no ano passado – um resultado que também não indica avanço, pois foi afetado por fatores pontuais. Só a diferença do resultado da Ceval entre 1997 e 1998 – de R$450 milhões – responde por quase metade desse crescimento. Observando-se mais atentamente os resultados dos balanços, se constata que as empresas do agribusiness estiveram, na verdade, menos rentá-

AS MAIORES DAS MAIORES

PÃO DE AÇÚCAR

A todo vapor

A Cia. Brasileira de Distribuição (CDB) tomou o posto de maior empresa do agribusiness nacional da Cia. Cervejaria Brahma na pesquisa deste ano. Conhecida pelas marcas Pão de Açúcar e Extra, a rede de supermercados e lojas de departamento vem se expandindo rapidamente nos últimos anos.

Em 1998 os investimentos da empresa na abertura de novas lojas, aquisição de empresas e reformas de unidades existentes montaram a R$930 milhões e foram realizados mediante a captação de recursos junto ao BNDES e emissão de debêntures.

Uma das principais decisões da empresa em 1998 foi a compra da Rede Barateiro de Supermercados – 10ª do setor de supermercados em 1997 segundo a Abras (Associação Brasileira de Supermercados) e 94ª do *ranking* do agribusiness passado, com vendas líquidas de R$509 milhões. Das 32 lojas da Barateiro, seis já foram transformadas em hipermercados Extra, rede que inaugurou em 1998 16 lojas, passando a um total de 30 no Brasil inteiro. A CBD também comprou a Rede Millo's Comercial Carajás com dois hipermercados e um supermercado.

O faturamento da CBD se expandiu 35,5% em termos reais no ano passado, bem mais do que seus competidores. Segundo a Abras, o setor supermercadista aumentou suas vendas em 6% em 1998.

Como boa parte das empresas com uma política agressiva de expansão, seu nível de endividamento é elevado, tendo alcançado 2,1 vezes o tamanho de seu patrimônio líquido em 1998. Seus outros indicadores financeiros são saudáveis. A rentabilidade foi de 16,4% e o nível de liquidez corrente (capacidade da empresa para arcar com seus compromissos de curto prazo, com seu próprio fluxo de receitas de curto prazo) é superior à unidade.

BRAHMA

Crescendo e multiplicando

A segunda colocada no *ranking* do agribusiness 1999 foi a Cia. Cervejaria Brahma. Apesar de ter perdido o título de maior empresa do setor para a CBD, o ativo e a receita líquida da empresa aumentaram respectivamente em 8,2% e 4,9%. Sendo uma empresa que opera tradicionalmente de forma alavancada (o endividamento em 1998 era de 1,84 do patrimônio líquido), a Brahma apresentou em 1998 um nível de liquidez corrente parecido com o das 11 empresas do setor (0,77 contra 0,81) e uma rentabilidade bem superior à mediana: 23% contra apenas 5%.

Com presença marcante em diversos países, notadamente a Argentina, o grupo Brahma decidiu, em agosto passado, unir forças com a tradicional arqui-rival Antarctica, visando proteger o espaço conquistado no mercado interno, onde ambas confiam nas perspectivas de crescimento das vendas. De fato, apesar de o mercado brasileiro de cervejas e refrigerantes ser

Ranking do agribusiness e das 500 Maiores

em R$ milhões de 1998

	100 do Agribusiness			*500 Maiores*		
	1996	*1997*	*1998*	*1996*	*1997*	*1998*
Ativo total	74.982	71.224	75.515	602.163	600.685	623.668
Patrimônio líquido	39.314	34.108	36.803	360.821	346.963	347.887
Receita operacional líquida	50.760	53.629	57.174	253.886	270.559	274.764
Lucro líquido do exercício	2.052	1.623	2.558	5.923	9.839	12.868
1. Crescimento % de						
Ativo total		-5,01	6,03		-0,25	3,83
Patrimônio líquido		-13,24	7,90		-3,84	0,27
Receita operacional líquida		5,65	6,61		6,57	1,55
Lucro líquido do exercício		-20,88	57,55		66,12	30,79
2. Indicadores financeiros						
Grau de endividamento		0,98	0,95		0,87	0,81
Liquidez corrente		1,26	1,34		1,22	1,19
Margem bruta		23,13%	23,74%		23,86%	24,31%
Margem líquida		3,07%	2,05%		2,98%	3,04%
Rentabilidade do pat. líquido		4,87%	3,82%		4,40%	4,62%

veis em 1998.

Para começar, houve um aumento de 33,3% no número de empresas que apresentaram prejuízo: de 27, em 1997, para 36. Outro indicador da deterioração dos resultados foi a redução da rentabilidade mediana das 100 Maiores – de 4,9% para 3,8% entre 1997 e 1998. Além de esse ser um número muito tímido para um setor dinâmico (e de um país emergente), é a primeira vez, desde o início do Plano Real, que o setor de agribusiness registra rentabilidade inferior à do conjunto das 500 Maiores empresas do país.

Sinais conflitantes

As margens bruta e líquida de lucro das 100 Maiores do Agribusiness apresentaram sinais opostos no ano passado. Enquanto as margens brutas subiram de 23,1% para 23,7%, as líquidas se reduziram de 3,1% para 2,1%, demandando uma observação mais detalhada.

O aumento das margens de lucro bruto mostra que as empre-

CONTINUA NA PÁG. 25

considerado grande em termos internacionais, o consumo *per capita* desses produtos é ainda relativamente baixo. No caso da cerveja, o consumo gira em torno dos 51 litros anuais, contra 73 litros *per capita* nos países desenvolvidos. Já o consumo nacional de refrigerantes não passa dos 69 litros anuais, contra 137 na média das Américas.

CEVAL

Feliz reestruturação

No terceiro posto do *ranking* deste ano está a Ceval Alimentos, que saiu de um prejuízo, em 1997, de R$358,7 milhões (a preços de 1998) para um lucro líquido de R$87,4 milhões no ano passado. Tal oscilação no desempenho tem como principal motivação a reestruturação da empresa, processo iniciado em 1997, com a aquisição de seu controle pelo grupo argentino Bunge, e terminado no ano passado.

Com a cisão parcial da companhia, passou para a Seara Alimentos e a Santista Alimentos a responsabilidade pelas atividades relacionadas a carnes e óleos vegetais respectivamente. As mudanças buscam centralizar as atenções da Ceval na sua atividade principal, a industrialização de oleaginosas, especialmente soja e derivados. A Ceval é a maior processadora de soja da América Latina, maior exportadora mundial de farelo e óleo de soja e uma das 10 maiores empresas exportadoras do país, com vendas externas de US$1,4 bilhão em 1998.

SOUZA CRUZ

Excelente desempenho

Empresa agraciada com um Prêmio Especial de AGROANALYSIS, devido a seu desempenho econômico-financeiro em 1998, a Souza Cruz alcançou o maior lucro entre as empresas do agribusiness em 1998: R$515 milhões. Tal resultado deve-se em boa medida ao programa de reestruturação da empresa, que vem permitindo sensível redução de custos e despesas. (Veja mais sobre a Souza Cruz no texto "Alimentos que valem bilhões".)

CARGILL

Mantendo a posição

A Cargill é a quinta maior empresa do agribusiness brasileiro no *ranking* deste ano, mantendo a posição conquistada em 1998. Fundada em 1865 nos Estados Unidos, a Cargill é uma das maiores empresas mundiais do setor agroindustrial. No Brasil inaugurou seus negócios em 1965 e é uma das empresas com maior amplitude de áreas de atuação, competindo em quase todos os principais segmentos do agribusiness. Dentre seus principais produtos estão óleos (Liza, Veleiro), azeites (La Española), rações (Gatto), xaropes de glicose, cacau, farinhas de trigo, sucos e derivados de laranja, café e fertilizantes.

A Cargill apresentou crescimento de 9% do seu ativo e 12% da receita em 1998. Seu lucro líquido de R$12,9 milhões porém foi menor que o do ano anterior.

ordinal

Classificação

97	98	Razão social	A/F*	UF **	Setor econômico	Ativo total (R$ milhões)	Class. ativo total	Receita oper. líquida (R$ milhões)	Class. ROL total
3	1	Cia Bras. Distribuição – (Pão de Açúcar)	A	SP	Comércio varejista	3.024	3	4.384	1
1	2	Cia Cervejaria Brahma	A	RJ	Bebidas	4.052	1	2.057	4
2	3	Ceval Alimentos SA	A	SC	Produtos alimentares	2.206	5	2.867	2
4	4	Souza Cruz SA	A	RJ	Fumo	2.354	4	1.607	6
5	5	Cargill Agrícola SA	F	SP	Produtos alimentares	1.549	11	2.183	3
6	6	Sadia SA	A	SC	Produtos alimentares	1.840	9	1.562	7
11	7	Perdigão Agroindustrial SA	F	SC	Produtos alimentares	1.452	12	1.236	12
14	8	Bompreço SA Supermercados Nordeste	A	PE	Comércio varejista	1.147	16	1.385	9
19	9	Parmalat Brasil SA Indústria Alimentos	A	RS	Produtos alimentares	1.220	14	1.101	14
8	10	Aracruz Celulose SA	A	ES	Papel, pap. e celulose	3.943	2	491	33
9	11	Basf SA	F	SP	Química	1.085	17	1.251	11
7	12	Santista Alimentos SA	A	SP	Produtos alimentares	1.066	19	1.090	15
12	13	Cia Suzano Papel Celulose	A	SP	Papel, pap. e celulose	2.186	6	528	30
33	14	Souza Cruz Trading SA	F	RJ	Comércio atacadista	1.173	15	622	24
13	15	Klabin Fabricadora Papel Celulose SA	F	SP	Papel, pap. e celulose	1.584	10	535	29
17	16	Novartis Biociências SA	F	SP	Prod. farmac. e veter.	772	31	952	16
10	17	Cia Antarctica Paulista	A	SP	Bebidas	2.175	7	410	45
16	18	Casas Sendas Comércio Indústria SA	F	RJ	Comércio varejista	566	44	1.668	5
24	19	Du Pont do Brasil SA	F	SP	Química	717	33	732	19
	20	Dow Química SA	F	SP	Química	1.066	20	456	37
18	21	Pirelli Pneus SA	A	SP	Borracha	664	36	744	18
20	22	Makro Atacadista SA	A	SP	Comércio atacadista	533	48	1.455	8
28	23	Dixer Distribuidora Bebidas SA	F	SP	Comércio atacadista	542	46	1.318	10
15	24	Bahia Sul Celulose SA	A	BA	Papel, pap. e celulose	2.146	8	327	58
23	25	Bayer SA	F	SP	Química	612	41	730	20
	26	Fertilizantes Serrana SA	A	SP	Química	790	28	507	31
22	27	Martins Comércio Servs. Distribuição SA	F	MG	Comércio atacadista	528	50	1.125	13
30	28	Vicunha Nordeste SA Ind. Têxtil	A	CE	Têxtil	875	27	479	36
	29	Cia Zaffari Comércio Indústria	F	RS	Comércio varejista	630	39	568	26
21	30	Celulose Nipo-Brasileira SA - Cenibra	F	MG	Papel, pap. e celulose	1.451	13	323	60
32	31	Avipal SA - Avicultura Agropecuária	A	RS	Agropecuária	785	29	455	38
	32	Sonae Distribuição Brasil SA	F	RS	Comércio varejista	544	45	683	21
35	33	Kraft Lacta Suchard Brasil SA	F	SP	Produtos alimentares	536	47	568	25
27	34	Duratex SA	A	SP	Madeira	915	26	343	56
25	35	Spal Indústria Brasileira Bebidas SA	F	SP	Bebidas	648	37	428	41
37	36	Bompreço Bahia SA	A	BA	Comércio varejista	423	56	663	22
39	37	Philip Morris Brasil SA	F	SP	Fumo	494	53	537	28
26	38	Com. Inds. Brasileiras Coinbra SA	F	SP	Produtos alimentares	399	62	822	17
41	39	CRBS SA	F	GO	Bebidas	773	30	365	50
34	40	Alpargatas - Santista Têxtil SA	A	SP	Têxtil	683	35	396	46
29	41	Ripasa SA Celulose Papel	A	SP	Papel, pap. e celulose	946	24	304	65
84	42	Cia Tecidos Norte Minas - Coteminas	A	MG	Têxtil	943	25	299	66
40	43	Manah SA	A	SP	Química	507	52	481	35
49	44	Cervejarias Reunidas Skol Caracu SA	F	SP	Bebidas	750	32	323	59
38	45	Fertilizantes Fosfatados SA - Fosfertil	A	MG	Química	966	23	273	73
	46	Citrosuco Paulista SA	F	SP	Bebidas	621	40	364	51
42	47	Ache Laboratórios Farmacêuticos SA	F	SP	Prod. farmac. e veter.	519	51	415	44
31	48	Ultrafertil SA	F	SP	Química	609	42	351	54
59	49	Prods. Roche Químicos Farmacêuticos S.	F	SP	Prod. farmac. e veter.	388	63	502	32
46	50	Cia Importadora Exportadora Coimex	F	ES	Comércio atacadista	337	69	623	23

100 maiores do agribusiness

97	98	Razão social	A/F*	UF **	Setor econômico	Ativo total (R$ milhões)	Class. ativo total	Receita oper. líquida (R$ milhões)	Class. ROL total
48	51	Igaras Papéis Embalagens SA	F	SC	Papel, pap. e celulose	631	38	297	67
56	52	Danone SA	F	SP	Produtos alimentares	360	67	423	43
45	53	Cia União Refin. Açúcar e Café	F	SP	Produtos alimentares	292	81	547	27
68	54	SLC - John Deere SA	F	RS	Mecânica	388	64	370	49
65	55	Clariant SA	F	RJ	Química	332	70	424	42
57	56	Inpacel - Indústria Papel Arapoti SA	F	PR	Papel, pap. e celulose	1.062	21	174	86
66	57	Braswey SA Indústria Comércio	F	SP	Produtos alimentares	317	75	429	40
50	58	Spaipa SA - Indústria Brasileira Bebidas	F	PR	Bebidas	299	79	434	39
61	59	Hering Têxtil SA	A	SC	Têxtil	407	60	292	68
77	60	Cia Cacique Café Solúvel	A	PR	Produtos alimentares	362	65	308	64
70	61	Frangosul SA - Agro Avícola Industrial	A	RS	Produtos alimentares	327	74	353	52
58	62	J. Macedo Alimentos SA	F	SP	Produtos alimentares	329	72	350	55
96	63	Ind. Bebidas Antarctica do Sudeste SA	F	SP	Bebidas	1.079	18	148	92
62	64	Hoechst Marion Roussel SA	F	SP	Prod. farmac. e veter.	289	83	393	47
	65	Milenia Agro Ciências S.A.	F	PR	Química	361	66	289	69
69	66	Primo Schincariol Ind. Cervs. Refrigs. SA	F	SP	Bebidas	419	57	239	79
75	67	M. Dias Branco SA Comércio Indústria	F	CE	Produtos alimentares	474	55	212	82
60	68	Riocell SA	A	RS	Papel, pap. e celulose	691	34	161	90
71	69	Elegê Alimentos SA	F	RS	Produtos alimentares	290	82	320	61
80	70	Eucatex SA Indústria Comércio	A	SP	Madeira	601	43	170	87
	71	Eldorado SA	F	SP	Comércio varejista	244	92	393	48
76	72	Ceval Centro-Oeste SA	F	MT	Produtos alimentares	311	77	288	70
73	73	Chocolates Garoto SA	F	ES	Produtos alimentares	284	85	309	63
67	74	Solvay Indupa Brasil SA	F	SP	Química	266	89	335	57
	75	Vonpar Refrescos SA	F	RS	Bebidas	310	78	272	74
88	76	Josapar - Joaquim Oliveira SA Particps.	A	RS	Produtos alimentares	245	91	353	53
	77	Kibon SA - Indústrias Alimenticias	F	SP	Produtos alimentares	267	88	313	62
	78	Klabin Kimberly SA	F	SP	Papel, pap. e celulose	312	76	249	75
97	79	Se SA Comércio Importação	F	SP	Comércio varejista	200	97	487	34
82	80	SA Usina Coruripe Açúcar Álcool	F	AL	Açúcar e álcool	477	54	168	88
	81	Usina Costa Pinto SA Açúcar Álcool	A	SP	Açúcar e álcool	327	73	216	81
83	82	Yakult SA - Indústria Comércio	F	SP	Produtos alimentares	277	86	243	78
74	83	Ind. Bebidas Antarctica Nordeste SA	A	BA	Bebidas	532	49	138	93
	84	Batavia SA	F	PR	Produtos alimentares	220	93	288	71
90	85	Santher – Fab. Papel Santa Therezinha S/	A	SP	Papel, pap. e celulose	269	87	219	80
	86	Jari Celulose SA	A	PA	Papel, pap. e celulose	1.040	22	103	99
	87	Inds. Alimentícias Itacolomy SA - Itasa	F	MG	Produtos alimentares	286	84	184	84
92	88	Ind. Química Farmac. Schering-Plough S	F	RJ	Prod. farmac. e veter.	206	96	280	72
91	89	Adubos Trevo SA	A	RS	Química	208	95	46	100
79	90	Trombini Papel Embalagens SA	A	PR	Papel, pap. e celulose	298	80	164	89
81	91	Elizabeth SA Indústria Têxtil	F	SP	Têxtil	405	61	133	96
86	92	SA Fábrica Produtos Alimentícios Vigor	A	SP	Produtos alimentares	407	59	131	97
63	93	Açucareira Zillo Lorenzetti SA	F	SP	Açúcar e álcool	356	68	137	94
	94	Cia Açucareira Vale do Rosário	F	SP	Açúcar e álcool	330	71	137	95
	95	Pisa - Papel Imprensa SA	A	PR	Papel, pap. e celulose	413	58	118	98
	96	Valtra Brasil SA	F	SP	Mecânica	178	99	247	76
	97	Cia Produtora Alimentos	F	BA	Produtos alimentares	216	94	179	85
55	98	Celucat SA	F	SP	Papel, pap. e celulose	245	90	157	91
100	99	Solorrico SA Indústria Comércio	A	SP	Química	181	98	205	83
93	100	Copebras SA	F	SP	Química	159	100	246	77

As 100 Maiores do Agribusiness 1999

Ano de referência: 1998

	Agregado	*Açúcar e álcool*	*Agropecuária*	*Bebidas*	*Borracha*	*Comércio atacadista*	*Comércio varejista*	*Fumo*	*Madeira*	*Mecânica*
Número de empresas	100	4	1	11	1	5	8	2	2	2
Ativo total	75.515.437	1.490.160	784.795	11.659.765	663.529	3.113.046	6.779.066	2.848.007	1.515.972	566.077
Patrimônio líquido	36.802.547	570.540	405.436	5.818.643	300.974	1.710.336	2.777.057	1.254.239	979.925	368.244
Receita operacional líquida	57.174.242	656.837	455.069	5.177.438	744.088	5.142.975	10.229.676	2.143.947	513.405	617.455
Lucro líquido do exercício	2.557.584	-2.973	19.596	560.883	102.149	492.760	235.126	470.792	8.362	18.263
Indicadores financeiros										
Grau de endividamento	0,95	1,34	0,94	0,73	1,20	0,89	1,33	0,76	0,59	0,53
Grau de endiv. bancário	0,33	0,55	0,53	0,34	0,18	0,24	0,34	0,08	0,44	0,36
Liquidez corrente	1,34	1,30	1,43	0,81	0,74	1,47	1,00	0,86	1,50	2,05
Liquidez geral	0,90	0,80	0,89	0,74	0,90	1,23	0,65	0,75	0,98	1,88
Margem bruta	23,74%	16,75%	23,67%	35,39%	30,07%	12,19%	21,37%	32,94%	30,81%	25,82%
Margem líquida	2,05%	1,61%	4,31%	4,48%	13,73%	3,84%	1,21%	11,88%	-3,95%	1,28%
Rent. patrimônio líquido	3,82%	1,28%	4,83%	4,97%	33,94%	20,18%	3,48%	38,55%	-1,63%	-0,45%

Dificuldades para exportar

O ano de 1998 legou más recordações às empresas envolvidas com exportações de produtos agrícolas e derivados no Brasil. Além dos conhecidos problemas estruturais, como a ausência de uma estratégia consistente de *marketing* e custos de transporte e armazenagem mais elevados que no exterior, o setor de agribusiness exportador teve de enfrentar uma combinação bombástica de preços de *commodities* aviltados e taxa cambial desfavorável.

Segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, as exportações físicas de produtos agrícolas como soja, café, fumo, papel e celulose, que respondem por 31% das exportações brasileiras, cresceram 11,8% em termos agregados no ano passado, enquanto as vendas em dólares caíam 6,9%. De todas as importantes *commodities* que compõem a nossa pauta de exportação, somente a laranja apresentou crescimento dos preços dos produtos exportados, em decorrência das quebras de safra nos EUA e no Brasil.

As 10 maiores companhias exportadoras do agribusiness

	*Colocação**	*Colocação***	*US$ bilhões em 1998*	*Crescimento no ano (%)*
Ceval Alimentos	3	1	1.149	25
Souza Cruz Trading	10	2	538	109,4
Coopersucar	12	3	447	51,9
Aracruz Celulose	17	4	418	-4,2
Coimbra	23	5	326	-40,1
Philip Morris	24	6	324	0,1
Cargill Agrícola	26	7	304	-21,1
Sadia Concórdia	30	8	273	31,7
Brasileira Cenibra	31	9	258	-6,4
Citrosuco Paulista	32	10	252	41

Fonte: Secex/Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

*Entre as maiores exportadoras do Brasil.

**Entre as maiores exportadoras do agribusiness do Brasil.

Números das exportações

	Exportações em US$ milhões			*Exportações em mil toneladas*			*Preço médio*		
	1998	*1997*	*Var. % em 1998*	*1998*	*1997*	*Var. % em 1998*	*1998*	*1997*	*Var. % relativa*
Açúcar	1.941	1.771	10	8.364	6.372	31	232	278	-17
Cacau	140	116	21	51	42	23	2.750	2.783	-1
Café	2.576	3.094	-17	1.033	920	12	2.494	3.363	-26
Carne	1.562	1.534	2	935	903	4	1.670	1.699	-2
Fumo	1.559	1.665	-6	393	410	-4	3.969	4.062	-2
Papel e celulose	1.979	1.991	-1	4.023	3.835	5	492	519	-5
Soja	4.645	5.665	-18	20.916	19.366	8	222	293	-24
Suco de laranja	1.262	1.003	26	1.228	1.180	4	1.028	850	21
Frutas	293	301	-3	349	322	8	840	935	-10
Total desses setores	15.957	17.139	-7	37.292	33.349	12	13.696	14.782	-7

Fonte: Secex/Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

Elaboração própria.

Papel, papelão e celulose	*Prod. farmac. e veterinários*	*Produtos alimentares*	*Química*	*Têxtil*
15	5	25	14	5
17.216.582	2.174.051	15.533.903	7.858.051	3.312.433
9.536.692	1.455.686	6.520.684	3.243.568	1.860.523
4.151.819	2.541.723	16.659.125	6.540.828	1.599.857
-571.305	331.043	442.857	363.686	86.344
0,84	0,54	1,08	1,60	0,79
0,64	0,13	0,29	0,78	0,53
0,88	2,34	1,55	1,45	1,61
0,64	1,58	1,09	0,91	1,11
23,81%	61,62%	26,88%	21,23%	22,06%
-7,16%	18,57%	1,96%	2,93%	6,12%
-5,19%	23,83%	4,24%	6,51%	3,94%

Participação do agribusiness nas 500 (em %)

	As 100 Maiores		*Todas*	
	1997	1998	1997	1998
Número de empresas			152	146
(em % do total de empresas)			30,4	29,2
Por ativo	11,9	12,1	13,7	13,5
Por receita operacional líquida	19,8	20,8	22,5	23,4

As empresas do agribusiness na bolsa de valores

Nos últimos três anos, a evolução das cotações de ações de empresas do agribusiness – medida por um índice composto de 32 delas* – em termos acumulados ficou bem próxima do Ibovespa. Mas não foi sempre assim. Na verdade, em 1997 e 1998 o índice do agribusiness se manteve sistematicamente abaixo do Ibovespa.

A grande recuperação das ações ligadas à atividade rural ocorreu este ano. A despeito de toda a turbulência vivida pelo país após a desvalorização cambial de janeiro, essa mudança de rumos da política econômica, associada com a perspectiva de queda gradual de juros, fez o índice das empresas do agribusiness se valorizar 96,6% até agosto, diante dos 55,7% alcançados pelo Ibovespa.

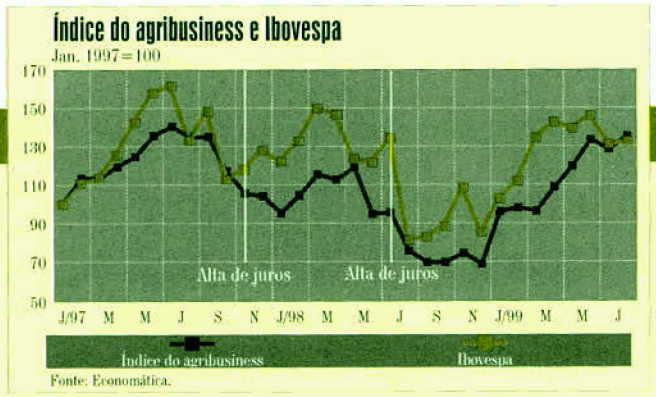
Grande sensibilidade

Nos últimos anos, a evolução do índice de ações do agribusiness apresenta grande sensibilidade aos sobressaltos dos juros. Em novembro de 1997, o governo elevou as taxas para conter um possível ataque especulativo após a onda de desvalorizações cambiais do Sudeste asiático. Nos três meses seguintes, o índice do agribusiness se desvalorizava 18,6% enquanto o Ibovespa subia 8,2%, já otimista com as avaliações positivas acerca do comportamento austero apresentado pela equipe econômica. Em agosto de 1998, os juros subiam novamente após a moratória russa. O índice da bolsa de São Paulo despencou numa tacada só, para voltar a subir lentamente a partir de setembro. Já o índice do agribusiness continuou se desvalorizando até o final do ano passado.

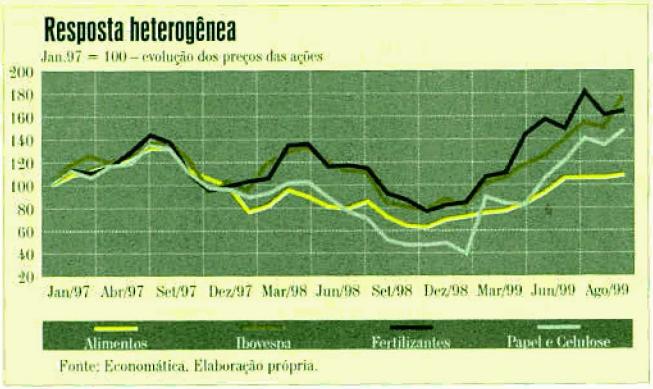
Resposta diferente entre setores

A evolução das cotações este ano tem sido favorável ao agribusiness mas não tem sido homogênea entre seus subsetores. A cotação das ações do setor de produtos alimentares (com sete empresas no índice), por exemplo, subiu menos que o Ibovespa: 50,2%. Enquanto isso, as perspectivas do setor de papel, papelão e celulose, que eram as mais sombrias até o final do ano passado, voltaram a ser otimistas após a desvalorização: as seis empresas pesquisadas tiveram um crescimento médio de 276% nas bolsas de valores brasileiras.

sas investiram na sua atividade-fim, reduzindo custos diretos e maximizando a receita obtida pelos produtos. E por que a margem líquida teria se reduzido? Entre os dois resultados (bruto e líquido), a análise da evolução de alguns itens nos ajuda a matar a charada: o aumento das despesas com vendas e do prejuízo finan-



Fonte: Economática.



Fonte: Economática. Elaboração própria.

Para a avaliação da evolução das empresas do agribusiness nas bolsas de valores, foi criado um índice agregado, com 32 ações de empresas do setor ponderadas por seu patrimônio líquido. Todas as ações são de empresas presentes no ranking *do agribusiness divulgado nesta edição de* AGROANALYSIS.

ceiro foram os principais ingredientes a contribuir para a perda de margem líquida do conjunto das empresas do agribusiness.

Acirramento da concorrência

O aumento real das despesas agregadas com vendas foi de 16,2%, ou cerca de R$1 bilhão em termos absolutos. Esse movimento foi influenciado pelo acirramento da concorrência, fazendo aumentar gastos com *marketing*, distribuição de produtos etc. Já a deterioração do resultado financeiro das empresas tem ligação com o elevado grau de endividamento, juros elevados e o estancamento do financiamento externo às grandes empresas, principalmente a partir da moratória russa, em agosto de 1998. Em termos agregados, o prejuízo meramente financeiro das 100 Maiores foi de R$453 milhões no ano passado, um crescimento de 34,8% sobre 1997.

Em 1997, o total de papéis emitidos no exterior pelas empresas integrantes das 100 Maiores correspondeu a US$ 915 milhões, contra apenas US$ 500 milhões em 1998. É curioso observar que a colocação de papéis em 1997 favoreceu oito empresas, as quais promoveram 12 emissões. Em 1998, houve apenas uma emissão gigante promovida pela Ceval.

Alimentos na frente

O *ranking* de empresas do agribusiness de 1999 apresenta mudanças na sua composição setorial. Destaca-se o aumento da participação da indústria de produtos alimentares, de 22 para 25 empresas, e do setor de papel, papelão e celulose, de 12 para 15. Já a indústria química perdeu duas empresas, passando a contar com 14 entre as 100 Maiores.

Em termos de desempenho, sobressaem os bons resultados do comércio varejista, a recuperação do lucro agregado nos setores de produtos alimentares e indústria química e o segundo ano de prejuízos monumentais no segmento de papel, papelão e celulose.

Concentração e expansão

As grandes empresas do comércio varejista de alimentos tiveram um bom ano em 1998. Motivadas pela expansão da demanda de supermercados polivalentes e hipermercados, as grandes redes nacionais e estrangeiras continuaram investindo forte na aquisição de empresas menores. Segundo a empresa de consultoria KPMG, o número de fusões e aquisições no setor supermercadista saltou de dois em 1996 para nove em 1997 e 13 no ano passado.

No *ranking* das 100 Maiores do agribusiness também há indicadores comprovando a maior concentração nesse setor. Em 1998 houve redução de nove para oito empresas no grupo das 100 Maiores, e mesmo assim o faturamento agregado do setor aumentou 11% em termos reais.

Os indicadores econômico-financeiros do comércio varejista evoluíram em duas direções. O endividamento mediano das empresas caiu de 3 para 1,3 do patrimônio líquido e a rentabilidade mediana do setor caiu de 7% para 3,5% entre 1997 e 1998, o que se justifica em parte pela corrida pelo reposicionamento no mercado e pelas reestruturações gerenciais que se iniciam nas empresas recentemente adquiridas.

Os 10 maiores lucros

Em R$ mil	
Souza Cruz SA	515.400
Cia. Cervejaria Brahma	329.098
Souza Cruz Trading SA	291.992
Copebrás SA	221.629
Cia. Bras Distribuição - CBD	159.004
Sadia SA	137.983
CRBS SA	104.133
Pirelli Pneus SA	102.149
Dixer Distribuidora Bebidas SA	100.772
Ache Laboratórios Farmacêuticos SA	93.811

As ações do agribusiness que mais subiram

Em %, até agosto de 1999

	Setor	*Nos últimos 12 meses*		*Setor*	*Nos últimos 2 anos*
Aracruz PNB	Papel, papelão e celulose	405,4	CBD – Pão de Açúcar PN	Comércio varejista	89,7
Fertibrás PN	Química/fertilizantes	246,3	Aracruz PNB	Papel, papelão e celulose	77,6
Klabin PN	Papel, papelão e celulose	203,3	Fosfértil PN	Química/Fertilizantes	56,9
Suzano PN	Papel, papelão e celulose	188,2	Makro ON	Comércio atacadista	53,6
Ripasa PN	Papel, papelão e celulose	186,4	Brahma PN	Bebidas	49,9
Makro ON	Comércio atacadista	179,9	Fertibrás PN	Química/Fertilizantes	47,2
CBD – Pão de Açúcar PN	Comércio varejista	164,5	Cacique PN	Produtos alimentares	43,8
Solorrico PN	Química/fertilizantes	147,9	Souza Cruz ON	Fumo	43,1
Sadia SA PN	Produtos alimentares	119,4	Solorrico PN	Química/Fertilizantes	40,5
Fosfértil PN	Química/fertilizantes	101,1	Sadia SA PN	Produtos alimentares	25,9

Fonte: Economática.

Elaboração própria.

Lucros e dívidas

As empresas da indústria química ligadas ao agribusiness apresentaram em 1998 resultados melhores que o setor como um todo. Impulsionado pela intensificação do uso de fertilizantes e defensivos agrícolas na agricultura nacional, o faturamento das 14 empresas de química presentes no *ranking* do agribusiness aumentou 4,7% em 1998, enquanto o grupo de 45 empresas que compõe o mesmo setor nas 500 Maiores do país registrou queda de 7,6% no mesmo indicador.

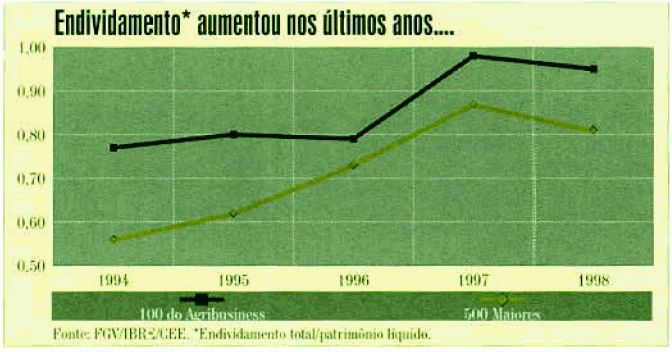
O resultado financeiro em 1998 foi também superior. De um prejuízo conjunto de R$56 milhões em 1997 as empresas do setor pularam para um lucro de R$364 milhões no ano passado, com redução de seis para quatro no número de empresas com resultado negativo. Um caso típico de empresa desse setor foi o da Solvay, que havia amargado um prejuízo de R$87 milhões em 1997, passando a um lucro de R$12 milhões no ano passado.

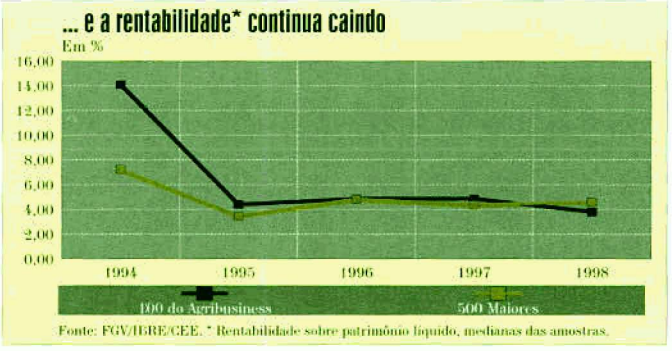
A rentabilidade mediana das empresas do setor químico também evoluiu favoravelmente, aumentando de 5,2% para 6,5%. Todavia, o endividamento total do setor continuou crescendo, passando a ser o maior entre todos os setores pesquisados: 1,6 do patrimônio líquido.

Qualidade e quantidade

A indústria de produtos alimentares também não foi mal em 1998. A receita agregada do setor cresceu 14,7% na pesquisa e seu lucro agregado de R$443 milhões contrasta com o prejuízo de R$203 milhões contabilizado no ano anterior. Considerando-se as limitações impostas pelo mau desempenho da economia como um todo, o resultado parece mostrar que, pelo menos nessa área, os ganhos de qualidade e quantidade no consumo de alimentos alcançados com o Plano Real ainda estavam em pleno vigor.

No conjunto das empresas do setor de produtos alimentares, os resultados do ano passado foram bem melhores do que os de 1997, justificando a supremacia das empresas desse setor no Primeiro Prêmio Destaques do Agribusiness, criado este ano por AGROANALYSIS em parceria com *Globo Rural* (foram cinco as empresas da indústria de produtos alimentares entre as oito premiadas). O nível de endividamento mediano se reduziu de 1,13 para 1,08, a rentabilidade sobre o patrimônio subiu de 2,4 para 4,2 e o grau de liquidez corrente subiu de 1,4 para 1,6.







As 10 maiores rentabilidades

Em % do patrimônio líquido	
Copebras SA	208,8
Ind. Química Farmacêutica Schering-Plough SA	46,6
Hoechst Marion Roussel SA	41,7
Souza Cruz Trading SA	40,0
Souza Cruz SA	38,6
Pirelli Pneus SA	33,9
Inds. Alimentícias Itacolomy SA – Itasa	29,1
Dixer Distribuidora Bebidas SA	27,3
Milenia Agro Ciências SA	24,9
Cia Produtora Alimentos	24,2

Papel menor

O pior desempenho setorial em 1998 foi novamente o das empresas produtoras de papel, papelão e celulose. Abaladas pelas baixas cotações internacionais de suas matérias-primas, elas apresentaram uma rentabilidade mediana de -5,2%. O prejuízo agregado do setor na pesquisa das 100 Maiores do agribusiness avançou de R$203 milhões para R$571 milhões, com 12 das 15 empresas no vermelho.

A despeito das dificuldades enfrentadas, as receitas agregadas do setor aumentaram 5,2% no ano passado, beneficiadas pelo aumento da demanda interna.

Campeão de rentabilidade

Outro setor que sofreu com a manutenção da taxa cambial valorizada foi o têxtil. Em 1998 houve redução da rentabilidade de 6,1% para 3,9% e do lucro líquido agregado de R$120 milhões para R$86 milhões. Além desses, outros destaques no nível setorial foram o aumento da rentabilidade no segmento do comércio atacadista (de 9,3% para 20,2%); a manutenção do setor de produtos farmacêuticos e veterinários – dominado por grandes multinacionais – como campeão de rentabilidade, com 24% em 1998; e a queda da rentabilidade no setor de bebidas, de 9,9% para 5% do patrimônio líquido.

Class. setor	Class. geral	Razão social	UF **	Ativo total (R$ mil)	Receita operacional líquida (R$ mil)
		Mecânica			
1	54	SLC - John Deere SA	RS	387.941,00	369.988,00
2	96	Valtra Brasil SA	SP	178.136,00	247.467,00
		Somatório do setor		*566.077,00*	*617.455,00*
		Química			
1	11	Basf SA	SP	1.084.808,00	1.250.945,00
2	19	Du Pont do Brasil SA	SP	716.530,00	732.353,00
3	20	Dow Química SA	SP	1.066.270,00	456.347,00
4	25	Bayer SA	SP	611.756,00	730.217,00
5	26	Fertilizantes Serrana SA	SP	790.446,00	507.375,00
6	43	Manah SA	SP	506.626,00	481.098,00
7	45	Fertilizantes Fosfatados SA - Fosfertil	MG	965.539,00	272.895,00
8	48	Ultrafertil SA	SP	609.035,00	350.756,00
9	55	Clariant SA	RJ	331.524,00	424.485,00
10	65	Milenia Agro Ciências SA	PR	361.391,00	288.581,00
11	74	Solvay Indupa Brasil SA	SP	266.012,00	335.158,00
12	89	Adubos Trevo SA	RS	208.076,00	46.489,00
13	99	Solorrico SA Indústria Comércio	SP	181.354,00	205.030,00
14	100	Copebras SA	SP	158.684,00	246.386,00
		Somatório do setor		*7.858.051,00*	*6.328.115,00*
		Prod. farmacêuticos e veterinários			
1	16	Novartis Biociências SA	SP	771.692,00	951.786,00
2	47	Ache Laboratórios Farmacêuticos SA	SP	518.938,00	415.273,00
3	49	Prods. Roche Químicos Farmacêuticos SA	SP	388.219,00	501.768,00
4	64	Hoechst Marion Roussel SA	SP	288.945,00	393.251,00
5	88	Ind Química Farmac. Schering-Plough SA	RJ	206.257,00	279.645,00
		Somatório do setor		*2.174.051,00*	*2.541.723,00*
		Borracha			
1	21	Pirelli Pneus SA	SP	663.529,00	744.088,00
		Empresas agropecuárias			
1	31	Avipal SA - Avicultura Agropecuária	RS	784.795,00	455.069,00
		Empresas processadoras de produtos agrícolas – açúcar e álcool			
1	80	SA Usina Coruripe Açúcar Álcool	AL	477.221,00	167.750,00
2	81	Usina Costa Pinto SA Açúcar Álcool	SP	327.209,00	215.689,00
3	93	Açucareira Zillo Lorenzetti SA	SP	356.104,00	136.713,00
4	94	Cia Açucareira Vale Do Rosário	SP	329.626,00	136.685,00
		Somatório do setor		*1.490.160,00*	*656.837,00*
		Têxtil			
1	28	Vicunha Nordeste SA Ind. Têxtil	CE	875.007,00	479.145,00
2	40	Alpargatas - Santista Têxtil SA	SP	682.925,00	395.884,00
3	42	Cia Tecidos Norte Minas - Coteminas	MG	942.915,00	299.453,00
4	59	Hering Têxtil SA	SC	406.929,00	292.430,00
5	91	Elizabeth SA Indústria Têxtil	SP	404.657,00	132.945,00
		Somatório do setor		*3.312.433,00*	*1.599.857,00*

100 maiores do agribusiness

Patrimônio líquido (R$ mil)	Lucro líquido (R$ mil)	Rentabilidade
251.507,00	36.037,00	14,33
116.737,00	-17.774,00	-15,23
368.244,00	***18.263,00***	***4,96***
415.353,00	-7.025,00	-1,69
216.177,00	15.027,00	6,95
570.003,00	34.579,00	6,07
368.269,00	708,00	0,19
147.400,00	25.295,00	17,16
144.112,00	-6.528,00	-4,53
404.356,00	67.018,00	16,57
452.362,00	62.921,00	13,91
106.599,00	-32.915,00	-30,88
76.878,00	19.109,00	24,86
119.361,00	12.730,00	10,67
259.202,00	-52.197,00	-20,14
70.078,00	3.335,00	4,76
106.131,00	221.629,00	208,83
3.456.281,00	***363.686,00***	***10,52***
499.656,00	75.842,00	15,18
393.601,00	93.811,00	23,83
270.048,00	34.037,00	12,60
180.848,00	75.426,00	41,71
111.533,00	51.927,00	46,56
1.455.686,00	***331.043,00***	***22,74***
300.974,00	102.149,00	33,94
405.436,00	19.596,00	4,83
210.265,00	5.413,00	2,57
162.107,00	-8,00	0,00
61.085,00	-16.513,00	-27,03
137.083,00	8.135,00	5,93
570.540,00	***-2.973,00***	***-0,52***
366.127,00	29.324,00	8,01
384.672,00	15.145,00	3,94
714.201,00	32.810,00	4,59
170.001,00	724,00	0,43
225.522,00	8.341,00	3,70
1.860.523,00	***86.344,00***	***4,64***

Ativo e receita

A metodologia empregada na elaboração do ranking é a mesma da pesquisa As 500 Maiores Empresas do Brasil, cujo critério de classificação observa duas variáveis: o ativo total, representando o patrimônio total da empresa, e a receita operacional líquida (vendas menos impostos, devoluções e descontos), representando sua posição de mercado.

A pesquisa foi elaborada a partir de um universo de 5.542 empresas, compreendendo todos os setores da atividade econômica, cujos relatórios contábeis referentes ao exercício de 1998 foram coletados até 30 de maio do ano corrente.

CONTINUA NA PÁG. 31

Classificação

Class. setor	Class. geral	Razão social	UF **	Ativo total (R$ mil)	Receita operacional líquida (R$ mil)
		Bebidas			
1	2	Cia Cervejaria Brahma	RJ	4.052.226,00	2.057.218,00
2	17	Cia Antarctica Paulista	SP	2.175.157,00	409.739,00
3	35	Spal Indústria Brasileira Bebidas SA	SP	647.839,00	427.883,00
4	39	CRBS SA	GO	773.309,00	364.965,00
5	44	Cervejarias Reunidas Skol Caracu SA	SP	749.797,00	322.941,00
6	46	Citrosuco Paulista SA	SP	621.262,00	363.554,00
7	58	Spaipa SA - Indústria Brasileira Bebidas	PR	299.359,00	434.214,00
8	63	Ind. Bebidas Antarctica do Sudeste SA	SP	1.079.450,00	147.874,00
9	66	Primo Schincariol Ind. Cervs. Refrigs. SA	SP	418.777,00	239.287,00
10	75	Vonpar Refrescos SA	RS	310.162,00	271.703,00
11	83	Ind Bebidas Antarctica Nordeste SA	BA	532.427,00	138.060,00
		Somatório do setor		*11.659.765,00*	*5.177.438,00*
		Papel, papelão e celulose			
1	10	Aracruz Celulose SA	ES	3.943.401,00	491.057,00
2	13	Cia Suzano Papel Celulose	SP	2.185.533,00	527.716,00
3	15	Klabin Fabricadora Papel Celulose SA	SP	1.583.758,00	535.283,00
4	24	Bahia Sul Celulose SA	BA	2.146.387,00	327.458,00
5	30	Celulose Nipo-Brasileira SA - Cenibra	MG	1.450.704,00	322.788,00
6	41	Ripasa SA Celulose Papel	SP	946.187,00	303.500,00
7	51	Igaras Papéis Embalagens SA	SC	631.038,00	297.473,00
8	56	Inpacel - Indústria Papel Arapoti SA	PR	1.062.472,00	174.151,00
9	68	Riocell SA	RS	691.078,00	160.505,00
10	78	Klabin Kimberly SA	SP	311.878,00	249.436,00
11	85	Santher – Fab. Papel Santa Therezinha SA	SP	268.692,00	219.034,00
12	86	Jari Celulose SA	PA	1.039.919,00	103.498,00
13	90	Trombini Papel Embalagens SA	PR	297.536,00	164.459,00
14	98	Celucat SA	SP	245.346,00	157.155,00
15	95	Pisa - Papel Imprensa SA	PR	412.653,00	118.306,00
		Somatório do setor		*17.216.582,00*	*4.151.819,00*
		Madeira			
1	34	Duratex SA	SP	914.678,00	343.416,00
2	70	Eucatex SA Indústria Comércio	SP	601.294,00	169.989,00
		Somatório do setor		*1.515.972,00*	*513.405,00*
		Comércio atacadista			
1	14	Souza Cruz Trading SA	RJ	1.173.227,00	622.065,00
2	22	Makro Atacadista SA	SP	532.996,00	1.455.078,00
3	23	Dixer Distribuidora Bebidas SA	SP	541.909,00	1.318.208,00
4	27	Martins Comércio Servs. Distribuição SA	MG	528.009,00	1.124.646,00
5	50	Cia Importadora Exportadora Coimex	ES	336.905,00	622.978,00
		Somatório do setor		*3.113.046,00*	*5.142.975,00*
		Comércio varejista			
1	1	Cia Bras. Distribuição - CDB	SP	3.024.479,00	4.383.513,00
2	8	Bompreço SA Supermercados Nordeste	PE	1.146.963,00	1.385.378,00
3	18	Casas Sendas Comércio Indústria SA	RJ	566.444,00	1.667.532,00
4	29	Cia Zaffari Comércio Indústria	RS	630.250,00	567.544,00
5	32	Sonae Distribuição Brasil SA	RS	544.065,00	683.158,00
6	36	Bompreço Bahia SA	BA	422.950,00	662.525,00
7	71	Eldorado SA	SP	244.346,00	393.061,00
8	79	Se SA Comércio Importação	SP	199.569,00	486.965,00
		Somatório do setor		*6.779.066,00*	*10.229.676,00*

100 maiores do agribusiness

Patrimônio líquido (R$ mil)	Lucro líquido (R$ mil)	Rentabilidade
1.428.416,00	329.098,00	23,04
1.377.721,00	26.177,00	1,90
384.586,00	11.671,00	3,03
565.705,00	104.133,00	18,41
204.207,00	46.081,00	22,57
359.528,00	-2.683,00	-0,75
165.557,00	10.795,00	6,52
542.962,00	-1.126,00	-0,21
215.424,00	10.712,00	4,97
208.613,00	-9.154,00	-4,39
365.924,00	35.179,00	9,61
5.818.643,00	***560.883,00***	***9,64***
2.173.449,00	-74.505,00	-3,43
1.379.006,00	-37.794,00	-2,74
756.688,00	-76.628,00	-10,13
1.093.607,00	-117.719,00	-10,76
513.165,00	-583,00	-0,11
559.399,00	-49.782,00	-8,90
323.424,00	-9.997,00	-3,09
958.387,00	-57.675,00	-6,02
374.645,00	-19.436,00	-5,19
244.846,00	8.277,00	3,38
126.765,00	3.866,00	3,05
497.320,00	-122.566,00	-24,65
57.922,00	-8.653,00	-14,94
162.825,00	-9.720,00	-5,97
315.244,00	1.610,00	0,51
9.536.692,00	***-571.305,00***	***-5,99***
634.536,00	43.123,00	6,80
345.389,00	-34.761,00	-10,06
979.925,00	***8.362,00***	***0,85***
729.385,00	291.992,00	40,03
262.837,00	53.030,00	20,18
369.386,00	100.772,00	27,28
170.251,00	23.029,00	13,53
178.477,00	23.937,00	13,41
1.710.336,00	***492.760,00***	***28,81***
971.731,00	159.004,00	16,36
548.717,00	16.964,00	3,09
213.875,00	33.719,00	15,77
435.080,00	38.982,00	8,96
246.363,00	8.124,00	3,30
203.447,00	-13.743,00	-6,76
99.673,00	3.642,00	3,65
58.171,00	-11.566,00	-19,88
2.777.057,00	***235.126,00***	***8,47***

Tendo em vista a necessidade de dar tratamento homogêneo aos resultados de todas as empresas analisadas, e levando em consideração que a maior parte delas não publica relatórios contábeis elaborados segundo o critério de correção integral, a pesquisa levou em conta apenas relatórios contábeis em conformidade com a legislação societária.

Em função desse condicionante metodológico, é importante registrar que algumas empresas não puderam ser incluídas na amostra da pesquisa em virtude de seus balanços, elaborados segundo o critério da legislação societária, não terem sido recebidos em tempo hábil.

Class. setor	Class. geral	Razão social	UF **	Ativo total (R$ mil)	Receita operacional líquida (R$ mil)
		Fumo			
1	4	Souza Cruz SA	RJ	2.353.800,00	1.607.400,00
2	37	Philip Morris Brasil SA	SP	494.207,00	536.547,00
		Somatório do setor		*2.848.007,00*	*2.143.947,00*
		Produtos alimentares			
1	3	Ceval Alimentos SA	SC	2.205.773,00	2.866.509,00
2	5	Cargill Agrícola SA	SP	1.548.881,00	2.182.992,00
3	6	Sadia SA	SC	1.839.752,00	1.561.710,00
4	7	Perdigão Agroindustrial SA	SC	1.452.003,00	1.236.163,00
5	9	Parmalat Brasil SA Indústria Alimentos	RS	1.220.050,00	1.100.626,00
6	12	Santista Alimentos SA	SP	1.066.346,00	1.090.418,00
7	33	Kraft Lacta Suchard Brasil SA	SP	535.915,00	568.248,00
8	38	Com. Inds. Brasileiras Coinbra SA	SP	399.171,00	821.747,00
9	52	Danone SA	SP	360.346,00	423.481,00
10	53	Cia União Refin. Açúcar e Álcool	SP	292.257,00	546.508,00
11	57	Braswey SA Indústria Comércio	SP	317.174,00	428.729,00
12	60	Cia Cacique Café Solúvel	PR	362.068,00	307.754,00
13	61	Frangosul SA - Agro Avícola Industrial	RS	326.584,00	352.855,00
14	62	J. Macedo Alimentos SA	SP	328.898,00	350.092,00
15	67	M. Dias Branco SA Comércio Indústria	CE	474.357,00	212.226,00
16	69	Elegê Alimentos SA	RS	290.435,00	320.264,00
17	72	Ceval Centro-Oeste SA	MT	311.205,00	288.109,00
18	73	Chocolates Garoto SA	ES	284.114,00	309.018,00
19	76	Josapar - Joaquim Oliveira SA Particps.	RS	244.949,00	352.544,00
20	77	Kibon SA - Indústrias Alimentícias	SP	267.048,00	313.395,00
21	82	Yakult SA - Indústria Comércio	SP	277.126,00	243.274,00
22	84	Batavia SA	PR	220.298,00	287.804,00
23	87	Inds. Alimentícias Itacolomy SA - Itasa	MG	285.503,00	184.402,00
24	92	SA Fábrica Produtos Alimentícios Vigor	SP	407.209,00	131.064,00
25	97	Cia Produtora Alimentos	BA	216.441,00	179.193,00
		Somatório do setor		*15.533.903,00*	*16.659.125,00*

100 maiores do agribusiness

Patrimônio líquido (R$ mil)	Lucro líquido (R$ mil)	Rentabilidade
1.336.800,00	515.400,00	38,55
-82.561,00	-44.608,00	PL<0
1.254.239,00	***470.792,00***	***37,54***
566.543,00	87.369,00	15,42
443.319,00	12.858,00	2,90
780.931,00	137.983,00	17,67
473.751,00	61.081,00	12,89
512.278,00	-20.746,00	-4,05
427.223,00	-17.213,00	-4,03
-18.991,00	-41.281,00	PL<0
169.108,00	16.142,00	9,55
276.412,00	-2.287,00	-0,83
136.907,00	-26.353,00	-19,25
162.291,00	-1.294,00	-0,80
64.700,00	7.007,00	10,83
161.751,00	-32.445,00	-20,06
130.913,00	-11.789,00	-9,01
435.708,00	72.465,00	16,63
196.129,00	915,00	0,47
80.059,00	-1.724,00	-2,15
177.186,00	9.873,00	5,57
103.980,00	13.182,00	12,68
172.969,00	22.767,00	13,16
209.701,00	40.290,00	19,21
132.829,00	-11.371,00	-8,56
267.006,00	77.686,00	29,10
263.051,00	2.614,00	0,99
194.930,00	47.128,00	24,18
6.520.684,00	***442.857,00***	***6,79***

Equipe técnica: Sergio Gustavo da Costa (chefe do CEE/IBRE/FGV), Aloisio Campelo Junior e Carlos Henrique Tibiriçá Miranda (coordenadores), Eduardo Heusi Costa e Marcos Antônio Caixeta.

Campeãs de salto

Expansões, incorporações, reestruturações foram as estratégias que levaram às alturas o desempenho das 100 Maiores do agribusiness no ano que passou

Nas pesquisas sistemáticas sobre o setor empresarial moderno há sempre muitas alterações de um ano para outro, ainda mais num setor tão dinâmico como o do agribusiness. Em 1999 alguns casos chamam a atenção, como o da Parmalat do Brasil, que pela primeira vez passa a compor o rol das 10 maiores empresas do agribusiness nacional, surgindo em nono lugar (19º no *ranking* de 1998). Em 1998 a política de expansão programada dessa empresa incluiu a compra da Etti e da Batavo.

Tendência empresarial marcante do agribusiness é a expansão por incorporação de subsidiárias, estratégia que geralmente busca a economia de custos administrativos e de escala, tendo como pano de fundo a abertura comercial e maior competição externa. Nesse caso, destaca-se a Fertilizantes Serrana, que nem chegou a compor o rol das 100 Maiores do agribusiness no ano passado, mas já surge na 26ª posição em 1999, ao incorporar a Fertisul (43ª no *ranking* do ano passado).

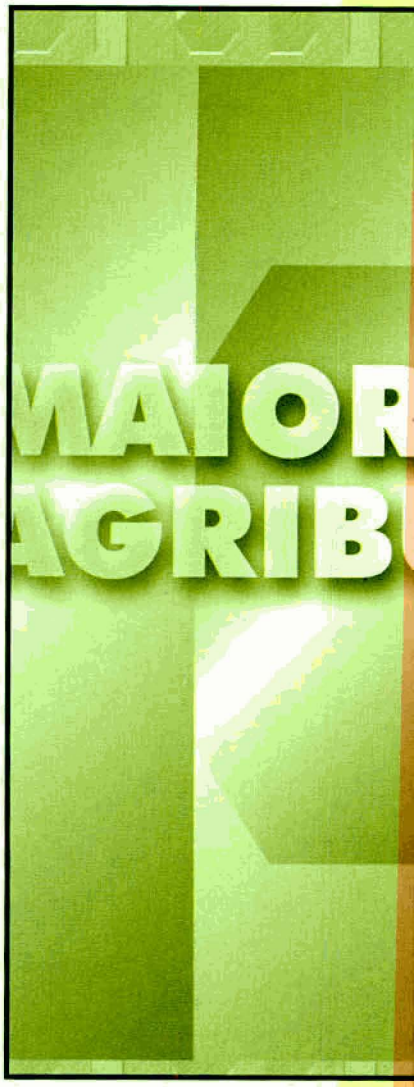
Outra empresa que subiu no *ranking* devido a um processo de reestruturação foi a ex-Cia. Cervejaria Antarctica Niger, hoje Indústria de Bebidas Antarctica do Sudeste. Ao incorporar a Indústria de Bebidas Antarctica do Rio de Janeiro, ela saltou da 96ª para a 63ª posição neste ano. Hoje sabe-se que essas mudanças já anteviam a fusão dos grupos Antarctica e Brahma. Estão previstas novas mudanças na estrutura administrativa do novo grupo (AmBev), caso o Cade julgue o processo favoravelmente.

Evoluíram muito no *ranking* do agribusiness a Sonae, ex-Cia. Real de Distribuição (da 64ª para a 32ª posição) e a Souza Cruz Trading (da 33ª para a 14ª posição). No lado oposto, algumas empresas perderam posições no *ranking*. Dentre essas, muitas do setor de papel, como a Bahia Sul Celulose (que caiu da 15ª para a 24ª posição), Celulose Nipo-Brasileira (da 21ª para a 30ª), Trombini (79ª para a 90ª), Ripasa (29ª para a 41ª) e a Celucat (da 55ª para a 98ª).

Contextos regionais

Em termos regionais, a pesquisa das 100 Maiores do agribusiness apresenta algumas peculiaridades. Uma delas é a participação relativamente elevada da região Sul. Enquanto nas 500 Maiores empresas do Brasil, a região participa com 16,4% do total, no *ranking* do agribusiness a participação sobe para 23% e a tendência tem sido de aumento da participação relativa desde 1994 (*ranking* de 1995) cujo percentual era de 20%.

Além da importância relativa dos estados do Sul, o agribusiness concentra seus negócios de forma marcante no estado de São Paulo. Em 1998, 52% das empresas desse *ranking* – responsáveis por 47% do ativo total das 100 Maiores – tinham sede fiscal naquele estado. Juntas, as regiões Sudeste e Sul somam 89% das maiores empresas do agribusiness, número que cai para 82% entre as 500 Maiores. **(A. C. J.)**



AS 50 MAIORES COOPERATIVAS

Mais um furo no cinto

As maiores cooperativas brasileiras perderam faturamento, mas aumentaram os lucros reduzindo custos



Os principais indicadores das 50 maiores cooperativas do Brasil evoluíram no sentido oposto ao das 100 Maiores empresas do agribusiness em 1998. Enquanto as 100 Maiores tiveram em 1998 um crescimento de receitas agregadas da ordem de 6,6% e rentabilidade inferior à de 1997, as 50 maiores cooperativas registraram queda de 9,6% nas receitas e rentabilidade de 2,5% superior à de 1997, de 1,4%.

Receita e lucratividade

Boa parte dessa queda de receita pode ser atribuída aos baixos preços internacionais das *commodities* e à taxa de câmbio pouco compensadora para os exportadores. As vendas ao exterior de café, por exemplo, caíram 17% no ano passado, apesar do aumento de 12% na quantidade exportada. Verifica-se pelo *ranking* que as sete cooperativas especializadas em comercializar café auferiram receitas 6,9% inferiores em 1998.

Na contramão das quedas de receitas, houve uma ligeira melhora da lucratividade das cooperativas. O lucro agregado das cooperativas aumentou de R$15 milhões para R$139 milhões, tendo havido ainda uma redução no número de cooperativas com prejuízos de 15 para oito – ou 16% do total, o que contrasta com os 36% das 100 Maiores do agribusiness.

A rentabilidade mediana de 2,5% do patrimônio líquido é um resultado ainda fraco. Mas como explicar o aumento da rentabilidade num ano tão fraco em termos de vendas?

As justificativas são menos satisfatórias do que no caso da queda de receitas, mas têm a ver com duas tendências bem claras da administração cooperativista neste ano.

A primeira é a da diversificação de produtos. Cada vez mais as cooperativas trabalham junto a seus cooperados no sentido de que eles possam ajustar o foco de sua atividade agropecuária principal, de acordo com as oscilações de longo prazo da economia. Além disso, elas mesmas vêm buscando aprimorar suas atividades, o que tem levado a um aumento da oferta de produtos com maior valor agregado.

A outra tendência observada é a da profissionalização da gestão e a conseqüente redução do quadro diretivo e de cooperados infiéis. Têm sido adotadas medidas com a finalidade de reduzir custos e melhorar o desempenho financeiro das cooperativas.

Resultados favoráveis

Tudo isso parece explicar o resultado favorável das quatro principais cooperativas ligadas ao leite e seus derivados em 1998, ano em que os preços continuaram baixos e a importação aumentou de 320 mil toneladas para 387 mil.

Um ano após terem amargado um prejuízo de R$8,4 mil, elas apresentaram, no ano passado, um lucro agregado de R$12,8 milhões, com destaque para a Itambé e a Paulista, que converteram os prejuízos do ano anterior em lucros de R$13 milhões e R$409 mil respectivamente. No caso da Paulista, o lucro foi alcançado somente através da redução dos custos, uma vez que suas receitas caíram 5,2% em termos reais.

Os números apontam uma queda de 31,3% no total dos ativos das 50 maiores cooperativas, um resultado influenciado por fatores pontuais relacionados à Copersucar. Responsável por 33,5% do total de ativos da amostra, seu balanço de 1998 indica uma queda de 66% reais nesse item, como efeito da subtração de cerca de R$4,1 bilhões, que no ano passado haviam sido incluídos a título de "créditos de cooperados que estão sendo pleiteados na justiça desde 1985".

Essa queda não configura portanto uma tendência das 50 maiores cooperativas do país. Na verdade, excluindo-se os resultados da Copersucar, os ativos das cooperativas teriam crescido 3,3% no último ano. Em 1998, a Copersucar faturou 27,8% menos que no ano anterior, tendo compensado com reduções de custo. No final, suas sobras no exercício foram idênticas às do ano anterior (R$ 4mil ou quase zero).

A ameaça do endividamento

O faturamento caiu e a lucratividade teve uma melhora insignificante, mas o endividamento configura um quadro pior em relação ao ano passado. A melhoria dos resultados das cooperativas foi ainda insuficiente para reduzir o endividamento, que já era alto e continuou aumentando em 1999, passando de 1,23 para 1,34 do patrimônio líquido. **(A.C.J.)**

Ranking das cooperativas

	Nome	UF	Mês/ano	Ativo total (R$ mil)	Patrimônio líquido (R$ mil)
1	Coop. Prods. Cana, Açúcar, Álcool Est. SP Ltda – Coopersucar	SP	Abr-99	1.987.876	168.967
2	Coop. Agropec. Mourãoense Ltda – Coamo	PR	Dez-98	665.589	376.250
3	Coop. Central dos Produtores Rurais de Minas Gerais – Itambé	MG	Dez-98	323.524	199.225
4	Coop. Agr. Mista Entre Rios Ltda – Agraria	PR	Dez-98	351.861	135.217
5	Coop. Central Oeste Catarinense Ltda – Coopercentral	SC	Dez-98	223.718	118.378
6	Coop.Central de Laticínios do Est. de São Paulo – CCL-SP	SP	Dez-98	205.311	81.591
7	Coop.dos Cafeicultores e Citricultores de São Paulo – Coopercitrus	SP	Dez-98	290.012	133.333
8	Coop.Regional de Cafeicultores em Guaxupé Ltda – Cooxupé	MG	Dez-98	170.611	50.646
9	Coop. Tritícola Erechim Ltda – Cotrel	RS	Dez-98	217.840	136.009
10	Coop.dos Agricultores da Região de Orlândia Ltda – Carol	SP	Dez-98	234.141	90.951
11	Coop. Agr. Mista Vale Piquiri Ltda – Coopervale	PR	Dez-98	186.833	70.041
12	Coop. Mista dos Prods. Rurais do Sudoeste Goiano Ltda – Comigo	GO	Jun-98	190.628	87.022
13	Coop. Agro-Pec. Holambra – CAPH	SP	Dez-98	239.293	51.833
14	Coop. Agropec. Cascavel Ltda – Coopavel	PR	Dez-98	119.371	53.358
15	Coop. Agr Consolata – Copacol	PR	Dez-98	88.010	47.838
16	Coop. Agropec. Três Fronteiras Ltda – Cotrefal	PR	Dez-98	140.270	79.788
17	Coop. Arrozeira Extremo Sul Ltda. – Caesul	RS	Dez-98	160.270	61.757
18	Coop. Agro-Pec. Batavo – Batavo	PR	Dez-98	120.070	41.669
19	Coop. Agropec. Rolândia Ltda – Corol	PR	Dez-98	91.296	30.179
20	Coop. Regional Alfa Ltda – Cooperalfa	SC	Dez-98	73.993	44.521
21	Soc. Coop. Castrolanda Ltda – Castrolanda	PR	Dez-98	101.739	37.990
22	Coop.Central Agropec. Sudoeste Ltda – Sudcoop	PR	Dez-98	76.911	31.125
23	Coop.Tritícola de Getúlio Vargas Ltda – Cotrigo	RS	Dez-98	78.367	44.706
24	Coop.Agr. Mista Rondon – Copagril	PR	Dez-98	80.621	40.537
25	Coop. Agro-Pec. Alto Uruguai Ltda – Cotrimaio	RS	Dez-98	81.020	49.304
26	Coop.Agroindl. Alegrete Ltda – Caal	RS	Dez-98	63.100	10.751
27	Coop. Tritícola Panambi Ltda – Cotripal	RS	Dez-98	65.919	54.891
28	Coop.Tritícola Mista Alto Jacuí Ltda – Cotrijal	RS	Jun-98	57.265	36.406
29	Coop.Nacional Agroindl. Ltda – Coonai	SP	Dez-98	57.589	22.296
30	Coop. dos Suinocultores de Encantado – Cosuel	RS	Dez-98	68.528	32.930
31	Coop. Reg. dos Cafeic. de S. Sebastião do Paraíso Ltda – Cooparaíso	MG	Dez-98	69.680	18.979
32	Coop. Agr de Astorga Ltda – Ccocafe	PR	Dez-98	121.309	1.392
33	Coop.Central Regional Iguaçu Ltda – Cotriguaçu	PR	Dez-98	62.687	34.751
34	Coop.Tritícola Sarandi Ltda – Cotrisal	RS	Dez-98	43.433	20.591
35	Coop. Indl. de Carnes e Derivados de Goiás Ltda – Goiás Carne	GO	Dez-98	51.329	25.898
36	Coop.Agr. Mista General Osório Ltda – Cotriba	RS	Dez-98	52.500	21.041
37	Coop. Mista Rural Vale do Javaes Ltda – Coperjava	TO	Dez-98	115.658	24.137
38	Coop. Central dos Produtores de Leite – CCPL	RJ	Dez-98	65.605	44.655
39	Coop.dos Cafeicultores da Zona de Três Pontas Ltda – Cocatrel	MG	Dez-98	27.103	14.938
40	Coop. Agropec. União Ltda – Coagru	PR	Dez-98	47.833	26.263
41	Coop. Agr. Prods. Cana de Campo Novo do Parecis Ltda – Coprodia	MT	Dez-98	73.506	15.889
42	Coop. dos Cafeicultores da Região de Garça – Garcafé	SP	Dez-98	34.304	7.599
43	Coop. Agropec. Arapoti Ltda – Capal	PR	Dez-98	51.251	21.584
44	Coop. Agropec. dos Cafeicultores de Porecatu Ltda – Cofercatu	PR	Dez-98	60.833	19.694
45	Coop. Regional Agropec. de Campos Novos Ltda – Coopercampos	SC	Dez-98	36.929	13.668
46	Coop. Mista dos Prods. do Vale do Parnaíba Ltda – Agrovale	GO	Jun-98	54.483	24.975
47	Coop. Agropec. Sudoeste Ltda – Coasul	PR	Dez-98	35.324	18.229
48	Coop. Tritícola Palmeirense	RS	Dez-98	35.417	13.564
49	Coop.dos Cafeicultores da Média Sorocabana Ltda – Coopermota	SP	Dez-98	27.493	8.487
50	Coop.Tritícola Taperense Ltda – Cotrisoja	RS	Dez-98	43.743	18.953

50 maiores do agribusiness

Rec. oper. líquida (R$ mil)	Lucro líquido (R$ mil)	Rentabilidade sobre o PL (em %)	Grau de endividamento
1.840.397	4	0,00	10,76
833.207	55.675	14,80	0,77
535.918	13.174	6,61	0,62
275.649	4.564	3,38	1,60
520.382	26.590	22,46	0,89
479.417	409	0,50	1,52
231.550	3.589	2,69	1,18
394.650	9.039	17,85	2,37
241.474	8.059	5,93	0,60
218.825	-2.839	-3,12	1,57
258.075	3.504	5,00	1,67
202.827	5.041	5,79	1,19
140.516	2.545	4,91	3,62
224.092	4.586	8,59	1,24
262.171	4.493	9,39	0,84
171.288	1.082	1,36	0,76
170.386	1.434	2,32	1,60
158.315	714	1,71	1,88
173.472	177	0,59	2,03
209.547	3.639	8,17	0,66
131.513	1.768	4,65	1,68
150.886	1.127	3,62	1,47
97.598	888	1,99	0,75
91.668	434	1,07	0,99
87.148	498	1,01	0,64
119.696	143	1,33	4,87
97.886	5.589	10,18	0,20
107.455	3.984	10,94	0,57
106.629	-187	-0,84	1,58
84.180	1.355	4,12	1,08
83.077	778	4,10	2,67
48.709	-23.639	-1.698	86,13
65.076	1.211	3,48	0,80
87.812	2.199	10,68	1,11
73.515	-641	-2,48	0,98
69.241	1.530	7,27	1,50
39.482	111	0,46	3,79
54.516	-1.458	-3,27	0,47
141.357	985	6,59	0,81
63.321	159	0,61	0,82
42.809	-571	-3,59	3,63
68.632	35	0,46	3,51
53.138	737	3,42	1,37
47.225	-	0,00	2,09
61.783	711	5,20	1,70
42.368	-3.753	-15,03	1,18
52.647	82	0,45	0,94
50.507	289	2,13	1,61
61.909	-1.445	-17,02	2,24
39.133	448	2,36	1,31

De acordo com o tamanho

Pelo quarto ano consecutivo AGROANALYSIS *publica o ranking das maiores cooperativas agropecuárias do país. A classificação das cooperativas é feita de acordo com seu tamanho, medido por duas variáveis: ativo total (representando seu patrimônio total) e receita operacional líquida (vendas menos impostos, devoluções e descontos). É uma reconstituição da metodologia utilizada na ordenação das 100 Maiores do agribusiness.*

A pesquisa teve como base uma amostra de 200 balanços enviados pelas cooperativas.

Equipe técnica: Sergio Gustavo da Costa (chefe do CEE/IBRE/FGV), Aloísio Campelo Junior e Carlos Henrique Tibiriçá Miranda (coordenadores), Eduardo Heusi Costa e Marcos Antônio Caixeta.

Um pouco melhor

Estimativas de uma renda bruta mais animadora não garantem alívio das dificuldades por que têm passado os agricultores nesta década

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

As primeiras estimativas de renda bruta da agricultura trazem alguns sinais animadores. Embora no total das 20 lavouras consideradas a renda agrícola tenha registrado um decréscimo significativo (-3,7%), dois subgrupos importantes – o dos alimentos básicos e o dos cereais, leguminosas e oleaginosas – registraram alta no resultado médio obtido pelos produtores rurais (2,5% e 4,2% respectivamente). Aumentou consideravelmente a receita dos produtores de algodão e arroz bem como a dos produtores de milho; caiu a dos plantadores de batata-inglesa, feijão e café. A renda dos sojicultores se manteve praticamente constante.

Motivos de preocupação

Dois fatores foram muito importantes nesse contexto. De um lado houve uma expansão da produção agrícola (e até da área colhida, o que não se registrava há alguns anos); do outro, a desvalorização do câmbio em janeiro de 1999, dificultando o recurso às importações como instrumento de controle de preços e permitindo amenizar possíveis efeitos ainda mais adversos para os agricultores da retração dos preços das principais *commodities* agrícolas no mercado mundial.

Do que foi dito acima não se infere que os problemas dos produtores rurais tenham terminado: quando se confronta a renda bruta estimada para 1999 com a auferida em 1994, observa-se uma queda de 6% para as lavouras em geral, de 11,7% para os alimentos básicos e de 8,8% para os cereais, leguminosas e oleaginosas.

No que se refere aos produtos exportáveis, não é demais recordar que 1999 se mostrou especialmente adverso aos produtores de *commodities* cujas cotações no mercado mundial se situaram em nível dos mais baixos dos últimos 20 anos. Várias razões determinaram essa situação. Não podem deixar de ser mencionados a crise asiática e o colapso da economia dos países da antiga União Soviética.

Há ainda a considerar um fato preocupante: aumenta a volatilidade dos mercados de *commodities*, o que pesa bastante nas decisões dos produtores agrícolas, obrigados pelas próprias características de sua atividade a planejar a prazos longos.

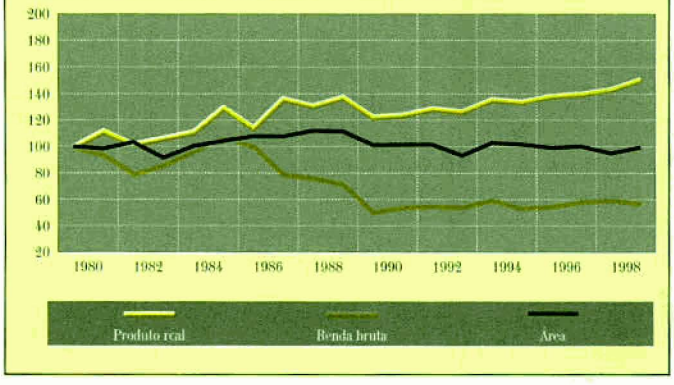
Só para ilustrar a gravidade

E-mail: mjcyhlar@fgv.br

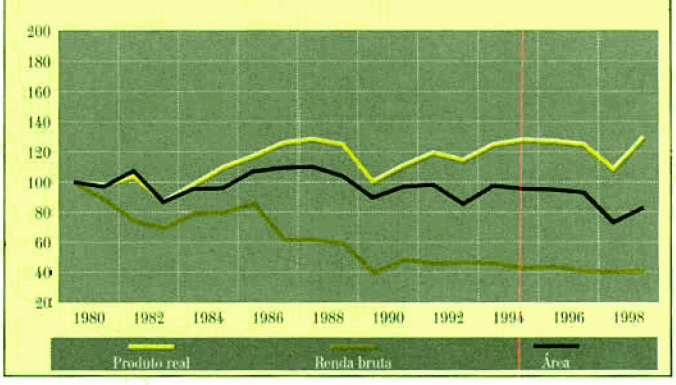
Brasil: indicadores de desempenho das lavouras - cereais, leguminosas e oleaginosas



Brasil: indicadores de desempenho das lavouras - total



Brasil: indicadores de desempenho das lavouras - alimentos



da situação, vale registrar que, no primeiro semestre do corrente ano, os preços médios da soja em grão exportada pelo Brasil caíram 25% e os do farelo 26% em relação a igual período do ano anterior. A situação só não foi pior para o exportador nacional de *commodities* porque, com a mudança na política cambial, passou a receber mais reais por dólar auferido.

Aumentou a área

Apesar do desempenho razoável da renda bruta em 1999, os resultados ficaram aquém dos obtidos em 1994 e em vários casos até piores do que os de 1990, um ano especialmente adverso para os produtores rurais.

De 1994 a 1999, a renda bruta dos sojicultores se manteve praticamente estável, embora a produção física tenha aumentado 23,7%. A renda dos produtores de milho caiu 10% no período, enquanto a produção se manteve quase igual. Os produtores de feijão perderam 47% de sua renda e a produção ficou 12% menor no período. Os orizicultores aumentaram 15% sua renda e a produção cresceu 11%. E os produtores de algodão perderam 15% em termos de renda enquanto a produção crescia em torno de 2%.

Em 1999 registrou-se um significativo aumento de 4,7% na área colhida – fato expressivo, levando-se em conta que nesta década a área colhida registrou persistentes quedas. Embora se dê mais importância aos aumentos da produção do que aos aumentos da área, pois a tecnologia permite obter altos rendimentos físicos em um país com tanta necessidade de produzir alimentos e gerar empregos, o aumento da área de lavouras também merece registro.

A desvalorização cambial da moeda nacional teve reflexos positivos para a agricultura, na medida em que conteve as importações e amenizou a situação dos exportadores. Mas teve também um impacto negativo do ponto de vista dos custos de produção. Na média do período de janeiro a julho de 1999, o IPP aumentou 8,8% ante igual período do ano anterior, enquanto o índice de preços recebidos pelos produtores de lavouras aumentava em média 4,1% (e a inflação medida pelo IGP-DI, 7,5%).

Sem mudanças

Quando se desdobra o IPP em seus principais componentes, nota-se que os maiores aumentos ocorreram justamente para insumos mais dependentes de matérias-primas importadas: fertilizantes (12%), agrotóxicos (19%) e combustíveis (10,4%). A mão-de-obra e os serviços tiveram aumentos bem inferiores no período – 3,4% e 4,5%, respectivamente.

As estimativas apresentadas representam os fatos ocorridos até julho de 1999 e em boa medida já se pode considerar que representem a situação do ano como um todo. Entretanto a colheita dos produtos da safra de inverno, de algumas lavouras do Nordeste e da terceira safra de feijão e de batata-inglesa mal começou.

Podem acontecer ainda algumas mudanças daqui até o fim do ano. Mesmo assim, os resultados auspiciosos estão longe de representar uma mudança no quadro de dificuldades que os agricultores vivenciaram ao longo da década.

TÊXTEIS

Déficits a fio

O setor têxtil vai à luta, se moderniza e aposta na diferenciação para reduzir os constantes déficits na balança comercial

DANIELADEPAULAROCHA

Após a abertura comercial no início da década de 90, o setor têxtil enfrentou fases críticas e até fechamento de um número significativo de empresas e redução do quadro de pessoas vinculadas ao setor. No caso específico da indústria, segundo dados do IBGE para 1991, 383.100 pessoas estavam empregadas; em 1998 esse número foi reduzido para 217.200 pessoas, uma perda de 43,3%.

No fim da década de 80, as políticas protecionistas facilitaram a formação de um setor composto por empresas extremamente obsoletas – com raríssimas exceções – especialmente no que concerne à tecnologia moderna. A proteção da indústria nacional de máquinas e equipamentos têxteis foi outro fator de formação de um elevado número de empresas caracterizadas por sua insustentabilidade em ambientes competitivos, que se viram de uma hora para outra expostas à concorrência externa, muitas vezes desleal.

As empresas que sobreviveram à crise conseguiram esta façanha adotando medidas como modernização do parque industrial de máquinas – intensiva no caso das fiações; atendimento a determinados nichos de mercado por meio da diferenciação do produto; maior ênfase ao aspecto da qualidade do produto final, que se inicia com a seleção criteriosa do tipo de fibras utilizadas, naturais (especialmente algodão) ou artificiais e sintéticas; integração como forma de agregar maior valor à mercadoria ou com o intuito de controlar a qualidade do produto, casos comumente observados em fiação-tecelagem e fiação-tecelagem-acabamento – além naturalmente de fusões e aquisições.

Fase de recuperação

Pode-se dizer que o setor têxtil viveu dois momentos difíceis e atualmente está em

E-mail: daniela@fgv.br

fase de recuperação. O primeiro, como conseqüência da redução das alíquotas de importação de vários produtos têxteis e das facilidades na obtenção de financiamentos internacionais para a importação, que ficaram menos burocráticos e mais disponíveis; o segundo, causado pela implantação do Plano Real com a valorização do câmbio, tornando o Brasil altamente dependente dos produtos têxteis externos e colocando-o na condição de um dos maiores importadores de fibras naturais, artificiais e sintéticas.

Aliados ao despreparo das empresas para concorrer com os produtores têxteis que ingressavam no país com preços bem abaixo do custo de produção de um produto muitas vezes similar ao nacional – fato que deu margem a um período bastante crítico no setor –, esses dois fatores resultaram em uma diminuição dos saldos da balança comercial têxtil e acúmulo de déficits a partir de 1995.

Redução do déficit

Comparado com 1997, houve uma redução do déficit em 1998, estritamente resultante da diminuição de cerca de 21,5% do valor das importações, uma vez reduzidas as exportações de 12,18%. A grande maioria dos produtos têxteis contribuiu para a queda das importações, salvo muito poucas exceções.

Quanto às exportações de 1998, mesmo com decréscimo para a maior parte dos produtos, aumentou expressivamente a participação da fibra de algodão, o que representou um acréscimo substancial de 426,70%, saltando de US$884,2 mil para US$ 4,7 milhões.

O aumento está associado ao algodão proveniente do Mato Grosso, que vem se destacando nas últimas safras pela elevada produtividade e excelente qualidade quanto a uniformidade, comprimento, *micronaire* e resistência. Esses são fatores prioritários na escolha da fibra pelas empresas de hoje, já que os tipos de equipamentos e máquinas em funcionamento exigem fibras de qualidade para renderem o máximo de sua capacidade. Além, é claro, da questão da qualidade do produto final.

Cotton Quality

A qualidade do algodão de Mato Grosso vem sendo constatada por meio do Cotton Quality – programa disponível a todos os produtores da região que se preocupem com qualidade. O programa é da Fundação Mato Grosso em parceria com a BM&F, que ficou responsável pela análise laboratorial do teste HVI e visual quanto ao tipo e aspecto. A Fundação Mato Grosso fica incumbida de emitir para os produtores e a indústria têxtil o certificado de classificação da fibra.

No certificado, são descritas todas as características do algodão analisado, como *micronaire*, resistência, comprimento, CSP (índice de fiabilidade), fibras curtas, uniformidade e grau da cor. O certificado dá maior poder de barganha ao processo de comercialização, além de garantir confiabilidade ao mercado comprador em relação ao produto.

Gargalos

Mas ainda não foram solucionadas pela cadeia têxtil todas as dificuldades do beneficiamento primário do algodão.

O maior parceiro do Brasil, nas importações e exportações, é a Argentina, com participações, no ano de 1998, de 17,99 e 31,7%, respectivamente. Esses percentuais, que permanecem constantes nos últimos anos, terão reduções substanciais com as novas medidas restritivas de três anos adotadas pela Argentina à entrada de produtos têxteis provenientes do Brasil, da China e do Paquistão. No caso específico do Brasil, a entrada anualmente na Argentina fica restrita a 390.760 kg de tecidos de filamentos; 147.610kg de *duck* (tecido de ligamentos especiais); 769.175 de tecidos aveludados, 4.626.136 de tecidos para lençóis e 513.947 de tecidos mistos.

Retomada do cultivo

A tendência é de reversão dos déficits continuados na balança comercial, especialmente por um conjunto de medidas lentamente iniciadas em 1995 e intensificadas a partir de 1997.

Algumas políticas estimularam a retomada do cultivo de algodão e conseqüentemente a exportação da fibra, além de influenciarem a maior procura por parte das empresas pela fibra nacional:

- maior liberação de crédito de custeio para o algodão (cerca de 300 mil por produtor);
- taxa de juros de 8,75%; garantia de preço mínimo razoável (que teve aumento nos últimos quatro anos);
- extensão do EGF (antes somente para o produtor) aos setores de beneficiamento e à indústria têxtil consumidora;
- elevação da tarifa de importação de algodão de 3% para 6%;
- eliminação da cobrança do ICMS sobre as exportações;
- adoção do prêmio de equalização de preços mínimos;
- e, no caso específico do algodão do Mato Grosso, a isenção de parcela do ICMS para os produtores dessa fibra.

Dificuldades conjunturais

A Medida Provisória nº 1.569, que visava reduzir o prazo de financiamento das importações, não conseguiu tal façanha, uma vez que não foram estabelecidas regras para importações com prazos de financiamento acima de 360 dias.

Outro ponto que deve ser enfatizado diz respeito aos financiamentos do BNDES. As empresas – com exceção das grandes – tiveram dificuldades durante bastante tempo para obter financiamentos. Entre 1995 e 1996, os desembolsos do BNDES para as empresas produtoras têxteis reduziram-se cerca de 56,78%. No período de 1997 e 1998, os números começaram a apresentar indícios de aumento, passando de 297 milhões para algo em torno de 326 milhões, apresentando um crescimento de 9,76%. Entre janeiro e maio do presente ano, a variação foi positiva, cerca de 65% relativamente ao mesmo período do ano anterior.

Tendências para este ano

A tendência até o fim de 1999 é de queda nas importa-

ções. A desvalorização do real em janeiro deste ano estimulou a retomada da atividade de muitas empresas, o aumento da produção nacional e a criação de novos produtos com o intuito de substituir os importados. Há indícios desse fato. De janeiro a maio, observou-se um recuo das importações, cerca de 26,5% em relação ao mesmo período do ano passado. No caso do algodão, a principal matéria-prima utilizada pela indústria têxtil nacional, houve recuo do valor importado entre janeiro e julho de cerca de 23,3% em relação ao mesmo período do ano passado. No caso das exportações, a tendência é de aumento em 1999.

Além das melhorias cambiais favoráveis ao setor têxtil, esse também foi um dos setores beneficiados na prioridade para receber alguma espécie de incentivo, como crédito facilitado ou benefício fiscal, na nova política de desenvolvimento do governo federal. A opção pelo setor têxtil está vinculada a seu elevado grau de geração de emprego, aumento das exportações e substituição de importação.

Balança comercial têxtil: os déficits persistem

Em US$ milhões

Anos	*Exportação*	*Importação*	*Saldo*
1992	1.491	535	956
1993	1.382	1.175	207
1994	1.403	1.323	80
1995	1.441	2.286	-845
1996	1.292	2.310	-1.018
1997	1.267	2.416	-1.149
1998	1.113	1.897	-784

Fonte: Secex.

VAREJO

Na mira dos gigantes

Atraídos pelo jovem mercado brasileiro, supermercados estrangeiros lançam suas redes por aqui – e se dão bem

IRENE RAGUENET TROCCOLI

E-mail: irene@fgv.br

De acordo com a Associação Brasileira de Supermercados – Abras –, em 1998 os 300 maiores estabelecimentos brasileiros do gênero (incluindo hipermercados) realizaram vendas de aproximadamente R$56 bilhões, o equivalente a 6,1% do PIB brasileiro. Isso confere plenamente com o resultado de recente pesquisa realizada pelo Food Marketing Institute dos EUA e pela Associação de Supermercados Latino-Americanos em oito das maiores cidades brasileiras: 52% dos brasileiros preferem os supermercados quando necessitam adquirir alimentos. A própria Abras estima que seus associados se responsabilizem por 85% de todas as vendas de alimentos realizadas em território nacional.

Não é de estranhar que a 33ª Convenção Nacional da Abras, realizada em setembro último e considerada como o segundo maior evento mundi-

Os hiper que viram mega

A compra da cadeia francesa supermercadista Promodès por sua compatriota Carrefour, no último mês de agosto, significou o surgimento da maior rede varejista européia e segunda em termos mundiais, com 8.800 lojas em 26 países e faturamento da ordem de US$65 bilhões.

Esse valor ainda é muito inferior aos US$160 bilhões de faturamento da rede norte-americana Wal-Mart, mas a aquisição trouxe certa inquietação ao concorrente dos EUA. O Promodès traz consigo uma *expertise* muito peculiar em áreas tradicionalmente fracas no Carrefour – os sistemas logístico de distribuição e de informação –, que fica mais bem-equipado para disputar maior fatia do setor no mundo.

Além do mais, o Carrefour tem sido especialmente eficiente em suas investidas em mercados estrangeiros, ao contrário do Wal-Mart. Além de serem os maiores varejistas em seu próprio território, os franceses repetem a atuação no Brasil, na Argentina, em Taiwan, na Espanha, em Portugal, na Grécia e na Bélgica, com uma receita externa de 44% de sua receita total (contra somente 9% no caso do Wal-Mart).

No Brasil, especula-se que a rivalidade entre as duas cadeias pode vir a ser reforçada a partir de um novo lance aquisitivo estrategicamente arquitetado pela Wal-Mart como forma de enfraquecer a base local do Carrefour: os norte-americanos estariam se preparando para comprar a rede francesa Casino. Em que pese ao fato de essa última dispor de apenas 24% do capital do Pão de Açúcar, essa atitude da Wal-Mart visaria declaradamente fortalecer seu posicionamento no Brasil. Até porque, se o faturamento do Carrefour aqui alcança R$8 bilhões, o somatório dos faturamentos do Pão de Açúcar e do Wal-Mart chegaria ao respeitável nível de R$7 bilhões.

al do setor, tenha reunido o expressivo número de 550 expositores. Sua perspectiva foi não só movimentar mais de US$8 milhões em novos negócios, como também realizar o lançamento oficial da Escola Nacional de Supermercados – iniciativa surgida de convênio entre essa entidade de classe e o Ministério da Educação, visando formar mão-de-obra especializada.

O panorama impressiona, principalmente levando em conta o ritmo recessivo que tomou conta da economia brasileira desde a escalada altista dos juros internos e após a desvalorização do real. Ironicamente no entanto foram esses dois fatores que ajudaram a manter a expansão do setor, reforçando a entrada de capitais estrangeiros nos negócios brasileiros, detonada desde o ano passado.

Estrangeiros nos supermercados

O Brasil vem sendo um dos alvos preferidos das aquisições de supermercados por parte de grandes grupos estrangeiros, principalmente europeus. Tal estratégia expansionista resulta de três fatores em especial: a exaustão da capacidade de crescimento do mercado consumidor em países europeus, a muito limitada possibilidade de os grupos brasileiros se alavancarem com recursos obtidos internamente e o perfil muito favorável que o próprio mercado consumidor brasileiro apresenta para os grandes grupos oriundos de países do Primeiro Mundo.

No primeiro caso, o que tipicamente se vê na Europa é que a competição entre as grandes redes vem se acirrando cada vez mais, conforme o próprio amadurecimento do mercado elimina as margens de avanço dos diversos *players*. A pressão sobre as margens torna premente a redução dos custos. Em paralelo, à concentração já elevada do setor se unem os entraves ao crescimento ditados pela regulamentação das mais diversas ordens típica dos países com maior desenvolvimento e pelas próprias limitações ao crescimento orgânico. Por último, mas não menos importante, a crescente globalização dos fornecedores se coloca como um fator de grande peso no processo.

No segundo caso, o altíssimo custo dos recursos financeiros no Brasil é coadjuvante da maior importância no recente processo de entrada de grupos estrangeiros no setor supermercadista interno. Na conjuntura atual, torna-se praticamente impossível ao empresariado brasileiro competir com o poder de fogo de concorrentes de outros países que possam dispor de capital captado a taxas de juros muito inferiores àquelas atualmente praticadas no mercado interno. Além do mais, a própria tendência à globalização dos fornecedores reforça essa dificuldade, aguçando a tendência a se buscar pelo menos uma associação com um congênere estrangeiro.

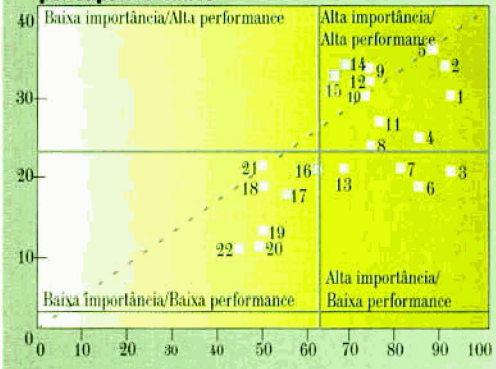
No que diz respeito ao mercado consumidor brasileiro, suas maiores atrações consistem em pertencer a um país jovem, mais motivado às compras, à qualidade e aos serviços oferecidos do que a parcela mais idosa dos cidadãos, com taxa de urbanização da ordem aproximada de 80%. Adicionalmente, os investidores dos países desenvolvidos se interessam pelo setor supermercadista no Brasil porque consideram possível melhorar sua eficiência, aumentando as próprias margens de lucro.

Corrida aquisitiva

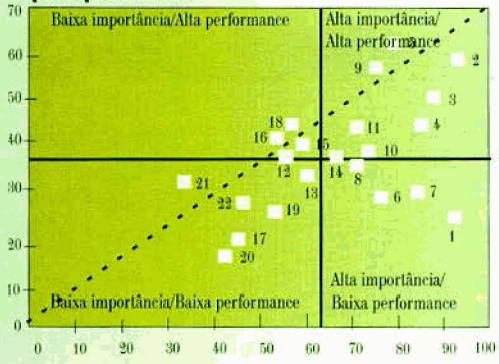
O processo de reordenação do segmento varejista brasileiro deve estar apenas começando. Se as oportunidades no eixo Rio—São Paulo caminham rapidamente para o esgotamento, os profissionais do setor sabem que muito ainda pode ser feito em outras regiões do país. O grande *driver* de suas estratégias é o pioneirismo das ações, e o sucesso de suas empreitadas depende de vencer os eventuais concorrentes numa corrida aquisitiva.

Por outro lado, os fornecedores internos do varejo já se movimentam para reconfigurar sua atuação. Sabendo que a concentração aumenta o poder de barganha de seus compradores nas negociações de preços, os fabricantes tratam de se adequar ao novo ambiente, ora incorporando em sua estrutura de vendas novas funções especializadas em função de grandes clientes, ora reforçando seu contato com o pequeno varejo, ainda altamente representativo.

Análise de lacunas (Importância vs Atuação) por supermercados



Análise de lacunas (Importância vs Atuação) por hipermercados



1. Preços baixos
2. Higiene dos alimentos
3. Carne fresca de boa qualidade
4. Frutas e verduras de qualidade
5. Loja limpa
6. Ofertas especiais e promoções
7. Rapidez nos caixas
8. Segurança pessoal durante as compras
9. Grande variedade
10. Funcionários atenciosos, amigáveis
11. Frios de boa qualidade
12. Pão fresco de boa qualidade
13. Serviço atendimento ao cliente
14. Fácil de chegar, sem trânsito
15. Localização conveniente
16. Boa variedade de produtos não alimentícios
17. Atenção a pedidos especiais
18. Estacionamento
19. Alimentos naturais ou orgânicos
20. Prudutos ecológicos que preservam o meio ambiente
21. Ser próximo de outras lojas
22. Prudutos fabricação própria

Fonte: Food Marketing Institute 1999.

PAPEL E CELULOSE

Passando a limpo

Após três anos de preços deprimidos, o setor se recupera, com boas perspectivas para os próximos semestres

ANTONIO CARLOS DE VASCONCELOS VALENÇA

Gerente setorial de produtos florestais do BNDES.

O longo período de vacas magras no setor de papel e celulose foi utilizado na reorganização interna, no enxugamento das despesas, no foco dos negócios em menor número de produtos, em parcerias, fusões e aquisições e também no aprofundamento do processo decisório sobre projetos de expansão.

Como reflexo dessas ações, duas conseqüências importantes: os resultados das empresas relativos ao ano de 1998 e aos primeiros trimestres de 1999 apresentaram melhoras e a quantidade de novos projetos diminuiu sensivelmente, ficando abaixo das taxas mais conservadoras de aumento previstas para o consumo.

Essa análise focaliza o setor no mundo e no Brasil desde o início dos anos 90 e dá estimativas de desempenho até o ano 2005, dimensionando também os investimentos necessários para que os produtores de papel e celulose no Brasil continuem atendendo a demanda interna e possam continuar exportando nos mesmos níveis de 1998.

Os anos 90

Entre 1990 e 1998, o aumento do consumo mundial de papéis de todos os tipos foi alavancado principalmente pelo vigoroso crescimento dos países asiáticos, à exceção do Japão. A economia norte-americana também não decepcionou; chegou bem à frente do crescimento da Europa, cujas estatísticas foram prejudicadas pela deterioração econômica dos antigos países socialistas.

O comércio internacional de

Mundo: consumo de papel

Em milhões de toneladas

	1990	*1998*	*% a.a*
Embalagem	75,0	101,0	3,8
Imprimir e escrever	67,0	88,0	3,5
Imprensa	33,0	35,0	0,7
Cartões	32,0	38,0	2,2
Sanitários	14,0	19,0	4,1
Outros	16,0	19,0	2,2
Total	237,0	300,0	3,0

Fonte: BNDES.

Consumo mundial de celulose de mercado

Em milhões de toneladas

	1990	*1998*	*% a.a.*
Fibra longa	12,7	17,0	3,7
Fibra curta	9,7	14,8	5,4
Sulfito e outras	5,3	5,6	0,7
Total	27,7	37,4	3,9

Fonte: BNDES.

Brasil: consumo de papel

Em mil toneladas

	1990	*1998*	*% a.a.*
Embalagem	1.809	2.509	4,2
Imprimir e escrever	917	1.456	5,9
Imprensa	372	658	7,4
Cartões	442	895	9,2
Sanitários	398	553	4,2
Outros	115	215	7,5
Total	4.053	6.276	5,6

Fonte: BNDES.

Projeção do consumo mundial de papel

Em milhões de toneladas

	1999	*2005*	*% a.a.*
Embalagem	108	131	3,3
Imprimir e escrever	93	112	3,1
Imprensa	36	38	0,7
Cartões	41	46	1,9
Sanitários	19	24	4,0
Outros	12	14	2,6
Total	309	365	2,8

Fonte: BNDES.

Brasil: projeção do consumo de papel

Em mil toneladas

	1999	*2005*	*% a.a.*
Embalagem	2.610	3.303	4,0
Imprimir e escrever	1.485	1.773	2,9
Imprensa	624	703	1,0
Cartões	913	1.155	3,7
Sanitários	556	664	2,6
Outros	211	252	3,0
Total	6.399	7.850	3,2

Fonte: BNDES.

papéis vem aumentando a taxas mais elevadas que as de produção e consumo, resultado da redução das barreiras a esse comércio. Na Terceira Conferência Ministerial no âmbito da WTO, que ocorrerá em Seattle no início de dezembro de 1999, serão tomadas medidas mais rigorosas de restrição às políticas que tendem a distorcer os mecanismos de liberação do comércio e impulsionar os investimentos internacionais.

A celulose de mercado representa apenas 22% do total de fibras utilizadas pela indústria papeleira em todo o mundo. Por questões de disponibilidade e custos, vem apresentando taxas de crescimento mais elevadas que as de consumo de papel. O Brasil é um importante fornecedor de fibras de eucalipto. É o maior produtor mundial, responsável pelo desenvolvimento desse mercado a partir dos anos 70, quando entraram em operação os primeiros grandes produtores brasileiros – Aracruz, Cenibra e Borregaard (hoje Riocell).

Movimento empresarial

Durante os anos 90 houve fusões e aquisições entre as empresas do setor. Esse movimento começou em empresas japonesas há mais de 10 anos; foi seguido pelas empresas européias e, mais recentemente, pelas norte-americanas.

O *ranking* mundial das empresas relativo ao ano de 1998, publicado pela revista *PPI*, mostra o resultado desse movimento, quando a empresa norte-americana International Paper, maior produtora mundial de papel e celulose durante duas décadas, cedeu o primeiro posto em tonelagem produzida para a escandinava Stora Enso, resultado da fusão ocorrida em meados de 1998

Brasil: acréscimos necessários à produção de papel

Em mil toneladas	1999/2005
Embalagem	882
Imprimir e escrever	486
Imprensa	19
Cartões	283
Sanitários	116
Outros	28
Total	1.814

Fonte: BNDES.

Brasil: Acréscimos necessários à produção de celulose e pastas

Em mil toneladas	1999/2005
Fibra longa	385
Fibra curta	542
Pastas	69
Fibra reciclada	648
Total	1.644

Fonte: BNDES.

Brasil: acréscimos necessários à área florestal

Em mil toneladas	1999/2005
Fibra longa	52
Fibra curta	46
Pastas	5
Total	103

Fonte: BNDES.

Brasil: investimentos necessários

US$ milhões	1999/2005
Papel	1.854
Celulose e pastas	3.391
Reflorestamento	196
Terras	90
Total	5.521

Fonte: BNDES.

das empresas Stora Aktiebolag da Suécia e Enso Oy da Finlândia. A Klabin, maior empresa de papel e celulose da América Latina, ocupa a 53ª posição nesse mesmo *ranking*.

O consumo brasileiro de papéis vem aumentando a taxas bem mais elevadas que na maioria dos outros países. Foram especialmente expressivas as taxas de aumento ocorridas durante os primeiros anos do Plano Real, entre 1994 e 1996. A partir de 1997 houve uma desaceleração nesse crescimento e para os próximos anos estão previstas taxas mais modestas.

Comparando 1999 e 1998

Nos Estados Unidos, que respondem por quase um terço de produção e consumo mundiais, a produção dos sete primeiros meses de 1999 foi a mesma que a dos mesmos meses de 1998: 55,5 milhões de toneladas.

No Brasil, a produção de celulose e pastas nos sete primeiros meses deste ano supera em 4,5% a quantidade produzida no mesmo período de 1998. As vendas para o mercado externo responderam rapidamente à desvalorização cambial: no mesmo período deste ano, foram 23% superiores às do ano passado. Por outro lado, as vendas no mercado interno decresceram 1,2%. O aumento da produção deveu-se basicamente ao aumento de produção da VCP.

No caso do papel, o aumento da produção foi menos significativo – 3,6% – assim como o das vendas externas, superiores em 9,4% às do mesmo período do ano anterior e atingindo 710 mil toneladas no período janeiro-julho. As importações de papel nesse mesmo período foram de 401 mil toneladas ou US$351 milhões. Mais da metade do volume importado (55%) correspondeu a papel imprensa, em que o Brasil é bastante dependente de importações, uma vez que só existem dois fabricantes desse tipo de papel no país: Klabin e Pisa. Nesse caso, o Brasil importa dois terços de suas necessidades.

Perspectivas até 2005

Espera-se que o consumo de papel em todo o mundo apresente um ligeiro decréscimo nas taxas anuais de crescimento – que em média passariam de 3% ao ano para 2,8% ao ano, elevando o total do consumo mundial dos níveis atuais de 300 milhões de toneladas/ano para 365 milhões de toneladas em 2005.

No Brasil, o cenário não é diferente do resto do mundo. Espera-se aqui também uma diminuição das taxas de crescimento do consumo. Ao contrário do que acontece nos países do hemisfério Norte, o processo de consolidação setorial no Brasil está atrasado. As empresas diminuíram sensivelmente seus custos e só após a desvalorização da moeda voltaram a direcionar uma parcela maior de sua produção às exportações. O mercado interno continuou crescendo pouco. Nessa conjuntura, as empresas puderam trabalhar com altos níveis de utilização da capacidade e só então começaram a retirar das gavetas e prateleiras os projetos concebidos durante a euforia do Plano Real.

Para que o setor continue a abastecer o mercado interno, mantendo a parcela da produção destinada às exportações nos mesmos níveis do ano passado, vai ser necessário aumentar em 1,8 milhão de toneladas a produção interna de papéis até 2005. A esse acréscimo correspondem o da produção de fibras – celulose/pastas e fibras recicladas – de 1,6 milhões de toneladas e o da área florestal efetivamente plantada em 103 mil hectares. São investimentos que precisam de US$5,5 bilhões na indústria e na floresta.

EXTRA!

Rodada do Milênio

Terreno minado

Os países agroexportadores precisam estar atentos para as artimanhas do mercado internacional na Rodada do Milênio da OMC

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

É preciso considerar as reformas implementadas na PAC e no Farm Bill norte-americano no decorrer desta década para entender com clareza o processo que resultou na Rodada do Milênio da Organização Mundial do Comércio – OMC –, a se iniciar em novembro próximo na cidade de Seattle, Estados Unidos. Essas reformas abriram de maneira irreversível as portas para um melhor entendimento comercial sobre o polêmico tema cujo epicentro é a agricultura. Foram feitos avanços para a solução de muitos problemas crônicos e resolvidas questões decisivas para o bom andamento das discussões.

Nada disso porém justifica uma perspectiva demasiado otimista a respeito do sucesso do encontro. A atual conjuntura do mercado – um contexto que estimula a aplicação de práticas comerciais protecionistas no primeiro mundo, cujas nações estão afiando argumentos para defendê-las – é na verdade ruim para os países agroexportadores.

Nas bolsas internacionais, importantes *commodities* agrícolas exibem preços cadentes e até menores do que os registrados em 1985 e 1986. Esse ciclo baixista insufla os governos a ampliarem a ajuda oficial ao setor primário. Ainda que não passe de mera coincidência, o contexto atual está muito parecido com o do início da Rodada Uruguai do Gatt (ex-Organização Mundial do Comércio – OMC) em março de 1986.

Ardis novos e antigos

O último relatório da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), de 1998, mostrou uma reviravolta nas tendências internacionais do comércio agropecuário: queda nas subvenções, menores distorções comerciais e direcionamento mais definido para o mercado por parte dos países desenvolvidos. O apoio total à agricultura foi calculado em US$362 bilhões, cerca de 37% da sua receita bruta, contra 32% em 1997. É quase a metade do movimento mundial transacionado de bens agropecuários, ao redor de US$700 bilhões.

Tais evidências nos levam de volta ao passado. Sabe-se que a pressão das nações da OCDE no sentido de se tomar como base a média das fracas cotações vigentes no triênio 1985-87 não foi casual. Para elas havia um benefício direto nesse procedimento, pois essa linha de referência para efeito de cálculo comparativo dos subsídios era captada em momentos de picos inferiores.

Sem querer antecipar nada ou alarmar previamente os espíritos, a adoção dessa metodologia em cima dos valores vigentes no mercado pode ardilosamente ressurgir como uma das alternativas propostas nas negociações. Rejeitar *a priori* essa probabilidade significa estar atento aos conflitos que podem vir a resultar da defesa de diferentes interesses nacionais envolvidos.

É por isso e por outros interesses que países agroexportadores como o Brasil, atuando individualmente ou em bloco com os parceiros do Mercosul e o Grupo de Cairns, precisam estar bem preparados para o debate nas mesas de discussões da Rodada do Milênio. A questão dos preços de referência que mencionamos pode ser apenas um exemplo provocativo – que no entanto não é o único. A disputa comercial envolve um elenco de políticas em nome das quais pesadas penalidades e desvantagens comerciais podem ser infligidas aos menos avisados.

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

OCDE: tarifas aplicadas nas importações

Tipos de produto	*Tarifas (%)*	*Importações (US$ bilhões)*
Matérias-primas	2,10	36,60
Semimanufaturados	5,30	36,40
Produtos acabados	9,10	96,50
Total		169,50

Fonte: Gatt/CNA.

Picos tarifários pós-Rodada Uruguai

Em %

	Países			
Produtos	*UE*	*EUA*	*Canadá*	*Japão*
Carne bovina	215	26	26	46
Queijos	120	133	246	30
Leite	113	66	241	280
Trigo	65	2	77	39
Açúcar de cana	73	43	70	100
Fumo	58	10	13	0

Fonte: Unctad/CNA.

Definindo diretrizes

O Ministério da Agricultura estabeleceu diretrizes básicas e pontos relevantes para três áreas: subsídios às exportações, acesso a mercados e medidas de apoio interno, todas já consolidadas no Acordo Sobre Agricultura da Rodada Uruguai. O objetivo é estabelecer prioridades, de maneira a expor uma posição prévia bem definida. Em caráter geral, foi ratificada a posição da pasta em relação a outros assuntos que deverão ser negociados. É um indício positivo – ao contrário do que ocorreu na Rodada Uruguai, quando o governo incentivou muito pouco a sociedade brasileira a debater os temas a serem analisados e definidos.

Ministério da Agricultura: diretrizes básicas consolidadas no Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai

I- Subsídios às exportações

— *Diretriz básica*

Eliminação dos subsídios para liberalização dos mercados.

— *Pontos relevantes*

- Matéria para ser tratada sob os aspectos comerciais conforme as regras e disciplinas gerais da OMC.
- Nas justificativas para conceder tratamento distinto para agricultura não se enquadram subsídios para aumentar participação de mercado.
- Os mecanismos associados à competitividade das exportações devem ser explicitados. A concessão de crédito não pode ser utilizada para burlar todo o esforço de regulamentação dessa área.

II- Acesso a mercados

— *Diretriz básica*

Reduzir o número e o teto das tarifas vigentes, bem acima das industriais.

— *Pontos relevantes*

- Reduzir os picos tarifários e as tarifas diferenciadas dentro da cadeia produtiva, para proteção do valor agregado.
- Definir um prazo para eliminação das quotas de importação.
- Transformar as tarifas específicas em *ad valorem*, para dar maior transparência na sua forma de aplicação.
- Eliminação das salvaguardas especiais para tarifação de produtos agrícolas.

III – Medidas de apoio interno

— *Diretriz básica*

Reduzi-las ao mínimo.

— *Pontos relevantes*

- Reduzir os níveis de 5% e 10%, respectivamente, para países desenvolvidos e em desenvolvimento.
- Rever os critérios e monitorar a utilização da caixa verde (medidas relativas ao meio ambiente).
- Eliminar a caixa azul (concessão de subsídios para reparar escassez devido a adversidades climáticas, pragas, doença, etc.).

IV – Outros assuntos

- Cláusula de paz: detalhar as políticas distorcivas do comércio para que não sejam aplicadas sob a cobertura do Acordo de Subsídios e Medidas Compensatórias, como a isenção da "caixa verde".
- Créditos à exportação: utilizar como foro legítimo de negociação a OMC.
- Entidades monopólicas estatais e privadas: eliminar os privilégios de que desfrutam por agirem como instrumento de política econômica.
- Multifuncionalidade da agricultura: o assunto deve ser tratado no âmbito da "caixa verde".
- Restrições às exportações: eliminar restrições quantitativas e tarifárias sobre exportações de produtos agroalimentares.

Rodada do Milênio II

Repensando a agricultura

O Fórum Permanente de Negociações Internacionais é uma iniciativa inteligente, que poderá trazer desdobramentos positivos para a agricultura brasileira

Envolvendo iniciativa privada e governo, o Fórum foi criado pela Confederação Nacional da Agricultura (CNA), Associação Brasileira de Agribusiness (Abag) e Organização das Cooperativas do Brasil (OCB), e seu objetivo primordial a curto prazo é atender às demandas nascidas nas discussões da Rodada do Milênio, para fortalecer posições de interesse nacional.

Sobre o Fórum

Integra o Fórum equipe técnica de alto nível, toda ela sediada no prédio da CNA em Brasília. Sua missão básica é ampliar e fortalecer os laços das cadeias produtivas do sistema brasileiro de alimentos e fibras, le-

vando um entendimento comum do setor para a OMC, a Alca e o Mercosul. O coordenador do Fórum é Gilman Viana Rodrigues, vice-presidente de Assuntos Internacionais da CNA, tendo Antonio Donizeti Beraldo como secretário executivo.

Essa iniciativa surge com largas possibilidades de pleno êxito. Trata-se de um instante especialmente estratégico para extrair as informações básicas necessárias à formulação de um plano de alta sinergia envolvendo o conjunto do agribusiness. É um esforço para evitar dispersão de energia em enfoques isolados e sem resultados para o futuro. À liderança de Antonio Ernesto De Salvo, Dajandir D'al Pasquale e Roberto Rodrigues, respectivamente presidente da CNA, OCB e Abag, devem ser atribuídos grandes méritos pela solidificação dessa união. Como diz o bordão popular: "Duas cabeças pensam melhor do que uma".

Resultado de uma série de reuniões com as cadeias produtivas do agribusiness, o Fórum compilou para cada uma delas os principais problemas e propostas de ação em itens que estão sendo postos para análise e discussão da sociedade. A idéia é dar os próximos passos através da Câmara de Exportação (Camex), com envolvimento paralelo do Congresso Nacional via Frente Parlamentar da Agricultura.

O intrincado mundo da agricultura

Quando o tema é agricultura a participação do governo é imprescindível, ainda que se aplique o conceito mais extremado do regime de livre mercado. O Fórum terá de manter vivo um canal permanente de entendimento entre o Ministério da Agricultura e o Ministério das Relações Exteriores, cujos diplomatas estarão negociando na OMC.

A relação vitelina da produção primária com a segurança alimentar das populações e o controle do meio ambiente dá a ela um toque emblemático. Apesar dos diferentes estágios de desenvolvimento econômico das nações, nenhuma delas ousa administrar o setor ao sabor natural das leis da oferta e da procura. Para muitos isso não passa de um fetiche inconcebível para o final do século. Mas as autoridades oficiais dos quatro cantos do mundo ainda resistem em abandonar mecanismos artificiais de defesa nos mercados agropecuários.

Com a participação dos governos estaduais, está sendo programada uma série de eventos para os próximos meses, com o objetivo de esclarecer melhor o assunto. O dia-a-dia mundial das negociações da OMC oferece um desafio de dimensão nacional. Ficará cada vez mais comum nas conversas a terminologia ligada a caixa azul, caixa amarela, caixa verde, *dumping*, cláusula de paz, *set a side*, tarificações e barreiras não tarifárias entre outras.

AGROANALYSIS engrossará essa empreitada, trazendo também aos seus leitores informações preciosas. Por ora resta aguardar a abrangência, o escopo e cronograma da Rodada do Milênio, que serão definidos em Seattle. **(L. A. P. e R. A.)**

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

Brasil: comércio exterior

US$ milhões

Setor/produtos	*Exportação*	*Importação*
Frutas	300	2.300
Suco de laranja	1.260	
Café	2.600	
Açúcar	1.900	
Lácteos		510
Complexo soja	4.700	
Frangos	740	
Suínos	150	
Fumos/cigarros	1.550	
Peles/couros	740	
Bovinos	600	
Total	14. 540	2.810

Fonte: CNA – Departamento de Comércio Exterior.

Rodada do Milênio III

Telhado de vidro

Sem alternativas no enxugamento do excedente interno, os EUA transferem produtos a qualquer custo para o exterior, mesmo que muitas vezes subsidiados

O argumento guarda-chuva segundo o qual a tarifa não agrícola média é de 4%, ao passo que a tarifa agrícola média não passa de 4%, constitui o pretexto-mor dos EUA para se posicionarem agressivamente em prol da liberalização do comércio agrícola. Esperar outro comportamento significa alimentar ilusões irrealistas. Essa conduta aliás já foi explicitada no primeiro semestre deste ano, quando de maneira inusitada os norte-americanos conseguiram duas vitórias acachapantes contra a UE: uma na chamada guerra das bananas e outra no caso das carnes com hormônios.

Desproporções do mercado

O embaixador Peter Scher é o responsável pelas negociações bilaterais e multilaterais da agricultura dos EUA. Ele lidera equipes no desenvolvimento de acordos comerciais junto a UE, Canadá, México, Japão, China e Taiwan. Contra o Brasil reclama das barreiras sanitárias impostas contra sementes, trigo, frutas, vegetais e carne de frango e contesta a implementação da lei de patentes.

O agribusiness dos EUA fatura a cada exercício mais do dobro do PIB

EUA: evolução da renda

US$ bilhões

Item	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*
Faturamento					
Agricultura (a)	101,00	106,20	111,10	102,20	96,90
Pecuária	87,10	93,00	96,50	94,50	93,70
Total	188,10	199,10	207,60	196,80	190,60
Pagamentos governamentais	7,30	7,30	7,50	12,20	16,60
Outras rendas (b)	10,50	11,00	12,40	13,90	14,00
Renda bruta (c)	205,90	217,40	227,50	222,90	221,20
Despesas (d)	153,20	159,90	169,90	167,80	167,50
Renda líquida	52,70	57,50	58,60	54,90	53,70

[a] Inclui crédito rural; [b]aluguel de máquinas, renda de serviços etc; [c]exclui depreciação;
[d] Exclui despesas domiciliares.

Fonte: Usda.

Números da agricultura dos EUA

Censo de 1997

Distribuição por faturamento			*Distribuição por tamanho*		
Valor - US$ 1.000	*Propriedades*	*%*	*Área – hectares*	*Propriedades*	*%*
Até 10	962.966	50,36	Até 49,9	740.038	38,71
Entre 10 e 49,9	444.745	23,26	Entre 50 e 129,9	295.033	15,43
Entre 50 e 99,9	158.160	8,27	Entre 130 e 249,9	462.463	24,19
Entre 100 e 249,9	189.417	9,90	Entre 250 e 499,5	238.245	12,46
Entre 250 e 499,9	87.777	4,59	Entre 500 e 999,9	101.468	5,31
Acima de 500	68.794	3,62	Acima de 1.000	74.612	3,90
Total	1.911.859	100,00	Total	1.911.859	100,00

Fonte: Usda.

brasileiro, com um *lobby* poderoso no plano interno e no externo. Na formação da renda de seus agricultores, quase um terço vem da exportação, a maior do mundo. Os dólares internalizados multiplicam a renda doméstica ao longo de toda a cadeia produtiva. Logo, os interesses montados em torno do comércio internacional são dos mais complexos e intensos.

Nem tudo porém é azul no horizonte da agricultura norte-americana. Na maior entidade nacional representativa dos produtores, a American Bureau Federation, sediada em Illinois, o descontentamento é crescente. A organização fecha o cerco sobre os políticos, sob a alegação de que a queda nos preços agrícolas açambarca um largo leque de produtos – grãos, gado, frutas e vegetais – há mais de três anos. E, para engrossar o caldo, traça uma perspectiva sombria: não há sinais de reversão dessa tendência nos próximos 12 a 18 meses.

O Farm Act em jogo

A grita bate à porta da Casa Branca e incomoda o presidente Bill Clinton, que passa a manifestar-se publicamente sobre o problema. Em 25 de junho último anunciou que a economia rural do país enfrentava grandes problemas e que precisava de medidas de apoio. Dois meses depois, em agosto, novamente voltou ao assunto em tom mais radical, afirmando: "Vamos lutar contra isso; o projeto de lei agrícola de 1996 simplesmente não é suficiente para ajudar nossos agricultores num momento de preços baixos das *commodities* agrícolas".

O Partido Republicano reage na Comissão de Agricultura no Senado e parte em defesa do Farm Act de 1996 armando uma série de explicações. Alega que, sob o amparo dessa lei, os subsídios a alguns produtos foram reduzidos enquanto os agricultores ganharam mais flexibilidade para plantio. Sem contar com a liberação projetada para o setor de US$12,2 e US$16,6 bilhões, respectivamente, em 1999 e 2000.

O Senado aprovou em 4 de agosto último uma ajuda emergencial de US$7,4 bilhões. Esses recursos se somam com os US$5,9 bilhões aprovados pelo Congresso em 1998, devido às adversidades climáticas e à depressão dos preços internos, ante o encolhimento das exportações. Cerca de três quartos do dinheiro serão liberados em espécie. O secretário da Agricultura Dan Glickman declarou que a "a agricultura não está acompanhando o ciclo de crescimento observado em outros setores da economia".

Mecanismos de apoio

Para o ano 2000, mais generosidades são previstas. O subcomitê do Senado aprovou para o Departamento de Agricultura (Usda) um orçamento de US$61,7 bilhões, levemente acima do deste ano, de US$61,677 bilhões. Os maiores gastos serão os bônus para alimentação, que consumirão US$ 21,56 bilhões. Para o Export Enhancement Program (EEP), o programa de exportação, foram mantidos tanto o montante de subsídios (US$550 milhões) como as verbas para a concessão de garantias de crédito (US$5,5 bilhões).

Na verdade, o governo norte-americano vem apoiando alguns mecanismos de suporte da política agrícola. Um deles é o retorno do subsídio de exportação de algodão, da ordem de US$701 milhões, suspenso em dezembro de 1998. Trata-se de um programa que ajuda a reduzir os preços do produto para dar-lhe mais competitividade no exterior. A idéia é prorrogá-lo até o final de 2002, quando se encerra o Farm Act de 1996, dotando-o de verbas no valor de US$429 milhões.

Espera-se dessa maneira uma ativação nas vendas externas da malvácea, que entre janeiro e setembro de 1999 caíram mais de 40% em relação ao mesmo período do ano passado.

Outro caso interessante é a *loan rate*: só os sojicultores receberam

US$3,9 bilhões em 1998, como parte da diferença entre o preço mínimo (US$205/t) e o preço de mercado (US$179/t). Essa proteção à oleaginosa estimula artificialmente a expansão da sua área no país, mesmo com os preços baixos vigentes. Daí nada espantar o fato de a produção ter sido recorde neste ano. Como resultado vem a geração de maiores excedentes, esfriando ainda mais as cotações e prejudicando as outras nações concorrentes na comercialização do produto.

Sem efeito

Pode soar inacreditável para muitos, mas o sistema de política agrícola dos EUA, iniciado nos anos da Depressão para ajudar os agricultores a sobreviver, perdeu sua eficácia. Os dias de glória fazem parte do passado e são nítidos os vestígios de desgaste nesta década. É um motor que consome cada vez mais combustível em quantidade e valor para tocar o ciclo indesejável da superprodução, da derrubada de preços e do comprometimento da renda do produtor. E, sem alternativas no enxugamento do excedente interno, transfere os produtos a qualquer custo para o exterior, mesmo que muitas vezes subsidiados.

As críticas correm soltas na forte União Nacional dos Agricultores, que reúne 300 mil fazendeiros, na Associação Nacional dos Produtores e no Fundo de Defesa do Meio Ambiente entre outras entidades ligadas ao setor. Um dos aspectos mais perversos apontados contra a agricultura norte-americana é a concentração dos benefícios de suas políticas, já que o custo é bancado pelos contribuintes. O número de propriedades é hoje um terço da quantidade existente nos anos 50. Nos últimos 40 anos houve uma redução de 75% nas fazendas com faturamento abaixo de US$250 mil. E assim por diante.

Nesse processo se assiste à expansão da agricultura industrializada que cria seus *lobbies* de interesses na construção das políticas públicas para a produção primária dos EUA. A atividade produtiva vive rápida reconversão. Em vez de alimento humano, agora um terço do trigo, três quartos do milho e quase toda a soja são empregados na ração animal. A busca de escala e menor custo alimenta a montagem de grandes operações de processamento nas agroindústrias e espreme as margens nas matérias-primas. Uma competição que não respeita fronteiras. (**L. A. P.** e **R. A.**)

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

EUA: repercussão das agroexportações

Cada dólar exportado gera US$1,28 no mercado interno. A receita de US$57,2 bilhões nas exportações alavancou US$75 bilhões no mercado interno.

Distribuição dos recursos alavancados:

- agricultura propriamente dita: US$16,6 bilhões;
- processamento: US$6,2 bilhões;
- transporte e comércio: US$16,2 bilhões;
- manufatura: US$16,2 bilhões;
- serviços diversos: US$23,6 bilhões.

Rodada do Milênio IV

De olho no subsídio

O conceito de agricultura multifuncional ajuda a pavimentar a trilha para o consenso entre duas grandes rodadas da Organização Mundial de Comércio

Desde o princípio, em 1962, a Política Agrícola Comum (PAC) da União Européia (UE) foi arredia às mudanças. Uma das exceções aconteceu em 1984, quando alterou-se o regime de cotas na produção de leite. Não obstante, muitos detalhes e questões complexas foram paulatinamente surgindo ao longo do tempo. A despeito de todo os ganhos em conteúdo e forma contudo, a prioridade nunca deixou de ser a gerência de duas frentes antagônicas: uma, para manter o orçamento sob controle; a outra, para proporcionar garantia de preços remuneradores diante dos custos crescentes de produção.

Nessa emulação, o processo manteve o modelo básico de sustentar a produção e garantir renda aos agricultores à medida que crescia o número de países sob o guarda-chuva da PAC: no começo eram seis países membros, que passaram a nove em 1973 e hoje são 15. Em decorrência, os gastos invariavelmente cresciam. Isso, é claro, não passava despercebido e foi um foco de perene preocupação para os gestores da Comunidade Econômica Européia – CEE –, antiga denominação da UE.

A mudança eficaz

Um relatório submetido à apreciação da Comissão Européia (CE) em 1981 alertava para o custo da PAC, que inchava mais ra-

pidamente que o orçamento geral da CEE. Na falta de medidas suficientemente corretivas, essa tendência continuou. Mas quando as despesas atingiram 65% do total em 1985, a luz vermelha sinalizou: era a gota d'água para que, a partir desse exercício, a expansão dos recursos ficasse restrita a 74% do crescimento do PIB da CEE.

Apesar de terem um destino certo, a imposição de cotas para o leite e o estabelecimento de limite-teto para o orçamento tiveram pouca repercussão e serviram apenas para aparar arestas pontuais.

A efetiva quebra dos ovos para fazer a omelete veio somente em 1992, com a primeira reforma substancial na PAC. O resultado foi positivo em pelo menos dois aspectos. Primeiro, ao antecipar e facilitar as negociações colocadas na mesa na Rodada Uruguai concluída em 1994. Em segundo lugar, pelo grande mérito de introduzir os pagamentos compensatórios, deslocando da garantia de preços a função de suporte de renda. Isso tornava possível a oferta de bens primários a preços competitivos e abria o acesso a mercados, principalmente onde havia barreiras de importação.

A Agenda 2000

No encontro realizado em Copenhague em 1993, a CE trouxe novos elementos para compor o cenário futuro. Entra em jogo o projeto de incorporação de 10 países do Centro e Leste europeus (CLE): Polônia, República Chechênia, Eslováquia, Hungria, Bulgária, Romênia, Estônia, Letônia e Lituânia e Eslovênia. O impacto do lançamento dessa decisão coloca a PAC na berlinda, já que a agricultura do CLE abarca quase 7 milhões de propriedades; representa 22% da força de trabalho, cerca de 9,5 milhões de trabalhadores; contribui com 9% do PIB regional; abrange 60 milhões de hectares e possui 36 milhões de hectares aráveis.

Era portanto perfeitamente previsível que o período de paz e tranqüilidade na administração da PAC seria breve. A continuar nos moldes vigentes, o orçamento irremediavelmente incharia de maneira insustentável. Na hipótese de que esses 10 países ficassem sob o guarda-chuva da PAC até 2002, os cálculos levam a uma cifra que poderia exceder a vultosa soma de US$36 bilhões. Para sair desse caminho inviável, em 1997 foi forjada e posta a crivo a chamada Agenda 2000, um conjunto de medidas a serem implementadas no horizonte 2000 a 2006.

Depois de muitas idas e vindas, a Agenda 2000 foi definitivamente aprovada em 11 de março deste ano em Berlim. As despesas globais foram projetadas em US$313,7 bilhões, ou seja, uma média anual de US$44,7 bilhões, quando o montante a ser liberado em 1999 era de US$41,6 bilhões. De qualquer forma, no cômputo geral os gastos terão cortes, ainda que modestos. A novidade foi a introdução do conceito de multifuncionalidade, que cria subsídio direto para fixar o agricultor no campo e proteger o meio ambiente.

O papel da agricultura

Paralelamente, no âmbito interno da UE, os países membros discutem a parte com que cada um contribui e a que recebe da PAC. O descontentamento ascendente poderá levar a uma revisão do acordo de Fontainebleau. A Grã-Bretanha possui 16,1% do PIB da UE e paga 11%, enquanto a Alemanha tem 26% do PIB da UE e recolhe 28,2%. A Grécia, com 1,5% e 1,6%, mais a França com 17,2% e 17,5% estão balanceadas. Na Itália está a maior desproporção, pois com 14,2% do PIB da UE, participa com 11,5%.

Como acontece com todo elemento vivo e dinâmico de uma sociedade em constante transformação, a chegada dos novos tempos provoca revisão e mudanças do papel da agricultura no desenvolvimento econômico. No Tratado de Roma de 1957, que criou a CEE, as preocupações principais eram outras. As atenções se voltavam acima de tudo para o aumento da produtividade e renda da agricultura, a estabilidade dos mercados e o livre trânsito de seus produtos entre os estados membros.

Naquela oportunidade nem sequer houve referência ao termo ambiente. Somente no começo dos anos 70, com o Single European Act, a palavra surgiu e foi incorporada aos textos legais. Mas só a reforma da PAC de 1992 ganhou novas conotações para os produtores. Em termos práticos, isso revelava que embora o setor agropecuário representasse 2% do PIB e absorvesse 5,3% da mão-de-obra na UE, tinha chegado a hora de encará-lo sob prismas menos convencionais.

Conceitos e paradigmas

Na zona rural – entendida como área de densidade populacional correspondente a menos de 100 indivíduos por quilômetro quadrado – estão 17,6% da população e 80% do território da UE. Trata-se do maior usuário das terras rurais disponíveis. Mas a importância do setor cresce quando se analisam novas variáveis. Mais de 56% da terra rural disponível na Europa ocidental são tidos como de baixa qualidade, devido a fatores edafológicos, climáticos e topográficos. É preciso muito cuidado para não degradá-la ainda mais.

Os conceitos e os paradigmas segundo os quais a sociedade da UE cos-

UE: Reformas MacSharry

Item	*1. Reforma – 1992*	*2. Reforma – 1999*
1. Preço de intervenção:		
a. cereais	a. redução de 29% (1993/95)	a. redução de 15% (2000/02)
b. carne	b. redução de 15% (1993/95)	b. redução de 20% (2000/02)
c. leite	c. inalterado	c. redução de 15% (2000/06)
2. Pagamentos de compensação:		
a. cereais	a. compensação plena	a. aumento no pagamento direto
b. carne	b. aumento de 100% na taxa	b. aumento no prêmio
c. leite	c. inalterado	c. ajuda a ser introduzida (2005)
3. Outros instrumentos		
a. terras em descanso obrigatório	a. fixado em 15%	a. fixado em 10% até 2006
b. terras em descanso voluntário	b. em introdução	b. mantido com mais estímulos
c. cotas de leite	c. cortes não determinados	c. aumento de 2,4% até 2006

Fonte: União Européia.

UE: Agenda 2000 (em euros)

Item	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*
1. Despesas - milhões								
a) mercados		36.620,00	38.840,00	39.570,00	39.430,00	38.410,00	35.570,00	37.290,00
b) rural		4.300,00	4.320,00	4.330,00	4.340,00	4.350,00	4.360,00	4.370,00
Total		40.920,00	42.800,00	43.900,00	43.770,00	42.760,00	41.930,00	41.660,00
2. Preços de intervenção								
a) cereais	119,20	110,30	101,30	101,30	101,30	101,30	101,30	101,30
b) carne bovina	3.475,00	3.242,00	3.013,00	3.013,00	3.013,00	3.013,00	3.013,00	3.013,00
3. Pagamentos de compensação								
a) cereais	54,30	58,70	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00
b) touro	135,00	160,00	185,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00
c) boi	108,70	122,00	136,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
d) vaca em aleitamento	144,90	163,00	182,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
e) animal para abate		27,00	53,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
f) vitelo para abate		17,00	33,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00

Fonte: União Européia.

tumava encarar a agricultura estão sendo renovados. O mais recente é o da multifuncionalidade, cuja definição será amplamente debatida na Rodada do Milênio, até mesmo como defesa dos mecanismos de proteção de seus mercados. Em AGROANALYSIS de novembro de 1998, Roberto Rodrigues tratou do tema na seção Diário de Bordo.

Em defesa da multifuncionalidade

Nos argumentos favoráveis ao papel multifuncional da agropecuária são legitimados e valorizados os benefícios transferidos para que os agricultores sigam um modelo de agricultura em duas vias: a primeira, em torno de práticas culturais compatíveis com a produção sustentável de alimentos e fibras; a segunda, indicando que o desenvolvimento rural mantenha o estilo de vida e a herança cultural do ambiente campestre.

Teses jamais imaginadas podem aparecer na hipótese extrema da defesa do conceito de multifuncionalidade. Elas podem sustentar que o rurícola receba subsídio mesmo sem produzir, já que não concorre com o emprego nas cidades e ajuda a proteger os recursos naturais. Justificativa até plausível, pois isso pouco afetaria os mercados agropecuários e garantiria a qualidade de vida no futuro das próximas gerações.

A história da PAC na década de 90 deixa a marca indelével de ter contemplado as duas primeiras reformas profundas dessa política. Suas contribuições certamente serão reconhecidas mais tarde, pois ajudaram a pavimentar a trilha para o consenso entre duas grandes rodadas da Organização Mundial de Comércio, onde o controverso tema agricultura aparece com destaque. O ponto de resistência dos governos consiste no fato de que nenhum deles aceita passivamente abrir mão de suas políticas de segurança alimentar. **(L. A. P. e R. A.)**

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

Rodada do Milênio V

Herança centenária

A centenária herança cultural européia, marcada por eventos históricos, impõe traços típicos na composição do ambiente rural da região

Os 15 países que fazem parte da União Européia (UE) estão localizados entre as latitudes Norte de 35 a 70 graus, num território de 326 milhões de hectares, onde desenvolvem uma variada gama de explorações agropecuárias. Além das influências de clima, solo e topografia, existe a herança cultural centenária, marcada de eventos históricos. O conjunto desses elementos impõe traços típicos na composição do ambiente rural da região.

Em cerca de 40% da área da UE há terras agricultáveis; 80% delas estão concentradas em cinco nações: Alemanha, Espanha, França, Grã-Bretanha e Itália. O setor absorve 5% da mão-de-obra empregada. As propriedades com menos de 5

UE: números da agricultura

País	Propriedades (a)	Empregos (b)	Agricultores idosos (c)	Área média (d)	Área agrícola (e)	Renda bruta (f)
Alemanha	590	1.040	56	32	18,9	40
Áustria	200	250	nd	17	3,4	3,5
Bélgica	80	100	48	10	0,8	8
Dinamarca	80	100	46	41	3,6	9
Espanha	1.280	1.070	58	22	28,2	33
Finlândia	100	190	42	24	2,4	2,5
França	730	1.070	46	39	28,5	56
Grã-Bretanha	220	520	48	72	15,8	22
Grécia	780	800	57	6	4,7	11
Holanda	110	240	43	19	2,1	21
Irlanda	80	70	42	30	2,4	4,5
Itália	2.490	1.340	61	8	19,9	41
Luxemburgo	nd	nd	38	nd	nd	1
Portugal	450	560	63	10	0,4	5
Suécia	90	130	43	36	3,2	3
UE	7.280	7.480	55	-	134,3	261,5

Fonte: EC Commission. *The Agricultural Situation in Community Report*, 1997.

(a) e (b) em mil; (c) % com mais de 55 anos; (d) em hectares; (e) em milhões de hectares; (f) US$ bilhões.

UE: participação na produção mundial – em %

Produto	1988	1998
Cereais	10,10	10,50
Batata	18,50	16,40
Açúcar de beterraba	37,70	44,70
Frutas frescas	15,70	12,10
Cítricolas	12,00	9,00
Vegetais frescos	11,40	8,70
Óleo	65,00	71,60
Vinho	62,60	59,10
Carne	18,30	16,00
Leite	24,10	22,70
Queijo	39,20	42,70
Manteiga	34,00	38,00
Ovo	14,00	9,80
Mel	9,50	9,60

Fonte: FAO.

hectares representam quase 60% do total e correspondem a 5% da área agrícola. Em contrapartida, as que têm mais de 50ha constituem 7% das existentes e representam 60% da área explorada.

Na formação da renda setorial, a atividade animal contribui com 40%, vindo a seguir frutas e vegetais com 16%. A produção de cereais e oleaginosas colabora com 9%. Os 35% restantes são representados pelos subsídios da PAC.

Quanto ao tipo de agricultura praticada na UE, identificam-se dois modelos com características próprias e distintas:

- modelo do Sul: composto de pequenas propriedades, com grande capacidade de sobrevivência, predominantemente situadas na Espanha, Grécia, Itália e Portugal. Os produtos explorados são de alto valor agregado, tais como flores e vegetais, tocados por agricultores mais idosos.

É muito comum receberem suplementação de renda de outras fontes, já que as unidades são consideradas importantes do ponto de vista da ocupação dos territórios nacionais. O processo de modernização é lento e o impacto das mudanças nos níveis de preços é fraco.

- modelo do Norte: prevalecem propriedades de média a grande, principalmente na Alemanha, Dinamarca, França, Irlanda e Grã-Bretanha. Fazendas administradas por agricultores mais jovens e acima de 200ha ocorrem na Alemanha. Na Noruega existem pequenas unidades especializadas em flores, frutas e vegetais. **(L. A. P. e R. A.)**

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

UE: atividades agropecuárias Censo de 95

Bovinocultura de corte

Rebanho total de 1,9 milhão de cabeças, numa média de 44 animais por propriedade, sendo 94 na Inglaterra e sete em Portugal. O número de propriedades tem caído especialmente naquelas com menos de 99 animais.

Bovinocultura de leite

Rebanho total de 1 milhão de cabeças, com diminuição no número de propriedades e animais. As grandes exceções são a Alemanha e a França. As maiores fazendas estão na Grã-Bretanha com 72 animais, e as menores na Grécia com seis animais.

Suínos

O número de propriedades caiu de 1,2 milhão – 10% – desde 1993, enquanto o número de animais por propriedade cresce. O rebanho total diminui. As maiores unidades produtivas estão na Holanda (643 animais por propriedade) e na Bélgica, Dinamarca, Grã-Bretanha e Irlanda (500 animais por propriedade).

Cereais e grãos

A área tem diminuído e a produtividade crescido (5,6 t/ha em 1998). Os maiores rendimentos ocorrem ao Norte, na Alemanha, Bélgica, França, Grã-Bretanha, Holanda e Luxemburgo. A triticultura responde pela metade da produção.

Fonte: European Comission.

Jogando sem trunfos

O país precisa retomar a participação de mercado de que desfrutou no início dos anos 70, quando detinha cerca de 30% do comércio mundial

ARMANDO MATIELLI

A exportação brasileira de café caiu de 19,5 milhões de sacas em 1963 para 16,77 milhões de sacas em 1997. A queda é assustadora, principalmente se comparada com a exportação mundial do produto, que cresceu de 51 para 82,5 milhões de sacas no mesmo período.

O *market share* do país passou de 38,21% em 1963 para 20,33% em 1997. Mantido esse *market share*, hoje exportaríamos cerca de 30 milhões de sacas por ano, com uma receita média anual de US$4 bilhões. Atualmente essa receita está em torno de US$2 bilhões por ano. Calculando esse valor durante uma década, chega-se a US$20 bilhões. Estamos perdendo mercado e ganhando desemprego e pobreza.

Também estão em declínio o poder de negociação e a liderança. Em alguns anos o país deixará de jogar com um *zapp*, com sete de copas, com espadilha, e passará a fazê-lo com três, dois, com ases ou só com as figuras. Aqueles que conhecem o jogo do truco saberão interpretar essa analogia.

Perspectivas em análise

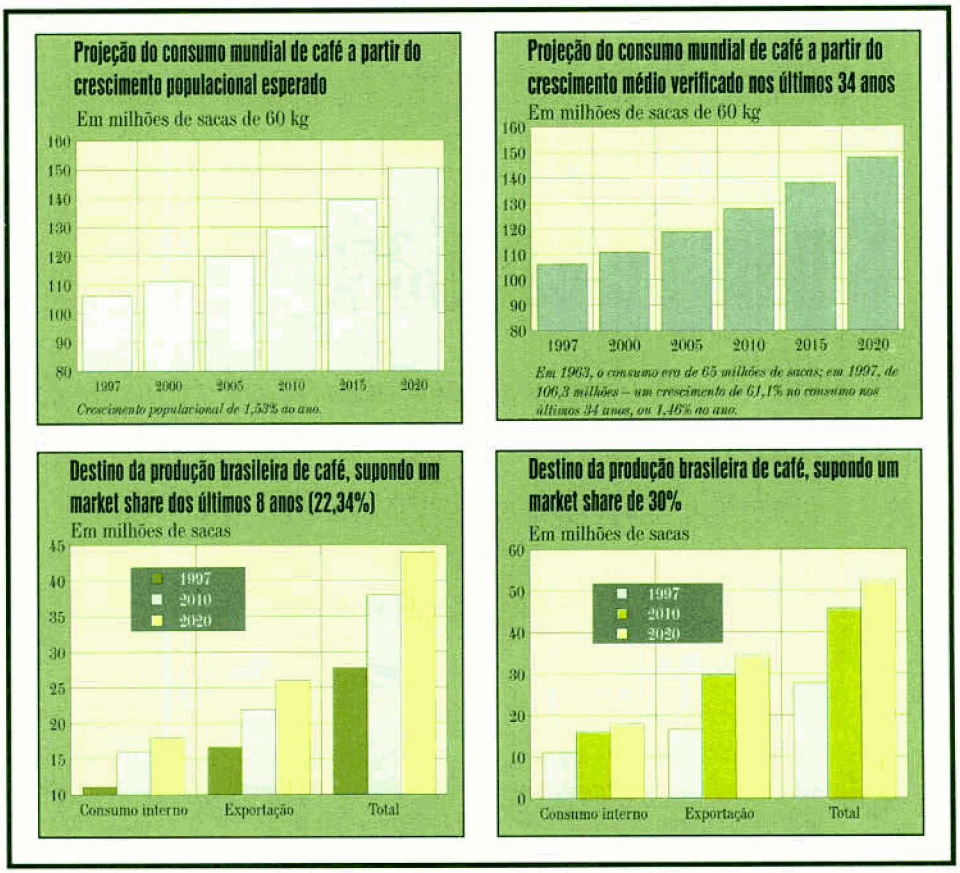
A população mundial está crescendo geometricamente. Hoje somos 6 bilhões de habitantes no planeta, em 2020 seremos 8,5 bilhões. O crescimento será de 1,53% ao ano e o consumo de alimentos, bebidas, café e outros gêneros deverá acompanhar o crescimento populacional.

Para não dificultar os cálculos e partir de uma base única, não trabalharemos com números baseados no crescimento da população, que por sinal dá margem a mais otimismo. Ficaremos com os números dos gráficos que apresentam uma projeção do consumo de café para o período 1997–2020, com base no crescimento médio anual do consumo mundial entre 1963 e 1997, que alcançou 1,46% ao ano.

Com isso, podemos dizer que o consumo mundial de café em 2010 será de aproximadamente 128 milhões de sacas e em 2020 de 148 milhões. Sabendo que o consumo dos países importadores é de 77,5% da produção e o dos produtores de 22,5% e seguindo essa mesma relação, em 2010 os países importadores necessitarão de 99,2 milhões de sacas de café e em 2020, de 115 milhões.

Se o Brasil tão-somente preservar seu *market share* dos últimos oito anos (22,34%), em 2010, praticamente daqui a uma década, precisaremos produzir 38 milhões de sacas em média. Perante a nossa média anual, que não passa de 25 milhões de sacas nas últimas décadas, é notório que precisaremos ser muito ágeis para assegurar ou aumentar a participação.

A projeção até 2020, calcada nos percentuais da retrospectiva de 34 anos, parece segura, pois os fatores relativos ao consumo futuro até 2020 não poderão ser tão diferentes dos ocorridos naqueles anos. Outro fato importante é que não foram analisadas possibilidades de novos mercados ou nichos, que dariam ainda maior sustentabilidade a nossas análises.



O que se pode fazer

O Brasil precisa ganhar participação no mercado. Há motivos e competência para tal. São elementos para esse objetivo:

- melhorar nossa balança comercial;
- dispomos da melhor tecnologia de café do mundo;
- temos potencial de clima, solo, mão-de-obra etc;
- economia globalizada não combina com acordos internacionais, protecionismo, barreiras centralizadas etc. Tudo isso favorece o objetivo de ampliar nossa participação.

Opera na mesma direção a possível criação de um Ministério da Produção, que ficará de olho em potenciais de melhoria tecnológica e de qualidade. Aliás, o país precisa desmistificar a idéia da má qualidade de seu café. Há experiências interessantes, como a do café do cerrado.

Com todos esses fatores, é factível ao Brasil reconquistar a participação no mercado externo dos idos dos anos 70, quando respondia por 30% do comércio mundial.

O necessário marketing

Como homem de *marketing*, digo que o mercado precisa ser *marqueteado* com mais agressividade, pois há muito o país não faz nada com relação à propaganda do nosso café. Não podemos esquecer do nosso Pelé, que já ajudou a vender muito café.

Precisamos de um plano estratégico para o café que englobe:

- a necessidade urgente de aumentar a produção, através de maior produtividade, aumento da área de plantio ou alguma combinação desses dois fatores;
- a realização de análise de mercado, visando aumentar a nossa participação em mercados antigos ou abrir espaços em novos mercados;
- uma atuação mais forte em propaganda e promoções;
- o acompanhamento permanente das ações, de modo a corrigir o rumo para alcançar os objetivos e
- o fortalecimento do CDPC, conferindo-lhe maior dinâmica, de modo a que alcance mais eficácia nas logísticas financeira, de produção, de exportação, de pesquisa etc.

Se não tivermos coragem para traçar planos claros, estratégicos, objetivos e lutar para alcançá-los, vamos ficar jogando com três, dois, ases, figuras e deixando a concorrência jogar com o *zapp*, o sete de copas e a espadilha, enchendo os bolsos de *tentos* enquanto nós apanhamos *de reio*.

Armando Matielli *é engenheiro agrônomo.*

Nota: As datas e períodos citados foram baseados em situações de fontes conhecidas e para efeitos comparativos ordenados. São oriundos do *Coffee statistic yearbook* e do livro *Cento e cinqüenta anos de café*, de Marcelino Martins e E. Johnston. Os números projetados da população até 2020 são estatísticas da ONU citadas em diferentes documentos. O consumo projetado segue a fórmula:

$VF = Vi\ (1+i)n.$

VF = valor final.

Vi = valor inicial.

i = crescimento médio anual (%).

n = número de anos.

Indicador do milho FGV/BM&F

Sinais de escalada

O mercado interno do milho indica mudanças na situação dos preços para o segundo semestre deste ano. Há especulações de preços mais altos no ar

ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

Os agentes consumidores vinham conduzindo suas estratégias de compra com base em um cenário de oferta e demanda extremamente ajustadas embora sem corrida para formar estoques. Até o início do segundo semestre, a política do *just-in-time* era regra geral. Evitavam-se as compras de grandes lotes, a oferta era pouco agressiva e os preços permaneceram até meados de julho com um comportamento relativamente estável.

O fim da colheita da safrinha e o início do preparo para a próxima safra afetaram o comportamento da comercialização do milho. Os agentes compradores começaram a se preocupar com uma possível escassez do produto, e por sua vez os produtores e comerciantes passaram a especular preços mais altos para o segundo semestre. Principalmente para os dois últimos meses.

Por que os preços sobem

A alta dos preços começa a ser explicada pelo desempenho da safrinha, que foi menor do que se esperava. Mesmo com a entrada do milho novo, algumas regiões não apresentaram retração nos níveis de preços. A quebra da safra argentina e a alta disparidade dos preços de importação motivada pela desvalorização ocorrida em janeiro

– que dificultou muito a estratégia de abastecimento externo de milho para grandes compradores – foram variáveis apontadas por agentes atuantes nesse mercado.

O que mais preocupava o mercado consumidor do milho no início de setembro era a seca generalizada nas regiões produtoras. O fator clima nesse período é essencial para a estimativa de abastecimento no final do ano e início do próximo. O milho precoce, responsável pela equalização da oferta e demanda para o início do ano, começa a ser plantado em meados de setembro. A seca cria fortes possibilidades de atraso para o plantio desse milho e afeta a formação dos preços futuros e a busca de formação de compra de lotes mais expressivos no mercado físico.



Programando o futuro

Os contratos futuros para entrega em novembro negociados na BM&F refletem a forte tendência de alta para o segundo semestre. Os agentes atuantes nesse mercado acreditam em preços 28,7% acima dos praticados no mesmo período do ano passado, quando o preço atingiu o seu máximo em R$9,50 a saca de 60kg para milho CIF posto Campinas mais ICMS.

Este ano os agentes atuantes em mercados futuros esperam que o preço do produto atinja o patamar de R$12,22. Se for confirmado o atraso na entrada do milho precoce e um possível aumento na produção de aves e suínos para os dois últimos meses do ano, os preços negociados nos contratos futuros na BM&F podem servir como parâmetros de balizamento de preço, utilizados por todo o conjunto do complexo do milho para traçar suas estratégias de venda e de compra.

E-mail: roger@fgv.br

Sim! desejo assinar AGROANALYSIS por um ano (12 edições).

Opções de pagamento, assinatura anual: Assinatura pessoa física ❑ Assinatura pela empresa ❑

❑ R$55,00 (cheque nominal à Fundação Getulio Vargas)

❑ R$55,00 (ficha de compensação bancária)

❑ R$55,00 (cartão de crédito)

Nome: .....

Empresa: .....

Endereço: .....

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

Tel.: ..... Ramo de atividade: .....

Função na empresa: .....

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

Cartão de crédito (preencha caso tenha sido a opção escolhida)

Nome do cartão de crédito: ..... Nº do cartão: .....

Validade: ..... / ..... / .....

Visite nossa home page: http://www.fgv.br – e-mail: assine@fgv.br

Praia de Botafogo, 190 – sala 607 ou Caixa Postal: 62.591 – CEP: 22252-970

Rio de Janeiro - RJ – CEP: 22253-900 – Tel.: (21) 559-5543– 559-5544 – Fax: 559-5541

Ligue grátis 0800-21-7777

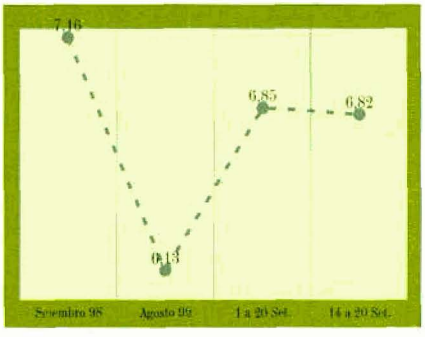
IRENE TROCCOLI E CARLOS COGO*

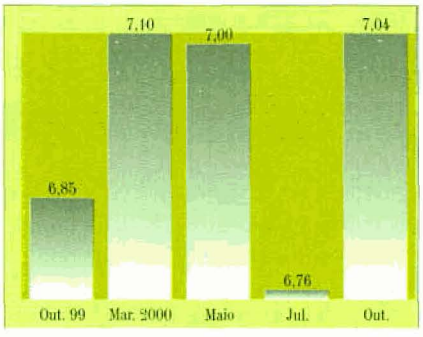
Mercado externo

As previsões de mercado foram feitas no dia 20 de setembro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de outubro de 1999.

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

Açúcar

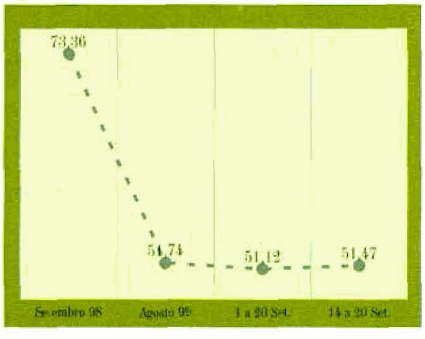


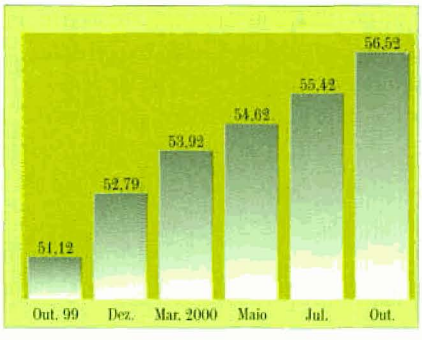


US¢/lb. peso mundial branco

A saída do maior importador mundial do mercado, a Rússia, que só volta a importar no início de 2000, dificulta a recuperação dos preços, pelo menos a curto e médio prazos.

Algodão

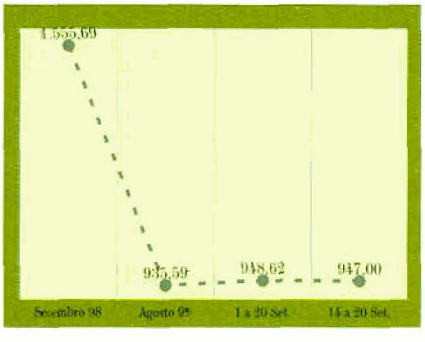


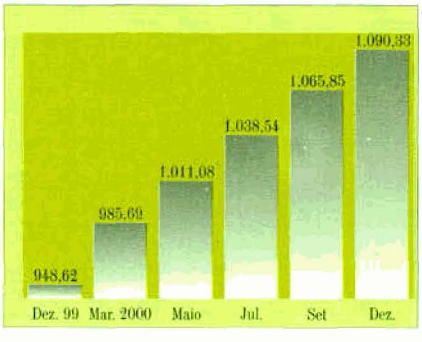


1-1/16" US¢/lb. peso

Apesar da quebra prevista na safra dos EUA 99/00 e da manutenção dos estoques finais mundiais, a estimativa de uma safra mundial 2,4% maior do que a passada mantém as cotações futuras internacionais estabilizadas.

Cacau

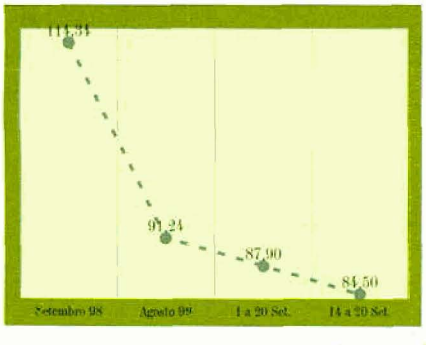


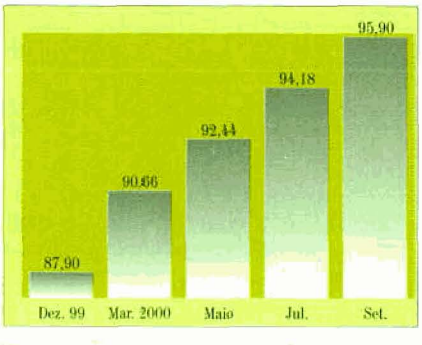


Bahia US$/t

A entrada de cacau das origens, principalmente da Costa do Marfim, e a permanente ausência no mercado de compradores de peso (indústrias) fortalecem a tendência de baixa.

Café





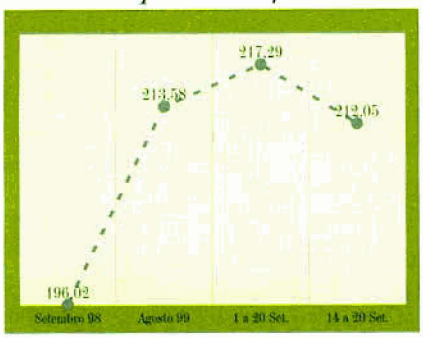
Contrato com Nova York US¢/lb. peso

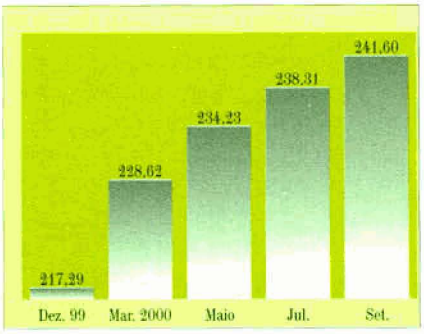
A volta das chuvas às regiões produtoras do Brasil, o aumento dos estoques nos países consumidores e as dificuldades da APPC em negociar alguma disciplina da oferta internacional devem continuar derrubando as cotações.

AGROANALYSIS: mais informação por centímetro quadrado.

AGROANALYSIS

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



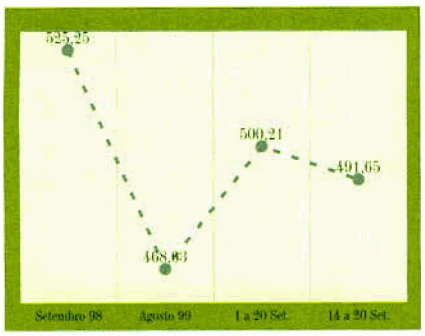


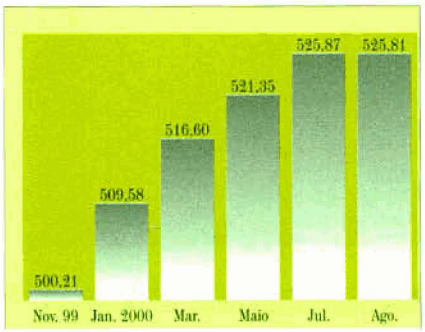
Milho



two yellow US¢/bushel

A expectativa do mercado era de que o relatório do Usda sobre a safra norte-americana apontasse números inferiores aos estimados. As exportações mantêm-se firmes, apesar da previsão de que a China venha a vender perto de 800 mil toneladas do grão.



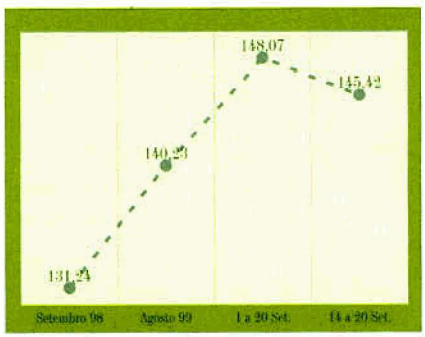


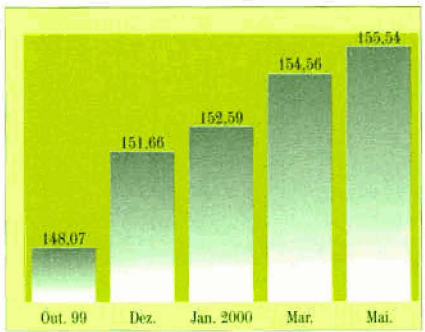
Soja



grão one yellow US¢/bushel

A quebra na safra dos EUA, de 78 para 75,6 milhões de toneladas, em função do clima desfavorável, e a perspectiva de uma redução ainda maior no relatório de outubro do Usda impulsionaram as cotações futuras do grão.



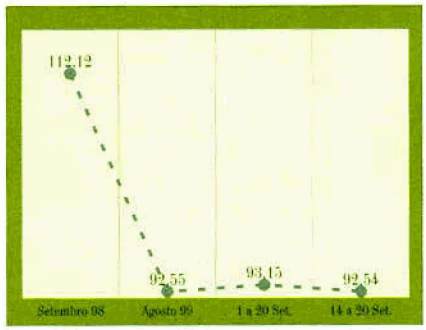


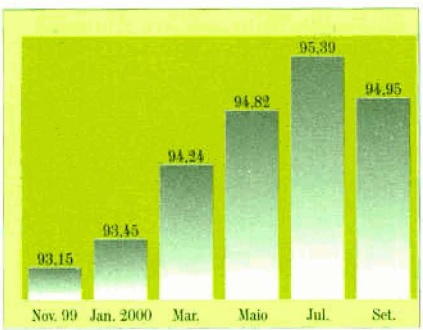
Soja



farelo US$ / t

A queda prevista na produção mundial de soja grão 99/00, associada à perspectiva de recuperação na demanda asiática, reduz a estimativa de estoques finais de farelo e permite a recuperação nas cotações futuras na CBOT.



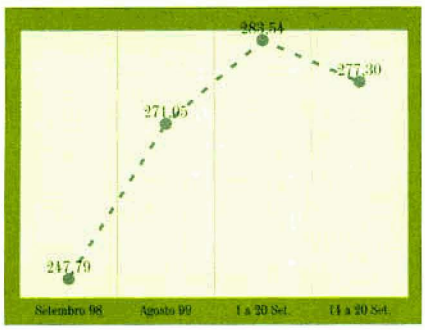


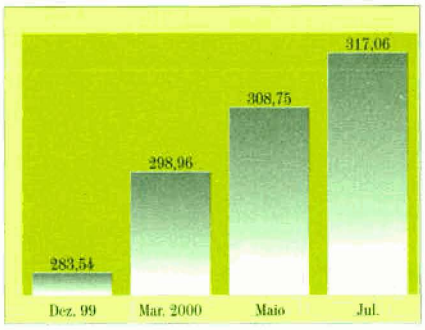
Laranja



suco US¢/lb. peso

As condições da safra na Flórida mantêm-se favoráveis, com chuvas e crescimento de árvores de todas as idades. Antes da divulgação do relatório do Usda sobre a produção de outubro, o mercado deverá manter-se na defensiva.





Trigo



soft red US¢/bushel

A redução de 1,93% na safra mundial 99/00 em relação à safra 98/99 e a queda de 8,44% nos estoques finais da safra 99/00 dão sustentação às cotações futuras do cereal.

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

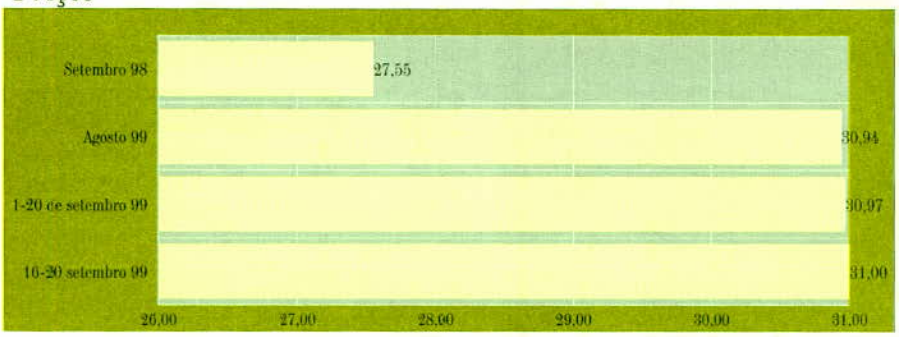
AGROANALYSIS: mais informação por centímetro quadrado.

IRENE TROCCOLI E CARLOS COGO

Mercado interno

As previsões de mercado foram realizadas em 20 de setembro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de outubro de 1999. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para agosto de 1999. Os preços de setembro de 1999 são nominais.

Preços



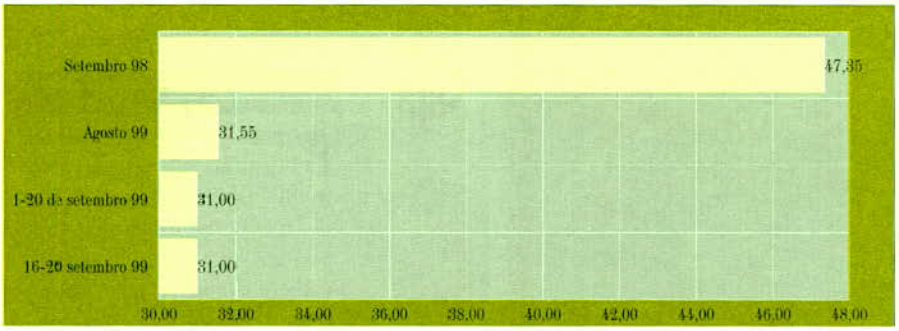
Tendência

Algodão

Fatores ponderáveis

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

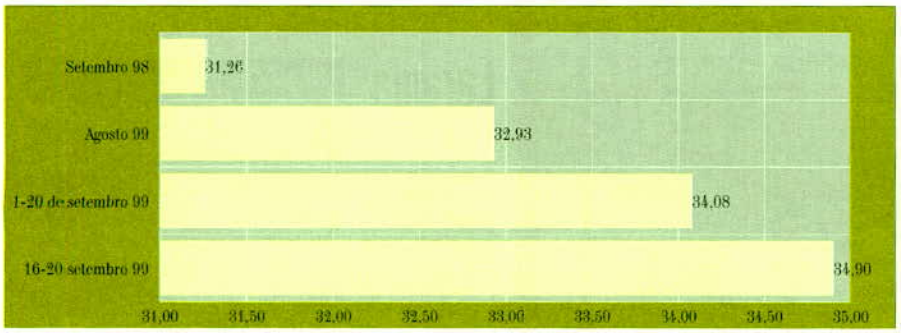
Os estoques domésticos se reduzem, a alta no câmbio dificulta importações e a recompra de opções pelos produtores mantém o mercado equilibrado, com cotações firmes, porém estáveis em nível de produtor.



Arroz

agulhinha R$/sc. 60kg

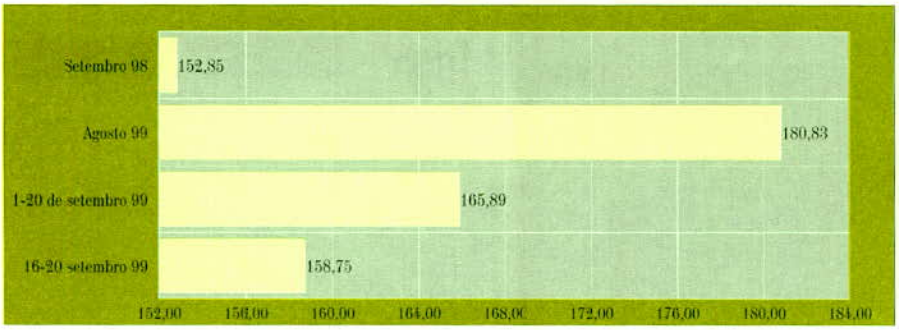
A decisão do governo de reiniciar os leilões de opções permite enxugar parte dos excedentes do mercado doméstico, mas a expectativa de um crescimento expressivo nos estoques finais 98/99 mantém estáveis as cotações ao produtor.



Boi

gordo R$/arroba

As ofertas continuam reduzidas na maior parte das regiões e estima-se que o volume de gado abatido em outubro e novembro poderá cair mais de 20% em relação ao volume de agosto e setembro, projetando um gradual avanço nas cotações.



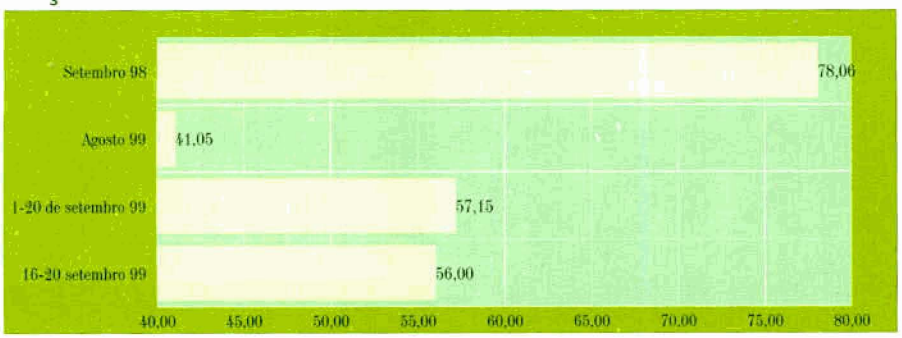
Café

tipo 6 R$/sc. 60kg

A aparente normalização das condições climáticas no Brasil melhora a perspectiva da próxima colheita. De outro lado, os produtores permanecem retraídos frente aos preços pouco remuneradores hoje praticados.

AGROANALYSIS: mais informação por centímetro quadrado.

Preços *Tendência* *Fatores ponderáveis*



Feijão

carioquinha especial R$/sc. 60kg

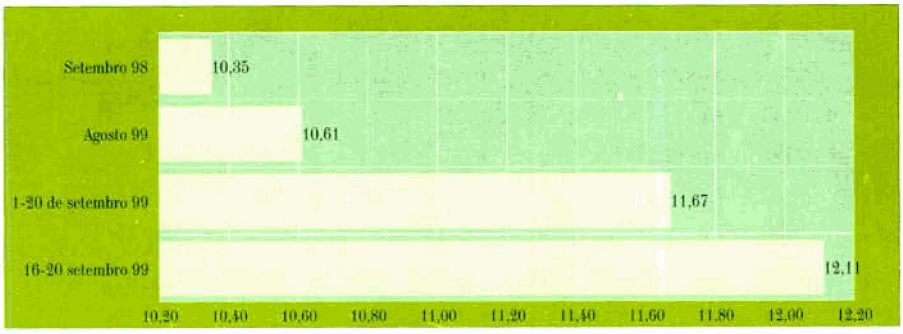
As quebras na safra da Bahia e na terceira safra de feijão promoveram altas expressivas nas cotações do produto no atacado, possibilitando também a reação das cotações em nível de produtor.



Frango

vivo R$/kg

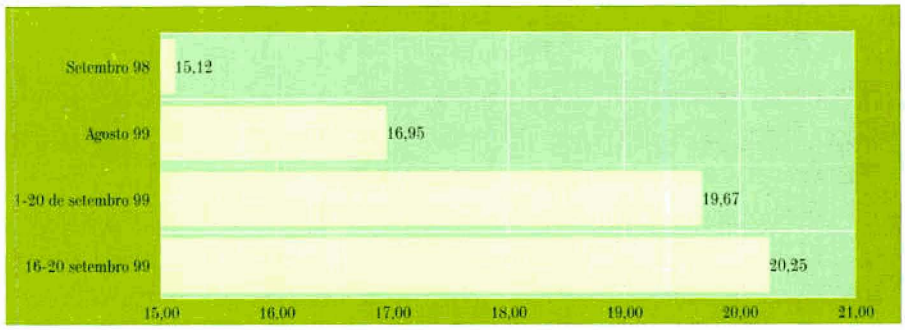
Com o fim da comercialização da safrinha de milho, o aperto do balanço de oferta e demanda deste grão no atual ano-safra começa a ficar mais evidente, pressionando os custos da avicultura via aumento dos preços das rações.



Milho

amarelo semiduro R$/60kg

A aproximação da entressafra, a manutenção do ritmo produtivo nos criatórios avícolas e suinícolas e o custo elevado das importações deverão sustentar as cotações até a entrada do produto precoce da safra 1999/00.



Soja

grão industrial R$/60kg

A redução nos estoques domésticos, associada às altas externas do grão e o crescimento na demanda interna de farelo de soja pelo setor avícola promovem a alta gradual das cotações em nível de produtor.

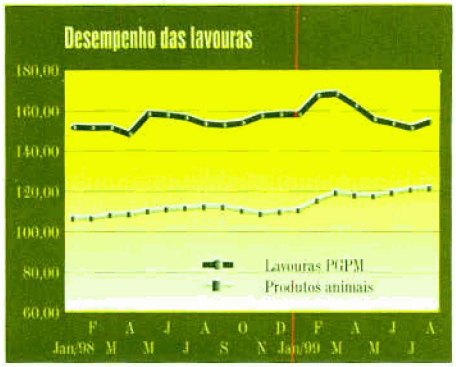
Fontes dos dados brutos: algodão e café – BM&F; Arroz – Instituto Rio Grandense de Arroz; feijão – Sandra Hetzel; milho e soja – Bolsa de Cereais de São Paulo; boi gordo – IEA-SP; frango vivo – APA-SP.
Nota: Todos os preços referem-se ao mercado de São Paulo, capital, exceto os do boi gordo, que são de Presidente Prudente, SP.

AGROANALYSIS: mais informação por centímetro quadrado.

ÍNDICES DE PREÇOS PAGOS E RECEBIDOS

LAVOURAS

Sinal de vida



A entressafra possibilitou uma ligeira recuperação dos preços das lavouras. Depois de longo período de estagnação, os preços dos produtos de origem animal dão sinal de recuperação.

Brasil: índices de preços recebidos e pagos pelos agricultores

Valores nominais (base agosto de 1994=100)

Produtos Média	*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. 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
Maio	158,331	163,234	145,695	109,987	140,022	137,049	137,693	129,491	137,300	124,986	269,810	159,587
Jun.	157,884	164,206	143,268	110,904	140,168	137,763	137,568	129,652	136,786	124,986	270,932	159,831
Jul.	156,561	165,808	137,992	111,471	139,646	138,638	137,558	130,056	136,632	124,986	270,878	159,981
Ago.	153,418	160,229	138,143	112,079	138,083	140,210	137,881	130,209	135,897	124,986	271,983	160,448
Set.	152,737	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.	168,302	175,771	151,601	119,083	149,868	153,863	152,860	153,310	143,135	136,347	278,525	172,907
Abr.	162,486	170,244	145,620	117,742	145,899	153,940	156,728	157,336	143,872	144,975	276,998	175,515
Maio	155,554	161,819	140,975	117,374	141,674	155,395	160,550	160,259	146,433	145,189	279,300	177,851
Jun.	153,462	157,812	141,592	118,974	141,098	154,548	163,708	162,644	146,410	145,189	277,582	178,466
Jul.	151,119	158,014	135,737	120,581	140,351	154,345	168,197	166,142	146,152	165,021	277,671	183,072
Ago.	154,370	162,175	137,627	121,143	142,551							

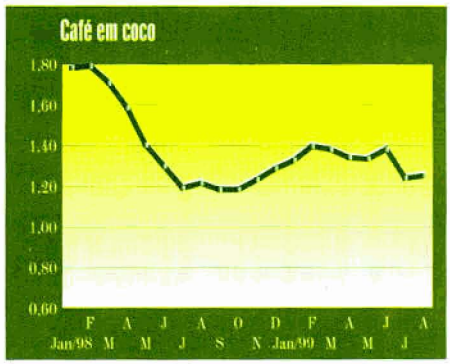
Fonte dos dados primários, brutos: empresas estaduais de assistência técnica e extensão rural, Instituto de Economia Agrícola (SP), Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira e prefeituras municipais. Elaboração: Centro de Estudos Agrícolas IBRE/FGV.

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

CAFÉ EM COCO

Sem recuperação

Em agosto as cotações se mostraram estáveis, mas em patamares bem baixos. As perspectivas de uma grande safra no próximo ano não ajudam uma recuperação de preços.



Brasil: preços recebidos pelos agricultores

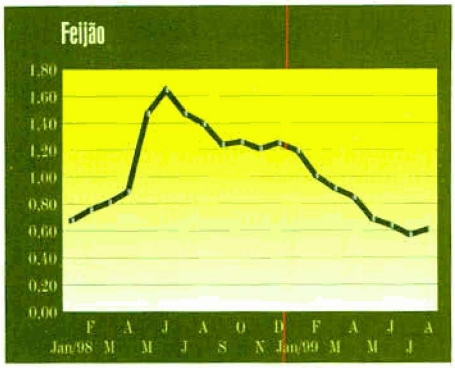
Em R$ de agosto de 1999/unidade

Anos produtos Média	*Algodão em caroço* (kg)	*Amendoim em casca* (kg)	*Arroz em casca* (kg)	*Banana* (dúzia)	*Batata-inglesa* (kg)	*Cacau* (15 kg)	*Café em coco* (kg)	*Cana-de-açúcar* (t)	*Feijão* (kg)	*Fumo em folha* (kg)	*Laranja* (cento)
1990	0,654	0,567	0,340	0,447	0,516	21,928	0,872	19,057	1,011	2,246	4,675
1991	0,676	0,671	0,432	0,451	0,553	24,841	0,829	20,366	1,004	2,330	3,596
1992	0,596	0,466	0,317	0,331	0,357	24,605	0,715	21,141	0,780	3,232	3,537
1993	0,669	0,593	0,314	0,349	0,390	21,741	0,904	18,882	0,979	2,897	2,801
1994	0,677	0,533	0,304	0,445	0,611	22,848	1,611	19,476	1,177	2,487	3,784
1995	0,592	0,479	0,248	0,663	0,449	21,139	1,457	17,506	0,702	2,304	3,616
1996	0,614	0,491	0,259	0,521	0,346	19,893	1,198	19,070	0,769	2,564	2,308
1997	0,665	0,584	0,269	0,406	0,376	25,237	1,571	19,512	0,692	2,297	2,626
1998	0,566	0,454	0,323	0,417	0,457	26,967	1,405	19,033	1,173	2,287	3,157
Jan. 98	0,654	0,485	0,293	0,361	0,473	26,748	1,781	19,388	0,676	2,299	2,773
Fev.	0,642	0,417	0,293	0,383	0,451	25,368	1,792	19,158	0,755	2,276	2,862
Mar.	0,607	0,405	0,292	0,394	0,495	25,309	1,709	19,631	0,810	2,305	3,294
Abr.	0,563	0,439	0,281	0,394	0,540	26,063	1,587	19,500	0,889	2,263	2,961
Maio	0,539	0,461	0,303	0,427	0,505	28,835	1,404	19,411	1,472	2,269	2,730
Jun.	0,538	0,459	0,314	0,437	0,493	28,621	1,299	19,099	1,647	2,218	2,935
Jul.	0,540	0,483	0,326	0,439	0,461	27,739	1,192	18,879	1,473	2,238	2,968
Ago.	0,552	0,462	0,327	0,439	0,417	27,112	1,216	18,991	1,397	2,230	3,233
Set.	0,541	0,473	0,349	0,439	0,394	27,174	1,183	18,781	1,239	2,287	3,459
Out.	0,541	0,462	0,361	0,440	0,417	27,070	1,183	18,607	1,262	2,333	3,494
Nov.	0,542	0,452	0,373	0,429	0,418	27,199	1,231	18,844	1,208	2,405	3,557
Dez.	0,537	0,447	0,369	0,425	0,425	26,364	1,286	18,112	1,252	2,326	3,622
Jan.99	0,553	0,442	0,354	0,431	0,409	26,485	1,326	17,631	1,194	2,288	3,847
Fev.	0,550	0,455	0,349	0,402	0,360	34,398	1,397	16,945	1,005	2,159	4,043
Mar.	0,592	0,488	0,332	0,436	0,343	32,746	1,380	16,555	0,913	2,211	4,141
Abr.	0,602	0,508	0,311	0,436	0,342	27,590	1,339	16,249	0,851	2,096	3,683
Maio	0,593	0,541	0,292	0,437	0,364	25,655	1,333	15,337	0,687	2,072	3,134
Jun.	0,598	0,536	0,268	0,464	0,320	26,149	1,381	14,924	0,639	2,123	2,742
Jul.	0,588	0,568	0,264	0,426	0,294	25,384	1,238	14,812	0,568	2,060	2,323
Ago.	0,590	0,630	0,260	0,440	0,280	25,950	1,250	14,490	0,610	2,100	2,300

FEIJÃO

Os mais baixos preços

Embora um pouco melhores que no mês anterior, os preços da leguminosa são os mais baixos dos últimos 18 meses.



Brasil: preços recebidos pelos agricultores

Em R$ de agosto de 1999/unidade

Anos produtos Média	*Milho* (kg)	*Mandioca (raiz)* (t)	*Soja* (kg)	*Tomate* (kg)	*Trigo em grão* (kg)	*Cebola* (kg)	*Mamona* (kg)	*Pimenta-do-reino* (kg)	*Sisal* (kg)	*Uva* (kg)	*Bezerro até um ano* (cabeça)
1990	0,228	67,753	0,272	0,613	0,219	0,885	0,324	1,572	0,234	0,423	216,220
1991	0,243	81,138	0,335	0,524	0,220	0,521	0,267	1,296	0,234	0,369	191,522
1992	0,216	91,715	0,348	0,490	0,260	0,553	0,289	1,066	0,216	0,313	174,549
1993	0,223	91,014	0,344	0,461	0,240	0,562	0,327	1,151	0,229	0,642	188,141
1994	0,191	65,373	0,301	0,587	0,199	0,444	0,329	1,859	0,276	0,415	216,919
1995	0,158	92,209	0,226	0,541	0,199	0,612	0,328	2,194	0,333	0,564	191,879
1996	0,183	96,542	0,289	0,449	0,245	0,281	0,323	1,917	0,317	0,233	147,120
1997	0,146	89,856	0,313	0,368	0,176	0,582	0,287	3,712	0,358	0,323	140,659
1998	0,161	83,447	0,253	0,459	0,172	0,491	0,265	4,821	0,316	0,984	142,168
Jan. 98	0,158	81,248	0,316	0,451	0,169	0,485	0,271	4,509	0,316	0,676	138,824
Fev.	0,158	83,790	0,293	0,440	0,169	0,496	0,259	4,305	0,316	0,733	137,230
Mar.	0,157	82,110	0,270	0,461	0,169	0,495	0,259	5,060	0,292	0,798	138,440
Abr.	0,158	77,447	0,248	0,495	0,169	0,450	0,259	4,616	0,293	0,811	141,677
Maio	0,168	78,631	0,247	0,550	0,168	0,393	0,258	4,763	0,303	1,303	143,085
Jun.	0,157	81,359	0,235	0,549	0,179	0,470	0,246	5,366	0,314	1,120	143,003
Jul.	0,169	86,185	0,236	0,540	0,180	0,472	0,259	5,251	0,315	1,136	144,395
Ago.	0,158	85,108	0,225	0,484	0,180	0,439	0,270	5,091	0,327	1,138	143,184
Set.	0,158	84,485	0,237	0,394	0,169	0,484	0,282	4,833	0,338	1,048	144,163
Out.	0,158	86,012	0,237	0,394	0,169	0,609	0,270	4,711	0,316	1,014	143,940
Nov.	0,169	87,524	0,248	0,395	0,181	0,576	0,271	4,629	0,339	1,027	144,349
Dez.	0,168	87,465	0,246	0,358	0,168	0,525	0,280	4,718	0,324	1,006	143,726
Jan. 99	0,177	80,349	0,232	0,376	0,166	0,475	0,287	4,598	0,310	1,105	142,968
Fev.	0,169	80,640	0,275	0,370	0,180	0,413	0,307	4,646	0,318	1,058	143,266
Mar.	0,166	85,690	0,270	0,353	0,197	0,415	0,301	5,252	0,343	0,882	145,255
Abr.	0,166	88,933	0,249	0,332	0,208	0,436	0,311	5,001	0,353	0,892	149,632
Maio	0,156	90,854	0,250	0,375	0,219	0,448	0,323	5,727	0,333	0,885	152,180
Jun.	0,155	83,578	0,247	0,371	0,216	0,464	0,330	6,256	0,350	1,041	148,728
Jul.	0,162	81,883	0,243	0,375	0,213	0,416	0,315	5,712	0,325	1,238	146,570
Ago.	0,160	80,520	0,250	0,420	0,210	0,390	0,320	5,630	0,320	1,250	147,460



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.

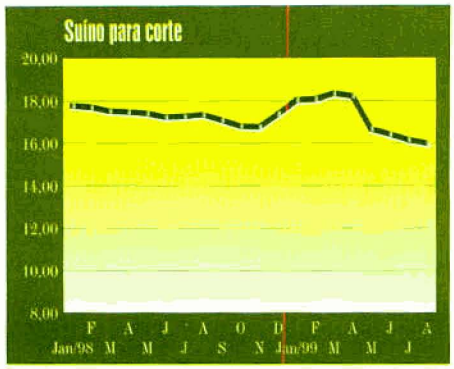
Com 280 páginas, prefácio de Roberto Rodrigues, presidente da Abag, e texto final do jornalista Nivaldo Manzano, *Reestruturação do agribusiness brasileiro: agronegócios no terceiro milênio* reúne ainda um time de primeira em *marketing*, economia e agronegócios:

- 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 (21) 559-5616 e São Paulo (11) 256-5968, pelo telefax (11) 6232-2114 ou pelo e-mail: formula@netpoint.com.br

SUÍNOS

Queda nas cotações



Com a chegada do inverno, os abates de suínos aumentaram no segundo trimestre do ano, provocando a queda das cotações.

Brasil: preços recebidos pelos agricultores

Em R$ de agosto de 1999/unidade

Anos/ produtos	*Boi gordo para corte*	*Vaca leiteira de raça*	*Vaca leiteira comum*	*Suíno para corte*	*Frango/galinha para corte*	*Leite*	*Lã*	*Ovos*	*Mel de abelha*	*Boi magro*
Média	(15 kg)	(cabeça)	(cabeça)	(15 kg)	(kg)	(kg)	(kg)	(kg)	(kg)	(cabeça)
1990	44,051	1.060,762	650,883	26,332	1,907	0,447	39,398	1,183	4,429	404,950
1991	40,602	855,350	534,806	25,192	1,629	0,419	23,261	1,034	5,189	350,074
1992	38,741	732,053	456,523	21,825	1,429	0,394	36,837	1,006	3,347	325,978
1993	41,060	781,333	486,041	24,389	1,443	0,408	30,606	1,125	3,478	341,752
1994	39,856	977,714	594,230	22,439	1,373	0,366	36,301	1,054	4,040	382,228
1995	32,416	1.077,029	603,364	20,335	1,119	0,381	44,966	0,854	6,858	337,349
1996	27,604	877,261	473,227	16,493	1,047	0,337	33,549	0,942	6,757	274,199
1997	27,924	812,161	434,462	18,777	0,981	0,294	36,125	0,912	5,750	264,437
1998	29,213	764,888	408,183	17,329	0,988	0,278	29,569	0,869	6,101	263,374
Jan. 98	28,597	796,233	430,608	17,787	0,947	0,271	38,764	0,778	5,895	258,024
Fev.	28,433	772,330	414,035	17,716	1,026	0,259	32,558	0,811	5,962	257,748
Mar.	28,446	761,075	404,930	17,528	1,023	0,270	31,020	0,832	5,790	263,736
Abr.	28,540	759,275	405,284	17,496	1,013	0,270	32,796	0,889	6,001	267,165
Maio	28,352	754,314	398,983	17,434	1,000	0,281	31,070	0,944	5,987	263,087
Jun.	28,240	754,443	405,730	17,240	0,997	0,291	29,170	0,919	6,071	259,177
Jul.	28,931	763,647	404,424	17,293	0,989	0,292	30,190	0,922	6,218	262,356
Ago.	29,500	763,712	404,918	17,369	1,002	0,293	31,966	0,890	6,330	263,018
Set.	30,148	766,340	405,190	17,102	0,980	0,293	30,937	0,867	6,399	263,754
Out.	30,395	765,837	404,929	16,815	0,958	0,282	25,819	0,868	6,334	266,252
Nov.	30,383	767,178	406,864	16,778	0,960	0,271	22,321	0,869	6,311	268,386
Dez.	30,590	754,272	412,304	17,397	0,962	0,268	18,213	0,839	5,914	267,785
Jan. 99	30,232	742,319	404,088	18,040	0,962	0,265	17,885	0,807	6,035	273,821
Fev.	30,376	730,598	387,441	18,088	1,016	0,254	16,818	0,826	5,779	267,904
Mar.	31,096	717,360	385,821	18,350	0,986	0,259	16,741	0,851	5,698	267,292
Abr.	30,630	727,616	392,046	18,231	0,965	0,259	17,722	0,820	5,645	273,304
Maio	29,382	726,771	398,536	16,680	0,947	0,281	17,784	0,843	5,695	278,497
Jun.	28,942	717,348	392,248	16,439	0,959	0,289	18,192	0,845	5,762	275,235
Jul.	29,888	717,391	382,674	16,172	0,933	0,284	16,263	0,832	5,529	270,791
Ago.	30,090	718,060	375,730	16,000	0,980	0,270	15,730	0,800	5,920	267,140

Se liga no 35.



RINO

Sintonize no 35, o número do Canal Rural.

A melhor ligação entre você e o campo está no 35, o seu Canal Rural. Cotações, o melhor serviço de agrimeteorologia do Brasil, tecnologia e técnica rural, culinária, shows, notícias, mercados, músicas, entrevistas, rodeios, eventos e tudo sobre o agribusiness. Não se esqueça. Para se ligar no melhor do campo, não ligue para as outras, ligue no canal 35 do sistema a cabo NET e parabólicas digitais da SKY. Para assinar, ligue 0800-992211 e assista ao Canal Rural em todo o Brasil.

CANAL RURAL

Canal Rural. O campo na sua casa.

São Paulo (0_ _ 11) 3670-9100 • Brasília (0_ _ 61) 323-8844 • Porto Alegre (0_ _ 51) 218-5262 • Curitiba (0_ _41) 342-1008 • Rio de Janeiro (0_ _21) 553-6379

www.zaz.com.br/rural

DIÁRIO de bordo

Seattle é aqui



ROBERTO RODRIGUES*

A proxima-se a nova rodada de negociações sobre a liberalização do comércio mundial de produtos agrícolas na OMC. O pontapé inicial dessa Rodada do Milênio será dado no fim de novembro, em uma reunião ministerial em Seattle, nos EUA.

Três anos após a assinatura do Acordo Agrícola da Rodada Uruguai do Gatt deviam reiniciar-se negociações sobre pontos principais definidos na Rodada: acesso a mercados, medidas de apoio interno e estímulos à exportação. Se a Rodada não teve resultados formidáveis na redução do protecionismo agrícola dos países ricos, o Acordo ao menos foi uma plataforma básica para futuros entendimentos.

Pela primeira vez o Brasil tem uma proposta consistente. O setor privado se organizou através do Fórum Permanente de Negociações Agrícolas Internacionais criado por Abag, CNA e OCB, funcionando em Brasília na sede da CNA. Ouvidas as cadeias produtivas, o Fórum já definiu a posição do Brasil quanto aos três temas, quanto às especificidades das cadeias e quanto à multifuncionalidade da agricultura, produtos geneticamente modificados (no item segurança alimentar, que inclui os conceitos de rastreabilidade e certificação), cláusula social e questão ambiental, entre outros.

O setor privado está articulado com o governo através do Ministério da Agricultura, da Camex e do Itamaraty. O ministro Pratini de Moraes conhece muito bem o assunto e estuda a possibilidade de se criar o Comitê do Milênio proposto pela Abag, integrado por representantes do setor privado, do governo e da academia e com um braço no Parlamento.

O comitê terá a função de assessorar permanentemente os negociadores brasileiros do Itamaraty nas reuniões de Genebra, que se sucederão a Seattle a partir do ano que vem. A presença da academia é fundamental para que as posições brasileiras sejam bem estruturadas tecnicamente. Será uma batalha duríssima, com possível recrudescimento do protecionismo, na contramão do que interessa aos brasileiros.

A retomada protecionista está ligada ao problema da exclusão social – inclusive desemprego –, irmã gêmea da concentração em todos os setores da economia e ambas filhas da globalização. A exclusão tem sido dura na agricultura, atividade em que pequenos produtores do mundo todo precisam de subsídios às vezes elevados para sobreviver.

Os países ligados à OCDE gastaram US$360 bilhões em subsídios diretos e indiretos a seus agricultores em 1998 – quase US$1 bilhão por dia. E o Brasil subsidia apenas o Pronaf, o Procera e pequena parcela do crédito rural. Ainda neste ano os parlamentares norte-americanos, diante da queda de preços das principais commodities e da seca que afetou a produtividade de algumas regiões, votaram subsídios adicionais de US$7,4 bilhões para garantir a renda dos produtores de soja e milho. Só o adicional é igual a todo o crédito de custeio oficial para os agricultores brasileiros. É um complicador que pode persistir.

Cerca de quatro grupos de países com interesses conflitantes estarão se defrontando na Rodada do Milênio. Os protecionistas (representados pela União Européia, os 10 países da Europa Central e do Leste que estão na fila para entrar na UE mais alguns asiáticos como Japão e Coréia), os que pregam liberalização (como os EUA, que pregam mas não praticam), os ultraprotecionistas (países pobres da África e da Ásia que precisam de subsídios dos países ricos para comprar comida barata) e os verdadeiros liberalizantes representados pelo Grupo de Cairns, do qual fazem parte o Brasil e países importantes como Austrália, Argentina, Nova Zelândia, Canadá e Colômbia.

Em recente Congresso da Agricultura Européia, realizado em Verona, Itália, os agricultores do velho continente propuseram lutar pela manutenção do protecionismo: não admitem a extinção da cláusula da paz (que quase anula eventuais reduções de subsídio dos países ricos); insistem nas caixas verde e azul, que podem distorcer os preços de mercado; na proteção a consumidores, defendendo a segurança do alimento; não admitem a redução de crédito às exportações e repetem os argumentos "não comerciais" da multifuncionalidade, saúde humana e animal.

O *chairman* do capítulo agrícola da OMC, embaixador colombiano Nestor Osorio, chegou a observar nesse Congresso que a Rodada do Milênio visa discutir liberações do comércio e não assuntos não comerciais. Defendeu a tese de que toda atividade pode ser considerada multifuncional e não apenas a agricultura. Mas seu discurso não foi aceito.

Embora estejamos muito mais bem preparados do que em outras ocasiões como Gatt e Mercosul, precisamos de muita objetividade e firmeza em nossas posições. É claro que temos que insistir na necessidade de ampliar acesso a mercados, com redução dos picos e da escalada tarifários entre outros pontos. Mas independentemente das tecnicalidades temos que marcar uma linha de atuação que até permita os subsídios dos países ricos quando tiverem caráter social. Em hipótese alguma contudo tais subsídios podem representar a geração de excedentes exportáveis como agora.

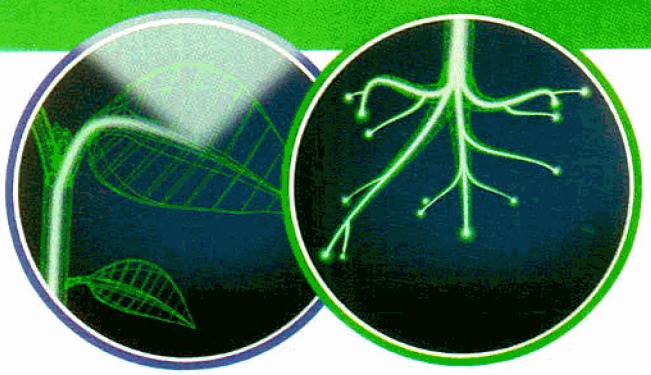
É uma tese defensável, tanto do ponto de vista político quanto técnico. Precisamos de aliados para defendê-la junto aos países do Mercosul ou ao Grupo de Cairns. Do contrário ficaremos isolados na grande batalha. E já há quem afirme que, na hora do "vamos ver", europeus e norte-americanos se aliarão em defesa do protecionismo, contrariando os interesses legítimos dos países em desenvolvimento.

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

PUBLICIS - NORTON

FAÇA A MELHOR ESCOLHA NUM ZAPP.

ZAPP



Zapp é o herbicida da Zeneca com maior resistência à chuva, rapidez de ação e eficiência. É a força com que o agricultor pode contar para proteger a lavoura e colher mais lucro.

Escolha Zapp e tenha todas essas vantagens: • Rápida absorção: diminui os riscos de ser lavado pela chuva • Controle inicial mais rápido que outros sistêmicos • Controla folhas largas e estreitas • Culturas e plantas daninhas: consulte a bula do produto.

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo

ANDEF

Venda sob receituário agronômico

ZAPP

MAIS FORÇA. MAIS AÇÃO.

CASE III



MUITO MAIS QUE UMA COLHEDORA. UM SISTEMA DE COLHEITA.

Colhedoras A7000 e A7700
Fabricadas pela Case, líder mundial em produção de colhedoras e implementos para a cultura da cana-de-açúcar, as colhedoras A7000 e A7700 são exemplos de eficiência e qualidade.

Elas contam com inovações e opções exclusivas. Tudo para garantir adequação às necessidades específicas de produção. São as únicas colhedoras que fazem parte do mais avançado e econômico sistema de cultura de cana: **CASE CANE SYSTEM.**



APOIO AO PRODUTO
0800-552188

CASE 80 ANOS DE BRASIL NA CONSTRUÇÃO E AGRICULTURA