ENSAIO: *Como compatibilizar a gestão produtiva e a financeira*

AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA ❑ VOL 21 ❑ Nº 12 ❑ DEZEMBRO DE 2001 ❑ R$ 6,00

ISSN 0100-4298

AS 100 MAIORES EMPRESAS DO AGRIBUSINESS

COMÉRCIO
Os avanços na reunião de Doha

ALIMENTOS
A FAO e a luta contra a fome no mundo

COOPERATIVAS
Uma estratégia de reestruturação

POLÍTICAS PÚBLICAS
O novo acordo da dívida rural

FGV
IBRE

Nossa tecnologia

Sua empresa



A parceria que alimenta seu sucesso

A Embrapa sabe que, para ter sucesso nos dias de hoje, uma empresa precisa ser dinâmica e inovadora. Por isso, trabalha para a modernização e o fortalecimento da agroindústria brasileira. E coloca, à disposição da sua empresa, soluções tecnológicas exclusivas, não importando o tamanho do seu empreendimento. Conheça as tecnologias e os serviços oferecidos pela Embrapa e torne-se o mais novo parceiro dessa empresa brasileira que é referência mundial em tecnologia.

Pesquisas:

- Redução de perdas na fase pós-colheita;
- Processos unitários na indústria de alimentos;
- Qualidade tecnológica de matérias-primas;
- Processos biotecnológicos;
- Processos de secagem de frutas, hortaliças e pescados;
- Extrusão termoplástica;
- Caracterização e qualidade de óleos essenciais;
- Óleos vegetais;
- Novos processos de conservação de alimentos.

Apoio técnico:

- Treinamento e capacitação de pessoal em produção e em programas de segurança alimentar;
- Análises de alimentos com emissão de laudo técnico: físico-química, microbiológica e sensorial;
- Adequação e análise de rótulos;
- Legislação e registro de produtos.

Consultoria:

- Melhoria de produtos e processos;
- Avaliação sensorial e teste de consumidor;
- Layout de fábricas;
- Determinação de validade dos produtos alimentícios;
- Desenvolvimento de equipamentos de pequeno porte para secagem.

Para mais informações, entre em contato com a: Embrapa Agroindústria de Alimentos • Av. das Américas, 29.501 – Guaratiba • 23020-470 – Rio de Janeiro, RJ • Tel:(0xx21) 2410 7478 / 2410 1090 / 2410 7498 • e-mail: sac@ctaa.embrapa.br • home page: www.ctaa.embrapa.br

Além deste, outros Centros de Pesquisa da Embrapa também desenvolvem tecnologias voltadas para a cadeia agroindustrial. Conheça mais sobre a Embrapa no endereço: **www.embrapa.br**

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO

Embrapa

GOVERNO FEDERAL
Trabalhando em todo o Brasil

POR
IVAN WEDEKIN E
ALEX BRANCO

Apoio irrestrito

Programas do Sebrae viabilizam projetos de pequenos produtores rurais



Fábio Meirelles criou um programa de ação que oferece assessoria técnica, administrativa, gerencial e mercadológica ao setor agropecuário

O presidente da Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp), Fábio Meirelles, é uma das mais conhecidas personalidades do agribusiness brasileiro. Empresário rural modelo (produtor de café, milho, leite, cana-de-açúcar e gado de corte), Meirelles foi presidente de instituições como o Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC); e o Instituto do Café do Estado de São Paulo, além de ter atuado como diretor do Banco de Desenvolvimento do Estado de São Paulo (Badesp).

Eleito deputado federal por São Paulo, em 1990, integrou diversas comissões da Câmara Federal e responde, hoje, pela primeira vice-presidência da Confederação Nacional de Agricultura (CNA). Na condição de presidente do Conselho Deliberativo do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), de São Paulo, o trabalho de Meirelles vem influenciando outros setores produtivos. "Nossa missão, no Sebrae, consiste em criar condições para que o micro e o pequeno empresário agreguem maior valor à sua atividade".

Apesar da pujança da indústria e dos serviços, São Paulo respira agronegócio. No coração da cidade está a sede da Faesp, erguida onde antes era a residência do barão de Itapetininga. Foi lá que o dr. Fábio Meirelles recebeu AgroanalysiS para o Abre Aspas deste mês.

Que balanço o sr. faz ao completar um ano à frente da presidência do Conselho Deliberativo do Sebrae?

— A atuação do Sebrae é importante para o fortalecimento das pequenas e médias empresas brasileiras, que são os grandes geradores e mantenedores de mão-de-obra. Por isso, o Sebrae vem prestando uma preciosa contribuição ao investir na capacitação dos gestores dessas empresas e concorrendo para reduzir o índice de empreendimentos malsucedidos.

O sr. poderia detalhar um pouco mais esse esforço?

— A iniciativa é fruto do trabalho que desfechamos no início do ano, realizado a partir do diagnóstico levantado por técnicos do Sebrae sobre o alarmante índice de micro e pequenas empresas que sucumbiam meses, às vezes semanas, após sua constituição.

Qual foi o resultado apurado pelo Sebrae?

— Verdadeiramente assustador. Basta dizer que cerca de 32% das empresas fechavam as portas no primeiro ano e menos de 30% das então sobreviventes conseguiam complementar cinco anos de atividade.

Esse índice elevado deve provocar graves impactos negativos...

— Enormes. Veja que cerca de 1 milhão de micro e pequenas empresas simplesmente desapareceram nos últimos 10 anos. O prejuízo social é desastroso, principalmente quando se sabe que as pequenas e médias empresas são as grandes empregadoras do país e que elas são as mais eficientes frentes de abertura de postos de trabalho. De acordo com dados do próprio Sebrae, o custo de abertura de um posto de trabalho de uma micro ou pequena empresa gira em torno de R$4.500 a R$5 mil. Esse investimento sobe para cerca de R$40 mil no segmento da construção civil e pode chegar a nada menos do que R$300 mil no caso das grandes indústrias. Ou seja, é fácil ver que o caminho mais curto para o Brasil revitalizar seu desenvolvimento econômico e distribuir riqueza social é apoiando o micro e o pequeno empresário. E essa receita não tem nada de tupiniquim, mas é prática corrente nos países de economia forte.



Cerca de 1 milhão de micro e pequenas empresas simplesmente desapareceram nos últimos 10 anos. O prejuízo social é desastroso, principalmente quando se sabe que elas são as mais eficientes frentes de abertura de postos de trabalho.

Quais?

— Um dos exemplos mais conhecidos são os consórcios de pequenas e microempresas na Itália, que lá são o verdadeiro motor da economia. Só que a maior economia do mundo – os Estados Unidos – depende visceralmente das pequenas e microempresas, que lá respondem por mais de 51% do PIB e mais da metade da receita colhida com exportações.

Quais as providências adotadas pelo Sebrae para aumentar a longevidade e a competitividade das micro e pequenas empresas brasileiras?

— Estamos operando nas mais diversas frentes – desde a esfera política até a difusão de informações técnicas. Mas eu diria que uma das maiores contribuições é a nossa atuação para contornar as restrições de crédito vividas pelas micro e pequenas empresas.

E como atacar essa deficiência?

— O Sebrae apóia essas empresas, firmando convênios com agentes financeiros oficiais com objetivo de dar orientação e consultoria sobre linhas de crédito voltadas para pequenas empresas, e viabilizar a concessão de avais. Essas orientações consistem na publicidade dos critérios estipulados pelos bancos para acesso às linhas de crédito especiais, prazos de pagamento, taxas de juros, itens financiáveis, garantias exigidas e outras.

Não são operações complexas?

— De forma alguma. A consultoria é prestada da seguinte forma: o Sebrae elabora os projetos de viabilidade econômico-financeira, necessários para avaliar a capacidade de pagamento das empresas que estão acessando estas linhas de crédito. Assim, o empresário já sabe, antes de fechar o contrato com o banco, as vantagens da operação financeira, os resultados que deve atingir e como sua empresa deverá se comportar caso o financiamento seja feito, evitando riscos e melhorando seu desempenho.

Quais são os projetos e metas para 2002?

— A idéia é aperfeiçoar esse modelo vencedor, estendendo-o para outras frentes de atuação. Mas pretendo também aproveitar e transmitir um pouco de minha experiência no segmento agroindustrial, repassando o bem-sucedido modelo das cadeias produtivas, voltadas para a agregação de maior valor para todos os elos da atividade.

Quais as cadeias produtivas escolhidas nesse primeiro momento?

— Três: alimentos, construção e têxtil/confecções.

Por que essas cadeias, em particular?

— Por serem as mais promissoras em termos de geração de riqueza e de empregos. Na cadeia de alimentos, por exemplo, o Sebrae acumula experiências positivas que podem ser multiplicadas em outras frentes. Como você sabe, o agronegócio é um dos principias sustentáculos da economia nacional, responsável por quase 40% do PIB no Brasil. Só no estado de São Paulo o agribusiness movimenta cerca de R$138 bilhões.

Isso sem falar na balança comercial brasileira...

— Exatamente. O superávit da balança agrícola deste ano deve ultrapassar os US$18 bilhões, marca 33% superior à registrada no ano passado. Esse desempenho tem reflexo direto sobre a própria balança comercial do país. No ano passado, dos US$55 bilhões exportados, cerca de US$17 bilhões vieram do campo, ou seja, somente o setor agrícola contribuiu com um terço das exportações brasileiras. Não fosse a agroindústria brasileira, o Brasil muito provavelmente estaria amargando um déficit na balança comercial. E as perspectivas para o próximo ano são excelentes. O Brasil deve começar o ano colhendo uma safra recorde, superior a 100 milhões de toneladas de grãos.

É possível quantificar o impacto social do agronegócio?

— É, e os números impressionam. Basta dizer que somente no estado de São Paulo há um contingente de 1,2 milhão de pessoas, entre proprietários e familiares, arrendatários e assalariados que vivem diretamente do que se produz no campo. Direta e indiretamente, cerca de 3 milhões de paulistas dependem do agronegócio.

E de que forma o Sebrae trata de apoiar o agronegócio?

— Criamos um programa de ação específico para o setor – o Sistema Agroindustrial Integrado (SAI) – que oferece assessoria técnica, administrativa, gerencial e mercadológica aos produtores e empresários do setor agropecuário. O piloto foi implantado em 1998, na região de Votuporanga, em parceria com a Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (Cati), órgão da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo.



Só no estado de São Paulo há 1,2 milhão de pessoas, entre proprietários e familiares, arrendatários e assalariados que vivem diretamente do que se produz no campo. Direta e indiretamente, cerca de 3 milhões de paulistas dependem do agronegócio.

Quais os resultados do programa até agora?

— Já atingimos 527 municípios do estado e nesse momento está sendo implantado nos outros 118 municípios paulistas. E os resultados são tangíveis: os cerca de 15 mil produtores que participaram do programa estão registrando aumento médio de produtividade de 15%. Esse universo de produtores está agregando uma receita adicional de R$10 milhões, na produção de artigos diferenciados como hortaliças, codornas, cogumelos, leite, frutas, algodão, soja e aguardente.

De que forma opera o programa?

— É um trabalho sistemático, que atinge todos aqueles que estão direta ou indiretamente envolvidos no agronegócio, abrangendo os mais diversos elos das cadeias produtivas. Nesse trabalho, focamos nossos esforços em pontos estratégicos, como o aperfeiçoamento da gestão administrativa, a abertura de novos mercados e a criação de sistemas alternativos de comercialização e distribuição de produtos agroindustriais. E a partir deste ano o programa ganhará envergadura ainda maior.

Em que sentido?

— O crescimento da demanda que o SAI gerou nos levou a criar um programa de agronegócios que integra os projetos Qualidade Total Rural, Capacitação Rural e Cadeias Produtivas Agroindustriais. E estamos lançando o programa de Incubadoras Agroindustriais, que tem por objetivo respaldar o surgimento de agroindústrias locais para fornecer produtos de maior qualidade e maior valor agregado para os consumidores locais/regionais.

E quais são as metas desse programa?

— Nosso objetivo é chegar ao final de 2002 com cerca de 40 incubadoras, com total infra-estrutura administrativa e operacional, consultoria, treinamento à disposição das empresas instaladas, abrindo assim mais uma alternativa de canal de comercialização. Para se ter uma idéia do alcance do programa, é bom lembrar que existem hoje no estado de São Paulo 37 incubadoras (base tecnológica e mista), 35 das quais recebem o apoio do Sebrae, que investiu muito na iniciativa.

O sr. disse que o programa contempla todos os elos das cadeias produtivas. O que está sendo feito, nesse sentido, em outras pontas?

— Estamos, por exemplo, agilizando o processo de comercialização, de forma a beneficiar os agentes que operam na ponta da distribuição de alimentos. Para tanto, o Sebrae está lançando o SAI Metropolitano, que vai reduzir tempo e custos de transporte daquilo que é produzido no interior para os estabelecimentos do comércio varejista de alimentos da Região Metropolitana de São Paulo – que é o principal mercado consumidor de alimentos do país, com 18 milhões de pessoas. Dessa forma, ganham o produtor, que amplia seu mercado, o atacadista e varejista, que reduzem seus custos operacionais, e o consumidor, que passa a ter acesso a um produto de qualidade superior.

Quando deve entrar em operação esse programa?

— A implantação do piloto está prevista para 2002, inicialmente na Zona Leste paulistana. Nossas metas, entretanto, são as seguintes: atender a 720 produtores por mês, capacitá-los dentro das especificações do programa Qualidade Total Rural e desenvolver três centrais de comercialização regionais.

AGRO drops

Monica Richter



O presidente da ABC (à direita) e o secretário da Agricultura João Carlos Meirelles nos 75 anos da ABC

Entidade de criadores faz 75 anos

A Associação Brasileira de Criadores (ABC) está completando, neste mês de dezembro, 75 anos de fundação. Surgida em 1926 com o nome de Federação Paulista de Criadores de Bovinos, é a entidade pioneira do setor no estado de São Paulo. Em sua trajetória, a ABC adotou procedimentos inéditos que resultaram em avanços significativos para a pecuária brasileira. O primeiro deles foi o estabelecimento, em 1927, do Serviço de Registro Genealógico das Raças Bovinas. Em 1945, foi implantado o Serviço de Controle Leiteiro (SCL), que consistia na pesagem do leite extraído de cada vaca e na medição do teor de gordura. Depois, foi a vez do Serviço de Controle de Desenvolvimento Ponderal (SCDP), destinado à verificação do ganho de peso dos animais. Implantado em 1967, o SCDP pesava os animais no nascimento e em várias idades.

Hoje, a ABC concentra seus esforços na aglutinação das entidades do setor para a defesa dos interesses gerais da pecuária nacional, como reforma tributária, legislação e código de águas, reforma agrária, legislação ambiental e florestal, produtos transgênicos, barreiras e burocracia que dificultam exportações. "Nossa proposta é fortalecer a pecuária como um todo", avalia o presidente da ABC, Luis Alberto Moreira Ferreira.



Herbicida controla ciperáceas na cultura do arroz

Alta eficiência no controle das plantas daninhas ciperáceas na cultura do arroz irrigado é o que promete a DuPont com o lançamento do herbicida Gulliver (foto), que chega ao mercado este mês nos estados do sul do país. Gulliver é um produto seletivo, aplicado em pós-emergência das plantas daninhas e com ação sistêmica, além de ser rapidamente absorvido através de folhas e raízes, com translocação por toda a planta.

De acordo com o vice-presidente da DuPont Agrícola no Brasil, o engenheiro agrônomo José Perdomo, as plantas daninhas ciperáceas, conhecidas como Junquinho, Cuminho e Sagitária, são consideradas inimigas do arroz irrigado, pois podem inibir o crescimento da cultura – que tem o maior índice de área plantada nos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina – e causar prejuízos. Outro benefício do produto, segundo Perdomo, é a embalagem hidrossolúvel, sem necessidade de contato manual.

Recentemente, a companhia DuPont anunciou uma reestruturação de atividades no país, com a incorporação a seu portfólio da linha de produtos acabados da empresa coligada, a Griffin, e a análise de estudos visando a uma atuação conjunta com a Pioneer Sementes, cujo controle acionário pertencerá à matriz da DuPont a partir de 2002. Assim, a DuPont Brasil passou a operar com novo direcionamento estratégico, através das divisões Specialties Venture e Row Crops Venture. A empresa prevê faturar cerca de US$200 milhões no país este ano.

Tecnologia de ponta para medir emissão de ruídos

A Caterpillar Brasil acaba de ter certificado todo o seu sistema de inspeção e controle de emissões de ruídos de acordo com a Diretiva Européia 2000/14/EC, concedida pelo RWTÜV, único órgão credenciado para esta certificação. Com esta conquista, a Caterpillar torna-se a primeira empresa da América Latina a atender aos novos requisitos sobre controle de emissões de ruídos para operador e espectador, que entrarão em vigor nos países que integram a União Européia a partir do próximo ano.

Com investimentos de US$350 mil, a empresa implantou uma área de 7.250m², em sua fábrica de Piracicaba, para o monitoramento do nível de ruídos dos tratores, em funcionamento há dois anos. O processo de medição exigiu a construção de uma pista de concreto para teste de máquinas de rodas e de uma pista de areia para máquinas de esteiras. Foi também necessário instalar uma sala para o equipamento Audibel System, que faz a medição e o



A medição exigiu a construção de uma pista de concreto para teste das máquinas

registro dos ruídos, além de torres para microfones especiais, sistema de monitoramento ambiental (temperatura, velocidade do vento e umidade) e antena para transmissão de dados via radiofreqüência. O sistema permite que uma única pessoa conduza o teste, utilizando um computador portátil para transmissão dos dados ao computador central.

Case lança colheitadeira não-convencional

A Case IH começa a produzir este mês a primeira colheitadeira de grãos não-convencional do Mercosul, a Axial-Flow 2388. Considerada a mais produtiva e com melhor qualidade de colheita – perdas próximo a zero, grãos mais limpos e sem danos mecânicos –, a nova máquina é resultado de pesquisas tecnológicas realizadas nas principais regiões agrícolas da América Latina, consumindo US$12 milhões e 1.500 horas de testes.

A nova versão da Axial-Flow é o terceiro lançamento que a marca apresenta ao Mercosul em 2001, comprovando sua consolidação no continente, especialmente no Brasil. "Estamos reafirmando a estratégia anunciada pela direção mundial da empresa no final do ano passado, de desenvolver a marca Case IH e oferecer um sistema completo para os produtores mais especializados da agricultura latino-americana", afirma Valentino Rizzioli, vice-presidente da CNH Global para a América Latina.

Holding do Grupo Fiat para os setores de máquinas agrícolas e de construção, e líder mundial na fabricação de tratores e colheitadeiras, a CNH Global está investindo US$100 milhões no continente até 2002.

A nova colheitadeira será produzida na fábrica de Curitiba, PR. "A nova máquina apresenta 64 modificações projetadas por nossa equipe técnica para atender as exigências e necessidades agrícolas na colheita de milho, trigo, soja e feijão" afirma Carlito Eckert, diretor nacional de vendas da Case IH.



A Axial-Flow da Case: US$ 12 milhões investidos em pesquisas e 1.500 horas de testes



Hélvio Quintão, a escultura e Raymundo Azevedo Filho nos 25 anos da New Holland

Rede New Holland completa 25 anos

Com a participação de todos os concessionários no Brasil, a New Holland comemorou em novembro os seus 25 anos de fundação. Para marcar a data, foi realizada uma solenidade em Curitiba PR, sede da entidade, que contou com as presenças de Paolo Monferino, presidente mundial da CNH Global, Valentino Rizzioli, vice-presidente da CNH Global para a América Latina, e Francesco Pallaro, diretor comercial da New Holland.

Durante a solenidade, o diretor do Banco CNH Capital, Hélvio Quintão, presenteou o presidente da Abraforte, Raymundo Azevedo Filho, com uma escultura feita por um antigo operário da New Holland que se transformou num artista plástico de renome internacional. O escultor em questão é Luiz Gagliastri, que tem obras expostas no Museu de Arte de São Paulo (Masp, SP) e no Museu de Arte de Israel, em Jerusalém, e é ganhador de vários prêmios de arte no Brasil.

Atualmente, a New Holland possui 95 concessionários, que, entre lojas matrizes e filiais, somam 165 pontos de atendimento em 25 estados brasileiros. A rede é responsável pela oferta de aproximadamente 3.500 postos de trabalho e teve um faturamento de cerca de R$1 bilhão em 2000. Para este ano, o faturamento da rede toda, entre comercialização de máquinas, vendas de peças de reposição, oficina mecânica e prestação de outros serviços, deve ficar na casa de R$1,3 bilhão, com crescimento de 30%.

Produção animal é tema de congresso de agronegócios

A Sociedade Nacional de Agricultura realizará, nos dias 18 e 19 de março, no Rio de Janeiro, a quarta edição de seu Congresso de Agribusiness. Dessa vez, o tema vai girar em torno da Análise da Cadeia Produtiva Animal.

O evento apresentará sete

painéis, onde serão debatidos temas como Avanços Tecnológicos da Produção Animal, Biotecnologia, Clonagem, Produção e Comercialização de Alimentos de Origem Animal, Inspeção Sanitária, Prevenção e Controle de Doenças, Avanços na Medicina Veterinária e Oportunidades de Negócios na Cadeia Produtiva Animal. Mais informações pelo telefone (21) 2533-0088.



As uvas Juliana têm brotações excelentes, com fertilidade média de 1,4 cacho por ramo

IAC lança nova variedade de uva

O Instituto Agronômico (IAC/Apta) lança este mês uma nova variedade de uva, a Juliana, criada e selecionada para servir de alternativa a viticultores e consumidores. Há 34 anos, a instituição não lançava uma nova variedade de uva. O nome da nova variedade foi dado em homenagem a Juliana Perecin Antunes Ribeiro, filha do pesquisador Ivan José Antunes Ribeiro, que fez o cruzamento em 1983, do qual resultou a variedade. Em 1988/89 o pesquisador Celso V. Pommer selecionou a cultivar.

A nova variedade foi testada em um campo de observação na Estação Experimental de Jundiaí, onde foi possível concluir que apresenta algumas características similares à Niágara rosada, como o ciclo de brotação e florescimento. Suas brotações são excelentes, com fertilidade média de 1,4 cacho por ramo. As bagas são de tamanho médio, esféricas e de cor branca. O sabor moscatel é muito agradável.

Moinho arma estratégia para driblar a crise

O Moinho São Jorge, um dos mais tradicionais fabricantes de farinha de trigo do país, trabalha com expectativas otimistas para o encerramento deste ano, quando deve registrar o faturamento de R$150 milhões. O moinho está apostando na safra recorde da Argentina, que deve chegar em novembro a 20 milhões de toneladas de trigo, 20% a mais em relação à safra de 2000. O diretor superintendente do Moinho São Jorge, Roberto Faconti, acredita que o aumento da oferta pode melhorar o preço. Com a alta do dólar o moinho sofreu um aumento direto de 4% no custo de seus produtos, pois as 300 mil toneladas de trigo por ano consumidas pela empresa são importadas da Argentina. O São Jorge prepara também uma ofensiva comercial, com início este mês, para driblar a baixa do mercado tradicionalmente registrada no verão, quando o consumo de farinha de trigo diminui em até 20% na grande São Paulo. Segundo Faconti, o objetivo é aumentar de 10 a 15% o fornecimento de seus produtos na Baixada Santista, Vale do Paraíba e Rio de Janeiro, aproveitando a onda migratória de turistas nessa época.

Parceria põe rastreabilidade em prática

As agropecuárias CFM, Jacarezinho e Fazendas Bartira anunciam parceria para implementar um Programa de Identificação e Rastreabilidade de Bovinos que objetiva a certificação de origem de acordo com os parâmetros traçados pelos maiores importadores mundiais de carne – especialmente União Européia – e pelo mercado interno.

A Agropecuária CFM possui 11 fazendas em São Paulo e Mato Grosso do Sul e é a maior fornecedora independente de cana-de-açúcar do país, produzindo 1,6 milhão de toneladas anuais. Seu rebanho de corte contabiliza 75 mil cabeças. A Agropecuária Jacarezinho é uma das três propriedades rurais do Grupo Grendene. Atualmente conta com um rebanho total de 27 mil exemplares. As Fazendas Bartira, uma das quatro unidades agropecuárias do Grupo Brascan, respondem pela venda anual de quase 10 mil cabeças e encaminham outras 3 mil ao abate.



Renato Cavalini e Luiz Antonio Araújo (Bartira), David Makin (CFM) e Ian Hill (Jacarezinho)

AGCO anuncia mudanças na administração

Normélio Ravanello, ex-diretor de Operações Comerciais Brasil e Exportação, assumiu o controle das operações da AGCO do Brasil, fabricante dos produtos Massey Ferguson. Engenheiro mecânico pós-graduado em administração da produção, Ravanello iniciou sua carreira em 1970 no Departamento de Qualidade, na área de manufatura da então Massey Ferguson.

Ao longo desses anos atuou em diversas áreas da empresa. Durante sua gestão, a Massey Ferguson promoveu um amplo desenvolvimento na área de pesquisa e projeto de produtos e um

contínuo processo de redução de custos. Foram investidos R$30 milhões na reorganização das estruturas e processos de fabricação e logística, e na aquisição de novos equipamentos.

Ano passado a estrutura de armazenamento de peças de reposição da fábrica de Canoas foi ampliada, com investimentos da ordem de R$1,2 milhão. Este ano, foram aplicados mais de R$11,5 milhões no desenvolvimento de um sistema que permitirá a integração total das informações de todas as operações da empresa brasileira de forma compatível com a rede mundial da corporação. Segundo Ravanello, nos próximos anos, deverá ser destinada uma média anual de R$13,5 milhões para a atualização tecnológica das fábricas.

Horticeres lança novo híbrido de melancia



A melancia híbrida Diamante pode ser plantada em todas as áreas de produção no país

Diamante é o nome do novo híbrido de melancia do tipo *crimson sweet*, com frutos redondos e rajados, que a Horticeres está disponibilizando aos produtores a partir de dezembro. A produtividade média de 45 toneladas por hectare e o ciclo de produção 10 a 15 dias mais precoce são as principais características que a diferenciam de suas concorrentes, além do sabor mais doce.

A Diamante pode ser plantada em todas as áreas de produção no país. Seus frutos pesam 12kg em média e podem ser colhidos em 75 dias no verão e 85, no inverno

O lançamento oficial da melancia híbrida Diamante aconteceu em novembro com a presença de 50 produtores do distrito de Avencas, (Marília, SP), cuja economia baseia-se no plantio desta fruta. As sementes da nova cultivar estão disponíveis nos revendedores de todo o país. Marca pertencente ao grupo SVS (Seminis Vegetable Seeds), líder mundial em sementes, a empresa tem sede administrativa em Campinas, SP.

Rebanho bovino tem controle eletrônico

O Show Rural Coopavel, que acontece de 4 a 8 de fevereiro em Cascavel, Paraná, vai mostrar aos produtores o funcionamento de um sistema informatizado de controle e rastreabilidade de bovinos que arquiva todos os dados, desde o nascimento ao comércio da carne, através de um *chip* eletrônico. O sistema, desenvolvido pela Embrapa em parceria com a Coopavel, é uma espécie de identidade eletrônica que garante o arquivamento permanente de informações sobre a vida dos animais, como data de nascimento, vacinas efetuadas, doenças adquiridas e alimentação.



O sistema de rastreabilidade de bovinos será mostrado no Show Rural Coopavel em fevereiro

Os pecuaristas de corte também terão a oportunidade de conhecer durante o evento o campo agrostológico, com parcelas de várias espécies de forrageiras; o pastejo rotacionado, com demonstração prática através de animais pastejando; a conservação de forragem, que apresentará máquinas cortando capim-mombaça para silagem; e a integração de lavoura, com a pecuária através do plantio de soja sobre uma pastagem de braquiária.

Exportação de máquinas cresceu 80% em 2001

A indústria brasileira de máquinas e implementos agrícolas exportou 1.123 unidades de janeiro a novembro deste ano, o que representa um crescimento de 80,3% em relação ao ano anterior. A John Deere Brasil participou desse esforço com 52% do total das colheitadeiras exportadas pelo país em 2001. O grande destaque foram as colheitadeiras modelos1450 e 1550.

A John Deere Brasil a partir deste mês passa a ser responsável pelo suprimento mundial de colheitadeiras de média especificação para todos os mercados cobertos pela Deere (*holding* internacional do grupo). Na Europa esse segmento representa 30% do total de colheitadeiras comercializadas, algo em torno de 3 mil unidades/ano.



Deere Brasil: máquinas fabricadas em Horizontina, RS, conquistaram os europeus

Um grande evento realizado em setembro pela Deere em Sevilha, Espanha, marcou a introdução no continente europeu das máquinas brasileiras, fabricadas em Horizontina, RS. As colheitadeiras 1450 e 1550 também foram destaque em outras feiras de máquinas agrícolas em países europeus, entre elas a Agritécnica, que aconteceu na cidade alemã de Hannover em outubro.

AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

Publicação mensal de agribusiness e economia agrícola da Fundação Getúlio Vargas (Instituto Brasileiro de Economia – IBRE), co-editada com RC.W Consultores.

Fundadores – Julian M. Chacel e Paulo Rabello de Castro

GRUPO EDITORIAL
EDITOR: Ivan Wedekin

REDAÇÃO
REDATOR-CHEFE: Regis Alimandro
REDATORES: César Garcia e Luiz Antonio Pinazza
ARTE: Osvaldo Moreira e Norma Massa
REVISÃO: Fátima Caroni
EDITORAÇÃO: Texto & Contexto
COLABORADORES: Daniela de Paula Rocha (algodão), Guilherme Soria Bastos Filho, Viviane Seda (índice labag), Joaquim Andre Villanova (açúcar e álcool), Maria José Cyhlar Monteiro (preços, previsão de safras), Ignez Vidigal Lopes, Mauro de Rezende Lopes (comércio internacional, política agrícola), Gregory Honczar, Edmilson Pereira Conceição, Bruno da Silva Jr. (preços e índices do agronegócio).
SECRETARIA E APOIO ADMINISTRATIVO: Leslie de Medeiros Moysés

PUBLICIDADE – GERENTE COMERCIAL: Carlos Henrique Tibiriçá Miranda; tel.: (21) 2559-5623; fax: (21) 2559-5616 e 2551-4049; e-mail: caique @fgv.br. REPRESENTANTES COMERCIAIS: RIO – Milla de Souza: telefax: (21) 2533-3121/1601, 2524-2757 e-mail: triunvirato@openlink.com.br; RIO GRANDE DO SUL – Ararê Vargas Fortes: tel.: (51) 343-8423; fax: (51) 337-4262. BRASÍLIA (DF) – Joaquim Barroncas: SHIN - QI 8 - cj 03, casa 17, tel: (61) 9972-0741 e 577-3874. e-mail:joaquimbarroncas@ig.com.br.

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS – Ana Lúcia Botelho Brandão – Outros estados: DDG: 0800.25.7788. Ligações do Rio: Tel.: 21 2559-6040, fax: 21 2559-6039; e-mail: agroanalysis@fgv.br

PONTOS DE VENDA: Rio de Janeiro: Praia de Botafogo, 188 - tel.: (21) 2559-5535 e fax: 2559-5537; São Paulo: Av. Nove de Julho, 2.029 - tel.: (11) 281-7875.

FGV IBRE
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.: (21) 2559-6000.

PRESIDENTE FUNDADOR: Luiz Simões Lopes

PRESIDENTE: Carlos Ivan Simonsen Leal

DIRETOR-GERAL: José Affonso Fausto Barbosa

CONSELHO DIRETOR

PRESIDENTE: Carlos Ivan Simonsen Leal

VICE-PRESIDENTES: Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Manoel Fernando Thompson Motta, Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque.

DEMAIS VOGAIS: Ernane Galvêas, José Luiz Miranda, Luiz Fernando da Silva Pinto, Manoel Pio Corrêa Jr., Marcílio Marques Moreira, Roberto de Oliveira Campos, Roberto Paulo Cezar de Andrade.

SUPLENTES: Alfredo Américo de Souza Rangel, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque, Cristiano Buarque Franco Neto, Eduardo Vianna, Geraldo José Carbone, José Julio 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 (Klabin Irmãos & Cia.)

DEMAIS VOGAIS: Antonio Monteiro de Castro Filho (Souza Cruz S/A), Associação de Bancos do Estado de São Paulo, Banco CCF Brasil S.A., Diogo Lordello de Mello, Domingos Marques Grêllo, Edmundo Penna Barbosa da Silva, Estado da Bahia, Félix de Bulhões (S.A. White Martins), Heitor Chagas de Oliveira, Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), Jorge Gerdau Johannpeter (Gerdau S.A.), Lázaro de Mello Brandão (Banco Bradesco S.A.), Marcelo Serfaty, Mauro Salles (Salles DMB&B Publicidade S.A.), Paulo Rabello de Castro, Sérgio Franklin Quintella, Sérgio Ribeiro da Costa Werlang, Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Rio de Janeiro.

SUPLENTES: Cristiano Buarque Franco Neto (Banco Bozano, Simonsen S.A.), Fernando Roberto Moreira Salles (Unibanco – União de Bancos Brasileiros S.A.), Guilherme Augusto Frering (Caemi Mineração e Metalurgia S.A.), João Pedro Gouvêa Vieira Filho (Refinaria de Petróleo Ipiranga S.A.), Jorge Paulo Lemann (Banco de Investimentos Credit Suisse First Boston Garantia S.A.), Luiz Chor (Chozil Engenharia Ltda.), Luiz Roberto do Nascimento Silva, Márcio João de Andrade Fortes, Ney Coe de Oliveira, Patrick de Larragoiti Lucas (Sul América Cia. Nacional de Seguros), Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco BBM S/A), Rui Manuel de Medeiros d'Espiney Patrício (Banco Boavista Interatlântico S/A).

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

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA
DIRETOR: Antonio Carlos Pôrto Gonçalves
VICE-DIRETOR: Roberto Fendt
CENTRO DE ESTATÍSTICAS E ANÁLISES ECONÔMICAS: Salomão L. Quadros
CENTRO DE ESTUDOS AGRÍCOLAS: Ignez Vidigal Lopes
CENTRO DE ESTUDOS DE PREÇOS: Paulo Sidney de Melo Cota
CENTRO DE POLÍTICAS SOCIAIS: Marcelo Neri
COORDENADORIA DE PROJETOS/GERÊNCIA ADMINISTRATIVA: Regina Celia Reis de Oliveira
REVISTA CONJUNTURA ECONÔMICA: Roberto Fendt

Este mês:

3 Abre aspas: Fábio Meirelles
Apoio irrestrito
Programas do Sebrae viabilizam projetos de pequenos produtores rurais
IVAN WEDEKIN E ALEX BRANCO

12 As 100 Maiores do Agribusiness
Resultados decepcionam
Em 2000, o desempenho das empresas nacionais do agribusiness ficou abaixo da média de todas as empresas brasileiras e muito aquém do desejável
ALOISIO CAMPELO JR.

22 Dívida agrícola
Um novo acordo
Pelo segundo ano consecutivo, o governo dá tratamento diferenciado à dívida da agricultura
LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

24 As cooperativas vistas por dentro
O mercado como foco
Novos tempos pedem reestruturação das cooperativas do agronegócio e sua adequação aos problemas do novo mercado
MAURO DE REZENDE LOPES E GERALDO DA SILVA E SOUZA

32 Gestão no campo
Pessoas distintas
O fazendeiro deve pensar como investidor rural, dono do dinheiro, e como produtor rural, dono da fazenda e do *know-how* de produção
FÁBIO LENZA

35 A soja no Brasil e no mundo
Novo recorde em 2002
O volume de produção indica que os preços do produto tendem a baixar, e a lógica do mercado é baratear os custos
ARGEMIRO BRUM

38 Trigo
Otimismo contido
Ainda é cedo para afirmar que a grande safra brasileira do cereal vai marcar a retomada rumo à auto-suficiência
LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

Sem grandes ameaças 42
Ao que tudo indica, a produção vai superar os problemas e não faltará abastecimento vindo da Argentina
ARGEMIRO BRUM

44 OMC
Nova rodada
Novas esperanças para as exportações do Brasil, com a Agenda para o desenvolvimento de Doha
LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

Novo ânimo 47
O Brasil parece mais ciente do seu grande potencial para assumir a liderança na defesa dos interesses dos países em desenvolvimento
SILVIA HELENA MIRANDA

Quinze anos: de Punta del Este a Doha 52
Boa estratégia, posições firmes e competência podem enfrentar as resistências que impedem nosso desenvolvimento
PEDRO DE CAMARGO NETO

54 Alimentação
Questão de sobrevivência
A luta contra a fome não significa apenas uma campanha humanitária: é a luta pela preservação da vida no planeta

56 Pecuária
Mudança de perfil
Doenças do rebanho bovino e a busca de fornecedores alternativos abrem espaço para a avicultura do Brasil
LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

58 Ciência & tecnologia
Muito mais que números
Reflexos na renda da população, no nível de inclusão social e preços mais baixos acompanham o crescimento da produção e da produtividade agrícola
ALBERTO DUQUE PORTUGAL

60 Ibre faz 50 anos
Cinco décadas de credibilidade
RUI PIZARRO

62 Preços e índices do agronegócio

63 Tendências

66 Diário de bordo
Bagaço e álcool
O bagaço de cana é uma alternativa fantástica para ajudar a resolver a questão energética. E o álcool não é o único produto de cana que ajuda a economizar combustível
ROBERTO RODRIGUES



O agronegócio é o seguinte:

Nova agricultura

A próxima safra brasileira de grãos deve suplantar os 100 milhões de toneladas. Isso, claro, se São Pedro continuar colaborando. Na verdade, não é de hoje que o Brasil reúne as condições necessárias – tecnologia, área ocupada, volume de investimento – para alcançar uma produção de tal magnitude. Na safra passada chegamos quase lá.

É hora de comemorar. Mas é preciso deixar claro que a superação de um limite quantitativo de produção tem pouco a ver com a qualidade da política agrícola oficial. Para avaliar a eficácia dessa política interessa analisar a evolução da renda líquida, ou seja, o faturamento da propriedade menos custos diretos e indiretos, impostos e toda sorte de gastos. De outro lado, a disponibilidade de grãos em quantidade adequada condiciona o bom desempenho dos diversos segmentos do agronegócio. Sem boa disponibilidade de soja e milho é mais difícil exportar frangos e suínos. Portanto, o que há para comemorar é o processo, ainda em curso, de consolidação de uma nova agricultura brasileira. Finalmente, estamos nos distanciando da mesmice de supersafras na casa dos oitenta e poucos milhões de toneladas, da destruição da imagem do produtor rural acusado de caloteiro e de opositor aos interesses dos consumidores urbanos. Na verdade, estamos criando essa nova agricultura. Uma agricultura mais empresarial e mais bem estruturada, seja nos estados do Sul e do Sudeste ou nas áreas novas do cerrado.

O agricultor endividado dos anos 1990, vítima de planos econômicos equivocados, pode ainda estar no negócio, desde que tenha tido a capacidade e frieza de abater parcela muito importante de sua dívida através de liquidação patrimonial ou algo semelhante. Boa parte da nova agricultura é feita de investidores novos ou antigos, com padrão de endividamento economicamente adequado. Esse processo é natural e muito saudável. Afinal, o Brasil segue sendo o país das oportunidades.

Na edição passada, AgroanalysiS publicou a síntese de um estudo sobre o mercado da soja. No artigo havia uma projeção de produção de soja no Brasil e no mundo. Conforme o primeiro cenário, o Brasil produziria 57,05 milhões de toneladas de soja em 2005/06, para uma produção mundial de 259,34 milhões. No cenário 2, a participação brasileira seria de 58,8 milhões de toneladas.

Alguns leitores nos procuraram pedindo informações complementares sobre o estudo. O presidente de um grupo empresarial brasileiro fez-nos a seguinte indagação:

— Se o mundo vai produzir quase 260 milhões de toneladas de soja em 2005 e o Brasil 57 ou 59 milhões, onde será produzido o resto? EUA e Europa permanecerão no mesmo nível em que estão. A Argentina poderá crescer um pouco. Países como China e Índia poderiam alcançar produção maior, mas com sérios problemas de disponibilidade de água. Acho que a participação brasileira pode ser bem maior – concluiu.



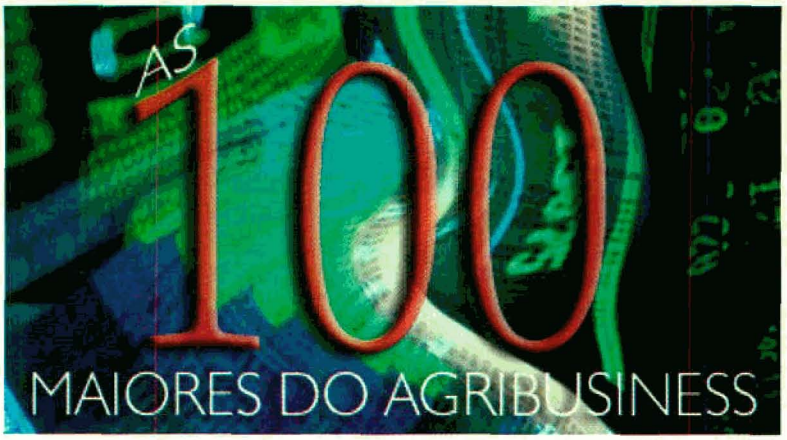
A MAIS COMPLETA LINHA DE PNEUS AGRÍCOLAS AGORA COM 7 ANOS DE GARANTIA.

Os pneus de tração diagonais e radiais para uso agrícola da Goodyear têm tudo que o homem do campo procura para colher as melhores safras e os melhores frutos. Quem procura resistência, durabilidade e a mais avançada tecnologia já sabe muito bem onde encontrar. Os pneus agrícolas Goodyear têm tração superior, maior poder de autolimpeza, melhor dirigibilidade e conforto para o operador e a tranqüilidade de uma assistência técnica sempre presente no campo, assegurando um resultado perfeito em qualquer tipo de solo e de equipamento. Por isso, peça sempre Goodyear, a melhor safra de pneus agrícolas.

S.A.C. 0800 16 16 54
SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CONSUMIDOR
e-mail: unagricola@goodyear.com



GOODYEAR



Resultados *decepcionam*

Em 2000, o desempenho das empresas nacionais do agribusiness ficou abaixo da média de todas as empresas brasileiras e muito aquém do desejável

ALOISIO CAMPELO JR.

Num ano em que o PIB agrícola cresceu 3% e a taxa de câmbio era favorável, esperava-se melhor desempenho das maiores empresas nacionais ligadas ao setor agropecuário. Os setores diretamente relacionados ao comércio exterior ou produtores de commodities cujos preços estiveram em alta até conseguiram auferir resultados satisfatórios. Mas aqueles que dependem principalmente da expansão do mercado interno tiveram um ano fraco.

Em 2000, as receitas das 100 maiores do agribusiness reduziram-se 4,6% em relação ao ano anterior. Considerando-se apenas as empresas presentes nos *rankings* dos dois últimos anos, os números são menos desanimadores: a receita agregada dessas 84 empresas aumentou 0,8%, em termos reais. Ainda assim, o resultado é pífio, diante do crescimento de 7,2% apresentado pelas 500 maiores empresas do Brasil no mesmo período, o maior desde 1995.

A rentabilidade mediana das empresas do agribusiness em 2000 foi de 4,6%, número que supera os 2,1% registrados no ano anterior, mas perde para diversos resultados de anos recentes: 5,6% em 1997 ou 4,9% em 1998. No caso das 500 maiores do Brasil, a rentabilidade das empresas em 2000, de 6,3%, foi a melhor registrada desde 1994, ano em que foi deflagrado, com forte impacto favorável sobre o meio empresarial, o Plano Real.

Apesar de, em termos medianos, a rentabilidade empresarial em 2000 ter sido medíocre, o resultado auferido por algumas empresas de grande porte alavancou o lucro líquido consolidado das 100 maiores do agribusiness, que alcançou R$4,5 bilhões, o maior dos últimos cinco anos. Entre os principais resultados contábeis de 2000, destacam-se duas empresas do setor de papel e celulose – Aracruz e Suzano –, com lucros superiores a R$450 milhões, a Souza Cruz – lucro de R$494 milhões – e a Brahma, que registrou o maior lucro entre todas elas: R$1,1 bilhão.

Assim como ocorreu com o conjunto das maiores empresas do Brasil, no agribusiness o endividamento empresarial estabilizou-se em 2000. No segmento, porém, o patamar de endividamento total mediano, de 1,23, supera o das 500 maiores do país, que é de 1,08. Além disso, há uma diferença qualitativa entre o endividamento das empresas do agribusiness e a média do setor empresarial brasileiro.

No agribusiness, há maior concentração de dívidas no curto prazo, configuração considerada indesejável, uma vez que as dívidas de curto prazo geralmente são utilizadas no fechamento das contas do dia-a-dia e não em projetos rentáveis originários de um planejamento. Além disso, nessas empresas há uma parcela maior de endividamento bancário em relação ao endividamento total. O total de financiamentos em relação ao patrimônio líquido das empresas do agribusiness em 2000 foi de 52%, em termos medianos, número que se compara desfavoravelmente aos 39% das 500 maiores do país.

Grandes diferenças setoriais

O desempenho coletivo das empresas do agribusiness em 2000 foi moldado a partir de evoluções bem heterogêneas dos principais setores. As indústrias do açúcar e álcool, papel e celulose e química foram os destaques favoráveis, registrando crescimento de vendas e boa rentabilidade. O pior desempenho ficou por conta da indústria de produtos farmacêuticos e veterinários.

O setor de açúcar e álcool, que não vinha conseguindo bons resultados recentemente, finalmente recuperou-se, influenciado pela evolução favorável dos preços do açúcar no mercado internacional e do álcool combustível no mercado interno. A receita agregada das empresas do setor no *ranking* do agribusiness cresceu 22% em termos reais e a rentabilidade, que havia sido de 0,5% em 1999, saltou para 11,5% no ano passado.

Rentabilidade, apesar de tudo

O primeiro semestre mostrou que o agribusiness brasileiro está forte e resistente às idas e vindas da economia

Em termos operacionais, o desempenho das empresas do agribusiness no primeiro semestre de 2001 foi bastante semelhante ao do ano anterior. A receita somada de 72 sociedades anônimas de capital aberto pesquisadas cresceu 0,6%, em termos reais, e o lucro operacional diminuiu apenas 1,2%.

Boa parte do lucro operacional agregado de R$2,2 bilhões, porém, foi consumida pelos maiores gastos com encargos financeiros, decorrentes da desvalorização cambial.* Com o crescimento do montante de recursos destinados ao cumprimento dos compromissos indexados ao dólar, o lucro líquido destas empresas reduziu-se para R$1,3 bilhão, cerca de 24% a menos do que o resultado alcançado no ano anterior.

O aumento dos gastos financeiros foi proporcionalmente maior nos setores mais endividados em moeda estrangeira, como as indústrias de fertilizantes e de papel e celulose.

O setor de fertilizantes, por exemplo, vinha bem no primeiro semestre de 2001. O faturamento das oito empresas abertas pesquisadas cresceu 56,2% e o lucro operacional quadruplicou, de R$12,8 milhões para R$56,8 milhões. No entanto, o aumento das despesas financeiras – de R$124 milhões para R$296 milhões (ou 140%) – abortou a recuperação da rentabilidade, que já se esboçava desde o fim do ano passado. No final do semestre, o prejuízo líquido do setor (incluindo as despesas financeiras) foi de R$27 milhões.

No setor de papel e celulose, o primeiro semestre de 2001 foi menos decepcionante, embora também tenha provocado saudades do ano anterior. O faturamento, que já vinha crescendo nos dois últimos anos, aumentou 4,9%. O lucro líquido agregado de R$495 milhões ainda é um bom resultado, apesar de comparar-se desfavoravelmente com os R$844 milhões registrados em 2000. A rentabilidade mediana de 7,6%, em termos anualizados foi a melhor do agribusiness no primeiro semestre de 2001 mas também perdeu feio na comparação com o ano passado: em 2000, a rentabilidade mediana das empresas de papel e celulose alcançara 15,8% no primeiro semestre.

Outro setor que vinha se recuperando em 2001 era a indústria de alimentos. A receita de 15 empresas abertas deste setor cresceu 25% em termos reais e o lucro operacional aumentou de R$52 milhões para R$563 milhões, sob influência do excelente resultado de algumas grandes empresas do ramo de carnes e embutidos, como Sadia, Seara e Perdigão. Na média do setor, contudo, a rentabilidade conseguida no primeiro semestre foi ainda negativa (–2%).

Casos extremos

Algumas grandes empresas do agribusiness registraram lucros operacionais expressivos no primeiro semestre de 2001, mas que foram inteiramente consumidos pelos gastos financeiros. Foram os casos de Bunge Alimentos, Eucatex (indústria da madeira) e Hering (têxtil), que amargaram prejuízos apesar de terem alcançado resultados operacionais satisfatórios. Outras, como Serrana, Duratex e Coteminas, conseguiram driblar os gastos financeiros e fechar o semestre com resultados líquidos superiores aos do ano passado.

Na média, o primeiro semestre mostrou que o agribusiness brasileiro está forte e resistente às idas e vindas da economia. Apesar do aumento dos gastos financeiros, o endividamento total aumentou relativamente pouco: de 111% do patrimônio líquido, em termos medianos, em 2000, para 114%, ao final de junho de 2001.

A rentabilidade mediana das 72 empresas pesquisadas no primeiro semestre de 2001, de 3,4%, em termos anualizados continuou positiva, embora tenha ficado um pouco abaixo do patamar de 4%, estabelecido no ano passado. (A.C.J.)

*O dólar comercial, que fechara o ano 2000 cotado a R$1,96, chegou a junho de 2001 valendo R$2,38, o que corresponde a uma desvalorização de 17,7% da moeda nacional no período. Em termos médios, a cotação do dólar comercial aumentou de R$1,79, no primeiro semestre de 2000, para R$2,15 no mesmo período de 2001.

Indicadores agregados do agribusiness

(Em R$ milhões a preços de 2000, exceto onde indicado)

	Ativo total		Patrimônio líquido		Receita operacional líquida		Lucro líquido		Rentab. do patrimônio líquido[1]		Grau de endividamento[2]	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000
100 maiores do agribusiness	100.724	98.502	46.427	44.001	73.861	70.438	1.487	4.501	2,07	4,64	1,22	1,23
500 maiores S.A.	794.739	793.397	396.435	382.849	371.217	397.951	-2.259	21.634	1,23	6,27	1,08	1,08

[1] Lucro líquido/patrimônio líquido. Expressa em termos percentuais. Mediana das amostras.
[2] Exigível total/patrimônio líquido. Mediana das amostras.

Outro setor que se beneficiou dos melhores preços internacionais de sua principal commodity, além do patamar mais compensador da taxa de câmbio, foi o de papel e celulose. As 14 empresas que reaparecem no *ranking* deste ano registraram um crescimento de receitas da ordem de 16% e uma rentabilidade de 14,8%, bem superior aos 4% que já haviam sido comemorados no ano anterior, depois de alguns anos de pesados prejuízos.

Os setores relacionados ao comércio exterior ou produtores de commodities conseguiram resultados satisfatórios. Mas os que dependem principalmente da expansão do mercado interno tiveram um ano fraco.

Ventos favoráveis também sopraram na rota das empresas produtoras de fertilizantes e outros produtos químicos ligados à produção agrícola. Num contexto de pequeno crescimento da área plantada e vultosos investimentos na modernização, a agricultura brasileira alcança hoje *status* de referência de produtividade em alguns setores, como a soja. A receita dessas empresas cresceu 8,2% em termos reais em 2000, com uma rentabilidade mediana de 11,7%.

Dominado por grandes empresas multinacionais, o setor de fertilizantes segue parâmetros de alavancagem financeira semelhantes aos de suas matrizes, bem mais elevados do que os verificados tradicionalmente em países emergentes. Em 2000, até esse indicador apresentara tendência favorável, com uma queda do endividamento mediano do setor de 300 para 280% do patrimônio líquido. As mudanças de rumo da economia nacional em 2001, contudo, estão abortando a seqüência de bons resultados nesse setor (ver o box "Rentabilidade apesar de tudo").

Confirmando o bom momento que vivia a agropecuária em termos de investimentos em produtividade no ano passado, empresas produtoras de máquinas e equipamentos ligados ao setor também venderam muito, caso da John Deere e da Randon. Ambas cresceram mais de 20% em 2000, mas as rentabilidades oscilaram: a primeira registrou -11,4% e a segunda, 13,7%

Varejo e atacado

Entre os setores cujos resultados dependem diretamente do nível de demanda geral da economia, o desempenho foi fraco em 2000, na maioria dos casos. No setor supermercadista, elo do agribusiness no comércio varejista, as receitas cresceram 3,4% em termos reais, considerando-se apenas as empresas que estiveram presentes no *ranking* dos dois anos. A rentabilidade continuou negativa em -0,36% (-3,1% em 1999).

Esses resultados talvez tenham alguma relação com a forte onda de reestruturações que nos últimos anos vem varrendo o setor, um dos mais afetados por operações de fusões e aquisições no país. O único resultado convincente em 2000 foi o da Companhia Brasileira de Distribuição (CBD), cujo lucro de R$332 milhões correspondeu a uma rentabilidade de 11% sobre o patrimônio líquido. A Sonae, uma das maiores do setor, infelizmente, não divulgou seu balanço a tempo de compor esta pesquisa.

O comércio atacadista, pelo terceiro ano consecutivo, logrou obter uma ótima rentabilidade, de 13%, em 2000, a despeito da fraca evolução das vendas. No setor de bebidas, a rentabilidade mediana de 1,8% foi acompanhada pelo aumento de receitas da ordem de 4,9% em termos reais, número superior aos 4% do PIB nacional. Num setor amplamente dominado pelas empresas do grupo Ambev, percebem-se duas tendências distintas: de um lado, a Brahma, com seu desempenho exuberante, exibindo uma rentabilidade de 41,4% de seu patrimônio líquido e o maior lucro entre todas as empresas do agribusiness. Do outro, as empresas do antigo grupo Antarctica, apresentando sitematicamente péssimos resultados nos últimos anos. Esta discrepância poderá diminuir se a administração das empresas Antarctica adotar uma postura empresarial voltada à criação de valor aos acionistas, nos moldes implementados pela Brahma a partir de meados da década passada.

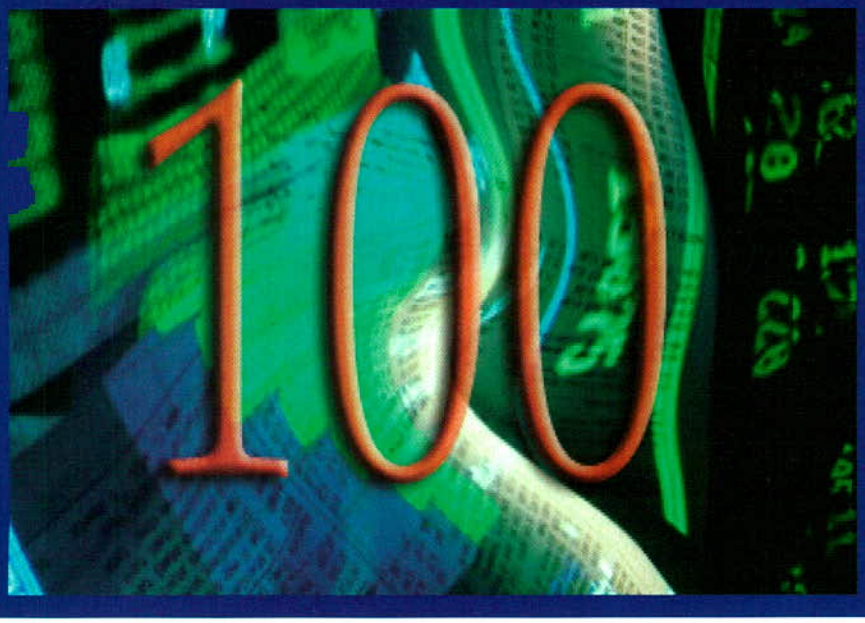
No setor de produtos alimentícios, o cenário não foi favorável em 2000. As vendas de 22 empresas caíram 2,9% em termos reais e a rentabilidade ficou em

A arquitetura do 'ranking'

O *ranking* das maiores empresas do agronegócio brasileiro é elaborado por AgroanalysiS e pelo Centro de Estatísticas e Análises Econômicas do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas, com base nas 500 maiores sociedades anônimas, publicadas em agosto de 2001. As empresas que não são do setor são excluídas chegando-se assim às 100 maiores".

A partir de uma amostra de 1.279 empresas, é feita a ordenação de acordo com o porte de cada uma, medido pelo tamanho do ativo total (parimônio total da empresa) e da receita operacional líquida (vendas menos impostos, devoluções e descontos). No caso de duas ou mais empresas terminarem na mesma classificação, segundo esta metodologia, o critério de desempate é dado pelo valor da receita líquida de vendas.

Responsabilidade técnica pelo *ranking* As 100 maiores empresas do agronegócio: IBRE/AgroanalysiS: Carlos Henrique Tibiriçá Miranda (economista); IBRE/CEAE: Aloisio Campelo Jr (economista).



2,2%. Neste último quesito, destaca-se relativamente a *performance* do segmento de carnes, que vive um bom momento de vendas ao exterior e conseguiu uma rentabilidade de 5,2% em 2000, superior à mediana do setor agrícola. Na outra ponta está o segmento de laticínios, cuja rentabilidade mediana foi de apenas 1,6%.

Depois de crescerem muito em 1999, as vendas das empresas da indústria têxtil neste *ranking* diminuíram 1,1% em 2000. A rentabilidade no entanto aumentou, passando de 3,7 para 8,3%, reflexo provável da manutenção de melhores taxas de câmbio, que protegeram o produto nacional, propiciando as maiores margens de lucro.

Pior desempenho

O mau desempenho setorial em 2000 foi o da indústria farmacêutica e veterinária. Suas vendas desabaram 26% em termos reais e a rentabilidade, tradicionalmente elevada no setor, foi de - 8,5%. A mesma tendência foi detectada no grupo de empresas desse setor presentes no *ranking* das 500 maiores SAs do Brasil. Apesar de ser muito difícil detectar as contribuições diretas de cada produto à lucratividade dessas empresas, imagina-se que a pior fração de seu desempenho no ano passado tenha sido relacionada aos produtos que vêm sofrendo concorrência direta e inédita dos produtos ditos genéricos.

FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA DO ESTADO DE SÃO PAULO

FAESP

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM RURAL

SENAR
SÃO PAULO

Ao final do ano 2001, cumprimentamos os nossos Sindicatos Rurais e os técnicos da FAESP-SENAR pela inestimável contribuição ao agronegócio, com a qualificação e capacitação do produtor e do trabalhador rural, fortalecendo as cadeias produtivas da agropecuária.

FÁBIO MEIRELLES
PRESIDENTE

As 100 maiores do agribusiness – classificação geral

Exercício-base: 2000

2000	2001	Razão social	A/F*	UF**	Setor	Ativo total (R$ mil)	Class. por ativo	Receita oper. líquida	Class. por receita
1	1	Cia. Brasileira de Distribuição – CBD	A	SP	Comércio varejista	6.613.939	1	6.866.268	1
2	2	Cia. Cervejaria Brahma	F	RJ	Bebidas	5.943.393	2	2.849.150	4
3	3	Bunge Alimentos S.A.	A	SC	Produtos alimentícios	3.464.635	5	3.451.751	2
12	4	Votorantim Celulose e Papel SA – VCP	A	SP	Celulose e papel	3.487.641	4	1.436.981	11
7	5	Aracruz Celulose S.A.	A	ES	Celulose e papel	4.181.090	3	1.194.717	14
6	6	Cargill Agrícola S.A.	F	SP	Produtos alimentícios	2.280.995	11	2.963.251	3
10	7	Basf S.A.	F	SP	Produtos químicos	2.534.711	9	2.145.767	6
5	8	Souza Cruz S.A.	A	RJ	Produtos do fumo	2.258.771	12	1.913.304	7
8	9	Perdigão Agroindustrial S.A.	F	SP	Produtos alimentícios	2.156.138	13	1.660.121	9
13	10	Indústrias Klabin S.A.	F	SP	Celulose e papel	3.135.274	6	964.443	19
14	11	Cia. Suzano de Papel e Celulose	A	SP	Celulose e papel	2.852.188	7	877.289	22
11	12	Bompreço SA Supermercados do Nordeste	A	PE	Comércio varejista	1.440.446	16	1.657.102	10
50	13	Bunge Fertilizantes S.A.	A	SP	Produtos químicos	1.722.251	15	1.244.940	13
17	14	Bahia Sul Celulose S.A.	A	BA	Celulose e papel	2.430.172	10	706.392	27
18	15	Casas Sendas Comércio e Indústria S.A.	F	RJ	Comércio varejista	877.787	30	2.184.793	5
15	16	Parmalat Brasil S.A. Indústria de Alimentos	A	SP	Produtos alimentícios	1.091.841	27	1.156.706	15
20	17	Celulose Nipo-Brasileira S.A. – Cenibra	F	MG	Celulose e papel	1.320.787	18	838.687	25
25	18	Pirelli Pneus S.A.	F	SP	Artigos de borracha e plásticos	928.838	28	1.113 900	16
23	19	Vicunha Nordeste S.A. – Indústria Têxtil	A	CE	Produtos têxteis	1.315.325	19	692.867	28
30	20	Indústria de Bebidas Antarctica do Norte-Nordeste S.A.	F	BA	Bebidas	1.404.184	17	623.498	29
26	21	Bayer S.A.	F	SP	Produtos farmacêuticos e veterinários	844.088	32	1.034.596	17
22	22	Du Pont do Brasil S.A.	F	SP	Produtos químicos	903.905	29	953.018	20
27	23	Makro Atacadista S.A.	A	SP	Comércio por atacado	704.166	41	1.785.407	8
24	24	Cia. Antarctica Paulista – Indústria Brasileira de Bebidas e Conexos	F	SP	Bebidas	1.782.493	14	515.097	38
34	25	Seara Alimentos S.A.	A	SC	Produtos alimentícios	876.499	31	850.201	23
35	26	Cia. de Tecidos Norte de Minas – Coteminas	A	MG	Produtos têxteis	1.304.154	20	530.867	37
32	27	Ripasa S.A. Celulose e Papel	A	SP	Celulose e papel	1.098.620	26	570.365	32
28	28	Martins Comércio e Serviços de Distribuição S.A.	F	MG	Comércio por atacado	622.952	51	1.261.840	12
33	29	Comércio e Indústrias Brasileiras Coinbra S.A.	F	SP	Produtos alimentícios	704.003	42	1.019.968	18
31	30	Spal Indústria Brasileira de Bebidas S.A.	F	SP	Bebidas	713.520	39	849.672	24
	31	Sadia S.A.	A	SC	Produtos alimentícios	2.635.579	8	310.681	70
38	32	Bompreço Bahia S.A.	A	BA	Comércio varejista	633.202	50	883.483	21
43	33	Duratex S.A.	A	SP	Produtos de madeira	1.188 756	23	424.216	51
36	34	Avipal S.A. – Avicultura e Agropecuária	A	RS	Produtos alimentícios	841.556	33	513.260	39
29	35	Fertilizantes Fosfatados S.A. – Fosfértil	A	MG	Produtos químicos	1.123.020	24	402.132	53
16	36	Novartis Biociências S.A.	F	SP	Produtos farmacêuticos e veterinários	614.564	53	731.501	26
45	37	Ultrafertil S.A.	F	SP	Produtos químicos	738.415	37	560.781	34
42	38	Kraft Foods Brasil S.A.	F	PR	Produtos alimentícios	648.591	49	579.585	31
39	39	Indústria de Bebidas Antarctica do Sudeste S.A.	F	RJ	Bebidas	1.214 074	22	326.769	66
44	40	Santista Têxtil S.A.	A	SP	Produtos têxteis	707.354	40	500.330	41
53	41	Milenia Agro Ciências S.A.	F	PR	Produtos químicos	736.503	38	483.924	44
41	42	CRBS S.A.	F	GO	Bebidas	1.293.645	21	290.100	74
48	43	Inpacel – Indústria de Papel Arapoti S.A.	F	PR	Celulose e papel	1.099.843	25	315.373	68
54	44	M. Dias Branco S.A. Comércio e Indústria	F	CE	Produtos alimentícios	785.892	35	371.558	56
52	45	Frangosul S.A. – Agro Avícola Industrial	F	RS	Produtos alimentícios	539.731	58	567.644	33
40	46	Aché Laboratórios Farmacêuticos S.A.	F	SP	Produtos farmacêuticos e veterinários	664.085	47	454.864	45
57	47	SLC – John Deere S.A.	F	RS	Máquinas e equipamentos	614.059	54	490.591	42
47	48	Clariant S.A.	F	SP	Produtos químicos	470.807	65	622.285	30
56	49	Danone S.A.	F	SP	Produtos alimentícios	615.041	52	454.039	47
55	50	Klabin Riocell S.A.	A	RS	Celulose e papel	744.554	36	360.089	59
46	51	Cervejarias Reunidas Skol Caracu S.A.	F	SP	Bebidas	837.408	34	292.454	73

Classificação geral – continuação

Exercício-base: 2000

2000	2001	Razão social	A/F*	UF**	Setor	Ativo total (R$ mil)	Class. por ativo	Receita oper. líquida	Class. por receita
65	52	Chapecó Cia. Industrial de Alimentos	F	SC	Produtos alimentícios	692.099	44	353.909	60
51	53	Igaras Papéis e Embalagens S.A.	F	SC	Celulose e papel	561.370	57	426.322	50
49	54	Braswey S.A. Indústria e Comércio	F	SP	Produtos alimentícios	505.861	61	382.797	55
61	55	Eucatex S.A. Indústria e Comércio	A	SP	Produtos de madeira	697.984	43	277.000	75
63	56	Cia. Hering	A	SC	Vestuário	500.700	62	347.927	62
66	57	Elegê Alimentos S.A.	F	RS	Produtos alimentícios	362.678	75	502.506	40
75	58	Vonpar Refrescos S.A.	F	RS	Bebidas	480.673	64	343.297	64
74	59	Santher – Fábrica de Papel Santa Therezinha S.A.	A	SP	Celulose e papel	403.041	68	390.404	54
	60	FMC do Brasil Indústria e Comércio S.A.	F	SP	Produtos químicos	408.660	66	365.684	58
71	61	Chocolates Garoto S.A.	F	ES	Produtos alimentícios	339.116	79	454.369	46
67	62	Spaipa S.A. – Indústria Brasileira de Bebidas	F	PR	Bebidas	340.150	78	433.223	49
	63	Teka – Tecelagem Kuehnrich S.A.	A	SC	Produtos têxteis	396.457	71	353.076	61
	64	Duratex Comercial Exportadora S.A.	F	SP	Comércio por atacado	674.767	45	211.985	88
72	65	Klabin Kimberly S.A.	F	SP	Celulose e papel	389.588	72	334.094	65
97	66	Usina Caeté S.A.	F	AL	Açúcar e álcool	513.827	59	247.736	80
82	67	Moinhos Cruzeiro do Sul S.A.	F	RS	Produtos alimentícios	264.165	88	554.814	36
58	68	Cia. Importadora e Exportadora – Coimex	F	ES	Comércio por atacado	368.916	74	344.901	63
64	69	Primo Schincariol Indústria de Cervejas e Refrigerantes S.A.	F	SP	Bebidas	573.525	55	222.877	86
81	70	Solorrico S.A. Indústria e Comércio	A	SP	Produtos químicos	294.026	81	441.659	48
76	71	OMS – Organização Mineira de Supermercados S.A.	F	MG	Comércio varejista	335.136	80	370.961	57
	72	Solvay Indupa do Brasil S.A.	F	SP	Produtos químicos	248.038	92	490.375	43
83	73	S.A. Fábrica de Produtos Alimentícios Vigor	A	SP	Produtos alimentícios	484.744	63	224.458	85
84	74	S.A. Usina Coruripe Açúcar e Álcool	F	AL	Açúcar e álcool	657.141	48	181.716	96
73	75	Eldorado S.A.	F	SP	Comércio varejista	246.474	93	421.967	52
88	76	Pisa – Papel de Imprensa S.A.	A	PR	Celulose e papel	507.880	60	195.503	91
77	77	Orsa Celulose, Papel e Embalagens S.A.	F	SP	Celulose e papel	378.915	73	248.002	79
60	78	Philip Morris Brasil S.A.	F	PR	Produtos do fumo	341.368	77	260.368	77
89	79	Açucareira Zillo Lorenzetti S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	404.978	67	204.033	90
	80	Jamyr Vasconcellos S.A.	F	RJ	Comércio por atacado	179.352	100	559.372	35
80	81	Indústria Química e Farmacêutica Schering-Plough S.A.	F	RJ	Produtos farmacêuticos e veterinários	241.212	94	312.253	69
78	82	Josapar – Joaquim Oliveira SA Participações	A	RS	Produtos alimentícios	292.502	82	256.232	78
	83	Adubos Trevo S.A.	A	RS	Produtos químicos	236.050	96	301.257	72
94	84	Klabin Export S.A.	F	SP	Comércio por atacado	674.487	46	128.025	99
69	85	Cia. Cacique de Café Solúvel	A	PR	Produtos alimentícios	283.914	85	242.856	82
	86	Granja Rezende S.A.	F	MG	Agropecuária	400.413	69	183.724	95
96	87	Esteve S.A.	F	ES	Comércio por atacado	253.844	91	261.970	76
91	88	Randon S.A. Implementos. e Sistemas Automotivos	F	RS	Fab. e mont. de veículos	207.362	98	326.202	67
70	89	Olvepar S.A. – Indústria e Comércio	F	MT	Produtos alimentícios	275.558	87	225.377	84
87	90	Yakult S.A. – Indústria e Comércio	F	SP	Produtos alimentícios	262.250	89	230.898	83
	91	Copertrading – Comércio, Exportação e Importação S.A.	F	AL	Comércio por atacado	237.985	95	243.892	81
	92	Sotreq S.A.	F	RJ	Comércio por atacado	200.883	99	305.518	71
	93	Cervejaria Águas Claras S.A.	F	SE	Bebidas	284.778	84	205.330	89
	94	Laginha Agro Industrial S.A.	F	AL	Açúcar e álcool	345.858	76	170.388	97
95	95	Indústrias Alimentícias Itacolomy S.A. – Itasa	F	MG	Produtos alimentícios	291.974	83	190.646	93
	96	Usina Nova América S.A.	F	SP	Açúcar e álcool	279.648	86	195.118	92
	97	Tafisa Brasil S.A.	F	PR	Produtos de madeira	396.477	70	142.015	98
98	98	Fertibrás S.A. – Adubos e Inseticidas	A	SP	Produtos químicos	226.073	97	222.141	87
	99	Confecções Guararapes S.A.	A	RN	Vestuário	563.837	56	109.890	100
	100	Cia. Müller de Bebidas	F	SP	Bebidas	254.012	90	189.969	94

Foram incluídas nesta pesquisa as sociedades anônimas brasileiras relacionadas ao agronegócio que divulgaram balanços em órgãos oficiais de imprensa até o dia 20 de junho de 2001.

* Aberta ou fechada, situação em dezembro de 2000. Balanços relativos ao exercício 2000.

** Em caso de múltiplos estabelecimentos, a Federativa da empresa foi determinada pelo domicílio fiscal para fins da declaração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica.

As 100 maiores do agribusiness – classificação setorial

Exercício-base: 2000

Class. Setorial	Class. 2001	Razão social	UF*	A/F**	Ativo total (R$ mil)	Receita operac. líquida (R$ mil)	Patrimônio líquido (R$ mil)	Lucro líquido	Rent. do pat. líquido (em %)
		Açucar e álcool							
1	66	Usina Caeté S.A.	AL	F	513.827	247.736	333.386	38.350	11,5
2	74	S.A. Usina Coruripe Açúcar e Álcool	AL	F	657.141	181.716	232.513	20.924	9,0
3	79	Açucareira Zillo Lorenzetti S.A.	SP	F	404.978	204.033	80.465	18.425	22,9
4	94	Laginha Agro Industrial S.A.	AL	F	345.858	170.388	148.081	6.146	4,2
5	96	Usina Nova América S.A.	SP	F	279.648	195.118	191.203	28.812	15,1
					2.201.452	998.991	985.648	112.657	
		Agropecuária							
1	86	Granja Rezende S.A.	MG	F	400.413	183.724	286.765	23.384	8,2
					400.413	183.724	286.765	23.384	
		Artigos de borracha e plástico							
1	18	Pirelli Pneus S.A.	SP	F	928.838	1.113.900	415.658	98.036	23,6
					928.838	1.113.900	415.658	98.036	
		Bebidas							
1	2	Cia. Cervejaria Brahma	RJ	F	5.943.393	2.849.150	2.576.768	1.065.681	41,4
2	20	Indústria de Bebidas Antarctica do Norte-Nordeste S.A.	BA	F	1.404.184	623.498	867.275	-3.920	-0,5
3	24	Cia. Antarctica Paulista – Indústria Brasileira de Bebidas e Conexos	SP	F	1.782.493	515.097	325.502	-158.945	-48,8
4	30	Spal Indústria Brasileira de Bebidas S.A.	SP	F	713.520	849.672	382.524	6.797	1,8
5	39	Indústria de Bebidas Antarctica do Sudeste S.A.	RJ	F	1.214.074	326.769	368.637	-145.749	-39,5
6	42	CRBS S.A.	GO	F	1.293.645	290.100	621.412	98.407	15,8
7	51	Cervejarias Reunidas Skol Caracu S.A.	SP	F	837.408	292.454	138.453	16.631	12,0
8	58	Vonpar Refrescos S.A.	RS	F	480.673	343.297	362.744	6.248	1,7
9	62	Spaipa S.A. - Indústria Brasileira de Bebidas	PR	F	340.150	433.223	160.589	3.946	2,5
10	69	Primo Schincariol Indústria de Cervejas e Refrigerantes S.A.	SP	F	573.525	222.877	189.919	-16.892	-8,9
11	93	Cervejaria Águas Claras S.A.	SE	F	284.778	205.230	176.736	14.554	8,2
12	100	Cia. Müller de Bebidas	SP	F	254.012	189.969	121.893	-1.914	-1,6
					15.121.855	7.141.336	6.292.452	884.844	
		Celulose e papel							
	4	Votorantim Celulose e Papel S.A. - VCP	SP	A	3.487.641	1.436.981	2.318.446	393.779	17,0
	5	Aracruz Celulose S.A.	ES	A	4.181.090	1.194.717	2.435.690	452.858	18,6
	10	Indústrias Klabin S.A.	SP	F	3.135.274	964.443	834.276	30.433	3,6
	11	Cia. Suzano de Papel e Celulose	SP	A	2.852.188	877.289	1.868.072	517.732	27,7
	14	Bahia Sul Celulose S.A.	BA	A	2.430.172	706.392	1.422.174	221.523	15,6
	17	Celulose Nipo-Brasileira S.A. – Cenibra	MG	F	1.320.787	838.687	609.610	229.022	37,6
	27	Ripasa S.A. Celulose e Papel	SP	A	1.098.620	570.365	785.114	110.759	14,1
	43	Inpacel – Indústria de Papel Arapoti S.A.	PR	F	1.099.843	315.373	1.004.484	6.071	0,6
	50	Klabin Riocell S.A.	RS	A	744.554	360.089	403.397	87.145	21,6
	53	Igaras Papéis e Embalagens S.A.	SC	F	561.370	426.322	253.558	5.689	2,2
	59	Santher – Fábrica de Papel Santa Therezinha S.A.	SP	A	403.041	390.404	136.918	12.335	9,0
	65	Klabin Kimberly S.A.	SP	F	389.588	334.094	304.578	20.466	6,7
	76	Pisa – Papel de Imprensa S.A.	PR	A	507.880	195.503	358.776	64.492	18,0
	77	Orsa Celulose, Papel e Embalagens S.A.	SP	F	378.915	248.002	198.316	3.647	1,8
					22.590.963	8.858.661	12.933.409	2.155.951	
		Comercio por atacado							
	23	Makro Atacadista S.A.	SP	A	704.166	1.785.407	348.621	69.522	19,9
	28	Martins Comércio e Serviços de Distribuição S.A.	MG	F	622.952	1.261.840	180.829	12.600	7,0
	64	Duratex Comercial Exportadora S.A.	SP	F	674.767	211.985	416.562	42.548	10,2
	68	Cia. Importadora e Exportadora – Coimex	ES	F	368.916	344.901	172.071	11.659	6,8
	80	Jamyr Vasconcellos S.A.	RJ	F	179.352	559.372	89.873	25.842	28,8
	84	Klabin Export S.A.	SP	F	674.487	128.025	-9.989	-13.679	PL negativo

Classificação setorial – continuação

Exercício-base: 2000

Class. setorial	Class. 2001	Razão social	UF*	A/F**	Ativo total (R$ mil)	Receita operac. líquida (R$ mil)	Patrimônio líquido (R$ mil)	Lucro líquido	Rent. do pat. líquido (em %)
		COMERCIO POR ATACADO							
87		Esteve S.A.	ES	F	253.844	261.970	41.554	1.166	2,8
91		Copertrading – Comércio, Exportação e Importação S.A.	AL	F	237.985	243.892	7.371	1.804	24,5
92		Sotreq S.A.	RJ	F	200.883	305.518	57.025	9.064	15,9
					3.917.352	5.102.910	1.303.917	160.526	
		COMERCIO VAREJISTA							
1		Cia. Brasileira de Distribuição – CBD	SP	A	6.613.939	6.866.268	3.006.914	332.252	11,0
12		Bompreço S.A. Supermercados do Nordeste	PE	A	1.440.446	1.657.102	533.209	3.573	0,7
15		Casas Sendas Comércio e Indústria S.A.	RJ	F	877.787	2.184.793	242.741	505	0,2
32		Bompreço Bahia S.A.	BA	A	633.202	883.483	291.933	-2.734	-0,9
71		OMS – Organização Mineira de Supermercados S.A.	MG	F	335.136	370.961	208.075	-13.976	-6,7
75		Eldorado S.A.	SP	F	246.474	421.967	87.226	-2.815	-3,2
					10.146.984	12.384.574	4.370.098	316.805	
		FABRICAÇÃO E MONTAGEM DE VEICULOS AUTOMOTORES, PARTES E PEÇAS							
88		Randon S.A. Implementos e Sistemas Automotivos	RS	F	207.362	326.202	103.729	14.164	13,7
					207.362	326.202	103.729	14.164	
		MAQUINAS E EQUIPAMENTOS							
47		SLC – John Deere S.A.	RS	F	614.059	490.591	228.296	-25.967	-11,4
					614.059	490.591	228.296	-25.967	
		PRODUTOS ALIMENTICIOS							
3		Bunge Alimentos S.A.	SC	A	3.464.635	3.451.751	777.832	-52.996	-6,8
6		Cargill Agrícola S.A.	SP	F	2.280.995	2.963.251	478.748	-106.436	-22,2
9		Perdigão Agroindustrial S.A.	SP	F	2.156.138	1.660.121	538.195	33.718	6,3
16		Parmalat Brasil S.A. Indústria de Alimentos	SP	A	1.091.841	1.156.706	765.558	-39.951	-5,2
25		Seara Alimentos S.A.	SC	A	876.499	850.201	227.223	5.031	2,2
29		Comércio e Indústrias Brasileiras Coinbra S.A.	SP	F	704.003	1.019.968	184.037	5.330	2,9
31		Sadia S.A.	SC	A	2.635.579	310.681	948.113	39.538	4,2
34		Avipal S.A. – Avicultura e Agropecuária	RS	A	841.556	513.260	442.701	30.734	6,9
38		Kraft Foods Brasil S.A.	PR	F	648.591	579.585	325.243	-10.658	-3,3
44		M. Dias Branco S.A. Comércio e Indústria	CE	F	785.892	371.558	670.628	104.493	15,6
45		Frangosul S.A. – Agro Avícola Industrial	RS	F	539.731	567.644	166.771	-17.337	-10,4
49		Danone S.A.	SP	F	615.041	454.039	411.441	-96.931	-23,6
52		Chapecó Cia. Industrial de Alimentos	SC	F	692.099	353.909	191.007	25.364	13,3
54		Braswey S.A. Indústria e Comércio	SP	F	505.861	382.797	207.563	24	0,0
57		Elegê Alimentos S.A.	RS	F	362.678	502.506	202.423	13.773	6,8
61		Chocolates Garoto S.A.	ES	F	339.116	454.369	171.901	7.980	4,6
67		Moinhos Cruzeiro do Sul S.A.	RS	F	264.165	554.814	62.890	-2.330	-3,7
73		S.A. Fábrica de Produtos Alimentícios Vigor	SP	A	484.744	224.458	252.224	-2.181	-0,9
82		Josapar – Joaquim Oliveira S.A. Participações	RS	A	292.502	256.232	66.672	-19.929	-29,9
85		Cia. Cacique de Café Solúvel	PR	A	283.914	242.856	110.453	13.591	12,3
89		Olvepar S.A. – Indústria e Comércio	MT	F	275.558	225.377	38.254	-50.877	-133,0
90		Yakult S.A. – Indústria e Comércio	SP	F	262.250	230.898	224.929	9.119	4,1
95		Indústrias Alimenticias Itacolomy S.A. – Itasa	MG	F	291.974	190.646	267.961	39.670	14,8
					20.695.362	17.517.627	7.732.767	-71.261	
		PRODUTOS DE MADEIRA							
33		Duratex S.A.	SP	A	1.188.756	424.216	851.074	66.524	7,8
55		Eucatex S.A. Indústria e Comércio	SP	A	697.984	277.000	382.923	-5.438	-1,4
97		Tafisa Brasil S.A.	PR	F	396.477	142.015	209.904	-2.958	-1,4
					2.283.217	843.231	1.443.901	58.128	

Classificação setorial – continuação

Exercício-base: 2000

Class. setorial	Class. 2001	Razão social	UF*	A/F**	Ativo total (R$ mil)	Receita operac. líquida (R$ mil)	Patrimônio líquido (R$ mil)	Lucro líquido	Rent. do pat. líquido (em %)
		PRODUTOS DO FUMO							
8		Souza Cruz S.A.	RJ	A	2.258.771	1.913.304	1.199.213	494.330	41,2
78		Philip Morris Brasil S.A.	PR	F	341.368	260.368	5.064	-87.519	-1.728,3
					2.600.139	2.173.672	1.204.277	406.811	
		PRODUTOS FARMACÊUTICOS E VETERINÁRIOS							
21		Bayer S.A.	SP	F	844.088	1.034.596	363.968	15.073	4,1
36		Novartis Biociências S.A.	SP	F	614.564	731.501	196.062	-17.873	-9,1
46		Aché Laboratórios Farmacêuticos S.A.	SP	F	664.085	454.864	415.589	-32.899	-7,9
81		Indústria Química e Farmacêutica Schering-Plough S.A.	RJ	F	241.212	312.253	106.158	-15.447	-14,6
					2.363.949	2.533.214	1.081.777	-51.146	
		PRODUTOS QUÍMICOS							
7		Basf S.A.	SP	F	2.534.711	2.145.767	955.309	24.942	2,6
13		Bunge Fertilizantes S.A.	SP	A	1.722.251	1.244.940	539.715	23.366	4,3
22		Du Pont do Brasil S.A.	SP	F	903.905	953.018	56.895	-61.599	-108,3
35		Fertilizantes Fosfatados S.A. – Fosfértil	MG	A	1.123.020	402.132	489.644	98.287	20,1
37		Ultrafertil S.A.	SP	F	738.415	560.781	455.871	72.532	15,9
41		Milenia Agro Ciências S.A.	PR	F	736.503	483.924	137.883	14.695	10,7
48		Clariant S.A.	SP	F	470.807	622.285	129.773	16.469	12,7
60		FMC do Brasil Indústria e Comércio S.A.	SP	F	408.660	365.684	7.856	-20.091	-255,7
70		Solorrico S.A. Indústria e Comércio	SP	A	294.026	441.659	72.129	9.234	12,8
72		Solvay Indupa do Brasil S.A.	SP	F	248.038	490.375	39.450	23.070	58,5
83		Adubos Trevo S.A.	RS	A	236.050	301.257	31.101	477	1,5
98		Fertibrás S.A. – Adubos e Inseticidas	SP	A	226.073	222.141	86.094	14.177	16,5
					9.642.459	8.233.963	3.001.720	215.559	
		PRODUTOS TÊXTEIS							
19		Vicunha Nordeste S.A. – Indústria Têxtil	CE	A	1.315.325	692.867	518.029	-21.724	-4,2
26		Cia. de Tecidos Norte de Minas – Coteminas	MG	A	1.304.154	530.867	933.398	64.310	6,9
40		Santista Têxtil S.A.	SP	A	707.354	500.330	446.673	43.465	9,7
63		Teka - Tecelagem Kuehnrich S.A.	SC	A	396.457	353.076	69.683	49.058	70,4
					3.723.290	2.077.140	1.967.783	135.109	
		VESTUÁRIO							
56		Cia. Hering	SC	A	500.700	347.927	129.450	725	0,6
99		Confecções Guararapes S.A.	RN	A	563.837	109.890	519.793	66.270	12,7
					1.064.537	457.817	649.243	66.995	

Foram incluídas nesta pesquisa as empresas brasileiras que divulgaram balanços em órgãos oficiais de imprensa até o dia 20 de junho de 2001.

Das 500 maiores empresas do Brasil, 495 publicaram balanços relativos aos seus desempenhos entre janeiro e dezembro de 2000.

Os valores das demonstrações contábeis das cinco empresas restantes, para efeito de comparação, foram ajustados para o período de janeiro a dezembro de 2000, segundo a variação do IGP-DI da FGV.

* Em caso de múltiplos estabelecimentos, a Unidade Federativa da empresa foi determinada pelo domicílio fiscal para fins da declaração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica.

** Aberta ou fechada, situação em dezembro de 2000.

Empresas que mais avançaram no *ranking*

Class.	Empresa	Posição no *ranking* 2000	Posição no *ranking* 2001	Nº de posições conquistadas
1	Bunge Fertilizantes	50	13	37
2	Usina Caeté	97	66	31
3	Vonpar	75	58	17
4	Santher	74	59	15
5	Moinhos Cruzeiro do Sul	82	67	15
6	Chapecó	65	52	13
7	Milenia Agro Ciências	53	41	12
8	Pisa	88	76	12
9	Solorrico	81	70	11
10	Antarctica do Norte-Nordeste	30	20	10

Empresas que mais recuaram no *ranking*

Class.	Empresa	Posição no *ranking* 2000	Posição no *ranking* 2001	Nº de posições perdidas
1	Novartis Biociências	16	36	20
2	Olvepar	70	89	19
3	Philip Morris Brasil	60	78	18
4	Cacique	69	85	16
5	Coimex	58	68	10
6	Fosfértil	29	35	6
7	Aché Laboratórios	40	46	6
8	Cervejarias Skol Caracu	46	51	5
9	Braswey	49	54	5
10	Primo Schincariol	64	69	5

Maiores lucros

Class.	Empresa	Lucro líquido (R$ mil)	Class. geral
1	Brahma	1.065.681	2
2	Suzano	517.732	11
3	Souza Cruz	494.330	8
4	Aracruz	452.858	5
5	VCP	393.779	4
6	Cia. Bras. de Distribuição	332.252	1
7	Cenibra	229.022	17
8	Bahia Sul Celulose	221.523	14
9	Ripasa	110.759	27
10	M. Dias Branco	104.493	44

Mais rentáveis

Class.	Empresa	Rentabilidade do PL (%)	Class. geral
1	Teka	70,40	63
2	Solvay Indupa	58,48	72
3	Brahma	41,36	2
4	Souza Cruz	41,22	8
5	Cenibra	37,57	17
6	Jamyr Vasconcellos	28,75	80
7	Suzano	27,71	11
8	Copertrading	24,47	91
9	Pirelli	23,59	18
10	Zillo Lorenzetti	22,90	79

Maiores crescimentos de vendas em 2000 – %

Class.	Empresa	Cresc. nominal	Cresc. real*	Classificação geral
1	VCP	135,36	106,87	4
2	Bunge Fertilizantes	126,85	99,39	13
3	Duratex Exportadora	126,42	99,01	64
4	Granja Rezende	88,07	65,31	86
5	Caeté	86,54	63,96	66
6	Moinhos Cruzeiro do Sul	80,50	58,65	67
7	Adubos Trevo	66,21	46,09	83
8	Chapecó	64,13	44,27	52
9	Usina Nova América	57,89	38,77	96
10	Cervejaria Águas Claras	52,70	34,22	93

* Valores de 1999 corrigidos para 2000 pelo IGP-DI.

Maiores reduções de vendas em 2000 – %

Class.	Empresa	Cresc. nominal	Cresc. real*	Classificação geral
1	Olvepar	-87,98	-89,43	89
2	Cervejarias Skol Caracu	-45,30	-51,92	51
3	Josapar	-40,64	-47,83	82
4	Klabin Export	-38,29	-45,76	84
5	Braswey	-33,33	-41,40	54
6	Cacique	-25,41	-34,44	85
7	Philip Morris Brasil	-22,39	-31,78	78
8	Novartis Biociências	-21,00	-30,56	36
9	Coimex	-18,06	-27,98	68
10	Sadia	-14,82	-25,13	31

* Valores de 1999 corrigidos para 2000 pelo IGP-DI.

Maiores prejuízos

Class.	Empresa	Result. líquido (em R$ mil)	Class. geral
1	Antarctica Paulista	-158.945	24
2	Antarctica do Sudeste	-145.749	39
3	Cargill Agrícola	-106.436	6
4	Danone	-96.931	49
5	Philip Morris Brasil	-87.519	78
6	Du Pont	-61.599	22
7	Bunge Alimentos	-52.996	3
8	Olvepar	-50.877	89
9	Parmalat Brasil	-39.951	16
10	Aché Laboratórios	-32.899	46

Menos rentáveis

Class.	Empresa	Rentab. do PL (em %)	Class. geral
1	Philip Morris Brasil	-1.728,26	78
2	FMC do Brasil	-255,74	60
3	Olvepar	-133,00	89
4	Du Pont	-108,27	22
5	Antarctica Paulista	-48,83	24
6	Antarctica do Sudeste	-39,54	39
7	Josapar	-29,89	82
8	Danone	-23,56	49
9	Cargill Agrícola	-22,23	6
10	Schering-Plough	-14,55	81

Um novo *acordo*

Pelo segundo ano consecutivo, o governo dá tratamento diferenciado à dívida da agricultura

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

Do ponto de vista de caixa na agricultura, em particular na produção de cereais e oleaginosas, normalmente o segundo trimestre de cada ano concentra entradas e saídas de recursos e sempre traz apreensão para o agricultor. Um bom planejamento é necessário para a gestão do fluxo de caixa, no tocante à organização da venda da safra de verão, e também para o pagamento das parcelas do crédito de custeio.

Esse cronograma convencional tem passado por mudança contínua recentemente. Muito especial para o desenvolvimento técnico do ritmo do plantio, o mês de outubro encerra muita tensão do ponto de vista administrativo, principalmente em função do vencimento das parcelas negociadas no âmbito da securitização (Lei nº 9.138), do Programa Especial Sobre Ativos (Pesa) e do Recoop.

De um lado, os agentes financeiros estão na expectativa de receber seus créditos; de outro os agricultores, reticentes em reconhecer o tamanho do saldo de suas contas. Ano após ano, os acordos entre mutuários agricultores e agentes financeiros têm sido selados compulsoriamente e só depois da intervenção do governo.

A agricultura sofreu forte ajuste com a implantação do Plano Real, em julho de 1994. A descapitalização do campo veio a reboque de elevados juros internos e de escalada nos débitos do crédito rural. Muito patrimônio foi desvalorizado até 1998. Esse processo chegou ao fundo do poço em 1999 e passou a ser revertido paulatinamente desde o ano passado.

Com a rolagem dos empréstimos agrícolas, as despesas governamentais com equalização de juros cresceram de forma substancial – o custo para fechar a diferença entre os juros pagos para captação dos recursos e os juros cobrados nas operações de crédito rural. Bancado pelo Tesouro Nacional, esse mecanismo passou a ser o mais importante instrumento de apoio do governo federal ao setor primário.

Alterou-se o perfil dos recursos absorvidos com as operações oficiais de crédito. Depois de uma redução nos gastos totais de 1997 a 1999, as despesas voltaram a subir por causa da renegociação da dívida agrícola. Contra R$2.062,7 milhões no último exercício, chegou-se a R$2.095,4 milhões entre janeiro e setembro deste ano. Espera-se pouca mudança para novembro e dezembro, uma vez que o alongamento da dívida, em torno de 60% do total, já está contabilizado.

Modalidades de operações oficiais de crédito

SECURITIZAÇÃO: DÍVIDAS ATÉ R$ 200 MIL

- Alongamento do prazo de sete para 25 anos, com prestações anuais de R$430 milhões.
- A primeira parcela deve ser paga em 30 de novembro.
- Taxa de juros fixada em 3% ao ano.
- Desvinculação da correção com base na variação do preço mínimo do produto.
- Os produtores inadimplentes terão de quitar as dívidas vencidas em 1999 e 2000 se quiserem aproveitar as novas regras.
- Aqueles que quitarem as dívidas vencidas ganharão um desconto de 25 a 35%.

PESA: DÍVIDAS ACIMA DE R$200 MIL

- Queda nos juros:
  - de 8 para 3% nas dívidas até R$500 mil;
  - de 9 para 4% nas dívidas de R$500 mil até R$1 milhão;
  - de 10 para 5% nas dívidas superiores a R$1 milhão.
- Prorrogado para 30 de junho de 2002 o prazo de adesão para os agricultores que ainda discutem a dívida vencida em 31 de dezembro.
- Teto de correção atrelado à variação do IGP-M, até o teto de 9,5%.
- O prazo de pagamento continua em 20 anos.
- O prazo de adesão foi adiado pela quarta vez: passa de 30 de dezembro de 2001 para 30 de junho de 2002.

FUNCAFÉ

- Da dívida total de R$1,05 bilhão, R$615 bilhões serão rolados por 12 anos, com um ano de carência e juros de 8,75% ao ano.
- Nos três primeiros anos, os cafeicultores pagarão apenas as parcelas dos juros, correspondentes a 8,75%, com desconto de 3% para quem pagar em dia.
- A partir do quarto ano haverá parcelas crescentes a variar de 5 até 35% sobre o valor do saldo devedor.

TOTAL DA DÍVIDA: R$13 BILHÕES.

Em 1997, representavam 65% do gasto total os dispêndios com as políticas de sustentação de preços – empréstimos do governo federal (EGF), aquisições do governo federal (AGF); programa de escoamento da produção (PEP), formação de estoques e opções. Depois de cair ao redor de 30% no biênio 1998/99, essa proporção se reduziu para 20% entre 2000 e 2001. A trajetória descendente é explicada pela estratégia da Conab de evitar a formação de estoques e atuar como novos instrumentos voltados a sustentar preços. Os estoques em 1996 atingiram um patamar histórico: 20 milhões de toneladas.

TRATAMENTO DIFERENCIADO

Embora o montante de crédito de custeio estivesse em crescimento de 1997 a 2000 – de R$5,6 bilhões para R$8,9 bilhões –, os gastos com equalização de juros para custeio agropecuário também revelaram queda acentuada. Essa baixa reflete muito mais o efeito de uma taxa menor de juros reais do que enxugamento no volume do crédito ofertado.

No Pronaf as taxas de juros reais tendem a decrescer, apesar do sensível crescimento no volume de recursos do programa de 1997 a 2000.

Confirmando a importância dos dias primaveris de outubro, voltou a ser feito este ano um novo acordo com relação à dívida rural. Pela segunda vez fica bem evidente a intenção clara do governo em dar tratamento diferenciado aos agricultores. É uma linha de coerência. Aqueles que estão em dia no acerto de seus débitos ganham mais benefícios. Sob marcação estreita estão alguns devedores crônicos do setor: os arrozeiros gaúchos e sojicultores do Centro-Oeste.

Do total das dívidas agrícolas dos programas refinanciados, estimado em R$29,6 bilhões, o governo anunciou no final de outubro uma negociação envolvendo mais de 60% desse valor, dos quais R$10,7 bilhões na securitização; R$7,5 bilhões no Pesa e R$615 milhões no Funcafé.

Ficam fora do acordo os financiamentos concedidos no programa de retenção de café, no valor de R$200 milhões. Também estão excluídas as dívidas das cooperativas e as provenientes de recursos dos fundos constitucionais e dos pequenos produtores.

O prazo de regularização dos débitos atrasados vai até 31 de janeiro, de acordo com a negociação fechada entre a bancada ruralista e o Ministério da Fazenda. Como o prazo que constava na medida provisória aprovada era 30 de novembro, essa mudança será aprovada extra-oficialmente. O adiamento do prazo beneficiará 370 mil produtores da securitização e 60 mil do Pesa. A inadimplência da securitização é de 6%, enquanto no Pesa chega a 46%.

À frente das negociações estiveram os ministros da Fazenda e Agricultura, respectivamente, Pedro Malan e Pratini de Moraes, junto com deputados da bancada ruralista e representantes de entidades do setor, como a Confederação Nacional da Agricultura (CNA), Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) e Conselho Nacional do Café. As decisões são formalizadas por medida provisória e regulamentados pelo Conselho Monetário Nacional.

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

O mercado *como foco*

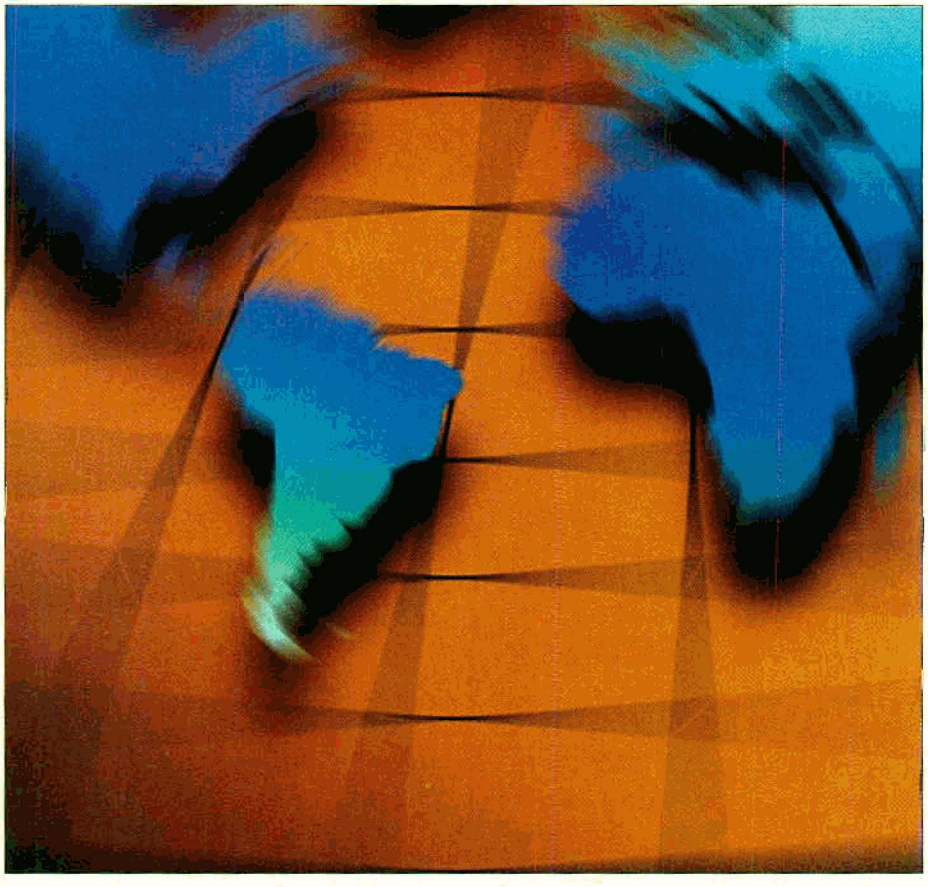
Novos tempos pedem reestruturação das cooperativas do agronegócio e sua adequação aos problemas do novo mercado

MAURO DE REZENDE LOPES E GERALDO DA SILVA E SOUZA

Recente pesquisa conduzida pelo Centro de Estudos Agrícolas da FGV revelou que a maior parte das decisões de reestruturação em cooperativas surgiu da necessidade de adaptação ao mercado ou reposicionamento mercadológico e de discussão e consenso na diretoria.

Muito citada também foi a implementação de reformas após a elaboração de um planejamento estratégico (66,25%). Não menos importantes, mas pouco citadas, foram a contratação de consultor de gestão temporário ou permanente e a assessoria (estímulo) da organização de cooperativas do estado (30%). As respostas não são mutuamente exclusivas, e na maior parte das perguntas foram citadas duas ou mais alternativas.

Entre as metas pretendidas com as reformas – isto é, a motivação para as reformas –, as mais observadas foram o controle do endividamento (53,75% dos casos), a melhoria do resultado ou



O que deu origem à iniciativa de fazer reformas

Origem das reformas	Total (%)	Desvio padrão
Necessidade de adaptação ao mercado	76,25	0,43
Elaboração de um planejamento estratégico	66,25	0,48
Discussão na diretoria	72,50	0,45
Contratação de um consultor (temporário)	43,75	0,50
Contratação de um executivo (permanente)	12,50	0,33
Assessoria da OCE	30,00	0,46

Fonte: Dados da pesquisa.

Metas pretendidas ao início das reformas

Metas da reestruturação	Total (%)	Desvio padrão
Melhorar o resultado (ou lucro)	43,75	0,50
Resgatar a credibilidade da cooperativa junto ao mercado	20,00	0,40
Resgatar a credibilidade da cooperativa junto aos cooperados	22,50	0,42
Aumentar a fidelidade entre cooperado e cooperativa	25,00	0,44
Controlar o endividamento	53,75	0,50
Ampliar a participação da cooperativa no mercado	33,75	0,48
Sobrevivência/adaptação ao mercado	20,00	0,40
Competitividade/viabilização empresarial da cooperativa	12,50	0,33

Fonte: Dados da pesquisa.

lucro e a ampliação da participação da cooperativa no mercado. Outras metas apontadas foram o resgate da credibilidade, seja entre os cooperados ou no mercado, aumento de fidelidade do cooperado e adaptação ao mercado.

Problemas durante a reforma

Numa segunda parte, o questionário da FGV levantou os principais problemas das cooperativas nesse processo de reestruturação econômico-financeira, uma vez desencadeado o processo de reforma.

Entre os problemas comuns citam-se o endividamento do cooperado e da cooperativa; custos operacionais altos; falta de previsão orçamentária no exercício, ou seja, escassez de recursos financeiros para investimentos; infidelidade dos cooperados para com a cooperativa; falta de treinamento empresarial apropriado, ou seja, falta de profissionalismo na gestão e, aliada a tudo isso, a falta de financiamento de longo prazo para o cooperado. Esses fatores agiram como restrições severas para que as reformas surtissem os efeitos pretendidos.

Aos quadros dirigentes consultados foi solicitado que atribuíssem uma nota à gravidade dos problemas (de 1, pouco grave, a 5, muito grave). Quase 100% das cooperativas entrevistadas alegaram que o endividamento do cooperado é um dos principais problemas que enfrentaram e enfrentam, sendo seu nível de gravidade considerado de médio a alto. Entretanto, as causas declaradas para esse endividamento foram as mais variadas: juros altos, infidelidade dos associados, excesso de oferta no mercado – que pressiona preços e, portanto, a renda do produtor rural –, eliminação do apoio do governo etc.

Igualmente significativa foi a avaliação do problema do endividamento da cooperativa (nota média de avaliação: 3,18), que nada mais é que o resultado de repasses não honrados aos cooperados ou de problemas e prejuízos na comercialização final de seus produtos. Os problemas mais citados foram de ordem financeira e administrativa, tais como financiamento de curto e de longo prazo, falta de treinamento empresarial apropriado e descontrole sobre o resultado operacional. As notas de avaliação para esses problemas foram significativas, representando gravidade de média a alta.

O bloqueio do endividamento

Muito embora a solução da questão do endividamento tenha sido um dos principais motivos para as reformas, na verdade esse problema acabou representando um óbice importante para seu sucesso. Uma conclusão importante é que ou a questão do endividamento é resolvida ou as cooperativas endividadas – ou com os quadros ligados a elas endividados – sofrerão uma paralisia que as reformas não conseguirão desbloquear.

Esse endividamento – que se espera seja resolvido, agora que o governo anuncia um novo pacto da dívida rural – passou a ser um dos maiores problemas para a sobrevivência de importantes cooperativas no Brasil. Suas causas devem ser investigadas a fundo. E novos planos estratégicos devem ser desenhados para o equacionamento dos passivos onerosos graves, tanto das cooperativas quanto dos cooperados.

A infidelidade dos cooperados foi um problema citado pela maioria das cooperativas. Seu nível de importância foi avaliado com nota média 3 – sendo considerado um problema grave.

Com relação à infidelidade de associados, uma questão muito importante debatida por muitas das cooperativas entrevistadas, nos diversos estados, foi a questão da exclusão de associados como solução para o problema do dualismo na situação de dono e cli-

A pesquisa vista por dentro

O objetivo do trabalho empreendido pelos técnicos da FGV foi retratar o reposicionamento estratégico das cooperativas – após os choques exógenos decorrentes da estabilização econômica e da abertura comercial –, com a implementação de reformas visando à reestruturação dos setores organizacionais, financeiros, de mercado, do quadro social e todas as áreas críticas que necessitavam de mudanças de fundo. Para este estudo foi conduzida uma pesquisa de campo diretamente nas cooperativas agropecuárias. Neste primeiro artigo, faz-se uma apresentação dos resultados das enquetes de campo, com tabulação dos questionários aplicados dentro de uma amostra intencional. Foram escolhidas cooperativas que fizeram reformas.

O estudo partiu de uma pesquisa de campo, com o recurso a entrevistas estruturadas com 80 dirigentes de cooperativas, sendo 19 no estado do Rio Grande do Sul, 20 em Santa Catarina, 17 no Paraná, 17 em São Paulo e sete em Goiás.

Os resultados são apresentados de duas formas: o percentual de cooperativas que responderam ao quesito assinalado e as notas médias de avaliação do quesito, de acordo com o que o entrevistado (dirigente) avaliou.

ente do cooperado. Em outras palavras, para dirimir o conflito entre o cliente e dono, seria conveniente eliminar o cooperado que não demonstrasse fidelidade à cooperativa. Essa seria uma solução à primeira vista para depurar o quadro associativo e melhorar a variável fidelidade, que é medida pela proporção dos associados ativos em relação ao total do quadro de associados.

Entretanto, segundo os dirigentes, concretizar o processo de exclusão gera custos. O cooperado participa de uma sociedade na qual tem uma cota-parte. Se ele se retirar, vai querer reaver sua participação e a cooperativa pode não ter como indenizá-lo. Em contrapartida, se ele está altamente endividado e não tem como pagar, excluí-lo não traria qualquer benefício para a cooperativa. Esse ponto foi mencionado nas entrevistas levadas a efeito pela equipe da FGV com os dirigentes cooperativistas.

Uma solução viável seria um trabalho de conscientização com os cooperados, trazendo-os de volta ao seio da sociedade cooperativa, de forma a que se comprometessem com o negócio de sua cooperativa.

Paternalismo e reformas parciais

Entre as cooperativas – inclusive no estado do Paraná, onde se concentra a maior parte das cooperativas agropecuárias do Brasil –, o problema mais sério relatado foi o paternalismo. O problema assume uma versão generalizada nas várias cooperativas entrevistadas. Entretanto, o empenho em

Avaliação média dos problemas observados

Problemas	Total (%)	Desvio padrão
Endividamento		
Do cooperado	3,34	1,39
Da cooperativa	3,18	1,52
Financiamento de curto prazo		
Para os cooperados	2,83	1,39
Para a cooperativa	3,01	1,57
Financiamento de longo prazo		
Para o cooperado	3,35	1,50
Para a cooperativa	3,58	1,53
Desequilíbrio financeiro		
Falta de previsão orçamentária do exercício	3,12	1,32
Falta de análise de desempenho	3,06	1,33
Custos operacionais altos		
Equipamentos obsoletos, constantes reparos	2,96	1,32
Capacidade instalada ociosa	2,59	1,26
Altos gastos com manutenção da frota	3,13	1,43
Comprometimento/fidelidade dos cooperados		
Infidelidade no fornecimento da produção	2,96	1,19
Infidelidade na aquisição de insumos	2,69	1,16
Dificuldade de inserção mercadológica		
Escala pequena	2,94	1,42
Não ter marca própria	2,46	1,28
Concorrência com marcas de renome	3,09	1,24
Adequação da fábrica		
Sub ou superutilização da fábrica	2,85	1,19
Desperdício de produção armazenada	1,93	1,06
Layout que dificulta a eficiência operacional	2,55	1,29
Sistema de informação		
Não há recepção simultânea de preços e tendências	2,54	1,28
As informação não fluem facilmente	3,11	1,28
Problemas de ordem administrativa		
Falta de treinamento empresarial apropriado	3,44	1,04
Descontrole sobre o resultado operacional das atividades	3,04	1,39
Credibilidade comprometida por dirigentes anteriores	3,06	1,55
Funcionários ociosos	2,97	1,29

Fonte: Dados da pesquisa.

Freqüência dos problemas observados

Problemas	Total (%)	Desvio padrão
ENDIVIDAMENTO		
Do cooperado	100,00	-
Da cooperativa	97,50	0,16
FINANCIAMENTO DE CURTO PRAZO		
Para os cooperados	90,00	0,30
Para a cooperativa	90,00	0,30
FINANCIAMENTO DE LONGO PRAZO		
Para o cooperado	92,50	0,27
Para a cooperativa	88,75	0,32
DESEQUILÍBRIO FINANCEIRO		
Falta de previsão orçamentária do exercício	82,50	0,38
Falta de análise de desempenho	80,00	0,40
CUSTOS OPERACIONAIS ALTOS		
Equipamentos obsoletos, constantes reparos	85,00	0,36
Capacidade instalada ociosa	80,00	0,39
Altos gastos com manutenção da frota	66,25	0,48
COMPROMETIMENTO/FIDELIDADE DOS COOPERADOS		
Infidelidade no fornecimento da produção	90,00	0,30
Infidelidade na aquisição de insumos	90,00	0,30
DIFICULDADE DE INSERÇÃO MERCADOLÓGICA		
Escala pequena	63,75	0,48
Não ter marca própria	30,00	0,46
Concorrência com marcas de renome	68,75	0,47
ADEQUAÇÃO DA FÁBRICA		
Sub ou superutilização da fábrica	65,00	0,48
Desperdício de produção armazenada	51,25	0,50
Layout que dificulta a eficiência operacional	61,25	0,49
SISTEMA DE INFORMAÇÃO		
Não há recepção simultânea de preços e tendências	67,50	0,47
As informação não fluem facilmente	78,75	0,40
PROBLEMAS DE ORDEM ADMINISTRATIVA		
Falta de treinamento empresarial apropriado	93,75	0,24
Descontrole sobre o resultado operacional das atividades	90,00	0,30
Credibilidade comprometida por dirigentes anteriores	58,75	0,50
Funcionários ociosos	83,75	0,37

Fonte: Dados da pesquisa.

melhorar os resultados das cooperativas começa a surtir efeitos benéficos, seja na profissionalização da gestão, na limitação de créditos a cooperados com histórico de não-pagamento ou no controle de custos e despesas operacionais. Com esses resultados, como mencionam os dirigentes, é possível vislumbrar um tempo em que as cooperativas poderão se autogerir, tornando-se independentes do paternalismo do estado.

Numa terceira parte do questionário foram feitas perguntas sobre as reformas que os dirigentes cooperativistas estariam conduzindo para contornar seus problemas. Entende-se por reforma aquela de caráter estrutural e que tenha trazido mudanças significativas para a cooperativa, sejam de ordem organizacional, administrativa, financeira ou mercadológica.

Quase 100% das cooperativas entrevistadas alegaram que o endividamento do cooperado é um dos principais problemas que enfrentaram e enfrentam.

As reformas organizacionais envolvem a reestruturação dos quadros social e gerencial das cooperativas e das relações que ali se estabelecem, tais como treinamento empresarial, capacitação educacional e tecnológica dos cooperados, criação de vínculos e fidelidade e ainda a reforma do estatuto cooperativista. As reformas de ordem administrativa e financeira coexistem e tanto cercam os ajustes de gerenciamento, a modernização produtiva e projetos de terceirização, como também envolvem o redirecionamento de recursos financeiros, negociações de dívida e controle orçamentário.

Sob o aspecto mercadológico, as reformas se fazem com o objetivo de melhorar o fluxo de informações e transmissão de incentivos, ou seja, melhorar a coordenação. Enquadram-se nessas reformas também os objetivos de readaptação ao mercado, através de programas de qualidade total, criação de parcerias, fusões ou outros tipos de alianças e desenvolvimento de marcas.

EFICÁCIA DAS REFORMAS

Se por um lado os principais problemas mencionados nas entrevistas foram de ordem administrativa e financeira, as reformas adotadas também

Freqüência das reformas adotadas

Reformas observadas	Total (%)	Desvio padrão
SETOR ADMINISTRATIVO		
Reestruturação do quadro de funcionários	86,25	0,33
Adequação funcional da fábrica	55,00	0,50
Modernização dos processos produtivos	67,50	0,47
Modernização dos sistemas de informação	85,00	0,35
Ampliação das vias e/ou canais de comercialização	78,75	0,40
Terceirização de serviços em geral	80,00	0,39
Reformas gerais na logística	67,50	0,47
Constituição de colegiado de gerentes	55,00	0,50
Profissionalização da gestão cooperativa	76,25	0,42
SETOR FINANCEIRO		
Controle e programação de compra, venda	83,75	0,36
Implantação de contabilização por tipo de serviço	78,75	0,40
Redirecionamento do capital para áreas de maior retorno	70,00	0,46
Eliminação de negócios ou atividades inviáveis	75,00	0,42
Renegociação de dívidas do cooperado	77,50	0,41
Renegociação de dívidas da cooperativa	76,25	0,42
Capitalização através de cotas-parte dos cooperados	60,00	0,49
Utilizou parte da capitalização para saldar dívidas passadas	31,25	0,47
Vendeu parte do patrimônio para saldar dívidas	38,75	0,49
SETOR ORGANIZACIONAL		
Reforma do estatuto da cooperativa	65,00	0,48
Capacitação educacional e tecnológica dos cooperados	76,25	0,42
Criação de vínculos entre cooperado e cooperativa	88,75	0,32
Transparência na administração	86,25	0,35
SETOR MERCADOLÓGICO		
Parcerias e alianças estratégicas	70,00	0,45
Implantação de sistema *on-line*	66,25	0,47
Diversificação de atividades e produtos	61,25	0,49
Gerenciamento e qualidade total na propriedade	41,25	0,50
Adoção de um programa de qualidade total	57,50	0,49
Projeto de criação de uma marca	32,50	0,47
Aquisição de outra cooperativa, ou fusão	13,75	0,35

Fonte: Dados da pesquisa.

foram significativas em diversas outras áreas. Especificamente, reestruturação do quadro de funcionários (86,25%), modernização dos sistemas de informação (85%), terceirização de serviços em geral (80%), controle e programação de compra e venda (83,75%), criação de vínculos entre cooperado e cooperativa (88,75%).

Em termos de avaliação dos resultados, essas reformas também foram as que receberam as maiores notas (aqui, quanto maior a nota maior a eficácia). A "eliminação de negócios e atividades inviáveis", embora tivesse tido uma citação em torno de 75% das cooperativas, foi a medida mais bem avaliada em termos de resultado alcançado, com nota média de 4,22. Outras medidas muito importantes para controlar custos foi a implantação da contabilização por tipo de serviço prestado, o redirecionamento de capital para atividades de maior retorno e a terceirização de serviços em geral.

Reformas organizacionais pedem treinamento empresarial, capacitação educacional e tecnológica dos cooperados, criação de vínculos e fidelidade e reforma do estatuto cooperativista.

Entre as medidas adotadas para a conscientização e profissionalização da gestão cooperativista, a que teve melhor avaliação foi a transparência na administração (4,51) associada à reforma do estatuto da cooperativa (3,98), o que aproximou os cooperados tanto do corpo diretivo quanto da realidade da sua organização.

Confrontando esses resultados com as metas iniciais e os problemas observados, percebe-se que existe uma boa correlação entre essas variáveis, o que permite afirmar que os dirigentes em geral estão cientes de suas necessidades e dos problemas que enfrentam e optaram pela medida certa para atacar o problema exato.

As áreas mais problemáticas – e que portanto exigiram mais reformas – também foram a administrativa e a financeira. Além disso, as reformas nessas áreas proporcionaram os melhores resultados sobre a reestruturação das cooperativas agropecuárias num primeiro momento, tendo sido avaliadas com notas médias 3,87 e 3,68, respectivamente.

SOLUÇÕES PRAGMÁTICAS

O estudo revela a importância que as reformas no setor organizacional representam dentro das cooperativas. Diante das grandes dificuldades financeiras com que as cooperativas se depararam nos últimos anos, seus dirigentes tiveram que ser pragmáticos na tomada de decisão.

As primeiras reformas visaram controlar custos, endividamento e melho-

Avaliação média da eficácia das reformas adotadas

Reformas observadas	Total (%)	Desvio padrão
SETOR ADMINISTRATIVO		
Reestruturação do quadro de funcionários	3,80	0,87
Adequação funcional da fábrica	3,86	0,95
Modernização dos processos produtivos	3,56	1,04
Modernização dos sistemas de informação	3,88	0,92
Ampliação das vias e/ou canais de comercialização	3,54	0,96
Terceirização de serviços em geral	3,89	0,93
Reformas gerais na logística	3,50	1,00
Constituição de colegiado de gerentes	3,75	0,97
Profissionalização da gestão cooperativa	3,75	0,99
SETOR FINANCEIRO		
Controle e programação de compra, venda ...	3,72	0,81
Implantação de contabilização por tipo de serviço	3,97	1,05
Redirecionamento do capital para áreas de maior retorno	3,93	0,87
Eliminação de negócios ou atividades inviáveis	4,22	0,92
Renegociação de dívidas do cooperado	3,53	1,04
Renegociação de dívidas da cooperativa	3,72	1,14
Capitalização através de cotas-parte dos cooperados	3,19	1,16
Utilizou parte da capitalização para saldar dívidas passadas	3,00	1,48
Vendeu parte do patrimônio para saldar dívidas	3,23	1,33
SETOR ORGANIZACIONAL		
Reforma do estatuto da cooperativa	3,98	1,06
Capacitação educacional e tecnológica dos cooperados	3,25	1,18
Criação de vínculos entre cooperado e cooperativa	3,48	0,98
Transparência na administração	4,51	0,63
SETOR MERCADOLÓGICO		
Parcerias e alianças estratégicas	3,68	0,99
Implantação de sistema *on-line*	3,77	1,14
Diversificação de atividades e produtos	3,57	1,24
Gerenciamento e qualidade total na propriedade	3,12	1,19
Adoção de um programa de qualidade total	3,61	1,06
Projeto de criação de uma marca	3,46	1,17
Aquisição de outra cooperativa, ou fusão	2,50	1,56

Fonte: Dados da pesquisa.

rar o resultado operacional. Cooperativas que já estão mais avançadas no processo de reformas no entanto sabem que o cerne de seus problemas financeiros está nas relações com os cooperados, tanto que, quanto à importância, as reformas no setor organizacional tiveram nota 3,69, em média, quase a mesma atribuída ao setor financeiro.

Se por um lado as diretorias das cooperativas se depararam com toda a sorte de problemas e decidiram se reestruturar, elas também enfrentaram dificuldades para pôr em prática suas estratégias de ação. Entre as principais dificuldades citadas no processo de reestruturação cooperativista estão a alienação dos associados, com 93,75% em média, e 92,50% para recursos financeiros caros.

Em terceiro lugar nas citações ficou a resistência dos cooperados à modernização, que no estado de Goiás teve 100% das citações de dirigentes como entrave à adoção de reformas na cooperativa. Em termos de avaliação por notas, os juros altos, ou recursos financeiros caros, foram as dificuldades com maior atribuição em todos os estados (4,30 em média).

O aumento de vínculos e de fidelidade entre cooperado e cooperativa teve uma avaliação menor no resultado dos benefícios porque muitas cooperativas ainda estão iniciando seu processo de reforma.

IMPORTÂNCIA DA FIDELIDADE

Segundo os entrevistados, foram os seguintes os benefícios que o programa de reforma trouxe: aumento de participação no mercado da cooperativa e crescimento do resultado financeiro (90% cada); aumento da credibilidade da cooperativa para os cooperados e aumento de vínculos e fidelidade (88,75% cada).

A avaliação por notas não revelou grandes dispersões. Em geral, o aumento de credibilidade junto aos cooperados foi considerado o benefício mais importante e, conseqüentemente, o resgate da credibilidade da cooperativa diante do mercado. O controle dos custos e as reformas internas administrativas permitiram que os benefícios emergissem através do equacionamento das dívidas; aumento de participação no mercado da cooperativa e crescimento do resultado financeiro.

O aumento de vínculos e de fidelidade entre cooperado e cooperativa teve uma avaliação menor no resultado dos benefícios (3,18). Isso porque muitas cooperativas ainda estão iniciando seu processo de reforma, e portanto estão controlando custos, eliminando negócios deficitários ou profissionalizando a gestão. Em cooperativas mais antigas ou nas que iniciaram reformas há mais tempo, como é o caso

A fusão talvez seja uma opção para muitos dirigentes. Entretanto a incapacidade de operacionalizar o processo ou a desinformação aliada aos preconceitos sobre sua condução fazem com que se torne motivo de preocupação

de cooperativas no Rio Grande do Sul, a recuperação da fidelidade do cooperado tem sido a principal meta perseguida.

O resgate da fidelidade do cooperado é a premissa básica para se consolidarem todos os demais benefícios financeiros dentro da cooperativa. Além disso, a fidelidade representa a responsabilidade dos produtores com o próprio negócio. Sem essa consciência as cooperativas nunca conseguirão controlar endividamentos dos cooperados, melhorar o resultado financeiro e se desenvolver como empresas de produção e comercialização agrícola. Seria o fim de uma associação não ter mais por quem responder, não ter representação social e muito menos econômica ou política.

Fusões e aquisições

Na parte final do questionário, perguntou-se aos dirigentes sobre a viabilidade de fusões e aquisições no setor cooperativista ser utilizada como uma possibilidade de reestruturação das cooperativas. A maioria respondeu "não" a essa pergunta. As justificativas giraram em torno das dificuldades que o processo acarretaria a cada uma das cooperativas envolvidas na fusão.

A "avaliação dos ativos e passivos das cooperativas envolvidas no processo de fusão" foi relatada em 93,75% das citações como uma das maiores dificuldades para consolidar fusão ou incorporação de cooperativas de diferentes

Freqüência das reformas adotadas

Área	Total (%)	Desvio padrão
Administrativa	98,75	0,11
Financeira	98,75	0,11
Organizacional	97,50	0,16
Mercadológica	95,00	0,22

Fonte: Dados da pesquisa.

Qual a área que exigiu mais reformas na sua cooperativa? – avaliação média

Área	Total (%)	Desvio padrão
Administrativa	3,87	1,09
Financeira	3,68	1,28
Organizacional	3,69	1,05
Mercadológica	3,16	1,21

Fonte: Dados da pesquisa.

Dificuldades no processo de reestruturação – freqüência

Dificuldades	Total (%)	Desvio padrão
Estatuto da cooperativa	73,75	0,43
Alienação dos associados (responsabilidade)	93,75	0,19
Resistência do produtor à modernização tecnológica	90,00	0,27
Resistência dos cooperados à adm. contratada	66,25	0,47
Recursos financeiros caros (juros altos)	92,50	0,22

Fonte: Dados da pesquisa.

Avaliação média das dificuldades no processo de restruturação

Dificuldades	Total (%)	Desvio padrão
Estatuto da cooperativa	1,75	1,09
Alienação dos associados (responsabilidade)	3,39	1,13
Resistência do produtor à modernização tecnológica	2,61	1,16
Resistência dos cooperados à adm. contratada	2,17	1,03
Recursos financeiros caros (juros altos)	4,30	1,06

Fonte: Dados da pesquisa.

Benefícios trazidos pelos programas de reformas – freqüência

Benefícios	Total (%)	Desvio padrão
Aumento da credibilidade junto aos cooperados	88,75	0,29
Aumento da credibilidade junto ao mercado	25,00	0,41
Administração/equacionamento das dívidas	82,50	0,36
Aumento de participação no mercado da cooperativa	90,00	0,27
Aumento de vínculos e de fidelidade para com cooperados	88,75	0,27
Crescimento do resultado financeiro	90,00	0,25

Fonte: Dados da pesquisa.

Avaliação média dos benefícios trazidos pelos programas de reformas

Benefícios	Total (%)	Desvio padrão
Aumento da credibilidade junto aos cooperados	3,68	1,00
Aumento da credibilidade junto ao mercado	3,50	1,10
Administração/equacionamento das dívidas	3,36	1,03
Aumento de participação no mercado da cooperativa	3,24	1,18
Aumento de vínculos e de fidelidade para com cooperados	3,18	1,05
Crescimento do resultado financeiro	3,32	1,14

Fonte: Dados da pesquisa.

Principais dificuldades para fusão entre cooperativas – freqüência

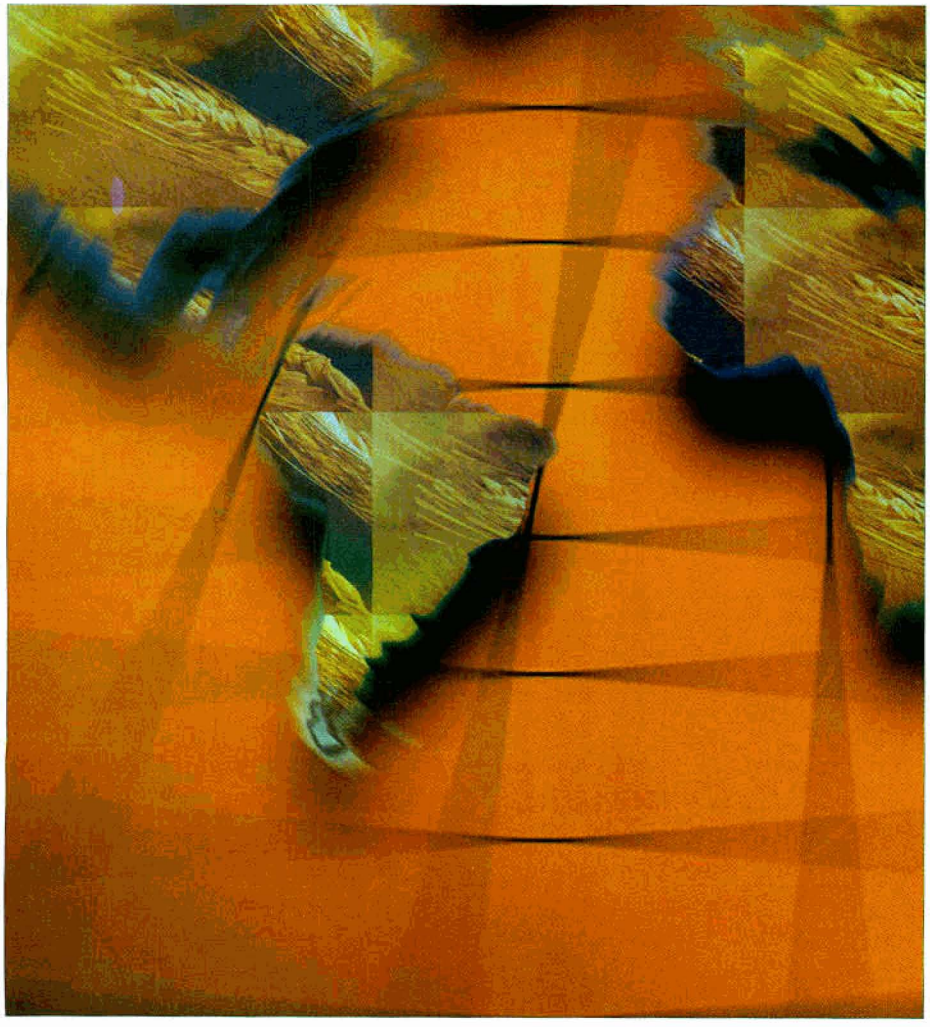
Difuculdades	Total (%)	Desvio padrão
Perda de poder dirigente	85,00	0,34
Falta de informação sobre estruturas empresariais sob fusão	90,00	0,27
Legislação cooperativista	78,75	0,40
Dificuldade de avaliação dos ativos e passivos das coops. envolvidas	93,75	0,19
Bairrismo das grandes ou insubmissão das pequenas	91,25	0,22
Resistência e/ou medo dos cooperados da nova estrutura	90,00	0,27
Incompatibilidade de segmentos e atividades	76,25	0,42

Fonte: Dados da pesquisa.

Principais dificuldades para fusão entre cooperativas – avaliação média

Dificuldades	Total (%)	Desvio padrão
Perda de poder dirigente	3,22	1,43
Falta de informação sobre estruturas empresariais sob fusão	2,95	1,34
Legislação cooperativista	1,50	0,84
Dificuldade de avaliação dos ativos e passivos das coops. envolvidas	2,70	1,32
Bairrismo das grandes ou insubmissão das pequenas	3,91	1,07
Resistência e/ou medo dos cooperados da nova estrutura	3,79	1,15
Incompatibilidade de segmentos e atividades	2,71	1,47

Fonte: Dados da pesquisa.



tamanhos ou atividades. A dificuldade está relacionada principalmente à incompatibilidade de segmentos e de atividades entre cooperativas diferentes.

A segunda maior dificuldade é o bairrismo existente entre grandes e pequenas cooperativas. As primeiras alegam que não querem incorporar dívidas e descontroles orçamentários das pequenas, enquanto as outras não querem ser submetidas a decisões e arbitrariedades dos dirigentes das grandes. Somam-se a essas dificuldades a resistência dos cooperados e a desinformação geral sobre o funcionamento de estruturas empresariais sob fusão.

O que se pode perceber é que a fusão talvez seja uma opção para muitos dirigentes. Entretanto a incapacidade de operacionalizar o processo ou a desinformação aliada aos preconceitos sobre sua condução fazem com que se torne motivo de preocupação e não a solução de problemas graves de escala física e financeira entre cooperativas.

O resumo dos resultados, as principais conclusões e as implicações de política gerencial para as cooperativas serão apresentados e discutidos na próxima edição de AgroanalysiS.

Colaboraram: Ignez Vidigal Lopes, Stivilane Dornelas e Gregory Honczar.

Mauro de Rezende Lopes é economista e professor de Gestão Estratégica de Cooperativas, da FGV. Geraldo da Silva e Souza é pesquisador da Embrapa e professor da UnB. Ignez Lopes é chefe do Centro de Estudos Agrícolas da FGV. Stivilane Dornelas é mestre em economia agrícola pela Esalq-USP. Gregory Honczar é pesquisador júnior da FGV. As opiniões contidas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade dos autores e não representam, necessariamente, os pontos de vista das instituições envolvidas. Qualquer correspondência poderá ser enviada para mrlopes@fgv.br, inclusive para solicitar cópia do estudo original, do qual foi extraído este artigo.

Pessoas *distintas*

O fazendeiro deve pensar como investidor rural, dono do dinheiro, e como produtor rural, dono da fazenda e do know-how *de produção.*

FÁBIO LENZA

A maior parte dos fazendeiros está mais preocupada em acompanhar os indicadores de produtividade que os de rentabilidade, até porque geralmente seu dia-a-dia é mais dedicado aos aspectos da produção, como controle de estoques, medicamentos e vacinação, nascimentos, prenhez, ganho de peso, mortalidade, manejo das pastagens, confinamento, genética.

Os controles de produtividade são muito importantes e necessários para garantir a rentabilidade final do negócio. Mas para ter uma visão precisa da rentabilidade do investimento, é necessário que o fazendeiro, no momento da análise, deixe de pensar como produtor rural e pense como investidor rural.

O ideal é ter dois controles: um para acompanhar a produção, cujos *softwares* e publicações estão disponíveis no mercado, e outro para acompanhar só a rentabilidade, onde devem ser agregados conceitos de microeconomia no cálculo dos indicadores de desempenho do investimento, como os conceitos de custo de oportunidade e preço de transferência.

Para adotar esses conceitos, o fazendeiro deve pensar como duas pessoas distintas: o investidor rural, dono do dinheiro, e o produtor rural, dono da fazenda e do *know-how* em produção. O investidor é aquele que somente investe em gado e terceiriza a fazenda para o produtor, pagando um preço de transferência que é o custo de oportunidade de não ter uma fazenda e terceirizar totalmente a produção.

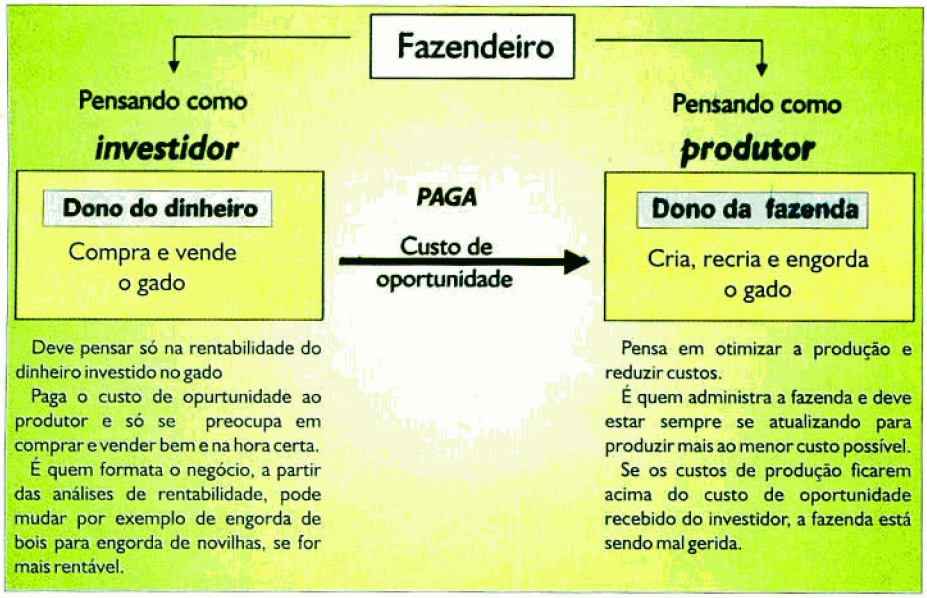
Custo de oportunidade

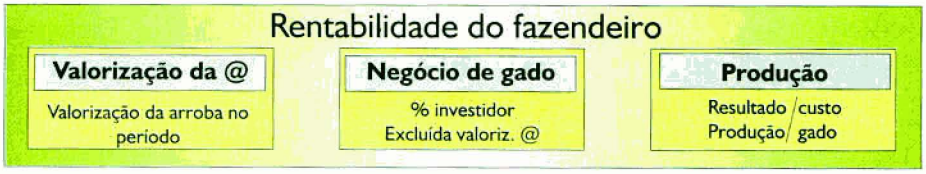
O ideal é que o preço de transferência adotado não seja o custo exato da produção calculado no livro-caixa do produtor rural mais a depreciação do capital investido na compra da terra e equipamentos, mas o custo da oportunidade de não se ter uma fazenda e terceirizar totalmente a produção, o que simplifica bastante o modelo tornando mais clara a análise do investidor e dando ao produtor um parâmetro para comparar seu custo de produção.

Para a pecuária de corte, um bom parâmetro é a comparação com o modelo mais usual de terceirização total da fazenda que é o sistema de parceria, em que o investidor paga o produtor com uma parte do produto final – percentagem da receita do abate de gado, no caso de parcerias para recria e engorda de bezerros e bois magros, ou percentagem das crias, no caso de parcerias com novilhas e vacas de cria.

Com esse modelo fica fácil o fazendeiro saber se está sendo eficiente

- como produtor rural na gestão dos custos de produção, em comparação com um outro formato de negócio, o de parcerias;
- como investidor rural administrando a rentabilidade decorrente do negócio e da valorização da arroba, além de poder comparar com indicadores externos como poupança, CDB, dólar e ações.





Pensando como investidor rural

Adotando esses conceitos, os indicadores de rentabilidade do investimento podem e devem ser calculados de diversas formas; mas os quatro indicadores a seguir são fundamentais:

Rentabilidade ao ano em R$

Receita investidor = receita bruta – % produtor

% Investidor a.a. em R$= [(receita investidor / custo do gado) ^ (1 / tempo) – 1] x 100

Esse indicador pode ser comparado com os indicadores externos – poupança, CDB, dólar, ações.

Rentabilidade ao ano em arroba (@)

%Invest. a.a. em @ ={ [(receita invest. / @venda) / (custo gado / @compra)] ^ (1 / tempo) – 1} x 100

Mostra o quanto o investidor rural lucrou com o negócio de gado em si. Isso é muito importante para se saber a parcela do lucro que vem do negócio e o que vem da valorização da arroba, mostrando se o negócio será também rentável numa economia estabilizada, sem variação no preço da arroba. É o indicador ideal para ser cruzado com algumas variáveis relativas ao negócio – tempo médio de pasto, peso no abate, época do ano da compra – o que possibilita buscar a otimização no formato do negócio.

Índice de reposição ao ano

Índice de reposição = (receita investidor / valor da reposição) ^ (1 / tempo)

Mostra o quanto pode crescer ao ano o rebanho do investidor rural. É diferente do indicador anterior, pois o preço da reposição – geralmente bezerro – nem sempre varia conforme a valorização da arroba.

Receita líquida por cabeça ao ano

Receita líquida / cabeça a.a. = (receita invest. – valor da reposição) / cabeças / tempo

Esse indicador multiplicado pelo número total de cabeças fornece a estimativa da renda média anual que o fazendeiro poderá ter sem diminuir seu rebanho, desde que os custos de produção não ultrapassem o preço de transferência adotado.

Pensando como produtor rural

Além dos indicadores de produtividade usuais na pecuária, esse modelo possibilita também o cálculo de indicadores econômicos para a produção:

Custo de oportunidade por cabeça ao ano

Custo oportunidade = receita produtor = receita bruta x %produtor

Custo oportunidade / cabeça a.a. = receita produtor / cabeças / tempo

Esse indicador é um bom parâmetro para o custo máximo de produção anual por cabeça, pois no sistema de parceria o produtor rural teoricamente obtém lucro com essa remuneração.

Pode também ser comparado com o valor médio de aluguel de pasto mais o custo de manutenção anual por cabeça – manejo, vacinas, remédios e suplementação mineral.

Rentabilidade da produção ao ano

Resultado da produção = custo oportunidade – custo da produção

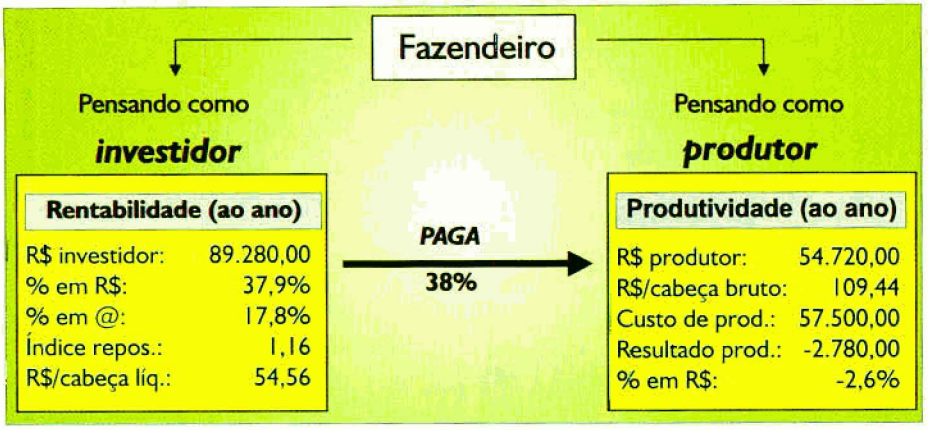
Rentabilidade da produção a.a = [(resultado produção / custo gado + 1) ^ (1 / tempo) – 1] x 100

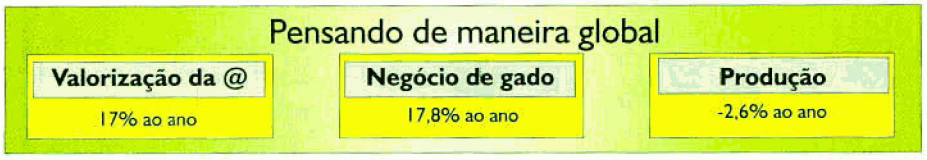
Esse é o principal indicador da eficiência do produtor rural; se for positivo, demonstra a boa gestão da fazenda. É calculado em relação ao capital investido em gado, possibilitando comparação com a rentabilidade do investimento.

Pensando de maneira global

O modelo também possibilita ao fazendeiro ter uma visão global de onde vem cada parcela do seu resultado: da valorização da arroba, do negócio de gado ou da administração da fazenda (produção).

Se o resultado vier do negócio de gado e da produção, fica demonstrado





que a atividade em si é rentável. Porém se o resultado vier na sua maior parte ou no todo da valorização da arroba, significa que o fazendeiro poderia ter prejuízo numa situação de preço da arroba estável.

Considerando como exemplo um fazendeiro que trabalha no sistema de recria e engorda de boi com mil cabeças em sua fazenda e em 30 de julho de 2001 abateu um lote de 200 bois gordos adqu iridos em 30 de janeiro de 1999:

- tempo médio de pasto: 2,5 anos
- peso no abate: 18 @
- valor @ em 30 de janeiro de 1999: R$27,00
- valor @ em 30 de julho de 2001: R$40,00
- custo do bezerro em 30 de janeiro de 1999: R$200,00
- valor da reposição em 30 de julho de 2001: R$310,00
- preço de transferência:
- do custo de produção: 38% da receita total

- Parâmetro do sistema de parceria:
- receita total: R$144.000,00
- custo do gado: R$40.000,00 ou 1.481 @
- valor da reposição: R$62.000,00 ou 1.550 @
- valorização da @: 7 % ao ano

Cálculos do exemplo

O fazendeiro que trabalha no sistema de recria e engorda de boi com mil cabeças em sua fazenda e abateu um lote de 200 bois gordos em 30 de julho de 2001, que foram adquiridos em 30 de janeiro de 1999:

- tempo médio de pasto: 2,5 anos
- peso no abate: 18 @
- valor @ em 30 de janeiro de 1999: R$27,00
- valor @ em 30 de julho de 2001: R$40,00
- custo do bezerro em 30 de janeiro de 1999: R$200,00
- valor da reposição em 30 de julho de 2001: R$310,00
- preço de transferência do custo de produção: 38% da receita total
- receita bruta = (200 cabeças x 18@ x R$40,00) = R$144.000,00
- custo do gado = (200 cabeças x R$200,00) = R$40.000,00 ou 1.481 @
- valor da reposição = (200 cabeças x R$310,00) = R$62.000,00 ou 1.550 @
- valorização da @ = [(R$40,00 / R$27,00) ^ (1/2,5anos) – 1] x 100 = 17 % ao ano

Pensando como investidor rural

Rentabilidade ao ano em R$

Receita investidor = R$144.000,00 – (38% x R$144.000,00) = R$89.280,00 ou 2.232 @

% investidor a.a. = [(R$89.280,00 / R$40.000,00) ^ (1/2,5anos) – 1] x 100 = **37,9% ao ano**

Rentabilidade ao ano em @

% investidor a.a. em @. = [(2.232@ / 1.481@) ^ (1 / 2,5 anos) – 1] x 100 = **17,8 % ao ano**

Mostra que, nesse exemplo, o investidor rural obteve 17,8% ao ano com o negócio de gado em si e 17% ao ano com a valorização da @.

Índice de Reposição ao ano

Índice de reposição = (R$89.280,00 / R$62.000,00) ^ (1 / 2,5anos) = **1,16 ao ano**

Mostra que esse fazendeiro pode aumentar o seu rebanho 16% ao ano só reinvestindo o lucro. É diferente do indicador anterior, pois o preço da reposição subiu mais que a arroba no período.

RECEITA LÍQUIDA POR CABEÇA AO ANO

Receita líquida / cab. a.a. = (R$89.280,00 – R$62.000,00) / 200cab. / 2,5anos = **R$54,56/cab./ ano**

Esse indicador multiplicado pelas mil cabeças do exemplo fornece uma estimativa de renda média anual de R$54.560,00 que o fazendeiro poderá ter sem diminuir seu rebanho.

PENSANDO COMO PRODUTOR RURAL

CUSTO DE OPORTUNIDADE POR CABEÇA AO ANO

Custo oportunidade = receita produtor = R$144.000,00 x 38% = R$54.720,00

Custo oportunidade / cabeça a.a. = R$54.720,00 / 200 cab. / 2,5anos = **R$109,44/cab./ano**

RENTABILIDADE DA PRODUÇÃO

Custo da podução = por exemplo: R$115,00/cab. / ano x 200 cab. x 2,5 anos = R$ 57.500,00

Resultado da produção = R$ 54.720,00 – R$ 57.500,00 = **– R$ 2.780,00**

A partir do resultado da produção pode-se calcular a rentabilidade da produção em relação ao capital investido no gado:

Rentabilidade da produção = – [(R$2.780,00 / R$42.000,00 + 1) ^ (1 / 2,5anos) – 1] x 100 = **– 2,6% a.a**

Esse é o principal indicador da eficiência do produtor rural; como é negativo, demonstra que a gestão da fazenda do exemplo necessita ser melhorada.

Fábio Lenza é engenheiro civil por formação, mas trabalhou por muito tempo no sistema financeiro, na área de avaliação de desempenho e indicadores financeiros. Atualmente é consultor em Gestão: planejamento estratégico e avaliação de desempenho. É também pecuarista em Luziânia-GO e vem desenvolvendo uma experiência com o sistema de parcerias na região de Araguaína e sul do Pará. Tem-se dedicado a desenvolver indicadores de desempenho para a pecuária de corte e planos de incentivo para equipe de empregados no meio rural. Mais informações pelo telefone 61-99744364.

Novo recorde em 2002

O volume de produção indica que os preços do produto tendem a baixar, e a lógica do mercado é baratear os custos

ARGEMIRO LUÍS BRUM

O relatório do Usda, divulgado recentemente, jogou definitivamente uma ducha de água fria sobre as expectativas de aumento nas cotações internacionais da oleaginosa: não só confirmou um aumento na safra atual dos EUA – colheita superior a 50% da área em meados de outubro – como aumentou as projeções da futura safra brasileira e da argentina.

A nova estimativa para a colheita de soja nos EUA alcança um total de 79,1 milhões de toneladas contra 77,1 milhões anunciados em setembro passado e 75,06 milhões efetivamente colhidos na safra anterior. Ao mesmo tempo, o relatório baixou as vendas externas estadunidenses para 26,67 milhões de toneladas contra 26,94 milhões projetados em setembro e 27,22 milhões exportados em 2000/01. O efeito dessa combinação resultou num aumento dos estoques finais de soja nos EUA, que agora estão projetados em 9,39 milhões de toneladas – 35,3% aci-



Mais espaço para a soja

Oleaginosa expande o volume de produção e se destaca nas exportações do Brasil

A produção mundial de óleo cresce na esteira do excelente desempenho da soja e da semente de algodão, tendo em vista a redução da colheita de girassol. O Brasil é a grande vedete na sojicultura e aumenta suas participações na exportação mundial. Esse desempenho é alimentado pela desvalorização do real em relação ao dólar e pelo emprego de tecnologia de alta produtividade. Também a Argentina expande a sua produção de soja e utiliza área antes ocupada pelo girassol, cuja produção caiu no Leste europeu e na UE.

Mesmo com os preços projetados em baixa para 2001/02, a tendência continua a favor de outra expansão na soja. Brasil e Argentina partem para outras grandes colheitas e os EUA garantem uma enorme safra – e elevados subsídios. (**L.A.P** e **R.A.**)

Mundo: produção de oleaginosas

Mil t

Produto	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02
1. Produção						
Soja	158,07	159,82	159,85	173,38	180,67	182,45
Algodão	34,35	32,62	32,93	33,41	36,20	36,52
Amendoim	27,29	29,77	29,06	31,17	33,59	33,72
Girassol	23,21	26,63	27,16	22,7	21,99	21,28
Colza	5,33	4,38	5,44	5,71	5,29	5,29
Palma	5,05	5,62	6,40	6,86	7,20	7,20
Outros	33,23	35,88	42,41	37,73	36,35	36,37
Total	286,53	294,72	303,25	310,97	321,29	322,82
2. Consumo						
Soja	124,22	135,87	136,22	147,51	154,09	154,94
Algodão	25,87	24,98	25,04	24,43	26,39	26,79
Amendoim	13,86	14,77	13,67	14,20	15,93	15,95
Girassol	20,84	23,12	23,92	20,60	19,38	18,93
Colza	31,2	32,03	37,00	35,73	34,51	34,51
Palma	5,32	4,39	5,37	5,63	5,22	5,22
Outros	5,06	5,58	6,33	6,76	7,13	7,13
Total	226,39	240,73	247,54	254,86	262,64	263,46
3. Estoque						
Soja	25,07	26,64	26,94	28,32	29,04	29,84
Algodão	0,66	0,50	0,39	0,53	0,67	0,68
Amendoim	0,57	0,79	0,73	0,71	0,68	0,78
Girassol	0,99	1,50	1,85	1,01	0,82	0,64
Colza	1,08	2,23	4,02	2,38	1,25	1,25
Palma	0,09	0,04	0,04	0,03	0,02	0,02
Outros	0,14	0,13	0,15	0,18	0,17	0,18
Total	28,6	31,83	34,12	33,17	32,65	33,39

Fonte: Usda.

ma do volume anunciado em setembro e 39,1% acima dos estoques finais do ano anterior.

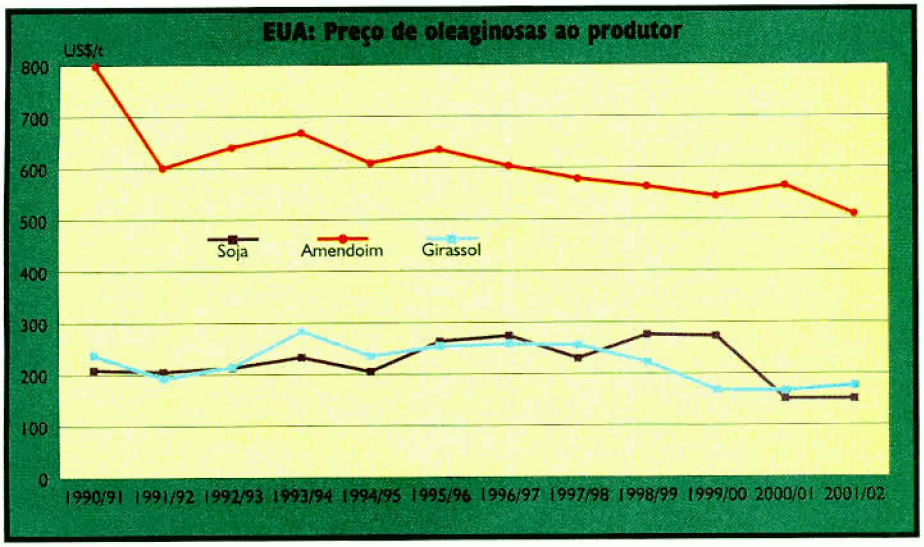
No que tange à safra mundial de soja, o relatório apontou uma colheita total de 180,67 milhões de toneladas contra 175,44 milhões anunciados em setembro e 172,11 milhões de toneladas efetivamente colhidos em 2000/01. Os estoques finais mundiais estão agora projetados para 29,04 milhões de toneladas, superando os 28,37 milhões registrados no ano anterior.

Para o Brasil, o Usda confirma a tendência indicada por analistas privados nacionais e aponta uma safra de soja ao redor de 41,5 milhões de toneladas, após projetar 39 milhões em setembro passado. A colheita da última safra chegou a um volume de 37,5 milhões de toneladas. Já a Argentina, ainda segundo o Usda, deverá colher 27 milhões de toneladas de soja em 2002, após os 26 milhões deste ano.

Em todos os casos estamos diante de novos recordes históricos de produção. Se o clima colaborar, como aconteceu com a safra dos EUA, o mundo se verá diante de nova e grande oferta da oleaginosa. Menos mal que colza e girassol terão oferta mundial um pouco menor. No entanto, na produção de óleos vegetais comestíveis, o óleo de palma continua aumentando sua oferta.

Os preços internacionais da soja tendem a se manter muito baixos e até a recuar um pouco. O próprio Usda, neste seu último relatório, aponta um intervalo de preço entre US$3,90 e US$4,70/*bushel* em Chicago para o ano comercial iniciado em setembro. De fato, as cotações em Chicago, nos dois dias que se seguiram ao anúncio do relatório, recuaram para US$4,29/*bushel* para o primeiro mês – a cotação mais baixa desde o final de abril passado.

Nessas condições, e projetando uma tendência estável para nosso câmbio ao redor de R$2,70 a R$2,85 até o final do primeiro semestre de 2002, é muito pro-



vável que os preços em reais, ao produtor brasileiro em geral e gaúcho em particular, fiquem abaixo dos melhores momentos vividos neste segundo semestre de 2001. Não podemos esquecer que em dólares o saco de soja ao produtor gaúcho, no balcão, chegou a seu melhor momento, neste ano, no mês de janeiro (antes da nova disparada cambial), quando bateu em US$9,76/saco na média. Ou seja, o mercado trabalhou ainda muito abaixo da média histórica dos últimos 17 anos, que é de US$11,00/saco.

Altas artificiais

A realidade comprova o artificialismo das atuais altas em reais, na medida em que elas correspondem apenas à depreciação do real em relação ao dólar e não à valorização do produto especificamente. Ou seja, o produtor acaba ficando à mercê do aumento dos custos, pois os insumos tendem a subir na linha do câmbio, enquanto o produto, passado o momento conjuntural, tende a recuar.

Não é por acaso que as vendas futuras do produto cresceram em relação à nova safra. Até o início de outubro, 24% da futura safra nacional já teriam sido vendidos antecipadamente pelos produtores, sendo 11% no Paraná e 5% no Rio Grande do Sul. Nessa época, no ano passado, os produtores brasileiros haviam comercializado 7% da safra, 4% no Paraná e zero no estado gaúcho.

Para o Brasil, o Usda aponta uma safra de soja ao redor de 41,5 milhões de toneladas, após projetar 39 milhões em setembro passado. A colheita da última safra chegou a 37,5 milhões de toneladas.

Essa igualmente deverá ser a lógica em relação aos custos de produção: antecipá-los visando diminuí-los. A tendência será reduzi-los ao máximo sem comprometer a qualidade da safra.

Espera-se que o governo brasileiro assuma uma posição definitiva e coerente com a realidade mundial em relação à soja transgênica. O produtor, que vê nela a possibilidade de reduzir custos e até aumentar rendimentos, percebe que o mercado internacional está aos poucos absorvendo cada vez mais o produto. A tal ponto que não há preços especiais compensadores para o produto convencional. Os importadores europeus não podem pagar mais pelo chamado produto convencional, elitizando o consumo na Europa e construindo apenas um pequeno nicho de mercado em relação ao volume total transacionado por eles próprios. Muitas experiências procurando ofertar carnes, leite e outros produtos originários de animais nutridos com soja convencional fracassaram porque o consumidor local não está interessado em pagar por eles um preço mais elevado.

Parece eloqüente a lição dos produtores dos EUA: cerca de 80% da safra sendo colhidos seriam de soja transgênica, pois os custos com herbicidas caem em até 50% e em muitos casos os rendimentos melhoram em até 3 *bushels* por hectare – algo em torno de 82kg. Além disso, os mesmos ganham subsídios oficiais via preço de garantia. A nova lei agrícola, que deverá vigorar a partir de 2002, estabelece um preço de garantia de US$5,96/*bushel* ao produtor. Isso significa US$1,45/*bushel* acima do valor registrado em Chicago no dia 16 de outubro último para novembro de 2002, momento em que a futura safra dos EUA será comercializada.

Não basta ser contra os subsídios na exportação desses países mas também é preciso coibir, via OMC, os subsídios à produção, nos EUA, na Europa ou em qualquer outro lugar. Caso contrário, a competição no mercado internacional continuará um jogo de cartas marcadas como tem sido, favorecendo sempre quem recebe proteção do Tesouro de seu país e não quem tem mais eficiência produtiva e comercial.

Argemiro Luís Brum é professor do DECon/Unijuí, doutor pela EHESS de Paris-França, coordenador, pesquisador e analista da Central Internacional de Análises Econômicas e de Estudos de Mercado Agropecuário (Ceema).

Otimismo contido

Ainda é cedo para afirmar que a grande safra brasileira do cereal vai marcar a retomada rumo à auto-suficiência

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

Cada cadeia produtiva merece uma análise especial no agronegócio brasileiro. A triticultura, por exemplo, continua a patinar e não assinala uma tendência concreta de recuperação e crescimento. Seu comportamento difere bastante do perfil traçado por outras commodities agrícolas, como soja, algodão e milho.

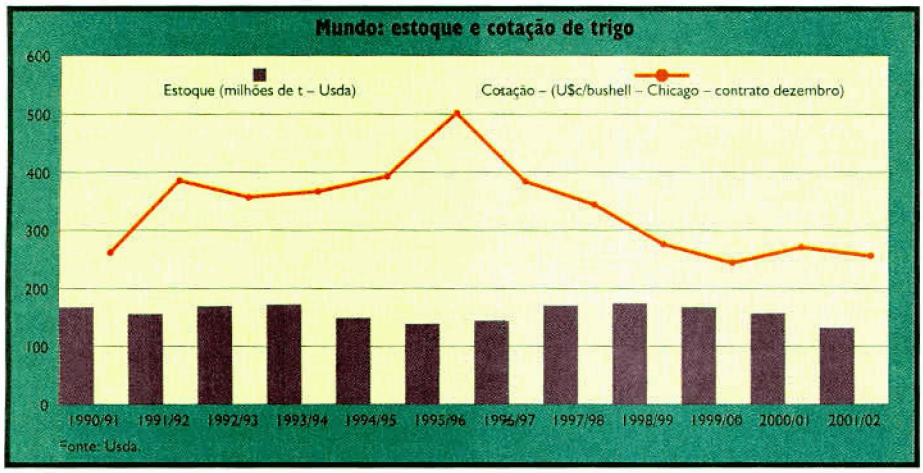
A maior produção nacional de trigo ocorreu na safra 1987/88, quando foram colhidos 6,1 milhões de toneladas. A partir de 1990, com a abertura comercial brasileira e a desregulamentação do mercado de trigo, observa-se uma constante baixa na produção. O fundo do poço chegou na temporada 1995/96, quando foram colhidos apenas 1,5 milhão de toneladas.

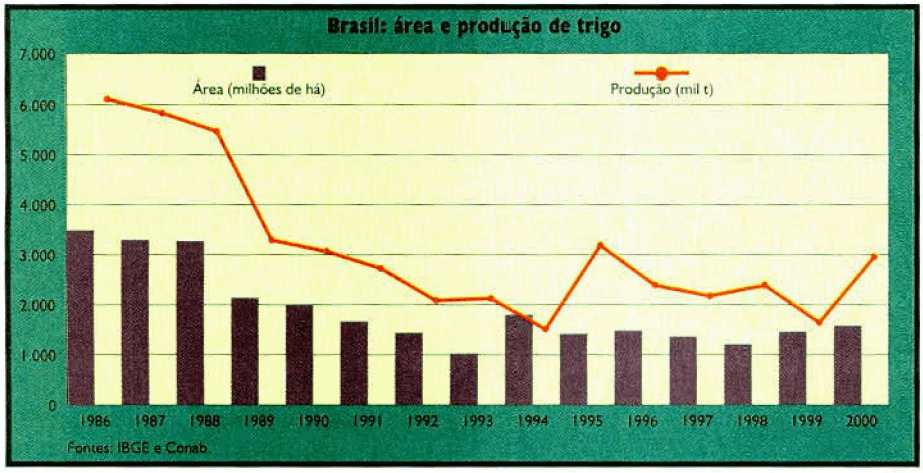
Esse descompasso crônico entre produção e consumo de trigo no país afeta a indústria moageira. A dificuldade aumenta com a dependência externa, pois os moinhos são quase sempre obrigados a recorrer à matéria-prima importada. Não se consegue repassar ao consumidor o custo da importação, pago em dólar, em relação ao qual o real se desvalorizou acentuadamente entre 1999 e 2001.

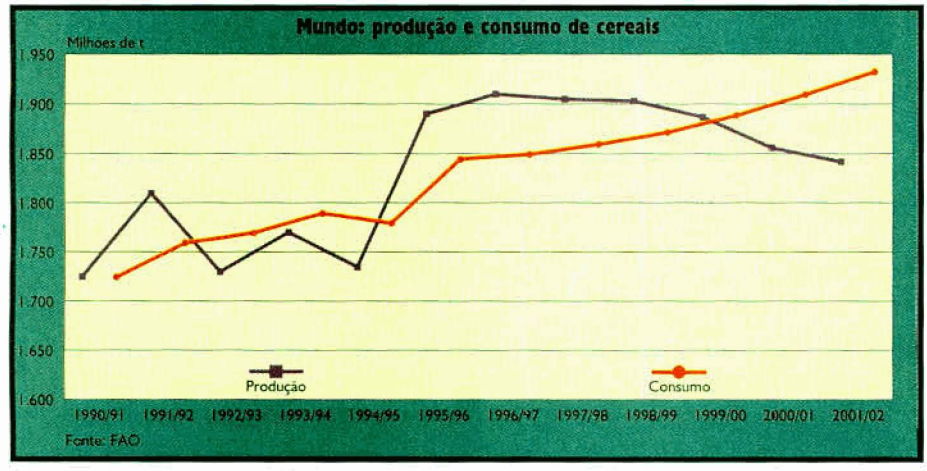


A partir de informações fornecidas por 140 unidades moageiras, a Abitrigo estima a capacidade de moagem brasileira em 13,5 milhões de toneladas ao ano. Adicionados os 39 moinhos restantes, o montante chega a 14,5 milhões de toneladas anuais. O setor fatura próximo a US$2 bilhões. Quase 60% do mercado são preenchidos por quatro grandes grupos: Bunge Alimentos (Santista Alimentos), J. Macêdo, Predileto (Moinho Cruzeiro do Sul) e Anaconda. É também o que sucede nos EUA, Canadá e Argentina.

Há um esforço mercadológico bem intenso por parte dos moinhos para descaracterizar a farinha como commodity de baixo preço. A estratégia é incorporar valor agregado ao produto. Padarias, pastifícios e fabricantes de biscoitos







recebem farinhas especiais para redução nos custos da formulação e produção. As 52 mil padarias existentes no país são as grandes clientes, cujas compras chegam a 6,78 milhões de toneladas.

Motivo de otimismo

É muito cedo para afirmar que a presente safra marca um início de retomada no sentido de o país alcançar a meta de atingir metade da auto-suficiência no cereal – em torno de 5 milhões de toneladas nos próximos três anos. Existe motivo de otimismo em um fato concreto: depois de temporadas de sucessivas quebras, é a maior colheita do Brasil dos últimos cinco anos. Do ponto de vista climático, as condições vigentes nas principais regiões produtoras no Sul do país foram bem favoráveis. Na colheita anterior as geadas provocaram grandes perdas na produção.

Ao longo de 2001, diante da desvalorização do real, os preços pagos no mercado interno, que usa como parâmetro a paridade com o produto importado da Argentina, passaram a remunerar positivamente o produtor. Os produtores se sentiram estimulados a investir em tecnologia, com variedades mais produtivas e melhor condução técnica da lavoura na aplicação de adubos e defensivos.

Além de manter as importações na casa dos 7,7 milhões de toneladas para o próximo ano, a produção ajudará o abastecimento e a recomposição dos estoques de passagem, que bateram seus níveis mais reduzidos no ano passado.

De acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), as importações brasileiras somaram US$864,8 milhões em 2000. Para este ano deverá haver aumento de 1,5%. A Argentina, o maior produtor do cereal no Mercosul, com 14,6 milhões de toneladas, é a grande e principal supridora nacional, com mais de 90% do total.

Na verdade, embora a produtividade brasileira apresente alguma elevação em anos recentes, com utilização de cultivares mais resistentes às doenças e aos estresses ambientais, ela permanece inferior à argentina (2.556kg/ha) e à da média mundial (2.600kg/ha).

Ao longo das últimas décadas, as pesquisas foram planejadas sob dois pressupostos distintos. Até final dos anos 1990, o objetivo era desenvolver sementes mais rentáveis em termos de quantidade. Após 1990, o foco passou à qualidade, visando adequar a matéria-prima aos desejos e necessidades da indústria.

Do ponto de vista mundial, a situação exibe uma relativa folga no balanço de oferta e demanda. Apesar de prever uma relativa diminuição nos esto-

Brasil: oferta e demanda

Em mil t

Safra	Estoque inicial	Estoque final	Produção	Importação	Suprimento	Consumo
	Em 1º ago.					Em 31 jul.
1997/98	821,1	2.402	6.190,30	9.413,40	8.645	768,4
1998/99	768,4	2.189	7.071,00	10.027,40	9.182	845,4
1999/00	845,4	2.403	7.733,30	10.981,70	10.050	931,7
2000/01	931,7	1.658	7.609,90	10.990,00	10.070	130,0
2001/02	130,0	2.967	7.700,00	10.797,00	10.100	697,0

Fonte Conab.

Brasil: perfil do setor de massas alimentícias

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Produção e vendas (em mil t)	690	720	769	816	856	929	948	948
Taxa de crescimento	-	4,30%	6,80%	6,10%	4,90%	8,50%	2%	0%
Consumo *per capita* (kg/ano)	4,6	4,7	4,9	5,2	5,4	5,9	5,7	5,7
Faturamento	724	806	907	1.033	1.113	1.254	1.289	1.298

Fonte: Simabesp.

Brasil: perfil do setor de biscoitos

	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Produção e vendas (em mil t)	850	952	1.003	1.068	1.089	1.012
Taxa de crescimento	23%	12%	5,30%	6,40%	2%	-7%
Consumo *per capita* (kg/ano)	5,5	6,0	6,3	6,7	6,6	6,1
Preço médio ao trade (R$/kg)	2,15	2,25	2,35	2,57	2,59	2,78
Faturamento Brasil (R$ milhões)	1,827	2,142	2,357	2,744	2,8	2,837

Fonte: Simabesp.
*Estimativa.

Ranking das marcas brasileiras de biscoitos

Posição	Marca	Participação %
1	Nestlé/São Luís	8,7
2	M. Dias Branco	7,5
3	Marilan	7,4
4	Aymoré	6,8
5	Mabel	5,9
6	Bauducco	5,0
7	Tostines	3,9
8	Danone	3,4
9	Triunfo	2,3
10	Parmalat	2

Fonte: AC Nielsen (set. 2000).

ques de passagem, o quadro não é assustador. As cotações mostram uma trajetória de baixa em anos recentes e não há indícios de reversão dessa tendência em curto prazo.

Massas: margens estreitas

O setor de massas cresceu fortemente no período de 1994 a 1998, ano em que atingiu o índice de 8,5%. Logo a seguir, tanto a produção como o consumo entraram em fase de estabilização. O consumo *per capita* passou de 4,6kg/

Brasil: trigo – comparativo de área, produção e produtividade

Safras 1999/2000 e 2000/01

	Área Em mil ha			Produção Em mil t			Produtividade Em kg/ha		
UF/Região	1999/00	2000/01	Var. %	1999/00	2000/01	Var. %	1999/01	2000/01	Var. %
PR	780,3	845,1	8,3	575,1	1.690,2	193,9	737	2.000	171,4
SC	34,4	46,4	35,0	57,4	74,2	29,3	1.670	1.600	-4,2
RS	557,0	601,6	8,0	891,2	1 022,7	14,8	1.600	1.700	6,3
Sul	1.371,7	1.493,1	8,9	1.523,7	2.787,1	82,9	1.111	1.867	68,0
MG	5,5	5,3	-3,5	22,6	21,2	-6,2	4.100	4.000	-2,4
SP	18,7	19,6	5,0	27,1	43,1	59,0	1.450	2.200	51,7
Sudeste	24,2	24,9	2,9	49,7	64,3	29,4	2.054	2.582	25,7
MS	64,9	60,7	-6,5	75,3	103,2	37,1	1.160	1.700	46,6
GO	6,8	7,8	15,0	7,4	10,1	36,5	1.090	1.300	19,3
DF	0,5	0,5	0,0	2,3	2,3	0	4.535	4.535	0
C-Oeste	72,2	69,0	-4,4	85,0	115,6	36,0	1.177	1.675	42,3
C-Sul	1.468,1	1.587,0	8,1	1.658,4	2.967,0	78,9	1.130	1.870	65,5
Brasil	1.468,1	1.587,0	8,1	1.658,4	2.967,0	78,9	1.130	1.870	65,5

Fonte: Conab, out. 2001.

Mundo: produção, importação, consumo e estoques de cereais

Item	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02 (projeção)	Variação %
Produção						
Trigo	613	598	591	585	565	-3,4
Grãos forrageiros	904	915	887	873	885	1,4
Arroz	387	390	409	398	392	-1,5
Total	1.905	1.903	1.887	1.856	1.842	-0,7
Países em desenvolvimento	1.005	1.043	1.038	999	998	-0,1
Países desenvolvidos	900	859	849	856	844	-1,5
Importação						
Trigo	102	98	109	103	104	1,0
Grãos forrageiros	89	97	102	105	103	-1,6
Arroz	28	25	22	22	23	2,5
Total	218	220	233	230	230	-0,1
Países em desenvolvimento	159	161	168	168	171	2,0
Países desenvolvidos	59	59	65	63	59	-5,7
Consumo						
Trigo	589	589	591	597	606	1,5
Grãos forrageiros	890	893	894	906	917	1,2
Arroz	381	390	404	407	410	0,8
Total	1.860	1.872	1.889	1.910	1.933	1,2
Países em desenvolvimento	1.104	1.129	1.147	1.160	1.174	1,2
Países desenvolvidos	756	743	742	750	759	1,2
Consumo *per capita* (kg/ano)						
Países em desenvolvimento	168	168	169	169	169	0,0
Países desenvolvidos	131	131	131	132	132	-0,2
Estoques (milhões de toneladas)						
Trigo	258	265	262	250	207	-17,0
Grãos forrageiros	270	288	280	249	218	-12,4
Arroz	152	156	163	155	137	-11,6
Total	681	709	705	654	562	-14,0
Países em desenvolvimento	512	535	541	490	426	-13,1
Países desenvolvidos	169	174	164	164	137	-16,6

Fonte: FAO.

ano em 1993 para 5,9kg/ano em 1998, mas ficou praticamente no mesmo nível em 1999 e 2000.

O consumo estável e o aumento dos principais insumos da indústria de massas, como a farinha de trigo e os fretes, estreitam as margens das empresas, que têm dificuldade em repassar o aumento de custos para o consumidor final.

Nos anos 1990, o aporte de recursos para investimento em tecnologia, automação e produção chegou a cerca de R$600 milhões. A capacidade produtiva aumentou em 25% entre 1994 e 1998. Paralelamente, as empresas perseguem o aprimoramento, com adesão ao Selo de Garantia Abima, indicador de qualidade do produto criado pela Associação Brasileira da Indústria de Massas Alimentícias (Abima).

Atualmente, o setor de massas no Brasil é constituído por 802 empresas, grande parte localizada na região Sudeste, das quais 61% são de pequeno porte, 22% de médio e 17% de grande porte.

Não obstante a indústria ser pulverizada e regionalizada, cresce o número de aquisições e fusões entre as empresas do setor, forma de aumentar a participação no mercado brasileiro. Esse processo de concentração ainda continua.

Na busca de aperfeiçoar a qualidade, os fabricantes de massas estrategicamente diversificam o *mix* de produtos. Investem em novas embalagens e otimizam o processo de distribuição de massas. As unidades produtivas por sua vez instalam fábricas próximo aos grandes centros consumidores. As razões são de ordem logística: otimização do tempo de entrega do produto e redução dos custos com fretes.

Biscoitos: insumos mais caros

Na condição de segundo maior produtor mundial de biscoitos, o Brasil produz em média 1 milhão de toneladas ao ano e movimenta cerca de R$2,8 bilhões. O setor já viveu dias melhores: após atingir uma taxa de crescimento de 23% em 1995, fechou o ano 2000 com queda de 7% na produção, em relação a 1999.

A principal razão dessa queda advém do crescimento dos custos, em especial de insumos básicos como farinha de trigo e açúcar, além dos fretes e embalagens. Na impossibilidade de repassar esses aumentos ao preço do produto, as empresas sacrificam suas margens para continuar a acirrada disputa de participação no mercado.

Contribui também para a queda na produção de biscoitos a retração no consumo decorrente da perda de poder aquisitivo do consumidor. Se de um lado o mercado brasileiro de biscoitos revela um grande potencial de

consumo, de outro constata-se um consumo *per capita* estável em torno 6kg ao ano, com variações pouco significativas. Sempre na tentativa de destacar o valor nutritivo proporcionado por seus produtos, as indústrias investem pesado em *marketing* e publicidade.

Paralelamente, o setor vai a caminho de uma concentração mais acentuada na quantidade de empresas. As marcas líderes de mercados regionais são o alvo das indústrias, que pretendem aumentar sua participação no mercado. Com postura competitiva e incremento nas vendas, buscam novos nichos através de pesquisa e desenvolvimento de linhas de produtos dietéticos para o consumidor adulto, diversificação de formatos e recheios com sabores alternativos para o infantil.

Outro artifício empregado tem sido a criação de desenhos, imagens e atrações nas embalagens, tornando-as mais práticas e convenientes para o consumidor. A apresentação do produto influencia a decisão dos consumidores na escolha da mercadoria e indica sua qualidade.

GRÃOS: PRODUÇÃO NA MÉDIA

O balanço mundial de oferta e demanda de cereais mostra um estreitamento na temporada 2001/02. Estiagens prolongadas nas regiões produtoras da Ásia e América do Norte castigaram as culturas e reduziram sua produtividade. Em contrapartida, o consumo terá um incremento de 1,2%. Um recado de que os estoques diminuirão de nível.

A colheita de trigo é reavaliada para baixo na China e na UE. O mesmo sucede no Canadá e Austrália. Essa queda é compensada pelo melhor desempenho da cultura na África, América do Sul e Centro-Leste europeu. Em geral, a produção mantém a média dos últimos cinco anos.

Para os grãos forrageiros, as condições negativas de seca e calor na China e América do Norte são mais danosas para o milho. Já na África, América do Sul e UE o clima ajuda e a produção apresenta bom resultado. Em todo o mundo, a colheita até cresce em relação ao ano passado, mas fica abaixo da média do qüinqüênio 1996/97 a 2000/01.

No arroz, a pequena queda não preocupa, pois a produção fica na média de anos recentes.

Mesmo com uma baixa prevista para os estoques mundiais, o quadro não é assustador. A atividade econômica atravessa um período de arrefecimento, de menos vigor do que na década de 90. De qualquer forma, o grau de liberdade da segurança alimentar não é mais o mesmo. Para 2003/04, deverá ocorrer uma reversão nessa tendência (**L.A.P. e R.A.**)

Sem grandes ameaças

Ao que tudo indica, a produção vai superar os problemas e não faltará abastecimento vindo da Argentina

ARGEMIRO BRUM

O Brasil voltou a aumentar sua produção de trigo neste ano, mas ainda não foi desta vez que a safra transcorreu normalmente. Problemas climáticos ocorridos nos dois principais produtores nacionais – Paraná e Rio Grande do Sul, principalmente neste último –, impediram que a safra fosse cheia. As projeções iniciais de um volume ao redor de 3 milhões de toneladas em nível nacional possivelmente não se confirmarão. Mesmo assim, o volume deve ter sido bem superior à frustrada safra do ano 2000, quando o volume final nacional ficou em apenas 1,64 milhão de toneladas.

Neste ano, o ponto a destacar foi o aumento da área plantada, que chegou a 1,55 milhão de hectares – 1,43 milhão no ano anterior. No Rio Grande do Sul, a área cresceu para 592 mil hectares, em vez dos 550 mil de 2000, com aumento de 7,6%. O maior crescimento foi registrado no Paraná (9,3%), onde a área final chegou a 825 mil hectares.

A produção gaúcha esperada, de cerca de 1,09 milhão de toneladas, pode ter ficado abaixo de 1 milhão de toneladas, devido a importantes frustrações localizadas. Na grande região de Ijuí, as perdas foram de 25 a 30% e a produtividade não passou de 1.600kg/ha. Mesmo assim a região acabou produzindo um pouco mais do que no ano anterior, graças ao aumento da área plantada. No entanto, em muitos casos a qualidade do produto



caiu. Já o Paraná projetou uma safra de 1,72 milhão de toneladas, após as 608 mil toneladas colhidas na péssima safra de 2000. O número final paranaense pode igualmente não ser confirmado, porém não deverá ficar muito distante do apontado.

Os preços – sustentados pela dificuldade brasileira em importar trigo devido ao forte aumento do dólar, que chegou a bater acima de R$2,80 em alguns momentos deste segundo semestre – chegaram a níveis mais interessantes nesta safra, confirmando as projeções realizadas. Em meados de novembro deste ano, ainda com a safra a ser concluída (estariam faltando oficialmente cerca de 20% a serem colhidos), o preço médio gaúcho atingia R$14,79/saco. Na mesma época do ano passado, esse preço era de R$12,02/saco. Ou seja, o preço do produto registra um aumento anual de 23% contra uma inflação anual (novembro de 2000-outubro de 2001) de 7,19% (IPCA-IBGE).

Essa realidade, somada à ótima *performance* climática da safra passada de soja e ao bom andamento do plantio da nova safra de verão até o momento, está estimulando os produtores a planejarem um cultivo maior no próximo ano. Embora ainda seja cedo para se ter uma tendência definida para o plantio, não podemos perder de vista que os preços do cereal foram bem melhores neste ano, pelo menos por duas grandes razões: a forte frustração da safra passada e a desvalorização do real em 2001, inesperada por sua proporção.

Essas duas condições dificilmente estarão reunidas na próxima safra. Em primeiro lugar, a atual colheita, embora sem chegar aos números inicialmente esperados, foi boa e superou de longe a colheita de 2000. Assim, temos uma oferta interna maior. Em segundo lugar, as importações da Argentina deverão ter o seu preço diminuído, à medida que o câmbio for cedendo (chegou a R$2,52 em meados de novembro). Mesmo sendo improvável que ele recue em demasia, em 2002 – as projeções iniciais mais otimistas dão conta de que o câmbio pode ficar entre R$2,45 a R$2,55 enquanto os mais pessimistas projetam um câmbio ao redor de R$2,85 a R$2,90 para o final de 2002 –, tudo indica que poderá ficar abaixo da média de 2001, se não nos mesmos níveis. Levando em consideração a inflação do período, as importações tendem a ser mais baratas, puxando os preços nacionais para baixo.

Qualidade aceitável

Resta saber as condições da safra da Argentina, nosso maior fornecedor externo de trigo. Neste momento, o trigo que está sendo colhido ao Norte do país vizinho dá conta de um nível de proteína de 11,9% e um pH médio de 79,6. Os preços na Argentina indicam um valor de US$140,00/tonelada para a safra velha ao Sul do país. Para a safra nova, ao Norte, os preços giram em torno de US$110,00/tonelada para dezembro e nos portos do Sul a US$112,00/tonelada. Da safra velha os argentinos já teriam comercializado um total de 14,6 milhões de toneladas. A safra nova já atinge 3,65 milhões de toneladas vendidas. Os compromissos de vendas externas pelos argentinos, até o dia 9 de novembro, chegavam a 4,17 milhões de toneladas, sendo 1 milhão para o Brasil. A produção argentina de trigo está estimada em 17,7 milhões de toneladas para a nova safra. Desse total, 4,25 milhões serão consumidos pela indústria local, 615 mil em rações e sementes e 13 milhões de toneladas exportados. Os estoques finais do produto ficariam em 614 mil toneladas, após 799 mil toneladas neste último ano.

Ou seja, apesar das dificuldades climáticas na Argentina, a safra de trigo deve permitir um nível de qualidade aceitável e um largo volume para abastecer o Brasil. Na hipótese de um preço de US$110,00/tonelada e taxas de câmbio entre R$2,50 e R$2,55, o preço internalizado do produto, no Sul do Brasil, pouco ultrapassaria os R$300,00/tonelada. Sem falar da eterna possibilidade de se trazer trigo subsidiado de outra parte do planeta. O produto interno poderá portanto não receber a valorização que merece e, para os produtores, será preciso bem mais do que 1.800kg/ha para a produção do cereal por si só ser compensadora na safra de 2002.

Nova rodada

Novas esperanças para as exportações do Brasil, com a Agenda para o desenvolvimento de Doha

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

Nos dias 13, 14 e 15 de novembro último ocorreu em Doha, no Catar, Oriente Médio, a quarta Reunião Ministerial da Organização Mundial do Comércio. Depois do fracasso do lançamento da Rodada do Milênio, em Seattle, nos EUA, os organizadores levaram o encontro para lugar mais isolado, de menor risco de incidentes com ONGs e grupos antagônicos ao modelo de globalização em curso. Além disso, está ainda muito vivo o trauma causado pelo ataque terrorista a Nova York em 11 de setembro.

Os trabalhos correram de modo satisfatório, com pouca turbulência externa. Representantes dos 142 países membros estiveram reunidos para o lançamento da nova rodada de negociações relativas a regras internacionais do comércio. China e Taiwan, após anos de negociação, foram aceitos e passam a integrar a OMC.

Para o Brasil, o encontro proporcionou mais uma oportunidade de colocar em discussão vários temas prejudiciais a sua expansão nas transações mundiais. Um dos principais focos da comitiva nacional, junto com os 17 países agroexportadores – Grupo de Cairns –, foi sustentar fortemente sua posição contra restrições às exportações do agronegócio, bem prejudica-



das pela prática de subsídios e barreiras, concentrados em quase três quartos do total, no Japão, EUA e UE.

A concessão de recursos para desenvolver essas políticas cresceu em 13% nos países da OCDE entre os triênios 1996-98 e 1998-2000. No ano passado, mesmo com uma tênue redução em comparação a 1999, o montante chegou a US$326.640 milhões. Esse valor corresponde a mais do que o dobro de todo o PIB agrícola brasileiro. Nada contra as aplicações no campo – a não ser, como é o caso, quando se refletem no aviltamento dos preços e da concorrência nas exportações. O ganho de competitividade é artificial e deixa à margem os países agroexportadores muito dependentes das divisas arrecadadas com as vendas de commodities agrícolas.

Depois de acumular déficits comerciais de US$23,4 bilhões nos últimos seis anos, a prioridade para o Brasil é estimular as exportações e conseguir saldos comerciais para fechar suas contas. O país tem margem para barganhar no setor de serviços, em que a prática é menos protecionista. Nas tarifas industriais, a comparação até melhora: as alíquotas reais são bem mais baixas em relação às calculadas, cujos percentuais estão em um terço do nível de 35% consolidado na OMC.

Contenciosos na OMC

Levantamento das atividades do Brasil no órgão para solução de controvérsias, no período de 1995 até setembro de 2001, mostra que o país está envolvido em 21 casos. Como reclamante há 14 casos, dos quais 10 contra países desenvolvidos e quatro contra países em desenvolvimento. Na posição de reclamado, há cinco casos de países desenvolvidos e dois de países em desenvolvimento (veja o box "Brasil: contenciosos na OMC").

Para aprovação da declaração, a dificuldade é encontrar o ponto de equilíbrio, a palavra e a redação diferente de uma frase. As decisões só podem ser tomadas por unanimidade e o fechamento do texto é um complicado exercício de democracia. Mike Moore, diretor da OMC, repetia que "o preço do fracasso em Doha é alto demais para todo o mundo".

Uma situação delicada ocorreu quando a França fechou a questão e ameaçou bloquear a rodada, por causa do mandato agrícola. Em 2002 os franceses realizarão sua eleição para presidente e a questão tem enorme influência no processo eleitoral. Foi preciso que Tony Blair, primeiro-ministro da Grã-Bretanha, e Gerhard Schroeder, chanceler alemão, ambos favoráveis à liberação agrícola, telefonassem ao presidente francês Jacques Chirac para amenizar a oposição ao texto proposto. A redação final propõe negociar pela eliminação gradual, em vez de negociar com vistas à eliminação gradual (*phasing out*), conforme sugestão

Brasil: contenciosos na OMC

O Brasil como reclamante

EUA	Gasolina, patentes, silício, emenda Byrd
Canadá	Aeronaves (dois casos)
UE	Frango, café solúvel, ferro e conexões
Argentina	Têxteis
Peru	Ônibus
México	Transformadores elétricos
Turquia	Ferro e conexões

O Brasil como reclamado

UE, EUA, Japão, Coréia e Canadá	Automóveis
EUA	Valoração aduaneira, propriedade intelectual
UE	Valoração aduaneira
Filipinas	Coco ralado
Canadá	Aeronaves
Índia	Sacos de juta

Fonte: Thorstensen, Vera. OMC. *Gazeta Mercantil*, p. A-4, 14-15 nov. 2001.

Personagens

Anthony Gooch – porta-voz da Comissão de Comércio da UE;
Celso Lafer – ministro das Relações Exteriores do Brasil;
José Alfredo Graça Lima – subsecretário-geral de Assuntos de Integração, Econômicos e de Comércio Exterior do Itamarati;
Hussain-Kamal – ministro das Finanças do Catar;
Kofi Annan – secretário-geral da ONU;
George Kreuzhuber – porta-voz da UE para Negociações Agrícolas;
Luiz Felipe Seixas Correa – secretário-geral do Itamarati;
Marcos Pratini de Moraes – ministro da Agricultura do Brasil;
Mark Vaille – ministro de Comércio da Austrália;
Mike Moore – diretor da OMC;
Pascal Lamy – comissário para o Comércio da União Européia;
Robert Zoellick – representante comercial dos EUA;
Sergio Amaral – ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil;
Sturt Harbison – presidente do Conselho Geral;
Youssef Boutros-Ghali – ministro das Finanças e Comércio do Egito;
Wei Jianguo – vice-ministro de Comércio Exterior da China.

OCDE: subsídios equivalentes ao produtor (PSE)

US$ milhões

País	1996-98	1998-2000	1998	1999	2000
Austrália	1.644	1.625	1.784	1.636	1.454
Canadá	7.122	5.039	4.773	4.790	5.555
União Européia	111.079	119.188	124.549	129.518	103.497
Japão	62.023	69.831	66.544	69.681	73.269
Coréia	14.302	20.847	15.884	22.405	24.250
México	1.392	6.175	5.548	5.460	7.516
Noruega	2.908	2.646	2.833	2.691	2.413
Polônia	2.875	3.013	3.605	3.045	2.389
Suíça	6.152	5.533	6.077	5.578	4.946
Turquia	2.983	10.993	13.840	12.087	7.053
Estados Unidos	68.235	93.319	91.163	96.499	92.296
Total	280.715	338.209	336.600	353.390	324.638

Fonte: *Agricultural policies in OECD countries: monitoring and evaluation 2001*. OCDE, Paris, France.

Alíquotas médias das importações

Janeiro a setembro de 2001 (em %)

Categoria	Calculada	Real
Alimentos e bebidas	12,88	3,48
Insumos industriais	10,23	6,70
Combustíveis e lubrificantes	0,30	0,19
Bens de capital	12,17	7,85
Equipamentos de transporte	21,50	8,43
Peças e acessórios	14,25	10,88
Bens de consumo	13,12	2,39
Outros bens	11,12	6,42

Fonte: Receita Federal.
Explicação: a diferença entre tarifa média real (a efetivamente paga) e tarifa média calculada é explicada pela variedade de regimes especiais de importação (*draw back*, Zona Franca de Manaus e ex-tarifários, entre outros) e dos acordos de margens tarifárias para reduzir as alíquotas das importações brasileiras.

Brasil: parceiros comerciais

	Crescimento entre 1990 a 2000 em %	
Principais países	Exportações	Importações
EUA	7,0	9,5
Japão	5,2	4,9
Alemanha	3,3	3,5
Grã-Bretanha	4,4	4,2
China	14,9	15,5
Índia	8,9	7,9

Fonte: OMC.

do grupo do Mercosul, conduzido pela Argentina.

Com tantas dificuldades, a Agenda para o desenvolvimento de Doha foi acordada para uma nova e abrangente rodada de negociações comerciais, a se encerrar em 1º de janeiro de 2005. Os pontos polêmicos são bem extensivos e exigem muito aprofundamento. O Comitê de Negociações terá sua primeira reunião até 31 de janeiro de 2002.

O Brasil nas negociações

O Brasil está simultaneamente envolvido em três negociações complexas quanto a seu futuro econômico e comercial. A primeira em torno da construção da Alca (Área de Livre Comércio das Américas), com 34 países, excetuando apenas Cuba. A segunda, com seus parceiros do Mercosul e a UE, para a formação de uma área de livre comércio. A terceira na OMC.

Se entre Seattle e Doha transcorreram dois anos de negociações, para evitar outro fracasso no lançamento da nova rodada global de negociações comerciais, alguns procedimentos ainda precisam ser revistos. É o caso extremo do *green room*, o que gerou muito descontentamento.

Concretamente, os países desenvolvidos compreenderam que os trabalhos na OMC não constituem mero retoque. Afinal, poucos acordos da Rodada Uruguai foram resolvidos e implementados em dois anos de conversas. Agora, o texto oferece maior flexibilidade. Temas como norma social foram canalizados para a Organização Internacional do Trabalho e deixaram de ser cláusulas operacionais no comércio internacional.

Pontos polêmicos

Meio ambiente: a UE defende a regulamentação das relações entre acordos internacionais de meio ambiente e saúde com regras comerciais. Países em desenvolvimento temem que isso leve a novas barreiras comerciais para

Participação percentual no mercado

Países para comparação	EUA		UE		Japão	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Brasil	1,5	1,0	0,8	0,6	1,5	0,8
China	2,8	7,9	1,8	2,2	5,0	14,5
México	5,1	9,9			0,8	0,5

Fonte: OMC.

seus produtos. Há discórdia também quanto a alimentos transgênicos.

Agricultura: item de defesa do grupo de Cairns, com proposta para a redução do apoio doméstico dos governos à agricultura e negociações para gradual eliminação dos subsídios às exportações. A UE quer negociar a velocidade dessa redução – *phasing out* – e os EUA, a escala da redução.

Investimentos estrangeiros e compras governamentais: abertura a fornecedores de serviços financeiros, telecomunicações, saneamento, turismo e educação. Regras claras nas compras públicas.

Abertura e acesso comercial: controvérsia sobre o acordo para liberalização do comércio de têxteis. É um tema fundamental para Índia e Paquistão. Os EUA não aceitam acelerar a ampliação de suas cotas e de seu sistema de tarifas na importação. Com acordos preferenciais firmados na UE, cerca de 78 países da África, Caribe e Pacífico (ACP) são favoráveis à renovação desses acordos, mas dificultam o acesso de outras nações.

Regras da OMC: Chile, Japão e Coréia comandam as negociações sobre regras para medidas *antidumping*, como sobretarifas que objetivem evitar a concorrência de produtos importados que estejam sendo vendidos abaixo do custo.

Medicamentos e saúde pública: subordinar o direito à propriedade intelectual ao direito da saúde, para favorecer países em desenvolvimento, na guerra, para conter preços dos medicamentos e manter programas de saúde pública.

Novo ânimo

O Brasil parece mais ciente do seu grande potencial para assumir a liderança na defesa dos interesses dos países em desenvolvimento

SÍLVIA HELENA MIRANDA

A ansiedade que marcou a realização da IV Reunião Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC), em Doha, entre 29 e 31 de outubro último, no Catar, foi apaziguada pelos resultados que alguns analistas consideram vitórias para os países em desenvolvimento, como o Brasil.

O fracasso do lançamento da esperada Rodada do Milênio, em dezembro de 1999, em Seattle, a tensão que se estabeleceu no mundo com os atentados ocorridos nos EUA em setembro último e a certeza de que questões delicadas para os países desenvolvidos seriam a tônica dessa nova reunião geravam alguma insegurança quanto a sua efetiva realização e aos posicionamentos que seriam adotados pelos países desenvolvidos.

Felizmente, a reunião ocorreu sem incidentes e alguns padrões de comportamento observados em eventos anteriores foram rompidos, o que se evidencia pelos seus resultados. O Brasil teve um papel de líder na defesa de propostas importantes, podendo-se considerar vitorioso em temas nos quais os países mais diretamente afetados são as grandes potências mundiais. Esse é o caso da inserção da questão referente à eliminação dos subsídios às exportações agrícolas, em que a União Européia viu-se isolada, manifestando-se contrária à inclusão do tema. A mesma situação se repete no caso das patentes, em que estão envolvidos interesses das grandes corporações norte-americanas e européias. Nesses dois fóruns, o Brasil e os países em desenvolvimento ganharam espa-

ço político e um novo ânimo nas negociações.

Embora se possa argumentar que as negociações foram apenas lançadas e que muito do que se espera em termos de vitórias concretas poderá não se consolidar, o fato é que politicamente a posição brasileira marcou presença e, com certeza, indica a nova postura que o governo e o setor privado, seu parceiro de maior risco nessas negociações, vêm assumindo no estabelecimento das relações com os outros países. Em suma, o Brasil parece mais ciente do grande potencial que detém, inclusive para assumir alguma liderança na defesa de diversos interesses dos países em desenvolvimento.

Os avanços e definições que se esperam nessa negociação, cujas primeiras reuniões de trabalho já deverão iniciar-se em janeiro de 2002, e que tem como prazo final janeiro de 2005, extrapolam os limites das negociações multilaterais, sendo questões-chave para os diversos acordos bilaterais em andamento. A deliberação sobre questões mais amplas e complexas no âmbito multilateral, consideradas sistêmicas, como por exemplo os subsídios às exportações e a aplicação de direitos *antidumping*, é essencial para as demais negociações regionais e bilaterais em andamento. O sucesso desses acordos bilaterais depende em boa parte dos ajustes que serão feitos na OMC.

Isto porque entendimentos nas negociações entre dois países quanto a esses temas de natureza sistêmica são muito difíceis e improváveis. Entretanto, a redução de divergências nesses temas e dos seus impactos negativos pode vir a ser viabilizada, se houver uma pressão conjunta de grupos de países alinhados nesses interesses. Isso facilita as conversações bilaterais, subtraindo-lhes temas que embaraçam as demais negociações. Além disso, mesmo que haja avanços em pontos específicos nos fóruns bilaterais, estes podem ser neutralizados ou inócuos pela ausência dos ajustes nas questões sistêmicas.

Avanços modestos

O comércio mundial apresenta tendência crescente ao longo do tempo, sendo que, com base em dados da FAO, entre 1994, quando se encerrou a Rodada Uruguai, e 1999, as exportações aumentaram em 18,75% em termos de valores. O comércio tem o efeito de reduzir as diferenças nos níveis tecnológicos entre países, promovendo a troca de bens e serviços que levam em seu bojo o conhecimento e a tecnologia existentes em seus países de origem. Contudo, apesar de seus possíveis efeitos também como propulsor para a geração de renda e riqueza e, portanto, potencial fator de desenvolvimento econômico, para os países mais pobres, nota-se que os avanços em termos de distribuição de renda e da melhoria dos aspectos sociais ainda têm sido lentos.

Segundo dados da FAO, os 28 países mais ricos do mundo, que fazem parte da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), respondem por mais de 55% das exportações totais globais, em termos de valor, restando aos demais países considerados pouco mais de 44%. Portanto, avanços na redução da desigualdade nos níveis de comércio precisam ser alcançados e os aspectos sociais são justificativas fortes para que se negociem acordos que garantam condições mais eqüitativas de convivência comercial entre esses países, bem como uma melhor distribuição de seus ganhos.

Assuntos como os subsídios – não só às exportações, mas também os relacionados à política doméstica dos países da OCDE – são exemplos já mencionados de temas sistêmicos que necessitam ser tratados em negociações multilaterais e que, com certeza, têm grande influência sobre esse desempenho comercial tão desigual entre países ricos e em desenvolvimento, ilustrado pelos dados acima.

As negociações avançam lentamente, assim como a implementação das decisões tomadas. Relatório da própria OCDE, intitulado *Agricultural policies in OECD countries – monitoring and evaluation 2001*, de julho deste ano, mostra que as reduções no nível de suporte aos produtores dos países da OCDE em 2000, em relação a 1998, estão associadas muito mais à situação de preços internacionais e aos movimentos da taxa de câmbio, do que propriamente a mudanças em políticas agrícolas.

Embora se possa argumentar que as negociações foram apenas lançadas, politicamente a posição brasileira marcou presença e indica nova postura do governo e do setor privado.

A importância de considerações a respeito dessa matéria durante as negociações multilaterais é nítida. O relatório mencionado indica que a maior parte das políticas de apoio aos produtores ainda é conduzida através de preços de suporte de mercado e pagamentos diretos a produtos, apesar de sua participação no total de subsídios ter diminuído de 82% em 1986-88 para 72% em 2000. Essa composição de políticas protecionistas é muito desfavorável aos países em desenvolvimento, já que as medidas têm o efeito de isolar os produtores dos países que subsidiam os preços mundiais, afetando, então, a produção e o comércio de países dentro e fora da OCDE.

Essa nova fase de negociações que se inicia poderá vir a ser o grande fórum para expor todas as distorções que políticas protecionistas vêm causando,

bem como seus prejuízos, esperando-se, então que novas regras venham a tornar o mercado mundial mais transparente. Aproveitando as idéias defendidas por Roberto Rodrigues, ex-presidente da Aliança Cooperativa Internacional (ACI) e presidente da Associação Brasileira de Agribusiness, se os países europeus querem proteger seus produtores através de subsídios domésticos que o façam, desde que para isso não afetem o mercado internacional, ou seja, sem gerar excedentes e lançá-los no mercado externo, provocando a depressão dos preços internacionais das commodities, cujo principal efeito recai sobre os produtores dos países mais pobres.

Chegou-se a ameaçar impedir o lançamento da rodada em Doha, se a OMC não autorizasse a renovação de seu acordo com a UE. A reserva de mercado não interessa ao Brasil e a outros países.

Proteção ao meio ambiente

Segundo o documento-resumo da Declaração Ministerial de Doha, foi reafirmado o compromisso com o desenvolvimento sustentável, estabelecido no Acordo de Marrakesh, em 1994. Nesse contexto ainda, fica estabelecido que o sistema multilateral deve preservar o comércio aberto e não discriminatório, garantindo-se a proteção ao meio ambiente, havendo a expectativa de que os membros da OMC, voluntariamente, iniciem o processo de avaliação dos impactos ambientais de suas próprias políticas comerciais em seus territórios.

Diversas instituições públicas e privadas internacionais já vêm trabalhando em estudos cujo cunho ambiental e sua interface comercial são nítidos. Franceses, norte-americanos, alemães e a própria FAO vêm realizando pesquisas nas quais a tônica é a comparação das exigências legais em termos de meio ambiente na produção e industrialização de produtos agropecuários. Por exemplo, há vários estudos e equipes analisando a evolução da pecuária de corte no Centro-Oeste do Brasil e na região Amazônica e os impactos que essa atividade pode estar acarretando ao meio ambiente. A relutância do Brasil e de outros países em admitir associar as questões ambientais com as comerciais nas negociações reside na preocupação legítima de que as primeiras sejam utilizadas como argumento para novas restrições ao comércio. Mas, é certo que esses estudos em andamento já indicavam há algum tempo que essa linha de discussão seria uma tônica a ser defendida pelos países desenvolvidos.

Outro princípio estabelecido, que corrobora o que já estava garantido pelos acordos firmados no Gatt anteriormente, por exemplo, no Acordo Sanitário e Fitossanitário (SPS), é o de que não se poderá impedir um país de adotar medidas que considere apropriadas para a proteção da saúde e da vida das pessoas e animais, a preservação dos vegetais e a proteção do meio ambiente, desde que tais medidas não se configurem como formas de discriminação injustificável e arbitrária entre os países com as mesmas condições, ou como restrição ao comércio internacional.

Razões de otimismo

Quanto à programação dos trabalhos, a aplicação dos acordos firmados na etapa inicial das negociações deverá obedecer ao estabelecido nos mandatos de negociação específicos, quando houver. As demais questões pendentes relativas à aplicação serão tratadas prioritariamente pelos órgãos competentes da OMC, que até o final de 2002 deverão reportar-se ao Comitê de Negociações de Comércio.

Particularmente na agricultura, a declaração reconheceu os trabalhos realizados nas negociações do Acordo Agrícola, que começaram no início de 2000. Esses trabalhos resultaram em várias propostas apresentadas em nome de 121 países e o seu reconhecimento é importante, pois indica o respeito ao que se tem já estudado e proposto em termos de revisão do Acordo Agrícola.

Possivelmente a decisão que gerou o maior otimismo para o setor agropecuário, que vinha colocando como prioridade nessas negociações a eliminação dos subsídios às exportações, foi a de que, assegurado que não se prejulgue o resultado das negociações, há compromissos de celebrar acordos visando: melhorar o acesso a mercados; reduzir todas as formas de subvenção às exportações, com vistas a sua remoção progressiva; diminuir substancialmente a ajuda interna que distorce o comércio mundial.

Por pressões da União Européia, a redação que declara o *phasing out* dos subsídios às exportações de produtos agrícolas foi modificada para incluir a expressão "sem prejulgar o resultado" das negociações, o que significa que as discussões ocorrerão, mas que sua eliminação não será necessariamente acatada. O Grupo de Cairns, aliado aos EUA, mostrou posição firme, defendendo a inclusão desse assunto, em uma queda-de-braço com a UE, que acabou ficando isolada em sua posição. A discordância quanto a este assunto chegou muito perto de inviabilizar o lançamento da nova rodada.

O tratamento diferenciado para os países em desenvolvimento também foi garantido nas negociações, devendo ser incorporado nas listas de concessões e compromissos e nas normas negociadas, de forma que sejam ope-



racionais, respeitando as necessidades de desenvolvimento dos países e considerando a segurança alimentar e o desenvolvimento rural. Ficou estabelecido como prazo até 31 de março de 2003, para o estabelecimento das modalidades para novos compromissos, incluindo disposições sobre o tratamento especial para esses países.

A definição de prazos foi um avanço significativo para as negociações multilaterais, o que não se verificou na Rodada Uruguai, que, além de se estender por muito tempo, foi marcada também pelo fato de que, até hoje, muitos de seus resultados esperados em função dos acordos ainda não foram alcançados efetivamente.

De qualquer forma, a promessa de decisões mais rápidas para atenuar dificuldades na implementação de acordos firmados ainda durante a Rodada Uruguai (1986-94) tem sido considerada um resultado imediato de Doha.

Meio ambiente e comércio

A cessão por parte da União Européia quanto à discussão do tema de subsídios às exportações, que de longa data vinha sendo a prioridade para os países em desenvolvimento, também teve sua contrapartida. Insere-se nesse contexto a inclusão da inserção dos temas não-comerciais na pauta das negociações. Nesse caso, para o Brasil e outros países em desenvolvimento, assim como também para os EUA, a negociação da compatibilidade entre os Acordos Multilaterais de Meio Ambiente (MEAs) e as regras para comércio da OMC inspira atenção. A questão de meio ambiente para alguns setores já vem sendo inserida como motivo para exigências de certificados e cumprimento a normas específicas. Esse é o caso para o setor de madeira e celulose, por exemplo.

Em trabalho do Ipea, Procópio Filho definia em 1994 o termo *ecoprotecionismo* como a adoção de medidas que restringem o comércio sob justificativa de proteção ambiental. Há alguns anos, pois, que se acompanha essa tendência crescente dos países desenvolvidos de utilizarem esse argumento como fator de coerção sobre países detentores de reservas de bens naturais. Certamente, é necessário um tratamento cuidadoso e soberano desse assunto pelos países envolvidos. Deve-se garantir a subsistência desses fatores, através do gerenciamento e uso sustentável de florestas, águas superficiais e subterrâneas, fauna e solo, para que as gerações futuras sejam viabilizadas. Mas também é certo que a soberania das decisões desses países detentores dos recursos naturais precisa ser preservada, sob o risco de serem dominadas por grandes corporações internacionais que têm recursos financeiros e tecnológicos, mas que não têm o comprometimento com o desenvolvimento das populações desses países, em geral, pobres e na busca de seu caminho para o desenvolvimento.

Sobre as questões do protecionismo europeu à agricultura, a negociação deverá ser árdua. Da mesma forma que para os países em desenvolvimento, trata-se de matéria essencial para garantir que sua competitividade no mercado internacional não seja desvirtuada pelas políticas de subsídios e pelas exacerbadas medidas de proteção ao acesso a esses mercados, a questão do protecionismo agrícola em países como a França compreende prerrogativas alcançadas e que terão custos políticos internos elevados para serem desarticuladas. Segundo notícia veiculada pela mídia, Franz Fischler, comissário da União Européia para a Agricultura, destacou que 85% dos europeus concordam com o modelo atual da Política Agrícola Comum (PAC). Independentemente desse número, é conhecida a força do *lobby* agrícola na União Européia, que, atualmente, convive com o desafio de adequar sua política agrícola à entrada dos novos membros, países da Europa oriental, que apresentam um perfil agrícola importante.

Infelizmente, os países em desenvolvimento e os menos desenvolvidos não estão totalmente alinhados em suas demandas. Assim como os países da América Central e Caribe apresentam uma grande dependência econômica dos EUA, o que deverá se refletir nas negociações da Alca, as ex-colônias européias, que usufruem de tra-

tamento comercial diferenciado na União Européia, devido ao Acordo Preferencial da ACP (África, Caribe e Pacífico), também estiveram coesas na defesa da manutenção de seus benefícios comerciais junto ao bloco. Chegaram a ameaçar impedir o lançamento da rodada em Doha, caso a OMC não autorizasse a renovação de seu acordo com a UE. A reserva de mercado nesses países, que têm em vários produtos de exportação um perfil semelhante aos dos latino-americanos, não interessa ao Brasil e a outros países. O açúcar e a banana são exemplos de produtos cujo fornecimento pelo ACP é privilegiado, reduzindo as possibilidades de concorrência nesse mercado.

A existência das regras não garante a eqüidade nas relações comerciais. Questões sanitárias e técnicas têm sido utilizadas como justificativa para impor restrições comerciais.

O exercício dos países em desenvolvimento de avaliar e questionar as medidas implementadas por parceiros comerciais, suspeitas de estarem em desacordo com as regras da OMC, é essencial e exige um conhecimento profundo dos trâmites e dos direitos assegurados pelas normas internacionais. Segundo artigo de Vera Thorstensen, na *Gazeta Mercantil*, em que apresenta dados sobre levantamento realizado pelo secretariado da OMC, até o final do ano 2000, do total de 239 casos levados a painéis, os países desenvolvidos abriram 97 casos contra os próprios países desenvolvidos e 64 contra os países em desenvolvimento. Já estes últimos abriram 38 casos contra os países ricos e 25 contra os próprios países em desenvolvimento.

A existência por si só das regras não garante a eqüidade nas relações comerciais, pois é preciso conhecê-las e assegurar o seu *enforcement*. As questões sanitárias e técnicas podem ser vistas dentro desse prisma, uma vez que têm sido utilizadas como justificativa para impor restrições comerciais aos países, o que, em certos casos, poderia ser resolvido mais sumariamente pelo estabelecimento e reconhecimento de acordos de equivalência e outros instrumentos.

Os avanços das negociações nessa nova Rodada, em termos do tratamento de subsídios às exportações e políticas domésticas, são precondição para a realização de acordos como a própria formação da Alca e para o acordo bilateral do Mercosul com a UE. O documento entregue pelo Mercosul em resposta à lista de oferta de negociação apresentada pela UE em julho, em Montevidéu, evidencia esses temas e alguns outros como precondições para se acordar a redução de tarifas de produtos. Em outras palavras, essa proposta se respalda no reconhecimento pelos países do Mercosul de que sem os avanços nas questões de subsídios às exportações e políticas internas não se obtém os resultados esperados com a redução de barreiras tarifárias, pois as maiores causas de distorção no comércio ainda persistiriam. Portanto, o tom futuro dessas negociações bilaterais reside no passo que será dado no âmbito da OMC.

Outra consideração que merece ser feita refere-se ao término dos procedimentos para a adesão da China e Taiwan à OMC, o que vem sendo aguardado pelo mercado com ansiedade e otimismo, este talvez até um pouco exacerbado.

Fala-se muito da China, mas o Brasil, concordando com o que disse o ministro Celso Lafer em matéria apresentada na *Gazeta Mercantil*, no dia 16 de novembro, tem um grande trunfo nas negociações, não só multilaterais, mas em todas aquelas bilaterais e regionais, que é tamanho do mercado consumidor que tem a oferecer aos seus parceiros comerciais.

Finalmente, é temeroso antecipar resultados desta nova fase de negociações que está se iniciando, principalmente quando se fala em estimativas de ganhos setoriais com a abertura dos mercados dos países protegidos. As grandes questões relevantes para a agroindústria suscitarão ainda intensas divergências, mas com otimismo pode-se argumentar que a parceria do Grupo de Cairns e dos EUA na discussão desse assunto, em contraposição à postura européia, aumenta bastante a chance de avanços nessa fronteira.

A participação política mais forte do Brasil hoje nessas negociações, por si só, já é um motivo de otimismo para o país. Há um espaço maior para conquistas nestas negociações do que o que já se teve antes, como, por exemplo, na Rodada Uruguai.

Apesar do otimismo, é preciso estar atento às questões não comerciais que estão se incorporando ao âmbito das negociações na OMC. Nesta frente, particularmente no que se refere ao meio ambiente, o Brasil, assim como outros países em desenvolvimento, ainda teria que amadurecer bastante suas posições, gerar mais conhecimento para fundamentar decisões e exercer com firmeza a soberania sobre questões que se referem ao aproveitamento sustentável de seus recursos naturais e que podem comprometer o próprio desenvolvimento dos países e a melhoria de condições para suas populações carentes.

Sílvia Miranda é engenheira agrônoma, doutora em ciências (área de concentração: economia aplicada) pela Esalq/USP, pesquisadora no Cepea/Esalq/USP e consultora.
E-mail: shgdm@merconet.com.br

Quinze anos: *de Punta del Este a Doha*

Boa estratégia, posições firmes e competência podem enfrentar as resistências que impedem nosso desenvolvimento

PEDRO DE CAMARGO NETO

A última rodada de negociações multilaterais de comércio iniciou-se em 1986 em reunião realizada na cidade de Punta del Este. Tomou o nome de Uruguai e um de seus propósitos era inserir o setor agrícola no conjunto de regras do antigo Gatt – Acordo Geral de Tarifas Aduaneiras e Comércio. Os EUA defendiam a proposta de subsídio zero, que batia de frente com a rígida política agrícola européia. Na cidade de Cairns, Austrália, constituiu-se um grupo de países com interesse na exportação agrícola visando tornar-se uma terceira força na negociação. O Brasil, após insistente convite da Argentina, participava – talvez até meio a contragosto – desse grupo.

Com enorme esperança, ingênua como vimos depois, acompanhávamos nas reuniões de diretoria da Sociedade Rural Brasileira o desenrolar das negociações. O assunto não constava da agenda nacional. Havia pouquíssimo interesse, se é que havia algum, por parte da opinião pública. Não havia sequer uma noção do grau de distorção existente no comércio agrícola internacional. O convite feito ao Flavio Telles de Menezes, meu antecessor na presidência, para participar da formação do IPC (International Policy Council on Agriculture Food and Trade), constituído para desenvolver o pensamento liberalizante, aproximou um pouco mais nossa entidade desse importante tema.

Passos curtos

Participei pela primeira vez em 1990, já como presidente da entidade, da reunião anual de ministros do Grupo de Cairns em Genebra, acompanhando o ministro da Agricultura, Antônio Cabrera. Saindo de uma economia autárquica, o Brasil interessava-se mais em tributar suas exportações com o ICMS e incentivar as famigeradas importações de alimentos, do que em seu potencial exportador agrícola. Ainda era quase uma vergonha exportar produtos primários, dentro do modelo de desenvolvimento de substituição de importações e do desgastado discurso do valor agregado. Era evidente a diferença de prioridades; os produtores argentinos e australianos preocupavam-se em conquistar novos mercados; o produtor brasileiro, em defender o mercado interno das importações de alimentos com preços distorcidos por subsídios ou *dumping*, muitas vezes incentivadas ou realizadas pelo próprio governo.

O amadurecimento da questão agrícola levou anos, e era sempre postergado o fim da rodada. Conceitos tiveram que ser desenvolvidos: a tarifação tornando transparente todo tipo de barreira; o AMS (*aggregate measurement of support*) visualizando o nível de apoio interno; a distribuição dos tipos de subsídios em caixas coloridas, com a criativa caixa azul. A negociação organizou-se dentro do que ficou conhecido como três pilares: acesso a mercados, apoio interno, subsídio à exportação. Acompanhávamos os pequenos avanços, agora substituindo o Flavio no Conselho do IPC. Aos poucos os EUA abandonaram o discurso do subsídio zero e a União Européia reformou timidamente sua política comum. Os dois se encontraram na reunião de Blair

House e impuseram um acordo para o mundo. Oito anos haviam-se passado.

O nascimento da Organização Mundial de Comércio em Marrakesh veio junto com a assinatura do primeiro Acordo sobre Agricultura. As metas tímidas, para não dizer medíocres, de redução de subsídios e ampliação de acesso eram ainda facilitadas pela acumulação de limites entre anos e produtos. Uma cláusula selava a paz, pois dificultava, se não impedia, a contestação para todo subsídio, dentro das regras da nova OMC, nos limites acordados até o longínquo início de 2004. O mérito do acordo era dificultar retrocessos e iniciar o processo de inserção da agricultura. A ampliação efetiva de comércio ficou para o futuro.

O reconhecimento do limitado avanço aliado à grande frustração do Grupo de Cairns levaram à inserção nesse acordo da cláusula de reinício automático das negociações agrícolas no ano 2000. Três anos depois, convidado a compor a delegação pelo ministro Luís Felipe Lampreia, assisti ao esforço quase vão de, na primeira reunião de ministros da OMC em Cingapura em 1997, acrescentar-se um processo de troca informal de informações que visaria facilitar a negociação futura. Representava meio passo à frente.

Consciência das desigualdades

Chegamos a Seattle: o tema agrícola um pouco mais confuso, com a crescente introdução de considerações não comerciais por parte da União Européia, e o difuso conceito da multifuncionalidade. Considerações não comerciais sempre existem. O inaceitável é oferecer tratamento especial somente às que se referem ao setor agrícola, dificultando ainda mais o desenvolvimento de países que ainda dependem dele para seu crescimento. O fracasso de Seattle – menos em função da agricultura, que já tinha seu rascunho de texto bem adiantado, e mais pela desorganização e falta de liderança da reunião em torno de outros temas – impediu o lançamento de ampla agenda de negociações. A agricultura ficou com o que já tinha, a negociação *pré-mandatada* em Marrakesh.

Em 1990, no Grupo de Cairns, era evidente a diferença de prioridades: argentinos e australianos preocupavam-se em conquistar novos mercados; os brasileiros se defendiam das importações com preços distorcidos por subsídios ou dumping, às vezes realizadas pelo próprio governo.

Os últimos dois anos foram de muitas reuniões, grande número de propostas diametralmente divergentes sobre os inúmeros temas e nenhuma vontade de chegar a qualquer acordo. As posições são amplamente conhecidas. Pouco foi criado, continuam os três pilares de negociação e as sempre presentes considerações não comerciais. Até mesmo a cláusula de paz, cada dia mais perto, continuou ausente, embora não ignorada.

A reunião em Catar começou sob o impacto do terrorismo e da recessão econômica. A possibilidade de fracasso enfraqueceria o multilateralismo com sérios reflexos nos acordos regionais em discussão. A consciência da iniqüidade comercial entre desenvolvidos e em desenvolvimento torna-se cada dia mais presente. O Brasil, membro privilegiado da Alca (Área de Livre Comércio das Américas) e parceiro essencial das negociações com a União Européia, entrou com destaque e a presença de quatro ministros de Estado.

Os erros de Seattle não se repetiram. Stuart Harbinson, presidente do Conselho da OMC, apresentou o rascunho de um texto oferecendo importante rumo para as discussões. Menosprezado no início, seu texto cresceu em importância ao ficar claro que tinha conseguido criar um mínimo denominador comum, que desgostava a todos porém era aceitável para a maioria. A União Européia se isolou, procurando alterar o foco existente para a redução de todas as formas de subsídios à exportação. O Grupo de Cairns, os EUA e até mesmo o Japão, reconhecendo o castelo de cartas que representava o texto, trabalharam para que não sofresse nenhuma alteração. Na undécima hora, depois de muita exposição externa e divisão interna, a União Européia conseguiu pequena alteração, negociada em conjunto com outra no texto sobre o meio ambiente, para que pudesse voltar para casa sem o desgaste de uma grande derrota.

A qualidade desse texto rascunho foi certamente de grande importância; o foco ficava no que as políticas dos países desenvolvidos têm de pior, e por isso conseguiu produzir importante aliança. A estratégia de não mexer no texto, aliada à firmeza da posição brasileira, criou a importante vitória. Garantimos um bom início de negociação agrícola multilateral – 15 anos depois.

Os próximos anos serão ainda mais difíceis. Mas dessa vez ficou claro que uma boa estratégia, posições firmes em pontos de relevância e alianças construídas com competência podem, sim, enfrentar as resistências que impedem nosso desenvolvimento.

Pedro de Camargo Neto, doutor em engenharia de produção, ex-presidente da Sociedade Rural Brasileira, é secretário de Produção e Comercialização do Ministério da Agricultura.

Questão de *sobrevivência*

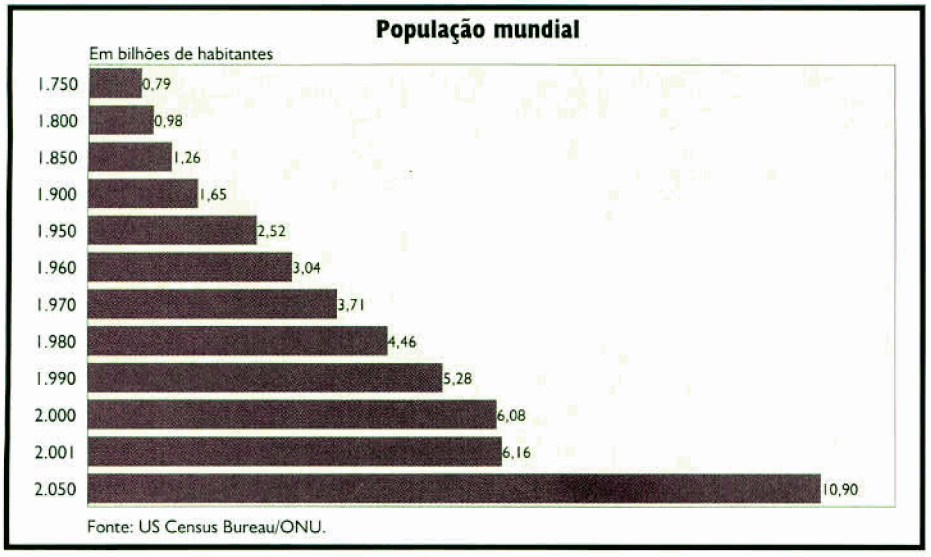
A luta contra a fome não significa apenas uma campanha humanitária: é a luta pela preservação da vida no planeta



Em 16 de outubro último foi comemorado oficialmente o Dia Mundial da Alimentação. Criada em 1979, a data coincide com o aniversário de fundação da Food Agriculture Organization (FAO), surgida em 1945, na cidade de Quebec, no Canadá. Desta vez, além das tradicionais festividades realizadas em Roma, sede da entidade, o evento foi celebrado em cerca de 150 países.

Na oportunidade, o diretor-geral da FAO, Jacques Diouf, anunciou o lançamento da campanha "Brava luta para reduzir a pobreza" com uma série de atividades para mobilizar o maior contingente possível de pessoas em prol da luta solidária e comum pela erradicação da fome.

Diouf destaca a importância da campanha diante do reconhecimento



Muitas nações estão presas na armadilha do maléfico círculo vicioso de fraca nutrição, baixa saúde e incapacidade para aprender e trabalhar. A fome impede o ganho de conhecimentos e habilidades na infância.

de que tanto a fome como a pobreza constituem a mesma face de uma única moeda. São questões que merecem a máxima atenção, no *ranking* das prioridades mundiais. "É uma profunda tristeza ainda constatar, em pleno prelúdio do terceiro milênio, a insegurança alimentar que paira sobre quase um sexto da população mundial", afirma.

Ameaça à humanidade

Muitas personalidades ilustres expressaram seu apoio em Roma: o presidente da Alemanha, Johannes Rau, e o ministro da Agricultura da Itália, Gianni Alemanno. O núncio apostólico da Santa Igreja e observador permanente da FAO, o arcebispo Agostino Marchetto, fez a leitura das preocupações do papa João Paulo II a respeito do Dia Mundial da Alimentação. Por seus trabalhos na promoção da mulher do campo em países em desenvolvimento, a rainha da Bélgica, Fabiola, foi agraciada com a medalha Ceres.

Verdade sem contestação é a estimativa de que 800 milhões de homens, mulheres e crianças ainda convivam com o flagelo crônico da fome, a principal causa de doenças e mortes em seres humanos no planeta. Muitas nações estão sem saída, presas pela armadilha do maléfico círculo vicioso de fraca nutrição, baixa saúde e incapacidade para aprender e trabalhar. A fome impede o ganho de conhecimento e habilidade na infância. Muito pouco se transmite de uma geração a outra. Para o cidadão, trata-se de uma violação de seu direito básico à alimentação.

Jacques Diouf completa a mensagem instando cada um – líderes mundiais, organizações da sociedade civil, entidades parceiras do desenvolvimento, corporações privadas, doadores e a comunidade mundial – "a lembrar a existência de milhares de pessoas com subnutrição crônica e o seu reflexo para apagar a esperança de um mundo sem pobreza. É preciso atacar ambos os problemas: o tempo para lutar contra a fome e reduzir a pobreza é agora."

Recente relatório elaborado pela ONU e divulgado em 8 de novembro último alerta para a ameaça decorrente do aumento populacional. Os 49 países mais pobres do planeta, justamente aqueles onde são piores os níveis de degradação do solo e da água, além da escassez de comida, verão seus contingentes populacionais triplicar. O editor do trabalho, Alex Marshall, prevê aumento no desequilíbrio da injusta distribuição de renda no mundo e chama atenção para "o risco de esgotamento de determinados recursos, com a destruição de muitos hábitats naturais e derretimento das calotas polares".

Armas contra a fome

Segundo Marshall, se as mulheres não receberem esclarecimentos sobre os processos de contracepção e sobre seus direitos, iguais aos dos homens, na hora de planejar o tamanho da família, nada impedirá um crescimento populacional que pode exceder os 9,3 milhões de pessoas. Para levar adiante essas duas condições essenciais, a ONU calcula uma necessidade de US$20 bilhões anuais, cujo repasse não tem sido feito pelos países desenvolvidos.

Um número crescente de celebridades tem-se integrado ultimamente às campanhas da FAO. São cantores como Magida Al Roumi, Dee Dee Bridgewater, Bano Carrisi, Gilberto Gil, Mory Kanté, Miriam Makeba, Youssou N'Dour. Atrizes, como Gong Li e Gina Lollobrigida, ou a ganhadora do Prêmio Nobel, Rita Levi Montalcini.

O cantor e compositor Gilberto Gil faz parte da lista de notáveis da FAO. É o reconhecimento dos trabalhos desenvolvidos pelo artista baiano em favor de grandes causas humanitárias. Gil abraça uma nobre luta. Em sua posse, ele conclamou as pessoas a se darem as mãos nesse grande esforço. "É uma questão de sobrevivência. Nós necessitamos de muito apoio" (**L.A.P. e R.A.**).

Mudança de perfil

Doenças do rebanho bovino e a busca de fornecedores alternativos abrem espaço para a avicultura do Brasil

Embora o mercado mundial de carne mostre um crescimento gradual de produção e exportação, a grande preocupação causada pela disseminação de doenças animais torna incertas as perspectivas de fluxos comerciais e preços. Os preços têm tido um ganho marginal de 1% em relação a 2000, mas o registro da doença da vaca louca no Japão, principal importador mundial, pode alterar essa tendência.



A produção de carnes deve aumentar 2% neste ano. Enquanto a de bovinos cai 1%, as de aves e suínos se expandem respectivamente 3 e 2,2%. A participação dos países em desenvolvimento no total da produção cresce para 56%. Os países desenvolvidos padecem com os efeitos da doença da vaca louca e estão em fase de recomposição dos rebanhos.

Os maiores ganhos se concentram na América do Sul e na Ásia. A constatação de que existe febre aftosa na Argentina e Uruguai limitou o tamanho do crescimento no continente. O Brasil, o maior exportador sul-americano, expande a produção em 5% e suas exportações avançam de 10 para 13% do total. Na Ásia, há expansão em aves e suínos na China.

Problemas ligados à segurança alimentar combinados com o esfriamento da atividade econômica em alguns países são os principais fatores para o modesto crescimento da produção mundial em 2001. Mas a esperada estagnação no consumo *per capita* de carne em 38,4kg não deixa perceber que em algumas regiões há variações mais expressivas.

Um incremento mais forte nos países em desenvolvimento deslocará o consumo *per capita* de 27,7 para 28,2kg. O aumento de 2% na Ásia eleva o consumo *per capita* para 27,5kg, enquanto uma queda de 2% na África faz diminuir esse consumo para 14,1kg no continente. Já nos países desenvolvidos, pelo segundo ano consecutivo, o consumo *per capita* de carne cai em 1% e passa a 76,3kg – resultado que decorre da menor disponibilidade de carne bovina depois do advento da vaca louca e da conseqüente queda do consumo *per capita* de 23,2kg em 1999 para 22,4kg em 2000, com estimativa de 21,7kg para 2001.

Mundo: produção de carnes

Milhões de t

Item	1998	1999	2000	2001*
Total	223,1	228,8	233,4	236,9
Aves	61,5	64,7	66,6	68,6
Bovinos	88,0	89,9	91,1	93,1
Suínos	58,3	58,9	60,0	59,4
Carneiro e ovelha	11,3	11,1	11,4	11,5
Outras	4	4,2	4,3	4,3
Países desenvolvidos	119,6	124,0	129,1	133,7
Aves	30,9	33,3	34,8	36,1
Bovinos	50,4	51,5	53,9	56,4
Suínos	27,9	28,7	29,7	30,2
Carneiro e ovelha	8,0	7,8	8,0	8,2
Outras	2,4	2,6	2,7	2,7
Países em desenvolvimento	103,5	104,8	104,2	103,2
Aves	30,5	31,4	31,8	32,5
Bovinos	37,6	38,4	37,2	36,7
Suínos	30,4	30,2	30,2	29,1
Carneiro e ovelha	3,3	3,3	3,4	3,2
Outras	1,7	1,6	1,6	1,6

Fonte: FAO.
* Prejeção.

Mundo: exportação de carnes

Milhões de t

Item	1998	1999	2000	2001*
Total	15.108	16.517	16.909	17.002
Aves	6.161	6.827	7.263	7.545
Bovinos	2.885	3.259	3.250	3.248
Suínos	5.136	5.483	5.363	5.166
Carneiro e ovelha	676	695	768	777
Outras	251	252	266	266

Fonte: FAO.
* Prejeção.

Preços internacionais de carne

US$ por tonelada

Ano	Índice FAO[1]	Aves[2]	Bovinos[3]	Suínos[4]	Ovelha[5]
1995	99	922	1.947	2.470	2.621
1996	96	978	1.741	2.733	3.295
1997	96	843	1.880	2.724	3.393
1998	83	760	1.754	2.121	2.750
1999	84	602	1.894	2.073	2.610
2000	85	592	1.957	2.073	2.619
2001	83	613[6]	2.097[7]	2.047[7]	2.756[8]

Fonte: FAO.
[1] 1990=92=100
[2] Valor das exportações em partes dos EUA.
[3] Preço CIF nos EUA de produtos da Austrália.
[4] Valor do produto congelado dos EUA.
[5] Preço CIF em Londres de produtos da Nova Zelândia.
[6] Janeiro a julho.
[7] Janeiro a setembro.
[8] Janeiro a agosto.

Boa oportunidade

Diante disso, os importadores de carne buscam ofertas alternativas. Os embarques deverão ficar em 17 milhões de toneladas em 2001, o menor incremento em volume dos últimos 15 anos, que contrasta com o aumento médio de 6% registrado desde 1995. Entre 2000 e 2001, a participação dos países em desenvolvimento no comércio de carnes cresceu de 28 para 30%, enquanto os países desenvolvidos recuavam 1%.

No total das exportações as carnes avícolas passam para 7,5 milhões de toneladas e respondem por 44% do total, contra 41% em 1999. Os embarques de carne bovina só não diminuíram na América do Norte, onde a menor oferta interna provoca aumento nas importações. Há queda em carne suína: apesar de maiores importações no México e Canadá, o Japão impõe tarifas e cotas nas compras e a disponibilidade na Coréia é devida ao limitado embarque causado por doença no rebanho. A China, maior consumidor da carne suína, tem reduzido seu consumo.

Na condição de segundo maior exportador de carne do mundo, a UE reduz os embarques totais em quase 13%: enquanto enfrenta problemas com as doenças do rebanho bovino, tem também que enfrentar a escalada dos preços de aves e suínos. Mercados normalmente atendidos pela UE, como EUA, Austrália e Canadá, recebem agora o produto de outros países. O Brasil ganha espaço significativo na avicultura, ainda mais com a desvalorização do real, enquanto Índia e Tailândia aumentam seus embarques de aves e suínos. A China também ganha com a exportação, em que pese à proibição passageira de acesso aos mercados da Coréia e Japão (**L.A.P. e R.A.**).

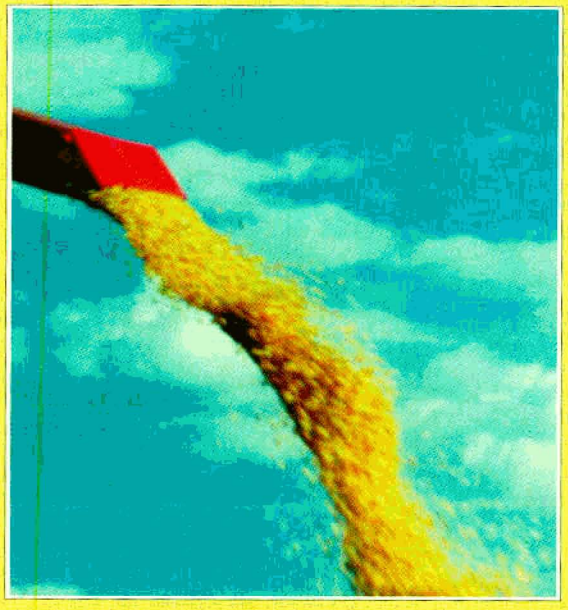
Referência bibliográfica

FAO Outlook. Oct. 2000, n. 4, p. 13.

Muito mais que números

Reflexos na renda da população, no nível de inclusão social e preços mais baixos acompanham o crescimento da produção e da produtividade agrícola

ALBERTO DUQUE PORTUGAL



Ainda comemorando mais um recorde na produção de grãos – 98 milhões de toneladas –, o Brasil está concluindo o plantio da safra 2001/02. E as perspectivas são mais promissoras. As medidas tomadas pelo governo federal, em particular pelo Ministério da Agricultura, que compõem o Plano Agrícola e Pecuário para a próxima safra – acréscimo de 30% nos créditos para custeio e investimento no setor rural, dos quais 80% com juros fixos de 8,75% ao ano, entre outras – nos levam a acreditar que, em julho de 2002, estaremos novamente celebrando mais uma grande produção agrícola – cerca de 100 milhões de toneladas, meta que parecia difícil ser alcançada em 1995, quando atingimos 81 milhões de toneladas. Naquela época, comemorávamos mais 39 milhões de toneladas à nossa produção agrícola, obtidos em 20 anos. Hoje, constatamos que acrescentamos, apenas nos últimos seis anos, 17 milhões de toneladas à produção brasileira.

Mas números recordes de produção serão, por si sós, motivo para celebração? É sabido que alcançamos, a cada ano, milhões crescentes de toneladas de alimentos sem aumento significativo na área plantada e utilizando técnicas compatíveis com a sustentabilidade do meio ambiente. Que ampliamos a oferta de grãos, frutas, hortaliças e carnes a preços baixos, contribuindo para que o Brasil possa ter mais segurança alimentar. Que nos firmamos como competidor respeitável diante de um mercado externo mais exigente de qualidade. Safras recordes são celebradas por isso. Por causa delas, afastamos também, paulatinamente, os fantasmas do desabastecimento e dos altos preços dos produtos – comuns nas décadas de 1960/70 e parte da de 80 –, reduzimos nossas importações de alimentos e contribuímos decisivamente para a entrada de mais divisas no país.

Crescimento e bem-estar

O que talvez pouco tenhamos mensurado são os ganhos na qualidade de vida da população brasileira que decorrem do aumento da produção e da produtividade agrícolas. Impactos do desenvolvimento agrícola sobre a geração de renda, crescimento populacional, arrecadação de impostos e desenvolvimento humano foram avaliados recentemente pelo economista Régis Bonelli, do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), e mostram que o crescimento da agropecuária foi decisivo para a inclusão social de parcela considerável da população e, na ver-

A comparação entre o início da década de 1970 e o início da de 90 indica que o crescimento da agropecuária permitiu que mais brasileiros tivessem acesso a melhores condições educacionais. O número de anos de estudo aumentou, assim como a renda familiar per capita.

dade, antecede e determina o crescimento dos setores de indústria e serviços. Em alguns dos municípios estudados pelo economista, levando em conta o período de 1975 a 1996, observa-se que a cada 1% de aumento da renda agropecuária corresponde 1,07% da renda não-agropecuária.

Bonelli relaciona crescimento da agropecuária e bem-estar. Recorre, em seu estudo, a indicadores que compõem o Índice de Condições de Vida (ICV), estruturado por metodologia idêntica à utilizada na construção do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), criado pela Organização das Nações Unidas (ONU) como base empírica dos *Relatórios de desenvolvimento humano*, responsáveis por monitorar o processo de desenvolvimento mundial nos anos 1990. Às três dimensões associadas ao desenvolvimento humano utilizadas no IDH – renda, educação e longevidade – foram somadas outras duas, dedicadas, segundo o economista, a retratar a situação da infância e das condições habitacionais. O economista corrobora seu pressuposto e conclui que as condições de vida e de inclusão social são positivamente afetadas pela renda do setor agropecuário.

A comparação entre o início da década de 1970 e o início da de 90 indica que o crescimento da agropecuária permitiu que mais brasileiros tivessem acesso a melhores condições educacionais. O número de anos de estudo aumentou, assim como a renda familiar *per capita*. A população viu sua expectativa de vida crescer porque também melhoraram as condições de saúde e habitação. A mortalidade infantil foi reduzida. O PIB dos municípios cresceu. Municípios do pólo Açu-Mossoró (RN), Rondonópolis (MT), Paragominas (PA) e Dourados (MS), por exemplo, tiveram, no espaço de 20 anos, ganhos relativos consideráveis em seu ICV – mais de 60%.

Preços mais baixos

A maior organização do agronegócio brasileiro, seja ela avaliada pelo aumento da produção e da produtividade ou pela melhoria nos sistemas de processamento e comercialização, resultou, no período de 1975 a 2000, em queda de preços reais (5,25% ao ano) para os consumidores de leite, carne bovina, frango, arroz, feijão, tomate, laranja, batata, açúcar, alface, café, cenoura, mamão, ovo e óleo de soja. Isso é confirmado por outro estudo, assinado pelos economistas José Roberto Mendonça de Barros e Juarez Rizzieri. Caiu o preço da cesta básica à medida que subiram os índices de produtividade no setor agrícola.

Preços mais baixos, menor parcela do orçamento doméstico comprometida com item alimentação. Isso, associado à estabilidade da moeda, influenciou fortemente o consumo de bens industriais. A revolução no campo transformou radicalmente as cidades. Trabalhadores rurais e urbanos, em particular os de baixa e média rendas, estão tendo mais acesso a serviços, públicos ou privados. Exercitam, mais efetivamente, o direito da cidadania. Confirma-se a tese da inclusão social, motivo maior de celebração.

A transformação da realidade brasileira, tão pouco mensurada antes dos estudos desses economistas, tem na sua base um fator incontestável. A pesquisa agropecuária, que se organizou institucionalmente a partir do início da década de 1970, gerou tecnologias fundamentais para o aumento da produtividade agrícola. Gerou, conseqüentemente, renda e emprego. Acabou com a sazonalidade, diminuiu os custos de produção e enriqueceu a dieta dos brasileiros. Alterou a geografia da agricultura, interiorizou o desenvolvimento. Barreiras (BA) e Rondonópolis (MT), por exemplo, cresceram significativamente ao mesmo tempo em que foi ampliada sua participação na produção brasileira de grãos, possível graças à adoção de tecnologia.

Essa "revolução invisível", como afirmou Régis Bonelli, traz à tona, novamente, a importância da pesquisa agropecuária para um país que tem seu desenvolvimento como prioridade. Pesquisa e geração de tecnologia devem ser encaradas como um dos princípios básicos quando das discussões e definições das estratégias nacionais.

O governo federal está atento. Vem investindo e, principalmente, dando à C&T o espaço que ela precisa na agenda política do governo e da sociedade. E a agropecuária é um bom exemplo disso. Com o apoio do governo, o setor vem ganhando uma outra dimensão. Mais moderno, está impulsionando a criação de novas *civilizações* e transformando, para muito melhor, o interior do Brasil.

Alberto Duque Portugal é diretor presidente da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa). Artigo originalmente publicado na *Gazeta Mercantil*.

Américo Vermelho



Cinco décadas de *credibilidade*

RUI PIZARRO

Os 50 anos de uma história de relevantes serviços prestados à economia brasileira pelo Instituto Brasileiro de Economia (IBRE) foram comemorados em novembro, pela Fundação Getulio Vargas, em uma cerimônia que reuniu cerca de 300 pessoas no auditório nobre da instituição. Durante o encontro, realizado no dia 13, foram relembrados alguns dos momentos mais significativos da atuação do instituto, bem como os nomes dos profissionais que ajudaram a transformar a instituição em uma referência de qualidade e credibilidade que se mantém até hoje.

Conforme assinalou o presidente da FGV, Carlos Ivan Simonsen Leal, na abertura da solenidade, o IBRE pode ser considerado um caso único na história brasileira, "pois trata-se de um instituto de estudos aplicados em economia que foi pai, de forma indireta, da primeira graduação em economia no Brasil e, de forma direta, do primeiro curso de aperfeiçoamento de economistas que, mais tarde, virou a primeira pós-graduação em economia do país". Criado em 1951, o IBRE foi uma idealização de Eugênio Gudin, a pedido de Luiz Simões Lopes, fundador e primeiro presidente da FGV.

O instituto é responsável pelo levantamento dos dados que servem de base para o cálculo dos índices de preço mais utilizados no país e foi onde, pela primeira vez, se contabilizou o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. O IBRE também realiza junto aos setores industrial, comercial e de agribusiness sondagens conjunturais que constituem importante fonte de consulta para a análise do comportamento de curto prazo da economia.

Fizeram parte da mesa que coordenou a homenagem ao cinqüentenário do IBRE, presidida por Carlos

40 anos de pós-graduação

NEY COE DE OLIVEIRA

Criada pela FGV, numa feliz iniciativa de janeiro de 1961, ao longo dessa caminhada a Escola de Pós-Graduação em Economia (EPGE) da Fundação Getulio Vargas foi sofrendo as naturais mudanças que o tempo e as circunstâncias foram sugerindo ou exigindo.

Estes 40 anos estão contidos na vida das gerações de seus professores, auxiliares e alunos. Estão nos trabalhos que resultaram deste centro, isto é, em sua substancial massa de estudos e pesquisas: cursos, seminários, congressos e conferências; livros, monografias e ensaios; artigos e pareceres; assistência técnica e colaboração parceira.

A tarefa principal desta escola foi acompanhar as necessidades do ensino da economia no país e participar desses desafios; desenvolver etapas, graus e modalidades de aperfeiçoamento de economistas e de gestores de atividades econômicas, que a modernidade foi solicitando.

Mas o tempo que separa o dia da inauguração do primeiro Centro de Aperfeiçoamento de Economistas (CAE/1961) de sua atual estrutura, funções, capacidade e responsabilidade tem em comum a tenacidade e a dedicação de seu corpo funcional, que foi crescendo em número, tarefas, conhecimento, experiência e produção científica. Na verdade estas gerações sucessivas determinaram um padrão de trabalho de incessante aprimoramento; até em seus "altos e baixos" esta nota prevaleceu.

Nem mesmo a ausência da figura carismática de Mario Henrique Simonsen (seu diretor desde 1962) comprometeu a qualidade de seu ensino, avanços científicos e reputação externa.

Num balanço muito sumário, são frutos desta escola: cerca de 900 alunos mestrandos e doutorandos, com cerca de 250 teses de mestrado e doutorado; publicação de mais de 1.600 textos econômicos, muitos no exterior; honrosa distinção como "autoridade pública" (inclusive como ministros) recebida por 28 ex-alunos, enquanto outros 25 investidos como "autoridades empresariais"; mais de 90 professores universitários; e mais de 18.500 ex-alunos, beneficiados por seus cursos complementares (de extensão universitária) desenvolvidos inclusive em cerca de 40 cidades do país.

Hoje, com o desdobramento de suas atividades, que incluem expansão e modernização de suas instalações, esta escola está plenamente madura e conscientemente preparada para este novo milênio: continuar a desenvolver e a transmitir conhecimento e experiência, cada vez mais precisados pelo país.

E, para nós, certamente, esta lembrança de seu passado se torna a melhor forma de acreditar em seu futuro.

Ney Coe de Oliveira é ex-professor da EPGE/FGV.

Ivan Simonsen Leal, outros dirigentes, como o diretor-geral da FGV, José Affonso Fausto Barbosa; o diretor e o vice-diretor do IBRE, respectivamente, Antonio Carlos Pôrto Gonçalves e Roberto Fendt — também editor-chefe de *Conjuntura Econômica*; e o diretor da Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresa (EBAPE/FGV), Bianor Scelza Cavalcanti.

Lembranças emocionadas

Os depoimentos dos participantes foram um dos momentos de maior emoção do encontro, com depoimentos de reminiscências que resgataram para o público a rica memória da instituição. Todos os convidados receberam uma placa comemorativa do evento, que teve, ainda, a apresentação multimídia das raízes históricas do IBRE, feita pelo chefe do Centro de Estatísticas e Análises Econômicas (CEAE), Salomão Quadros.

Segundo o economista, nos 50 anos que se passaram desde o nascimento do IBRE, a população brasileira cresceu mais de três vezes, a expectativa de vida passou de 52 para 68 anos e a taxa de mortalidade baixou de 120 para 35 por mil nascidos vivos. Já o PIB do país cresceu 13 vezes. O Brasil perdeu a corrida para China e Coréia, que cresceram cerca de 30 vezes, mas, na América Latina, nesses 50 anos, ainda lidera. O chamado milagre econômico brasileiro fez com que o país dobrasse de tamanho entre 1967 e 1973. "É bem verdade que esse dinamismo não se distribuiu uniformemente no tempo. Nos últimos 20 anos, temos crescido mais devagar e, por vezes, até regredido", sublinhou.

Além de Salomão Quadros, o painel História e Estórias do IBRE/FGV contou com a exposição do professor e consultor da Presidência da FGV, Julian Chacel, que falou sobre sua atuação de 32 anos à frente do instituto. A presidente da CSN, Maria Sílvia Bastos Marques, o secretário de Estado de Desenvolvimento Econômico e Turismo do Rio, Tito Ryff, o presidente da SR Rating e fundador de AgroanalysiS, Paulo Rabello de Castro, e o ex-redator-chefe de *Conjuntura Econômica*, Sebastião Marcos Vital, integraram o painel Experiência no IBRE.

Outros depoimentos que concentraram a atenção da platéia foram os cenários sobre a economia brasileira e sugestões sobre a atuação do IBRE nos próximos 50 anos. As apresentações ficaram a cargo dos ex-ministros Marcílio Marques Moreira (Economia) e Luiz Carlos Bresser Pereira (Fazenda, Reforma do Estado e da Ciência e Tecnologia), do diretor do Centro de Economia Mundial da FGV, Carlos Geraldo Langoni, e do consultor econômico da Confederação Nacional do Comércio, Ernane Galvêas.

Rui Pizarro é redator de *Conjuntura Econômica*.

Preços do agronegócio

Valores nominais

Produto	Setembro	Δ% mês anterior	Δ% mês ano passado	Δ acumulado ano passado	Δ% 12 meses
Algodão em caroço (kg)	0,60	0,000	0,000	3,226	-1,639
Amendoim em casca (kg)	0,50	0,000	-16,216	-39,583	-26,471
Arroz em casca (kg)	0,31	6,897	0,000	-14,286	29,167
Banana (dúzia)	0,40	-2,439	-2,500	-15,556	5,263
Batata-inglesa (kg)	0,54	-5,263	20,000	138,095	1,887
Cacau (15kg)	35,20	-0,481	0,708	-13,054	61,468
Café em coco (kg)	0,85	-1,163	-0,901	-36,306	-22,727
Cana-de-açúcar (t)	25,95	4,091	5,915	58,528	17,209
Feijão (kg)	1,08	0,935	1,515	-3,077	66,154
Fumo em folha (kg)	2,46	0,408	2,304	0,881	10,811
Laranja (cento)	4,78	8,145	-7,767	6,075	126,540
Milho (kg)	0,18	5,882	5,000	-21,739	-10,000
Mandioca (t)	68,61	-0,795	-2,839	-20,534	3,406
Soja (kg)	0,41	5,128	7,692	6,897	46,429
Tomate (kg)	0,35	-18,605	5,556	-11,111	-18,605
Trigo em grão (kg)	0,28	0,000	0,000	10,000	21,739
Cebola (kg)	0,62	24,000	-2,222	20,000	37,778
Mamona (kg)	0,39	5,405	-11,364	-30,909	0,000
Pimenta-do-reino (kg)	2,19	-16,730	1.485,714	-60,976	-56,548
Sisal (kg)	0,35	0,000	-3,125	10,000	12,903
Uva (kg)	n.d.	n.d.	n.d.	-1,020	n.d.
Bezerro até um ano (cabeça)	231,27	1,859	-0,395	21,614	15,855
Boi gordo para corte (15kg)	40,68	0,321	-0,445	8,667	4,872
Vaca leiteira de raça (cabeça)	905,24	1,167	1,883	9,822	9,581
Vaca leiteira comum (cabeça)	529,04	1,417	-0,026	17,559	12,204
Suíno para corte (15kg)	21,38	0,849	0,912	6,476	7,061
Frango/galinha para corte (kg)	1,07	-2,727	0,901	8,824	-2,727
Leite (litro)	0,30	-6,250	3,030	3,448	-11,765
Lã (15kg)	32,31	-8,314	38,028	18,451	23,133
Ovos (dúzia)	0,91	-7,143	0,000	8,333	2,247
Mel de abelha (litro)	5,86	1,560	-0,523	9,605	3,169
Boi magro (cabeça)	387,59	3,457	-0,599	20,191	10,927

n.d. = não disponível

Indicadores do agronegócio

Brasil: Índice de preços recebidos e pagos pelos agricultores

Valores nominais (base agosto de 1994 = 100)

Produtos Média	Lavouras[1]	Lavouras-Produtos PGPM	Demais lavouras	Produtos animais	Agropecuária IPR	Sementes	Fertilizantes	Agrotóxicos	Serviços	Combustíveis	Mão-de-obra	IPP
Junho, 2001	186,488	185,074	180,413	153,323	175,268	170,558	195,749	195,668	166,650	222,453	302,598	212,303
Julho	194,837	199,492	179,302	154,126	180,738	172,021	197,746	197,445	168,486	234,052	305,201	215,793
Agosto	196,656	207,412	172,513	153,122	181,437	176,188	209,468	201,046	171,704	236,826	308,219	221,333
Setembro	201,802	215,226	174,009	148,968	182,841	180,471	211,173	204,056	172,544	239,651	309,917	223,650

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.

Tendências dos mercados

As previsões de mercado foram realizadas em 20 de novembro e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de dezembro de 2001. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para novembro de 2001. Os preços de dezembro de 2001 são nominais.

Por Carlos Cogo*, Luiz Antonio Pinazza, Regis Alimandro, Gregory Honczar e Vinicius Borba

MERCADO INTERNO

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

O ministro da Agricultura, Pratini de Moraes, anunciou a liberação de mais R$60 milhões para os programas de garantia do preço mínimo ao produtor. São R$30 milhões para a continuidade do programa de Prêmio de Escoamento de Produto (PEP) e mais R$30 milhões para o programa de Aquisições do Governo Federal (AGF). Os preços baixos do algodão no mercado disponível têm levado um número crescente de produtores a recorrer ao AGF nas principais praças de comercialização do país, reduzindo a pressão de venda e gerando pequena reação positiva nas cotações. O mercado disponível deve entrar em período de calmaria, aguardando a reação às novas medidas e sua concretização.

Arroz agulhinha R$/sc. 60kg

Os preços do arroz estão estáveis, após os recuos ocorridos nas últimas semanas, em decorrência dos leilões da Conab no Sul e no Centro-Oeste. O recuo nos preços do arroz em casca foi transferido aos preços do produto industrializado no atacado. Os preços do arroz beneficiado pararam de subir e devolveram ganhos obtidos em agosto e setembro, como resultado dos leilões da Conab e do conseqüente esfriamento dos preços do arroz em casca no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. Desde o início do ano safra 2000/01, o arroz em casca acumula uma alta de 43,2% em relação ao início da safra, em março desse ano, no Rio Grande do Sul.

Boi gordo R$/arroba

Os preços do boi gordo seguirão em alta nas próximas semanas, pois só em janeiro estarão disponíveis os primeiros animais de pasto. Apesar do clima chuvoso de setembro e outubro, os bovinos de pasto só estarão disponíveis no começo de janeiro. No entanto, os frigoríficos abaterão menos que o normal e darão folgas a seus funcionários numa tentativa de derrubar os preços do boi gordo. O pecuarista não deverá se assustar com um menor interesse de compra, pois a expectativa é de preços em alta. Além do fim da disponibilidade de animais de confinamento, muitos frigoríficos voltaram a trabalhar nos últimos dias, o que aqueceu a demanda por bovinos. Apesar das altas nas últimas semanas, os preços pagos pelo boi não subiram no mesmo ritmo das cotações da carne bovina no atacado e no varejo. Na média do Brasil, os preços do boi gordo subiram 20% no acumulado de 2001. Os preços dos cortes casados de traseiro e dianteiro subiram, na média, 27% no período. Para o consumidor, o preço final de carne bovina subiu em média 47%. Essa alta não foi integralmente repassada para o preço do boi gordo.

Café tipo 6/sc. 60kg

É forte a demanda dos exportadores pelo café, especialmente pelo produto de qualidade superior. Em novembro, o Brasil deve ter exportado quantidade recorde. Isso a despeito da valorização do real frente ao dólar, que reduz a competitividade das exportações. O bom desempenho das vendas externas foi possibilitado por atrasos nas colheitas de diversos países cuja oferta mais significativa do ano começa no último trimestre. É o caso dos países centro-americanos, por exemplo.

Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg

O primeiro levantamento de safra 2001/02, realizado pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) nas regiões produtoras de primeira safra, indica aumento de área em até 13,1% e de produção em até 12,6%, em termos de Brasil. Espera-se crescimento de área e produção para todas as regiões, com destaque para as regiões Norte e Nordeste, cuja estimativa de acréscimo é de 16,1% para a área e de 65,3% para a produção. Com a intensificação da colheita da primeira safra 2001/02 é inevitável a queda nas cotações do feijão. Quando a mesma atingir o pico, em meados de dezembro até janeiro, período em que normalmente ocorre uma acentuada queda no consumo, em função das férias escolares, a rentabilidade do produtor deverá sofrer ainda uma maior redução.

Frango vivo R$/kg

O volume total de frango exportado de janeiro a setembro supera o recorde registrado em 2000. Os embarques totalizaram 921,3 mil toneladas e arrecadaram U$993,1 milhões, com o preço médio da tonelada em US$1.078. Os embarques de cortes mais valorizados cresceram 53%, enquanto os inteiros subiram 18%. Com o escoamento da produção para o exterior, a oferta interna não sofre grandes saltos, apesar do aumento no alojamento mensal, que passa de 300 milhões de pintos. Internamente, os preços esboçaram uma pequena reação para R$0,95 o quilo no frango entregue às granjas no estado de São Paulo.

Milho amarelo semiduro R$/60kg

O mercado absorveu sem pânico as estimativas de queda na área de plantio do cereal para a safra 2001/02 . A percepção é de que na semeadura da safrinha haverá uma expansão de área e uma produção suficiente para atender a demanda interna, bem aquecida com suinocultura e avicultura. As maiores quedas deverão acontecer nos estados centrais e no Paraná. No Rio Grande do

Carlos Cogo é consultor da Carlos Cogo Consultoria Agroeconômica: www.carloscogo.com.br

Mundo: produção e estoque de grãos

Milhões de t

Produto	Produção			Estoque final		
	2001/02	2000/01	Var. %	2001/02	2000/01	Var. %
Trigo	575,08	582,25	-1,2	431,59	486,04	-11,2
Arroz beneficiado	393,34	395,86	-0,6	140,26	160,74	-12,7
Grãos forrageiros[1]	872,48	856,80	-1,8	126,25	137,53	-8,2
Milho	586,77	586,27	-0,1	165,09	187,77	-12,1
Soja	182,45	173,38	-5,2	125,14	153,33	-18,4
Farelo de soja	123,12	117,24	5,0	29,84	28,32	5,4
Óleo de soja	28,15	26,79	5,1	3,93	3,87	1,5
Algodão[2]	96,87	88,41	9,6	2,49	2,52	-1,2
Total[3]	1.840,91	1.843,91	0,3	431,59	486,04	-11,2

Fonte: Usda – novembro 2001.
[1]Milho, sorgo, aveia, cevada e centeio.
[2]Em milhões de fardos 480 libras.
[3]Trigo, grãos forrageiros e arroz beneficiado.

Sul e Santa Catarina, os acordos para não deixar os preços ficarem abaixo de R$10,00 surtem bons resultados. Mesmo com o câmbio a valores para viabilizar as exportações, certamente os embarques serão bem menores que o recorde verificado no corrente ano. Em período típico de entressafra as cotações experimentam pequena força e rompem a barreira de R$10,10 a saca no interior do Paraná.

Soja-grão industrial R$/60kg

No mercado interno de soja, os registros de exportação concedidos pela Secex até o dia 31 de outubro, o oitavo mês do ano-safra adotado pela indústria, entre fevereiro de 2001 a janeiro de 2002, mostram que todas as expectativas de exportação da indústria de soja instalada no país foram largamente ultrapassadas. Foram registradas até outubro exportações de 15,747 milhões de t de soja em grão, com crescimento de 39,02% sobre o volume registrado no mesmo período do ano passado. Com isso, resta uma pequena parcela da safra 2000/01 a ser comercializada, mas a queda do dólar e a estagnação dos preços futuros em Chicago mantêm os preços domésticos estáveis nessa entressafra

MERCADO EXTERNO

Açúcar US¢/lb. peso mundial branco

O mercado mundial terá um déficit em torno de 1,667 milhão de t em 2001/02. A estimativa da produção mundial em 2001/02 é de 131,936 milhões de t, 0,7% acima do ano passado. Uma safra maior no Brasil e em vários outros países produtores compensa a quebra na UE e o furacão que devastou a safra de Cuba. Estima-se que o consumo mundial cresça para 133,6 milhões de t, 1,7% mais em relação ao ano passado. Isso representa um ritmo menor frente aos 2,6% de crescimento em 2000/01, mas em linha com a redução projetada para a economia mundial. Essas revisões não mudam o perfil atual, com o mercado ainda em déficit. O déficit estatístico, contudo, não levará a um déficit comercial, porque grandes estoques excedentes cobrirão a esperada escassez da produção. Com altos estoques, o déficit de 2 milhões de t das duas últimas safras sustenta apenas limitadamente os preços nos próximos meses.

Algodão 1-1/16" US¢/lb. peso

Para a temporada 2001/02, as perspectivas seguem negativas para os preços mundiais do algodão, tendo em vista a produção recorde prevista em 20,94 milhões de t, 8,7% maior do que a passada. Acrescentando-se o estoque inicial, a oferta deve totalizar 29,4 milhões de toneladas, ou seja, 4% superior à da temporada anterior. Por outro lado, o consumo deverá variar muito pouco, ou apenas 4% em comparação com o do ano anterior, e ficar em 20,15 milhões de t, resultando em estoque final de 9,3 milhões de t, equivalente a 46% da produção. Com a elevada oferta de algodão, as expectativas voltam-se para o desempenho econômico mundial e seus impactos sobre a demanda da fibra. O ritmo de expansão econômica decresceu de maneira expressiva na primeira metade de 2001, influenciando o consumo de algodão, sobretudo nos países industrializados.

Café contrato C Nova York US¢/lb. peso

Finalmente, as cotações internacionais do café encontraram alguns fatores de sustentação, ainda que precários. As cotações do arábica em Nova York obtiveram pequena valorização ao longo de novembro. Contribuíram para este comportamento o atraso na colheita dos países centro-americanos, motivado por problemas climáticos, e a resistência dos vendedores a ofertas de compra a preços muito baixos. Em Londres, onde é negociado o café robusta, os preços também tiveram pequena melhora. A razão fundamental foi o atraso da colheita do Vietnã.

Milho two yellow US¢/bushel

A projeção do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos de novembro avalia a produção norte-americana do cereal em 242,47 milhões de toneladas, cerca de 1,2% superior à previsão de 239,52 milhões de toneladas, realizada no mês anterior. A produção mundial é projetada em 586,77 milhões de toneladas, 0,5% acima dos números de outubro e 0,08% a

MERCADO INTERNO

	Nov./2000	Out./2001	1-28 nov.	24-28 nov.	Tendências
Algodão (6) Sul do Brasil[1] - R$/15kg disp.	33,55	28,04	27,07	26,95	Estável
Arroz agulhinha[2] - R$/sc. 60kg	30,97	50,25	47,00	47,00	Estável
Boi gordo[3] - R$/arroba	46,13	47,24	46,64	46,60	Estável
Café tipo 6[4] - R$/sc. 60kg	178,77	127,00	129,76	130,11	Alta
Feijão carioquinha especial[5] - R$/sc. 60kg	44,19	61,67	52,75	48,80	Baixa
Feijão-preto[6]	38,88	112,81	98,13	93,80	Baixa
Frango vivo[7] - R$/kg	1,22	0,89	0,97	1,00	Baixa
Milho amarelo semiduro[8] - R$/60kg	15,24	12,72	13,15	13,34	Estável
Soja grão industrial[9] - R$/60kg	21,78	29,15	30,50	30,50	Estável

Fontes: [1]Esalq/BM&F; [2]Bolsa de Cereais de São Paulo;[3]Esalq/USP; [4]BM&F; [5,6]Instituto de Economia Agrícola (IEA); [7]Associação Paulista de Avicultura (APA); [8, 9]Bolsa de Cereais de São Paulo.

MERCADO EXTERNO: MÉDIAS DOS PRIMEIROS FUTUROS

	Açúcar US¢/lb. peso mundial[1]	Algodão 1/16" US¢/lb. peso[1]	Cacau Bahia US$/t[1]	Café contrato C, Nova York US¢/lb. peso[1]	Farelo de soja US$/t[2]	Milho two yellow US$/bushel[2]	Soja em grão one yellow US¢/bushel[2]	Suco de laranja US¢/lb. peso[1]	Trigo soft red US¢/ bushel[2]
Nov./2000	9,51	64,65	716,65	71,35	176,29	210,65	487,15	75,26	257,67
Out./2001	6,59	31,46	1.043,77	44,78	160,55	203,65	437,53	85,00	272,85
1 - 28 nov.	7,19	32,90	1.161,06	46,71	162,41	205,43	445,50	94,25	284,76
24 - 28 nov.	7,48	33,81	1.297,67	46,10	161,55	207,38	447,75	94,20	284,94

Fontes: [1]New York Security Exchange; [2]Chicago Board of Trade.

mais que 586,27 milhões do ano passado. O mercado prossegue em ritmo fraco mesmo com a perspectiva de uma redução nos estoques mundiais. Os contratos para dezembro fecharam na Bolsa de Chicago a 202,50 centavos de dólar o bushel.

SOJA-GRÃO ONE YELLOW/BUSHEL

▼ A produção mundial de soja na safra 2001/02 está estimada em 182,45 milhões de t, superando o consumo mundial, projetado em 180,84 milhões de t. Enquanto a produção mundial deve crescer 9,1 milhões de t na safra 2001/02, o consumo mundial deve crescer 8,5 milhões de t. Com isso, o consumo mundial na safra 2001/02 deve ficar ajustado à produção recorde. Os estoques finais mundiais de soja na safra 2001/02 estão estimados em 29,84 milhões de t, contra 28,32 milhões de t de estoques finais da safra 2000/01. Essa nova estimativa de novembro do Usda, prevendo uma produção mundial recorde, com alta na estimativa da produção dos EUA e pequeno crescimento nos estoques de passagem deve pressionar as cotações futuras do complexo soja a médio prazo. No entanto, algumas variáveis ainda estão indefinidas no cenário 2001/02 da soja, como a intenção de plantio e o clima na safra da América do Sul, que deve ter expansão de área no Brasil, na Argentina, na Bolívia e no Paraguai.

SOJA, FARELO DE US$/T

▲ O consumo total de farelo de soja da União Européia deve crescer de cerca de 1,1 milhão de t em 2001/02, para 28,4 milhões de t, devido ao impacto do embargo em todo o bloco de ração composto de restos de animais e farinha de osso. Proposta recente feita pela UE para a liberação de ração à base de restos de animais para a alimentação de frangos e suínos pode reduzir a demanda de farelo, mas duvida-se que a proposta seja implementada rapidamente. Não se sabe se a União Européia terá condições políticas para isso depois dos temores com a ração feita de restos animais. A utilização de mais grãos na UE em ração para alimentação animal, por causa dos preços mais baixos, em lugar de ingredientes como glúten do milho, pode ter um efeito positivo para a demanda de farelo, devido ao baixo teor de proteína dos grãos. O enfraquecimento do euro em relação ao dólar manteve os preços em alta na Europa, embora eles tenham ficado baixos para os produtores norte-americanos. Se o euro subisse, é claro que os preços cairiam e isso aumentaria a demanda na Europa. A demanda global por farelo de soja está aumentando e favorece a alta dos preços a longo prazo.

TRIGO SOFT RED US¢/BUSHEL

▲ A produção mundial de trigo na safra 2001/02 está estimada em 575,1 milhões de t, inferior ao consumo mundial, projetado em 595,6 milhões de t. Enquanto a produção mundial cai 7,2 milhões de t na safra 2001/02, o consumo mundial deve crescer 6,1 milhões de t. Com isso, o consumo mundial na safra 2001/02 deve ficar 20,5 milhões de t acima da produção. Os estoques finais mundiais de trigo na safra 2001/02 devem cair para 140,3 milhões de t, contra 160,7 milhões de t de estoques finais da safra 2000/01. Nas últimas safras, vem ocorrendo um maior ajustamento entre oferta e demanda mundial, com redução de estoques de passagem, o que deve, no longo prazo, dar sustentação aos preços futuros do trigo.

Bagaço e álcool



Roberto Rodrigues *é engenheiro agrônomo e agricultor, presidente da Abag (Associação Brasileira de Agribusiness) e professor de economia rural da Unesp/Jaboticabal.*

Volta e meia o assunto "álcool combustível" freqüenta o noticiário. A cana-de-açúcar é a atividade agrícola que gera mais empregos até em estados como São Paulo. E, nos níveis de preço de petróleo vigentes, um litro de gasolina A custa, na destilaria, R$0,64 (chega a R$1,25/l com os impostos), mesmo valor do etanol na usina – que com impostos vale R$0,85/l. O etanol é mesmo altamente competitivo!

Essa e outras razões de caráter ambiental levaram a Assembléia Legislativa do Estado de São Paulo a criar a Frente Parlamentar pela Energia Limpa e Renovável, com o objetivo de defender toda forma de energia de origem da biomassa.

Em 2000, o estado economizou US$45 milhões deixando de importar óleo combustível (BPF), um derivado poluente do petróleo, que foi substituído por 2,5 milhões de toneladas de bagaço de cana utilizados em caldeiras das fábricas mais diversas – indústrias de sucos cítricos, óleos vegetais, cerâmicas e retíficas de pneus.

A tonelada de cana rende 240kg de bagaço, que geram 70kW/hora, dos quais 40 são excedentes não necessários na produção de açúcar e álcool, dando margem à famosa co-geração de energia. O potencial do palhiço (palha e ponteiro da cana cortada crua, com máquina) é ainda mais impressionante, permitindo dobrar a quantidade de energia gerada: um hectare de cana produz em média 22 toneladas de bagaço e 25 toneladas de palhiço! O poder calorífico do bagaço é de 1.800 quilocaloriais por quilo e o do palhiço é de 2.900. Ainda não foi desenvolvido nenhum sistema para enfardar e transportar o palhiço, mas a economia produzida determinará a tecnologia adequada.

Outros pontos relevantes, segundo dados do Conselho Mundial de Energia:

- a construção de uma hidrelétrica de grande porte demanda oito a 12 anos e o custo do quilowatt sai por US$2 mil.
- uma central nuclear demora o mesmo tempo para ser construída e o quilowatt sai por US$4 a 5 mil.
- uma termelétrica a gás demora até dois anos e o quilowatt custará mais de mil dólares.
- a co-geração de bagaço não demora mais de um ano, custa US$400/kW.

O bagaço de cana é uma alternativa fantástica para ajudar a resolver a questão energética. E o álcool não é o único produto de cana que ajuda a economizar combustível. Além do mais, sabe-se à exaustão que:

- a cana gera energia renovável e abundante;
- o potencial para produção de cana no Brasil é imenso, já dominamos a tecnologia agrícola e industrial, temos terra e clima apropriados;
- causa muito menor agressão ao meio ambiente: o nível de poluição devido à queima do bagaço é muito pequeno, se comparado a outros combustíveis como o óleo diesel e o carvão. O bagaço produz pouca cinza (2,5%), enquanto o carvão tem de 30 a 50%. O enxofre no bagaço é quase inexistente, enquanto o SO_2 e o SO_3 do óleo combustível estão sempre presentes em quantidades elevadas. Por causa da umidade, a queima do bagaço é lenta, com baixa temperatura de chama. Quanto maior a temperatura, maior a formação de óxido nitroso, que está entre os poluentes mais perigosos. Pesquisas concluem que caldeiras bem dimensionadas, chaminé de altura adequada e sistema eficiente de extração de cinzas reduzem o risco de poluição a níveis insignificantes.

O bagaço reduz ainda o impacto social e ambiental, ao evitar a inundação de grandes áreas, como no caso das hidrelétricas;

- cria empregos e renda, com redução da migração rural;
- economiza divisas: todos os recursos são gerados em reais;
- no caso do bagaço, a maior disponibilidade ocorre entre maio e outubro, exatamente o período de escassez de chuvas na maior parte do Brasil.

No caso do etanol, há outras razões ainda mais relevantes:

- a mistura de gasolina e álcool – o atual gasohol – produz muito menos impactos ao meio ambiente e, como é obtido de açúcares de cana, pode ajudar a melhorar os preços do açúcar, estabilizando a renda do setor e a geração de empregos diretos no campo;
- a possibilidade de mercados externos comprarem etanol – especialmente se a nova rodada de negociações da OMC for realmente capaz de reduzir o protecionismo agrícola aos ricos – é imensa: países da Europa e da Ásia, além dos EUA, estão estudando com afinco a adição de etanol à gasolina.

É claro que isso depende da redução das barreiras comerciais e do protecionismo ao álcool de milho, particularmente nos EUA. Mas também depende muito da visão do empresariado brasileiro: depois de dois anos de superoferta de cana (e portanto de açúcar e álcool), em 1997 e 1998, quando os preços de toda a cadeia despencaram, uma violenta geada seguida de seca em 1999 e outra também em 2000 acabaram quebrando a produção de cana, escassearam açúcar e álcool e os preços subiram rapidamente. Agora existe cana plantada até nos jardins públicos das regiões produtoras.

É preciso ter mais juízo: é preciso cuidar logo do destino dessa enorme produção que vem vindo em 2002/03. Caso contrário, a solução de dois anos atrás, que veio do céu, através da seca e da geada, poderá vir de outro lugar, muito mais quente...



Os Cafés do Brasil não param de surpreender o mundo. Sua elevada qualidade é reconhecida e apreciada no mercado internacional. E sua grande variedade permite que os Cafés do Brasil estejam presentes em quase todos os blends de café no mundo, saindo do país como matéria-prima ou já processados, prontos para o consumo. Tanto sucesso é fruto de grandes investimentos em tecnologias e pesquisas, incrementadas pela atuação do Consórcio Brasileiro de Pesquisa e Desenvolvimento do Café. Hoje, os Cafés do Brasil nascem de diferentes variedades criadas para as diferentes regiões do país. O resultado: um país, muitos sabores. Cafés do Brasil. Você também vai se surpreender.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO

Embrapa

GOVERNO FEDERAL
Trabalhando em todo o Brasil

Está na hora de você plantar uma parceria de futuro.



Financiamento BB Convir

Formalizado entre o BB e as empresas de agronegócio que beneficiam ou comercializam a produção rural, o BB Convir é um convênio que está facilitando ainda mais a relação comercial entre os compradores e os produtores rurais. Isso porque o BB financia os produtores integrados às empresas compradoras, fornecendo todas as linhas de crédito rural.

BANCO DO BRASIL

www.bb.com.br
BB Responde 0800 78 5678