

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 970

**A EVOLUÇÃO DO SISTEMA
AGROALIMENTAR NO BRASIL
E A REDUÇÃO DE PREÇOS PARA
O CONSUMIDOR: OS EFEITOS
DA ATUAÇÃO DOS GRANDES
COMPRADORES**

**Elizabeth M. M. Q. Farina
Rubens Nunes**

Brasília, agosto de 2003

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 970

A EVOLUÇÃO DO SISTEMA AGROALIMENTAR NO BRASIL E A REDUÇÃO DE PREÇOS PARA O CONSUMIDOR: OS EFEITOS DA ATUAÇÃO DOS GRANDES COMPRADORES

Elizabeth M. M. Q. Farina *
Rubens Nunes **

Brasília, agosto de 2003

* Professora titular do Departamento de Economia da FEA/USP e vice-coordenadora do Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial (Pensa).

** Professor doutor da FEA/USP (Campus de Pirassununga) e staff do Pensa.

Governo Federal

**Ministério do Planejamento,
Orçamento e Gestão**

Ministro – Guido Mantega

Secretário-Executivo – Nelson Machado

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Glauco Antonio Truzzi Arbix

Diretor de Administração e Finanças

Celso dos Santos Fonseca

Diretor de Cooperação e Desenvolvimento

Maurício Otávio Mendonça Jorge

Diretor de Estudos Macroeconômicos

Ricardo Varsano

Diretor de Estudos Regionais e Urbanos

Luiz Henrique Proença Soares

Diretor de Estudos Setoriais

Mário Sérgio Salerno

Diretora de Estudos Sociais

Anna Maria T. Medeiros Peliano

Assessor de Comunicação

Murilo Lôbo

TEXTO PARA DISCUSSÃO

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e de inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou o do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

Este trabalho foi realizado no âmbito do Convênio com a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal).

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO **7**

2 METODOLOGIA **9**

3 REVISÃO DA LITERATURA **11**

4 COMPORTAMENTO DOS PREÇOS AGRÍCOLAS, INDUSTRIAIS E DOS ALIMENTOS **22**

5 O COMPORTAMENTO DO EMPREGO FORMAL NA INDÚSTRIA
DE ALIMENTOS E NO VAREJO **46**

6 DESEMPENHO DO SETOR DE ALIMENTOS – INDÚSTRIA E DISTRIBUIÇÃO **51**

7 AJUSTAMENTO DOS SISTEMAS AGROALIMENTARES **56**

8 ANEXOS **62**

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS **67**

SINOPSE

Os preços reais dos alimentos no Brasil caíram 30% em média desde o Plano Real de 1994, apesar de duas desvalorizações do câmbio – em 1999 e 2001. A explicação clássica, baseada em ganhos de produtividade da agricultura, não se aplica àquele período, quando os preços nominais dos alimentos no varejo cresceram menos que os preços agrícolas. Objetiva-se neste artigo explorar as causas dessas mudanças de preços relativos entre agricultura, indústria e distribuição, analisando o comportamento das séries de preços nos últimos seis anos e os ajustamentos microeconômicos, com base em um conjunto de entrevistas em profundidade com representantes do varejo, da indústria, dos *tradings* e das cooperativas, realizadas em 2001 e 2002.

ABSTRACT

The food real prices in Brazil have declined 30% on average since the monetary stabilization plan of 1994 despite two exchange devaluations – in 1999 and 2001. The classical explanation based on productivity gains from agriculture does not apply to that period, when food retail prices grew less than agricultural prices. The objective of the paper is to explore the causes of these relative price variations among agriculture, industry, and distribution, analyzing the behavior of the price series in the last six years and the microeconomic adjustments based on a set of in-depth interviews conducted with leading retail firms, industry, tradings, and cooperatives during 2001-2002.

"Alan Greenspan is not responsible for holding down inflation", jokes Greg Page, the president of Cargill, the grain industry giant. "Wal-Mart is. And its price cutting is relentless." From the pages of the November 2001 edition of Top Producer magazine. By Reed Karaim (19/11/2001)

1 INTRODUÇÃO

Durante a segunda metade da década de 1990, por influência de diferentes mecanismos, os preços dos alimentos em nível de varejo tenderam a elevar-se em ritmo inferior ao dos demais preços da economia. Muito embora a importância exata desse fenômeno na estabilidade de preços conquistada pelo Plano Real seja motivo de discussão na literatura, é bem evidente que a influência foi favorável. A idéia, que já chegou a ser expressa com o título de “âncora verde”, é a de que, ao lado da “âncora cambial”, a oferta agroalimentar (produção mais importações) teve papel crucial na estabilização.

Entre agosto de 1994 e agosto de 1997, o preço real dos alimentos nas regiões metropolitanas brasileiras reduziu-se em cerca de 20%, mantendo-se nesse patamar até hoje. Contudo, alguns produtos específicos, como os derivados de leite, tiveram seus preços reduzidos entre 30% e 40% até 1997, sem recuperação posterior. O iogurte ficou famoso no cenário pós-estabilização. Um aumento de volume de demanda da ordem de 80% ocorria paralelamente a uma real redução de preço de 40%! O frango transformou-se em outro ícone do plano de estabilização. Certamente esse comportamento de preços comprimiu margens ao longo da cadeia produtiva, incluindo o produtor primário. No entanto, as taxas de crescimento da produção de leite e de frango estiveram entre as maiores da década. No caso da produção vegetal, contudo, Homem de Melo mostra que tivemos crescimentos muito modestos, ainda que com ganhos significativos na produtividade da terra.

É possível mencionar todo um conjunto de fatores que teriam contribuído para dar lugar à queda nos preços relativos da agricultura nos anos 1990 (Dias & Amaral, 2000; Homem de Melo, 1999). Os mais tradicionais são: *i*) a elevação da produtividade da terra, numa tendência que teria se iniciado com muita anterioridade, mas se acentuado durante a década de 1990 (Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti, 2001); *ii*) a valorização cambial, que teria acentuado os efeitos da liberalização comercial durante a maior parte da década de 1990 (Homem de Melo, 1998); *iii*) a pressão exercida pela abertura comercial, que teria reduzido margens de lucro ao longo da cadeia produtiva e, ao mesmo tempo, promoveu a redução dos custos de produção; *iv*) a queda acentuada nos preços internacionais dos produtos agrícolas após a crise asiática, que teria compensado – ou mais que compensado – os efeitos altistas exercidos pela desvalorização cambial de janeiro de 1999; *v*) a “normalização” dos funcionamentos dos mercados depois de superada a confusão de preços relativos, típica de períodos de hiperinflação, que teria por fim permitido a redução de preços para o consumidor final (Dias & Amaral, 2000).

No momento em que a literatura sobre o comportamento dos preços dos alimentos no varejo no período que se seguiu à deflagração do Plano Real enfatizava a contribuição dos preços agrícolas cadentes, que seriam transmitidos para a frente ao longo da cadeia agroalimentar, este estudo partiu da concepção de que a agricultura é

parte de um sistema agroindustrial mais amplo, o qual condiciona as estratégias das empresas, seu desempenho, bem como a adoção de estruturas de governança adequadas. Desse ponto de vista, o comportamento dos preços agrícolas é parte (importante, diga-se) da adaptação do sistema a um novo ambiente competitivo, mas não resume toda a história. Esse ponto de partida foi corroborado pela constatação de que, a não ser por um breve período, os preços industriais caíram, em termos reais, mais do que os preços agrícolas, o que constitui indício da contribuição dos segmentos pós-porteira para a redução dos preços dos alimentos no varejo.

Nem todos os agentes do sistema agroalimentar têm a mesma capacidade de influenciar as ações dos demais. Associadas às estruturas dos mercados em que esses agentes se articulam, criam-se assimetrias no que diz respeito às possibilidades abertas a cada firma no sentido de obter de outros agentes comportamentos em consonância com suas estratégias. Supôs-se que grandes redes de supermercados, conglomerados industriais, *traders*, atacadistas internos e grandes cooperativas teriam desempenhado um papel relevante na coordenação do sistema, e a implementação de suas estratégias competitivas, num ambiente de abertura comercial e inflação controlada, teria dado ensejo à redução dos preços dos alimentos ao consumidor.

A adaptação do sistema agroalimentar ao novo ambiente pressupõe ajustes microeconômicos nos diferentes segmentos do sistema. Segundo a interpretação proposta neste estudo, além dos ajustes referentes à substituição de insumos em resposta a mudanças nos preços relativos, ocorreram mudanças tecnológicas (facilitadas pela abertura comercial), organizacionais intrafirma e nas relações entre firmas.

Com o propósito de encontrar testemunhos das mudanças estruturais em curso no período pós-real que lançassem alguma luz sobre sua natureza e sua extensão, foram realizadas entrevistas em profundidade com empresas dos segmentos a jusante da agricultura.

A literatura sobre a contribuição do comportamento dos preços dos alimentos no varejo para a estabilização da taxa de inflação em níveis baixos tem como “divisor de águas” a questão da sustentabilidade do processo. A presença (ou não) de indícios de mudança estrutural no sistema agroalimentar é uma peça importante para se avaliar se a redução dos preços dos alimentos no varejo, no período considerado, se deveu a choques permanentes (com mudança estrutural) ou transitórios.

Alguns autores defendem a posição de que a redução dos preços dos alimentos em face dos demais preços da economia, observada após a implementação do Plano Real, seria um fenômeno transitório, seja porque se fundamenta em transferências de renda do setor agropecuário para os demais setores – que acabariam por inviabilizar a expansão da oferta de produtos agropecuários –, seja porque a conjuntura dos principais mercados agropecuários foi muito favorável à redução dos preços das matérias-primas agrícolas e, conseqüentemente, dos preços dos alimentos. Para outros autores, entretanto, as mudanças no interior das firmas, induzidas pelo novo ambiente competitivo (que combinava maior exposição aos mercados internacionais, juros elevados, câmbio valorizado e inflação baixa), teriam tido papel preponderante na redução dos preços dos alimentos pagos pelo consumidor final.

As mencionadas entrevistas com executivos tiveram como objetivo identificar: *i*) ajustes adaptativos interiores à firma; *ii*) inovações nas formas de coordenação entre

firmas; e *iii*) mudanças no ambiente que induziram ou favoreceram a redução dos preços dos alimentos pagos pelo consumidor final.

Este estudo está dividido em três partes. A primeira, que corresponde à seção 3, está voltada para o levantamento e as resenhas dos trabalhos disponíveis sobre o sistema agroalimentar brasileiro nos anos 1990, focalizando a maneira pela qual tais estudos trataram dois aspectos centrais: *i*) a evolução dos preços de alimentos nos diferentes níveis (produtor, atacadista, consumidor); e *ii*) os trabalhos relativos aos cinco grupos de “grandes compradores” do sistema alimentar.

A segunda parte (seção 4) analisa o comportamento dos preços relativos com base nas informações secundárias do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) e da Fundação Getúlio Vargas (FGV), procurando identificar a contribuição relativa de cada segmento para a redução média de preço real dos alimentos ao consumidor. Nas seções 5 e 6, são apresentados o comportamento do emprego e alguns indicadores de desempenho do setor de alimentos.

A terceira parte destina-se ao estudo da evolução dos negócios dos segmentos a jusante da agricultura, com base em entrevistas realizadas com empresas de processamento, distribuição atacadista e varejista, em complemento a dados secundários sobre cada um dos segmentos. A seção 7 apresenta uma síntese dos principais pontos levantados nas entrevistas. O material coletado nas entrevistas está apresentado de maneira mais extensa no Anexo A1.

2 METODOLOGIA

O comportamento dos preços e da oferta de alimentos constitui resultado de estratégias empresariais adotadas nos anos 1990. Neste estudo, partimos da idéia geral de que a configuração do sistema agroindustrial de alimentos condiciona as estratégias das empresas, seu desempenho e a adoção de estruturas de governança adequadas, sejam elas empresas comerciais, industriais ou agrícolas. O sistema agroindustrial (SAG) é entendido como um sistema de coordenação constituído de contratos formais e informais que articulam os diferentes segmentos.

Tal abordagem vem sendo desenvolvida pelo Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial (Pensa) há mais de uma década e tem mostrado que o foco sobre as relações entre os segmentos do sistema contribui para a identificação de problemas de coordenação que resultam em efeitos importantes sobre o desempenho de SAGs específicos.

Nesta abordagem, a organização do sistema produtivo depende do ambiente institucional – características técnicas e estratégias competitivas das empresas que o compõem. Estratégias como concorrência de preços, segmentação de mercados, diferenciação e inovação podem causar importantes mudanças nas características das transações entre os segmentos do sistema, o que demanda estruturas de governança adequadas e um conjunto de mudanças ao longo do sistema produtivo.

A concentração e a desnacionalização dos segmentos a jusante do sistema agro-industrial de alimentos são decorrentes de um processo interativo de mudanças nos padrões de concorrência e organização do sistema, que, por sua vez, provocam efeitos distributivos entre os segmentos, gerando, em muitos casos, conflitos abertos ou latentes. Depois de sete anos de estabilização monetária e de queda de preços reais dos alimentos, três resultados parecem claros: *i*) houve um processo generalizado de ganhos de eficiência e modernização, que viabilizou uma oferta maior a preços relativos menores; *ii*) ao mesmo tempo, acirraram-se os conflitos distributivos latentes ou abertos, tais como os que resultaram nas CPIs do leite e nas representações no âmbito do Sistema Brasileiro de Concorrência; e, por último, *iii*) houve um processo de diferenciação dos sistemas.

Assim sendo, os fatores que desencadeiam mudanças e a dinâmica de ajustamento das empresas dependem, em grande medida, do sistema produtivo em foco. A importância relativa dos ganhos de produtividade, da concorrência internacional, da queda dos preços internacionais, etc. variam de sistema para sistema. Da mesma forma, o papel de cada um dos segmentos assume pesos diferentes dependendo do sistema. Por último, as soluções organizacionais para atender às exigências do padrão de concorrência podem diferir substancialmente.

Para analisar os determinantes do comportamento dos preços dos alimentos e o papel dos cinco grandes compradores dos SAGs – supermercados, *traders*, indústria processadora, atacadistas e cooperativas –, optamos por tratar o problema de forma matricial, combinando agentes, de um lado, e sistemas previamente selecionados, de outro. Nas colunas da matriz, estariam representados os cinco grupos básicos de agentes dos sistemas agroindustriais; nas linhas, estariam as cadeias produtivas.

Foram adotados dois critérios para a escolha dos sistemas produtivos. O primeiro está associado à natureza do produto, o que implica diferentes soluções para atender às características de perecibilidade, custo de transporte, custos e possibilidade de armazenagem, exigência de cadeia de frio, etc. (carnes, grãos, leite, vegetais, frutas, etc.). Tais características alteram a importância relativa de cada um dos cinco grandes compradores mencionados anteriormente.

O segundo critério contemplou o comportamento do Índice de Preços ao Consumidor (IPC), selecionando produtos cujos preços cresceram significativamente menos que a média e que tiveram peso relativamente importante no índice.

A idéia básica foi traçar o perfil emergente dos padrões de concorrência e de organização comercial e industrial da cadeia agroalimentar e avaliar, por um lado, o impacto que este pudesse estar exercendo sobre a oferta de alimentos e, por outro, seus efeitos sobre o emprego.

Houve uma dificuldade muito maior do que se esperava para agendar entrevistas com as empresas. Aparentemente, o motivo principal estava na grande renovação de pessoal que tais empresas sofreram durante o processo de racionalização e modernização e também no aumento do número de tarefas atribuídas aos executivos, o que reduz sobremaneira o tempo disponível para atividades dessa natureza. Na medida em que a entrevista procurava identificar mudanças de caráter organizacional, tecnológico e estratégico nos últimos dez anos, o entrevistado deveria ter acompanhado tais

mudanças, dificultando ainda mais os agendamentos. Não foi possível obter dados quantitativos que permitissem trabalhar com indicadores objetivos. Algumas empresas estavam em processos de fusão ou aquisição, ou estavam potencialmente interessadas no tema, o que também contribuiu para que vários dados não fossem disponibilizados.

Em resumo, as entrevistas realizadas estão listadas na tabela 13 do Anexo 2.

3 REVISÃO DA LITERATURA

A literatura que analisa o comportamento dos preços de alimentos nos anos 1990 é consistente em sua avaliação de que houve uma contribuição inequívoca desses produtos para a estabilização monetária. As quedas de preço relativo dos alimentos teriam permitido a elevação dos salários reais, sem que houvesse elevações dos salários nominais acima dos ganhos de produtividade. O que está em debate são as explicações para tal fenômeno e a sustentabilidade desse modelo.

Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001) enfatizam que o ganho de poder de compra do salário mínimo em relação a uma cesta de alimentos construída pelos autores é expressivo e isso sugere que, além dos efeitos da pesquisa agropecuária, a estabilização da inflação auxilia na explicação das melhoras como um todo. Tomando como referência o salário de pedreiro, calculado pela Fipe, esses autores mostram que entre 1986 e 2000 o salário real se elevou 7,5% ao ano, o que não deixa dúvidas de que a forte queda no custo dos alimentos beneficiou o consumidor. Esse crescimento é ainda maior no período 1995-2000.

Ainda segundo o estudo supracitado, a redução dos preços dos alimentos pode decorrer de pelo menos três causas: ganhos de produtividade, redução da distância entre preços na fazenda e no varejo e reduções de tributação.¹

No entanto, alguns autores como Paulillo & Alves (1998) alertam para o fato de que ao transferir renda para os setores urbanos intensivos em mão-de-obra, pelo mecanismo de preços domésticos fortemente alinhados com os preços internacionais e o câmbio valorizado, o setor agropecuário tenderia a se descapitalizar e a reduzir a área e a produção. A chamada “âncora verde” não seria sustentável no longo prazo.

Paulillo & Alves (1998) sustentam que a agricultura do Brasil atravessou uma crise significativa após o estabelecimento do Plano Real. Ao contrário do que se verificou em alguns períodos de depressão da atividade econômica, nos quais a agricultura conseguia manter-se segura em razão da existência de uma política agrícola, a remuneração da atividade agropecuária teria sido insuficiente para sua reprodução e seus investimentos, com a conseqüente descapitalização dos estabelecimentos agropecuários.

De acordo com esses autores, o Plano Real baseia-se em três grandes pilares ou âncoras de sustentação, que permitiram a estabilização monetária e de preços; são elas: a âncora verde, a âncora cambial e as taxas de juros elevadas (Paulillo e Alves, 1998, p. 18). A âncora verde foi importante para a estabilização porque: *i*) evitou a elevação dos pre-

1. A análise de Picchetti, Rizzieri e Barros será detalhada na seção 4, que trata do comportamento dos preços relativos ao longo do sistema agroindustrial.

ços dos produtos que entram na cesta básica (conferindo legitimidade à ação do governo perante a população de baixa renda); e *ii*) por serem matérias-primas para inúmeros setores industriais situados a jusante dos complexos agroindustriais, a estabilização dos preços dos produtos agrícolas permitiu a não-transferência da “inflação para o interior da cadeia”.

Ao analisarem os componentes da âncora verde, os autores deixam claro que o comportamento dos preços agrícolas não é objeto de controle direto do governo, mas resulta do controle do câmbio e, em última instância, da política monetária, a que se somam os efeitos da política comercial. Isto é, a expressão “âncora verde”, que se tornou popular na literatura, deve ser entendida como uma metáfora que traduz a compressão da rentabilidade da agropecuária não como um instrumento da política macroeconômica adotada para alcançar a estabilização da moeda. O comportamento dos preços de insumos e produtos agrícolas no período foi consequência das referidas políticas macroeconômicas que alteraram dois dos preços básicos da economia, a saber, câmbio e taxa de juros, inexistindo uma política de preços nos moldes que vigoraram até meados da década de 1980 (controle de preços ao consumidor, preços mínimos garantidos ao produtor e crédito rural subsidiado).

A âncora verde só é possível graças a dois fatores: a âncora cambial e a possibilidade de captação de recursos financeiros no mercado externo. Ou seja, para impedir a subida de preços dos produtos agrícolas internamente, o governo vem operando com habilidade os mecanismos de estoques reguladores, a partir do recurso à importação de matérias-primas básicas, tais como: milho, trigo, e algodão (Paulillo & Alves, 1998, p.18).

Para os autores, não foi o caso de a abertura comercial ter propiciado a concorrência com produtores do resto do mundo, pois os preços transmitidos do mercado internacional foram distorcidos pelo câmbio excessivamente valorizado e pelo protecionismo dos países desenvolvidos no comércio de produtos agrícolas. “A política cambial, que mantém o real sobrevalorizado em relação ao dólar, é um mecanismo fantástico de ampliação das importações (...) Esse mecanismo tem como corolário a total desestruturação da produção agrícola interna e sérias dificuldades aos exportadores” (*Idem, ibidem*, p. 19).

A combinação de câmbio valorizado, juros elevados e abertura comercial agressiva teria reduzido a rentabilidade dos segmentos exportadores, os quais se voltaram então para o mercado interno. A oferta doméstica de produtos agrícolas teria crescido pelas importações e pelo desvio de exportações.

Contudo, Jank, Farina e Golan (1999, p. 361) mostram que a balança comercial do *agribusiness* brasileiro é a única a se manter superavitária durante toda a década de 1990, apresentando superávit crescente no período 1994-2000, ao contrário do que se poderia esperar com base na argumentação de Paulillo & Alves (*op. cit.*). Segundo estes últimos, para adaptar-se ao novo ambiente e compensar a perda de vantagens no comércio externo, os complexos agroindustriais exportadores “voltam-se para seus fornecedores e buscam vantagens perdidas externamente” (*Idem, ibidem*, p.19). A maior parte dos custos do ajuste externo seria, então, transferida para a agricultura, “o elo fraco” do complexo agroindustrial.

Wedekin & Castro dão mais importância aos ganhos de eficiência do que ao conflito distributivo no interior dos sistemas agroindustriais. Diante da restrição fiscal, que inviabilizou os instrumentos tradicionais de política agrícola, e da abertura comercial,

a solução principal consiste em diminuir os custos de produção e distribuição para ampliar a oferta e deslocar os concorrentes internacionais. O mercado mundial é o novo paradigma: o mercado interno será cada vez menos uma referência relevante nas ações e organizações do *agribusiness* (1999, p. 125).

Homem de Melo (1999), em artigo intitulado “Os efeitos negativos da política cambial sobre a agricultura brasileira”, avalia que o crescimento da agricultura no período 1989-1997, “anos marcados pela valorização real de nossa taxa de câmbio”, foi muito modesto, e mesmo negativo, se considerada a produção *per capita*. Como a demanda cresceu além da taxa de crescimento demográfico, a solução veio com maiores importações, principalmente de trigo, algodão, arroz e leite. Dados os preços internacionais, a valorização da taxa de câmbio provocaria a redução dos preços reais recebidos pelos produtores (em moeda nacional), diminuindo, conseqüentemente, a lucratividade da produção interna, permanecendo constantes as demais variáveis. As produções, como resultado, diminuiriam, segundo Homem de Melo.

A conjunção adversa de câmbio valorizado e maior exposição à concorrência internacional, advinda da abertura, foi compensada, entretanto, pelos seguintes fatores, que poderiam atenuar ou mesmo evitar a queda da rentabilidade do setor agropecuário (Homem de Melo, 1999, p. 41): *i*) elevações dos preços internacionais das *commodities* agrícolas no período de 1994 a 1997 (café, soja, milho, algodão e suco de laranja); *ii*) diminuições reais dos preços dos insumos; *iii*) ganhos de produtividade; *iv*) menor tributação.

Segundo Homem de Melo, o comportamento dos três primeiros pontos listados anteriormente “salvou a agricultura brasileira”. Quanto ao quarto ponto, destaca-se a desoneração do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) a partir de setembro de 1996. Esse fator é também analisado por Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001).

O caso de redução da alíquota do ICMS incidente sobre a comercialização no mercado interno foi estudado por Negri Neto, Vegro e Moricochi (1997) para o caso do café. Esses autores analisam os efeitos distributivos da redução de 18% para 7% da alíquota do ICMS sobre a venda de café torrado e moído, instituída em agosto de 1995. O estudo partiu de um modelo representado por um sistema de equações simultâneas, resolvido com parâmetros vigentes anteriormente (agosto de 1994 a fevereiro de 1995) e depois da intervenção (agosto de 1995 a fevereiro de 1996). Para eles, a maior parte do benefício (cerca de 90%) da redução do imposto foi apropriada pelo consumidor. Verificaram-se redução no preço para o consumidor e aumento no preço pago ao produtor.

Quanto ao segundo fator compensatório apontado por Homem de Melo (1999) e enfatizado por Dias & Amaral (2000), a redução dos custos de insumos, o efeito da abertura comercial não teria se dado tanto pela redução do preço dos insumos importados quanto pela arbitragem dos mercados interno e externo de insumos agrícolas.

O baixo peso das importações nos custos do setor agropecuário é um argumento a favor da hipótese segundo a qual os efeitos indiretos das políticas cambial e comercial foram mais importantes que os efeitos diretos, isto é, importações mais baratas.

Pereira & Carvalho (2000) estudaram o impacto da depreciação da taxa de câmbio sobre os custos dos principais setores da economia brasileira, com base nos dados da matriz insumo/produto de 1995. Foi estabelecida uma metodologia que focaliza os efeitos de realimentação da pressão de custos no setor produtivo, com o objetivo de indicar a sensibilidade das estruturas de custos setoriais às variações da taxa de câmbio em uma economia aberta. Sob a hipótese de que as margens permanecem estáveis, os autores concluíram, para o setor agropecuário, que as importações correspondem a 2,52% dos custos de produção. Considerados os efeitos indiretos da desvalorização, a sensibilidade dos custos setoriais à variação cambial foi de 8,74%. Isso quer dizer que uma desvalorização nominal de 50% teria um impacto positivo de 4,37% nos custos do setor agropecuário.

Entretanto, os próprios autores mostram as variações nas margens setoriais nos anos de 1998 e 1999. A desvalorização do câmbio dá ensejo à recuperação das margens do setor agropecuário: considerando a margem do 3º trimestre de 1994 (primeiro do Plano Real) igual a 1, a margem da agropecuária, que foi 0,991 no 1º trimestre de 1998, caiu continuamente até o último trimestre desse ano, e começou a crescer a partir do 1º trimestre de 1999 (quando houve a desvalorização), para atingir 1,004 no 4º trimestre de 1999.

Ora, se a desvalorização deu ensejo à recuperação das margens da agropecuária, é razoável supor que a valorização tenha implicado a compressão das margens apontada por Homem de Melo (1999).

Em algumas indústrias exportadoras, o movimento foi o contrário. Os *mark ups* do setor de óleos vegetais caíram fortemente após a desvalorização, passando de 1,016, no último trimestre de 1998, para 0,889, no 1º trimestre de 1999, caindo até 0,858, no 4º trimestre desse ano.

Segundo a argumentação de Pereira & Carvalho (2000), as reduções nos custos dos insumos agropecuários devem-se mais à exposição dos setores a montante da agropecuária à concorrência externa do que ao câmbio valorizado. No caso específico do setor de óleos vegetais, a desvalorização elevou o preço das matérias-primas, com concomitante redução das margens, o que deve ter gerado aumentos dos preços no varejo proporcionalmente menores que os verificados nos preços das matérias-primas.

Homem de Melo advertiu que, por volta de fins de 1997, os fatores compensatórios já não se comportavam da mesma maneira que em anos anteriores, constatando-se desaceleração da queda dos preços dos insumos e dos ganhos de produtividade. O setor agropecuário mostrou-se “praticamente estagnado”; “renda e emprego não estão sendo gerados em um setor em que nossas vantagens comparativas são enormes” (1999, p. 45).

Esse autor listou, no fim do artigo, as possíveis compensações para o câmbio valorizado.

TABELA 1

Compensações da taxa de câmbio valorizada

Compensação	Situação ¹
1. Maiores preços internacionais	Sim, 1994-1997
2. Reduções de preços de insumos / menores custos de produção (via redução de tarifas e câmbio valorizado)	Sim, com sinais de esgotamento
3. Aumento da produtividade dos fatores	Sim, com sinais de esgotamento
4. Reduções do "Custo Brasil"	
- eliminação do ICMS nas exportações	Implementado, 1996
- eliminação das importações financiadas	Restrições pouco eficazes (algodão)
- reduções dos custos de transporte/privatizações	Resultados positivos, mas heterogêneos
5. Investimentos públicos e privados em infra-estrutura (transportes, portos)	Resultados positivos localizados
6. Política agrícola mais ativa	
- opções, PEP, EGF, AGF, Pronaf	Ênfase nos instrumentos menos onerosos para o Estado; grande expansão do Pronaf
- estoques reguladores (PLE)	Importância reduzida
7. Política comercial mais ativa: tarifas compensatórias	Criados mecanismos para implementação
8. Reforma tributária: redução de impostos na produção	Não implementada
9. Redução do protecionismo dos países industrializados	Ritmo lento, sobretudo em relação à agricultura
10. Investimentos em capital humano/qualificação dos produtores	Sim, embora não generalizado

Fonte: Homem de Melo (1999).

Nota: ¹Observações dos resenhistas.

Dias & Amaral (2000) oferecem a mais abrangente análise do tema e argumentam que a redução dos preços dos alimentos observada após o Plano Real tem raízes em reformas importantes para a agricultura brasileira, concentradas no período de 1987 a 1992, visando:

a) À eliminação de barreiras ao comércio exterior.

b) À estabilização dos preços domésticos, por meio de instrumentos menos onerosos para o Estado que a Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM) e as Aquisições do Governo Federal (AGF), como a Cédula de Produto Rural (CPR), o Prêmio de Escoamento de Produto (PEP) e os contratos de opção de venda.

c) À desativação de monopólios estatais na agricultura (açúcar e álcool, café e trigo).

O objetivo assumido pelo programa de reformas no comércio exterior foi o de reduzir ou, se possível, eliminar o suposto viés antiexportador da agricultura. Em 1991, foi criada uma legislação sobre medidas compensatórias para reduzir a demora na análise de ações antidumping. Nesse mesmo ano, foram eliminados os impostos nas exportações (exceto o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS, que deixou de incidir sobre as exportações de produtos primários e semi-elaborados em 1996) e o sistema de quotas e licenças prévias nas exportações de produtos agrícolas. No ano seguinte, a dispensa de licença prévia para a exportação foi estendida para o açúcar e o álcool. Também em 1992 foram eliminados os subsídios diretos e indiretos às exportações, exceto as zonas francas e o drawback.

A política de preços domésticos tinha como principal instrumento a PGPM, realizada por meio das AGF e de Empréstimos do Governo Federal (EGF) com ou sem opção de venda. Tais empréstimos permitiam que parte da produção fosse estocada pelos produtores, à espera de preços de mercado melhores, evitando assim maiores quedas dos valores por ocasião da safra. Em 1988, foi criado o Preço de Liberação de Estoques (PLE), que é uma média móvel dos preços de mercado de 40 a 60 meses, acrescida de

uma margem de 15%. Se os preços de mercado ultrapassassem o PLE, o governo passaria a ofertar o produto estocado (proveniente de AGF e opções de venda realizadas), contendo, desse modo, a alta dos preços domésticos. Em 1992, foi criado o EGF especial, que era um crédito de comercialização plurianual. O preço de liquidação do EGF, instituído em 1993, corresponde à diferença entre o preço mínimo garantido e o preço de mercado e destina-se a sustentar a renda do produtor, sem obrigar o governo a carregar estoques.

Dias & Amaral (2000, p. 235) observam, entretanto, que a política de preços não foi executada a contento durante todo o período porque a escassez de recursos públicos provocou algumas vezes quebra dos compromissos, o que pôs em cheque a credibilidade dos programas. Na mesma direção, Wedekin & Castro afirmam que

o Estado brasileiro perdeu a capacidade de atender a sua própria clientela no campo e na cidade, por conta de uma estrutura organizacional inadequada e uma gestão ineficiente. No espaço intercensitário de 1985 a 1995-1996, o Brasil perdeu quase um milhão de estabelecimentos rurais, a área total das propriedades caiu 21,4 milhões de hectares e 5,5 milhões de pessoas deixaram de ser ocupadas nas lides rurais (1999, p. 111-112).

Dias & Amaral mostram que a agricultura brasileira apresentou, durante o período de transformação, *i)* aumento da produção e *ii)* o grau de abertura do setor, medido pela relação entre exportações e produção total, pára de crescer e chega a exibir leve tendência de redução. Isso deixaria evidente, segundo os autores, a presença de um “viés pró-exportação” no modelo anterior: durante a crise de crescimento dos anos 1980 e, mesmo depois da estabilização, o grau de abertura não recuperou a tendência observada até 1983.

O crédito rural, que constituía o instrumento de política de maior impacto do modelo anterior, funcionava como elemento coordenador ao redistribuir os incentivos entre os produtores rurais. No início dos anos 1980, o governo perde sua capacidade de continuar a assistir a agricultura por meio da injeção de recursos públicos (crédito subsidiado e PGPM, principalmente).

No novo modelo que começaria a tomar forma em meados dos anos 1980, a agricultura passou a se relacionar de modo muito mais integrado, de um lado, com o sistema de distribuição, composto por agroindústrias e cadeias de supermercados, e, de outro lado, com fornecedores de insumos e serviços. O aumento do grau de integração da agricultura com os segmentos a montante e a jusante teve como requisito o estabelecimento de procedimentos padronizados e o crescimento da eficiência nos vários segmentos do sistema agroindustrial, como será discutido mais adiante.

Houve, contudo, casos em que segmentos do sistema agroindustrial não foram capazes de superar as dificuldades do novo ambiente competitivo por meio de ganhos de eficiência. Besen *et alii* (1999) estudaram a competitividade e a produtividade das algodozeiras e das fiações no Sul-Sudeste do Brasil e chegaram à conclusão de que as primeiras foram incapazes de se inserir num mercado interno aberto à competição internacional, ao passo que as fiações tiveram respostas positivas, tanto em relação a fatores interiores à firma quanto nas relações entre firmas. Segundo esses autores:

as diferenças [entre algodozeiras e fiações] começam no sistema de pagamento da matéria-prima: as algodozeiras não valorizam a qualidade, usando o velho sistema de pagar o algodão em caroço

pelo sistema de “bica corrida tipo 6”, enquanto as fiações escolhem seus fardos pelas características desejáveis para comporem um dado padrão de fio a ser fabricado e negociam com seus fornecedores na base de ágios e deságios (Besen *et alii*, 1999, p. 43).

O panorama do sistema agroindustrial do algodão foi um dos que mais se alteraram na segunda metade da década. As previsões mais pessimistas sobre a produção brasileira de algodão foram derrubadas pelo crescimento de novas áreas de produção e até pela exportação. Também os segmentos de fiação e confecções passaram por profunda e bem sucedida reestruturação (Herrmann & Nassar, 2001). As transformações foram profundas em todos os segmentos do sistema e demandam novos estudos que vão além do interesse do presente trabalho, na medida em que este focaliza apenas a oferta de alimentos.

Ainda segundo Dias & Amaral (2000, p. 238), a nova força coordenadora do sistema agroindustrial (que substituiu os recursos públicos) tem base na liquidez concentrada nas cadeias de supermercados, nas indústrias de alimentos, nos *traders* e também na indústria de insumos, o que é consistente com a hipótese básica da presente pesquisa.

Aparentemente, entretanto, os autores exageraram na importância do papel dos supermercados no financiamento das atividades a montante. As práticas de pagamento adotadas e os contratos com fornecedores transferiram liquidez para os supermercados e não o contrário. A contribuição do sistema para o financiamento da agricultura veio principalmente da indústria de insumos, dos *traders* e das indústrias de primeiro e segundo processamentos (Farina & Zylberztajn, 1997).

Dias & Amaral chamam a atenção para o fato de que a forma de coordenação do sistema agroindustrial esboçada a partir de meados da década de 1980 pressupunha o ajuste microeconômico das unidades produtivas, isto é, dos estabelecimentos agropecuários. A hipótese é de que a perda das transferências de renda por meio do crédito subsidiado induziu os agricultores a um processo de redução dos custos médios por hectare adentro. O instrumento mais importante foi o crescimento vigoroso da produtividade no nível da unidade produtiva, o que é indiretamente constatado pela análise de Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001). Houve redução moderada na área cultivada, mas forte redução no emprego de mão-de-obra, tanto contratada quanto familiar.

Esse resultado é também consistente com os obtidos por Bonelli & Fonseca (1998) para a economia brasileira. Tais autores encontraram ganhos significativos de eficiência no fim da década de 1990 em relação a períodos anteriores. A produtividade da mão-de-obra foi identificada como principal força do crescimento da produtividade total dos fatores (PTF). A principal conclusão foi que a economia brasileira atravessou, na década de 1990, uma fase de desenvolvimento em que a PTF apresentou movimento contrário à tendência decrescente das décadas anteriores.

As causas apontadas por Dias & Amaral para o crescimento da produtividade são:

a) fraco desenvolvimento da infra-estrutura de transportes, comparado com o que houve nas duas décadas anteriores, o que inibiu a continuidade do crescimento extensivo associado à expansão da fronteira agrícola;

b) aproveitamento de novas tecnologias, com destaque para o papel da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), o que é amplamente explorado por Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001);

c) crescimento da capacitação da mão-de-obra, com forte processo de profissionalização na agropecuária;

d) mudança nos preços relativos, provocada pela abertura comercial, que implicou redução substancial do preço dos insumos agrícolas.

O crescimento da produtividade foi heterogêneo. Os produtos mais ligados à dinâmica dos mercados externos não tiveram resultados tão bons, em termos de crescimento da produtividade, quanto os produtos mais ligados aos mercados domésticos. Nesse sentido, Dias & Amaral contrapõem a evolução da produtividade de café e cacau, com fraco desempenho, aos expressivos ganhos de produtividade observados nas culturas do milho e do feijão. Para esses autores (2000, p. 241), “a implicação desse comportamento diferenciado de produtividade na agricultura brasileira sugere que a agricultura tomou uma direção mais orientada para atender seu mercado interno do que para atender os mercados exportadores”.

A heterogeneidade dos ajustes na agricultura distingue culturas e sistemas produtivos. Ao analisar os efeitos da desvalorização cambial de 1999 sobre os custos de produção e sobre as receitas da soja e do milho no Centro-Oeste brasileiro, nos sistemas produtivos convencional e de plantio direto, Martin, Vegro e Nogueira Jr. (2000) constataram substanciais impactos nos custos, mas com fortes disparidades entre culturas (soja, milho e milho safrinha) e regiões (Mato Grosso do Sul, Goiás e Mato Grosso). Não existe, portanto, uniformidade nas variações na renda líquida do produtor por força da desvalorização (e, é legítimo supor, da valorização cambial). A logística de apoio (transporte e armazenagem), o nível tecnológico, bem como a disponibilidade e o custo da mão-de-obra são “co-responsáveis pelas disparidades observadas”, magnificando ou atenuando os efeitos de variações da taxa de câmbio. Na soja, por exemplo, os autores encontraram variações na renda líquida entre as safras 1998-1999 e 1999-2000 de + 24,4% (plantio direto no Mato Grosso do Sul) até -21,6% (plantio convencional no Mato Grosso).

O ajuste microeconômico do estabelecimento agropecuário propiciou o crescimento sustentado da agricultura no período por meio de alterações na estrutura das firmas agrícolas (empregando formas de capitalização internas ao estabelecimento produtivo: forte aumento da produtividade, redução de custos e desmobilização de ativos). Entre as conseqüências das mudanças na estrutura do estabelecimento agropecuário, destacam-se:

a) desemprego de mão-de-obra, contratada e familiar;

b) redução do número de estabelecimentos agropecuários; e

c) queda dos preços das terras (principalmente após a estabilização).

Entretanto, Dias & Amaral reconhecem que o aumento da relação de trocas entre produtos e insumos agrícolas contribuiu para a superação das restrições que emergiram nos anos 1980. A abertura nos mercados de insumos foi mais importante que nos mercados de produtos agrícolas. Entre 1987 e 1998, “período característico da abertura, os preços recebidos pelos agricultores cresceram cerca de 30% em relação aos preços pagos pelos agricultores” (Idem, 2000, p. 246). O po-

der de compra dos agricultores cresceu ainda mais pela combinação do efeito dos preços com os ganhos de produtividade. Do crescimento total do poder de compra, estimado em 59%, 22% deveram-se aos ganhos de produtividade e 31%, à melhora das relações de troca.

A nova forma de capitalização – que poderia ser chamada “via mercados de insumos e produtos” em contraposição à capitalização via crédito subsidiado – promoveu alteração substancial no público beneficiário dos incentivos. “Todos os produtores com produtividade abaixo da média devem estar se descapitalizando e gradualmente sendo expulsos do setor” (Dias & Amaral, 2000, p. 249).

Depois de 1985, ocorreu uma forte valorização do câmbio real, o que sugere um “viés doméstico” contra a agricultura na política macroeconômica (*Idem, ibidem*). Porém o sistema agroindustrial reagiu de maneira positiva:

a) O risco comercial passa a ser dividido entre os segmentos industriais e de distribuição do sistema agroindustrial e os produtores agrícolas (segmento da produção rural).

b) Nos picos de aceleração da inflação (1982, 1985, 1987 e 1989), houve perda de margem de comercialização do produtor rural para a indústria agroalimentar e para os intermediários. Com a estabilização (que coincidiu com a consolidação da abertura comercial e com a integração do Mercosul), “surge indicação de que a margem comercial se reduz para um novo patamar” (*Idem, ibidem*, p. 250). Essa hipótese, formulada por Dias & Amaral, foi corroborada pelo trabalho de Margarido & Barros (2000), que, ao analisarem funções de resposta de impulso, observaram que, após um aumento inesperado da oferta de moeda (e, conseqüentemente, da inflação), a relação de troca da agricultura com a indústria (isto é, o produto industrial comprado por uma unidade de produto agrícola) cai bruscamente, tem lenta recuperação e estabiliza-se em nível inferior ao vigente antes do choque. Pereira & Carvalho (1998, p. 53) observam que, sob alta inflação, os *mark ups* desejados foram geralmente inflados, como resposta defensiva perante os riscos de desvalorização patrimonial, inscritos na crescente volatilidade das variáveis-chave para o cálculo das firmas.

c) Incrementos substanciais na demanda por alimentos, estando esta associada ao crescimento dos salários urbanos e à relativa estabilidade do emprego, sustentaram taxas elevadas de crescimento do mercado interno, o que deu ensejo ao crescimento do setor agropecuário a taxas superiores às do crescimento geral da economia brasileira. Dias & Amaral ressaltam o fato de que os preços dos alimentos caíram sensivelmente em relação à evolução dos salários urbanos dos grupos de trabalhadores de baixa qualificação (representados pelo custo da mão-de-obra na construção civil). A queda dos preços dos insumos agrícolas e o avanço da produtividade dos fatores foram condições necessárias para que a oferta agrícola respondesse positivamente ao crescimento da demanda.

Cardoso Jr. (2000) investigou a dinâmica de produção e distribuição do valor adicionado na economia brasileira durante os anos 1990 (período 1990-1996). Uma das principais conclusões desse trabalho é a de que praticamente todos os complexos econômicos estudados combinaram grande capacidade de geração e de apropriação de valor adicionado, fruto, por um lado, de uma expansão considerável da produtividade do trabalho e, por outro, de um sucesso relativo nas estratégias de contenção de custos e de

formação de preços, a despeito do contexto de abertura comercial (desde 1990) e de estabilização (desde 1994). A geração do valor adicionado foi estudada com base na evolução da produtividade setorial média do trabalho, enquanto a apropriação do valor adicionado foi investigada a partir da evolução dos *mark ups* setoriais médios.

Para o período estudado por Cardoso Jr., 1990-1996, a distribuição inclinou-se francamente a favor dos rendimentos do capital, minimizando, em consequência, o impacto dos rendimentos do trabalho sobre a demanda agregada – o que poderia explicar, em parte, as pequenas taxas de crescimento da economia brasileira no período.

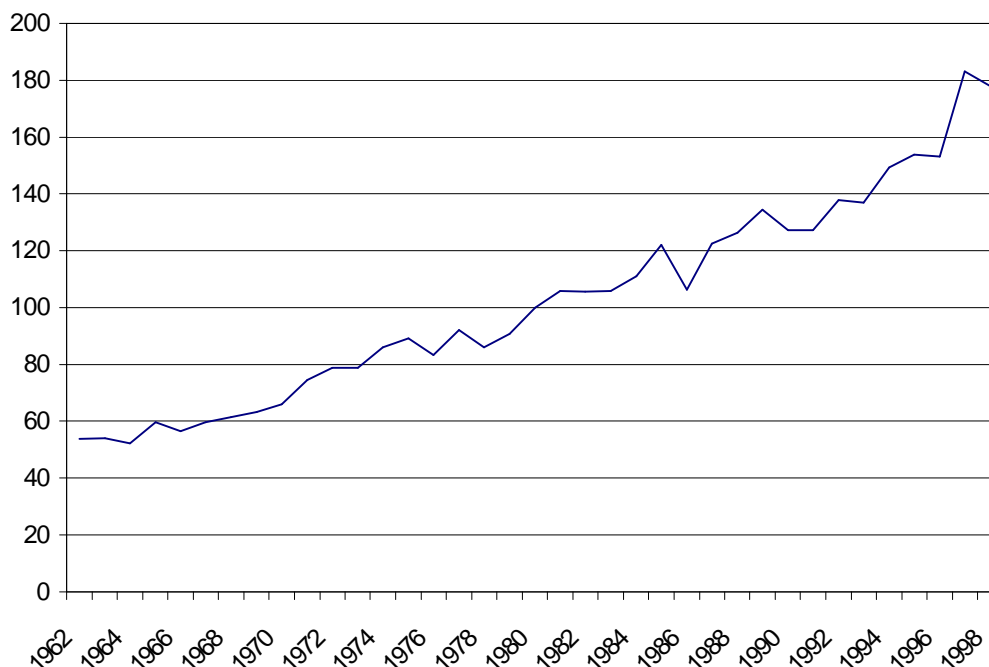
Pode-se inferir, portanto, que a compensação ao câmbio valorizado, dada pela expansão da demanda doméstica por alimentos, discutida por Dias & Amaral (2000), ocorreu, sobretudo, na segunda metade dos anos 1990.

A literatura que aborda a chamada “âncora verde”, assim como os trabalhos destinados a avaliar os impactos da mudança de regime e desvalorização cambial em janeiro de 1999, sugere, portanto, um conjunto amplo de fatores que teria permitido a queda dos preços dos alimentos na segunda metade da década de 1990, sem que houvesse uma redução da oferta de alimentos ou um desempenho negativo do comércio.

Tanto a produção agropecuária (Dias & Amaral, 2000) quanto a produção de alimentos industrializados cresceram continuamente no período analisado, conforme ilustrado pelos gráficos 1 e 2. O índice de produção da indústria de alimentos apresentou uma aceleração do crescimento nos anos 1990 e mostra que esta indústria sofre menores flutuações cíclicas se comparada à média da indústria de transformação.

GRÁFICO 1

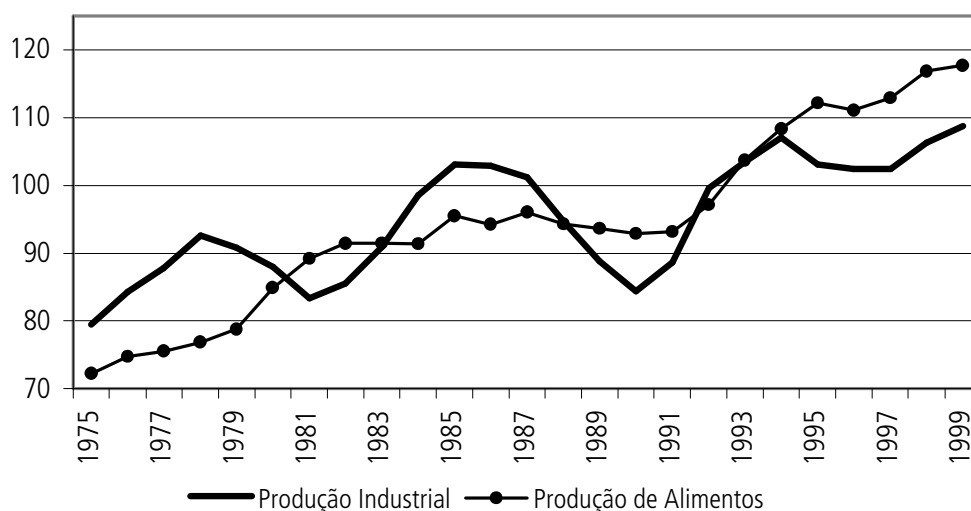
Índice da produção agropecuária, 1962-1998 (1996 = 100)



Fonte: Dias & Amaral, 2000, p. 236.

GRÁFICO 2

Produção da indústria de transformação comparada com a produção da indústria de alimentos (média móvel trienal), 1975-1999

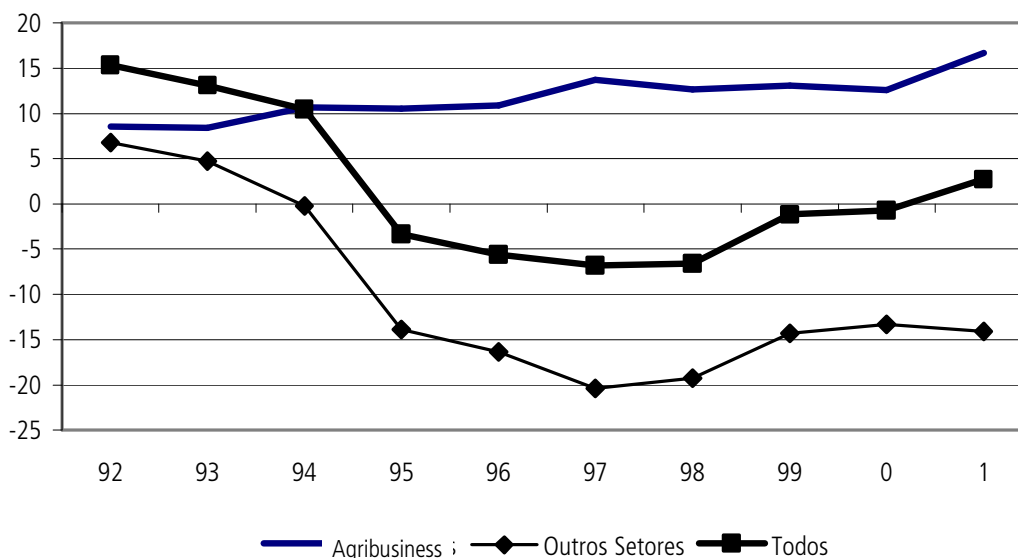


Fonte: Dados básicos IBGE (www.ibge.gov.br). Elaboração dos autores.

O gráfico 3 mostra o comportamento superavitário da balança comercial dos agronegócios, em que pese a sobrevalorização do real até 1999. Conclui-se, portanto, que os fatores macroeconômicos que influenciaram negativamente o desempenho dos sistemas agroindustriais de alimentos foram compensados por ganhos de produtividade. As seções seguintes discutem o comportamento dos preços relativos no sistema agroindustrial e as bases dos ganhos de produtividade não agrícola.

GRÁFICO 3

Balança comercial do agribusiness



Fonte: Jank & Nassar (2000); dados atualizados com base na Secex.

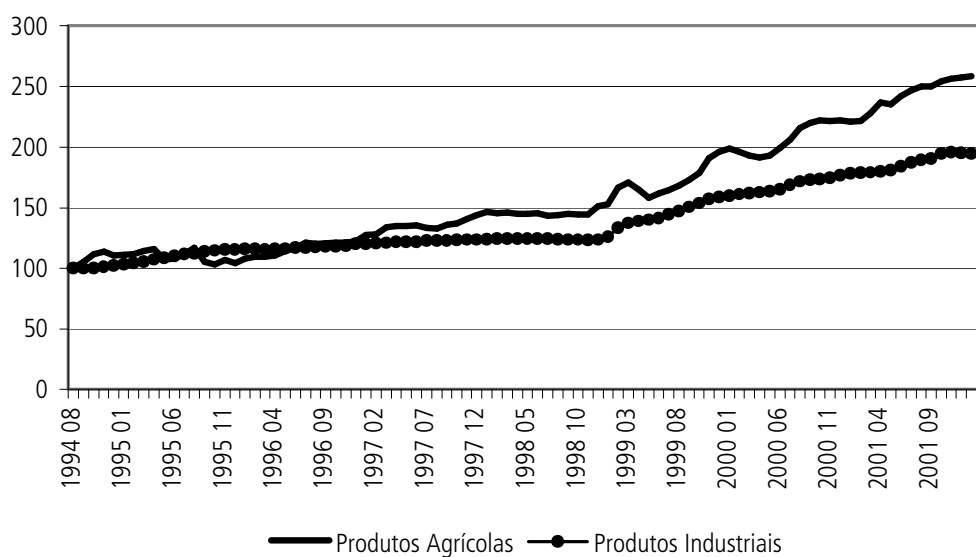
4 COMPORTAMENTO DOS PREÇOS AGRÍCOLAS, INDUSTRIAIS E DOS ALIMENTOS

4.1 PREÇOS AGRÍCOLAS E PREÇOS INDUSTRIAIS

Para quem tem em mente a hipótese da “âncora verde”, o comportamento dos preços agrícolas após o Plano Real revela alguns fatos surpreendentes: a contribuição do setor agropecuário para que os preços dos alimentos não subissem, induzidos pela demanda, foi menor do que se acreditou. De agosto de 1994 (considerado como período base) até 2001, em apenas doze meses do período compreendido entre maio de 1995 e junho de 1996, o Índice de Preços no Atacado – Oferta Global (IPA-OG) dos produtos agrícolas ficou abaixo do índice de preços industriais. A contribuição dos produtos industriais para a contenção da inflação deve ter sido maior que a dos preços agrícolas por duas razões: os produtos industriais têm peso maior que os agrícolas nos índices de preço e os preços industriais cresceram menos que os preços agrícolas (medidos pela evolução do índice de preços agrícolas no atacado), à exceção do breve período já apontado (ver gráfico 4).

GRÁFICO 4

Índices nominais de preços agrícolas e de preços industriais
(IPA-OG, agosto de 1994 = 100)



Fonte: FGV/Agroanalysis. (www.ipeadata.gov.br).

Nos anos 1990, a relação entre preços agrícolas e industriais apresenta uma tendência à valorização dos primeiros em relação aos últimos. Nos três meses que se seguiram ao Plano Real, os preços agrícolas cresceram vigorosamente em relação aos preços industriais com a aceleração dramática de uma tendência que vinha desde meados de 1992. A partir do quarto mês do Plano Real, entretanto, a relação entre preços agrícolas e industriais passa a cair até reencontrar a tendência característica da década de 1990.

Esse comportamento, que parece reproduzir o mesmo padrão observado no início da década, após o Plano Collor, sugere que, no curto prazo, a estabilização não é neutra para a determinação dos preços relativos. Mas, ao contrário do que se depreende da hipótese da “âncora verde”, a estabilização favoreceria o setor agropecuário.

Tal constatação é consistente com a análise de Dias & Amaral (2000), na qual se afirma que, nos picos de aceleração inflacionária (1982, 1985, 1987 e 1989), houve perda de margem de comercialização do produtor rural para os segmentos a jusante.

É notável no gráfico 5 que, no período em que os preços agrícolas estão deprimidos em relação aos preços industriais (de meados de 1992 até as vésperas do Plano Real), a inflação está se acelerando, como mostra o gráfico 6. Uma hipótese explicativa para a não-neutralidade da inflação repousa sobre as estruturas de mercado prevalentes na agropecuária e na indústria. Num ambiente inflacionário, esta última conseguiria repassar para os preços dos produtos aumentos de custos ou mesmo se antecipar a eles. No setor agropecuário, que enfrentaria o poder de mercado dos compradores, os repasses dos custos seriam mais lentos. A hipótese de assimetria de poder de mercado entre os setores não explica, entretanto, o *overshooting* dos preços agrícolas *vis-à-vis* os industriais nos primeiros meses subsequentes ao Plano Real. A diferença entre os tempos de reação dos dois setores é suficiente para que a aceleração da taxa de inflação não seja neutra em relação à distribuição entre setores.

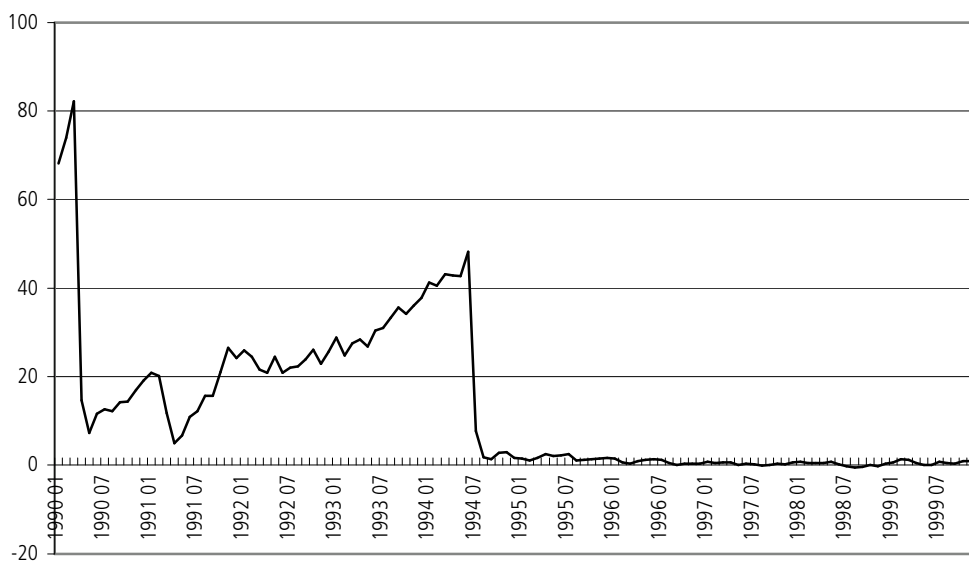
GRÁFICO 5

Relação entre preços agrícolas e industriais no atacado (janeiro de 1990-junho de 2001)



Fonte: Elaborado com base no IPA-OG, calculado pela FGV – Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

GRÁFICO 6

A inflação brasileira na década de 1990: taxa de variação do INPC

Fonte: Ipeadata (www.ipeadata.gov.br); dados produzidos pelo IBGE.

Outra hipótese para explicar a valorização dos produtos agrícolas em relação aos produtos industriais, verificada após os planos de combate à inflação galopante, repousa sobre o comportamento da demanda, que seria muito sensível aos efeitos redistributivos da estabilização. O Plano Real teria sido deflagrado numa conjuntura particularmente favorável, pois os estoques de grãos, excepcionalmente elevados, teriam permitido a absorção do choque de demanda. A principal dificuldade dessa hipótese reside no fato de que os preços que deveriam subir seriam, primeiramente, os dos alimentos no varejo, posteriormente transmitidos para os preços agrícolas. Ocorre que os preços dos alimentos no varejo também subiram menos que os agrícolas, como será visto a seguir.

Qualquer que seja a explicação, o gráfico 5 mostra inequivocamente uma tendência clara de aumento dos preços dos produtos agrícolas no atacado em relação aos industriais, com períodos bem específicos em que se verificam perdas de margem (1990-1991 e 1995-1996). Os anos de 1990 e 1991 foram marcados por safras pequenas, enquanto 1992 se caracterizou por uma safra gigante. A partir daí, até 2000, não se verificam choques importantes de oferta agrícola. Do lado dos preços industriais, é relevante o fato de que, no início da década, houve uma antecipação da abertura comercial que certamente pressionou ainda mais os preços industriais. A tendência mantém-se com a desvalorização cambial de 1999.

4.2 PREÇOS AO CONSUMIDOR

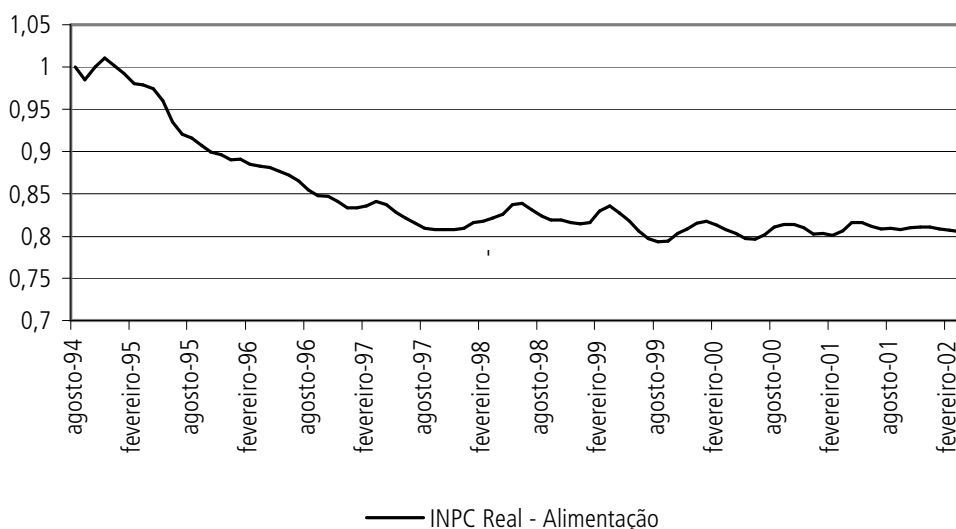
Ainda que os preços agrícolas sejam importantes na formação dos preços dos alimentos, trata-se obviamente de produtos diferentes, não apenas em vista dos mercados em que são transacionados, mas também pelo fato de os alimentos que chegam ao consumidor passarem, em geral, por transformações industriais e por canais de distribuição no setor

terciário. Assim, parte do valor dos alimentos para o consumidor é agregada nos segmentos industrial e de serviços dos sistemas agroindustriais.

Após o Plano Real, os preços reais dos alimentos reduziram-se drasticamente, justamente no período de maior aquecimento da demanda 1994-1997. Os dados do INPC/IBGE apontam reduções de 20% em média para o Brasil (ver gráfico 7). A alimentação fora do domicílio, por sua vez, apresenta uma redução mais lenta dos preços reais, embora por um período mais longo de tempo, chegando a 2001 com índices reais de preços 15% inferiores aos de 1994 (ver gráfico 8). Isto é, tanto no varejo quanto nos serviços de alimentação, os preços dos alimentos apresentam quedas de preços relativos.

GRÁFICO 7

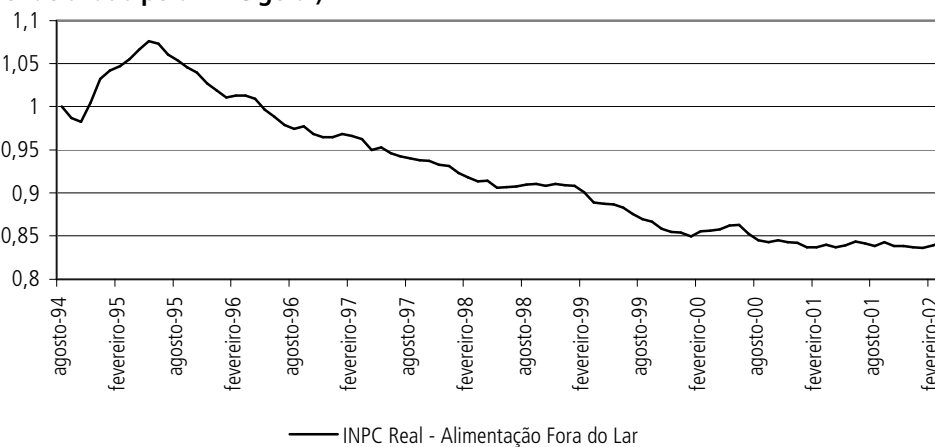
Índice de preços reais dos alimentos – Brasil (Índice Nacional de Preços ao Consumidor – INPC Brasil, deflacionado pelo INPC geral)



Fonte: IBGE (www.ibge.gov.br).

GRÁFICO 8

Índice de preços reais dos alimentos fora do domicílio (INPC Brasil, deflacionado pelo INPC geral)

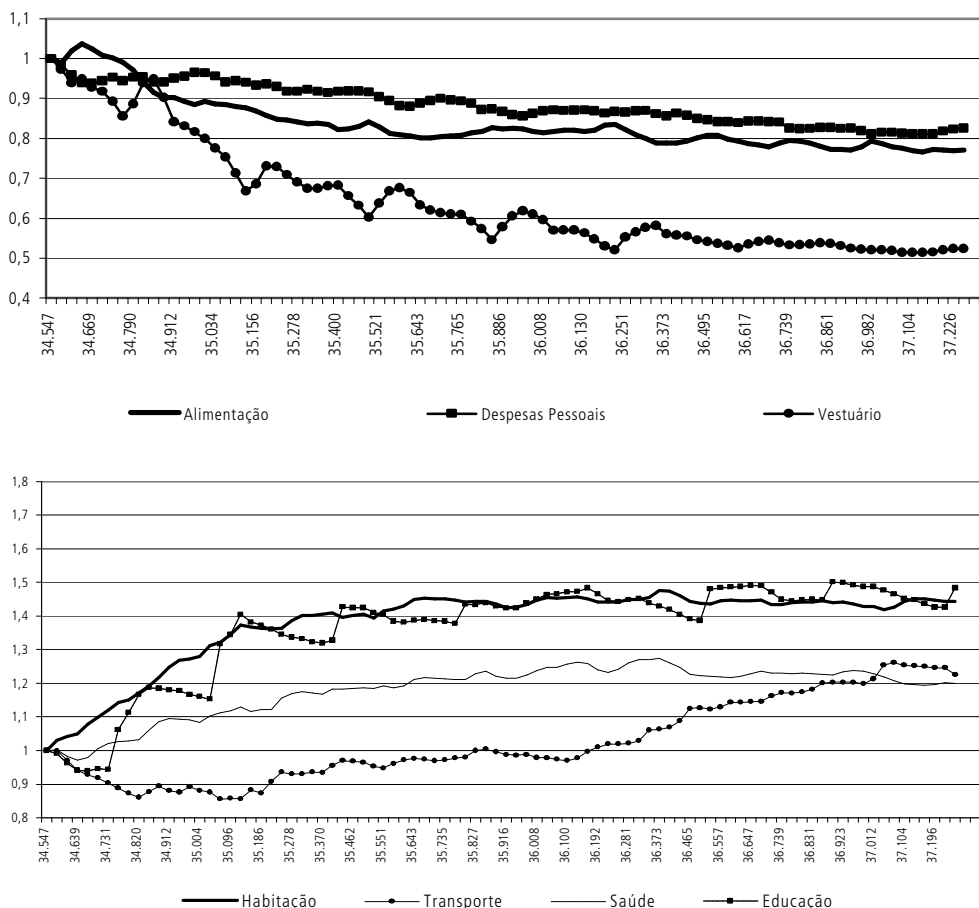


Fonte: IBGE (www.ibge.gov.br).

O gráfico 9 apresenta os sete grandes grupos de produtos contemplados pelo IPC-Fipe para a região metropolitana de São Paulo. De agosto de 1994 em diante, três dos sete grandes grupos apresentam índices abaixo do índice geral: vestuário, alimentação e despesas pessoais. Outros três, educação, habitação e saúde permanecem, nos últimos sete anos, acima do índice geral. O grupo dos transportes ficou abaixo do índice geral até fins de 1998, passando a crescer mais que o índice geral depois da mudança de regime cambial no início de 1999.

GRÁFICO 9

Evolução dos índices reais dos preços ao consumidor, segundo grandes grupos de despesa (Índice de Preços ao Consumidor - IPC/Fipe, agosto de 1994 = 100)



Fonte: Fipe (www.fipe.com.br).

Os grupos que lideraram a alta dos preços – educação, saúde e habitação – apresentam em sua composição uma grande participação dos serviços e, no caso da habitação, de tarifas controladas pelo setor público (água, esgoto, gás, telefone e energia elétrica). Os grupos que mais contribuem para a manutenção de taxas de inflação baixas compreendem produtos em que os insumos têm maior peso na composição do custo, com participação menor dos custos de mão-de-obra (em comparação com, por exemplo, os grupos de educação e saúde). Além disso, trata-se de produtos que ficaram mais diretamente expostos à concorrência internacional a partir da abertura comercial iniciada em fins da década de 1980.

Os preços do vestuário lideraram a queda real, o que não pode ser explicado unicamente em termos da concorrência com os produtos importados, uma vez que os preços permanecem baixos após a desvalorização do câmbio (início de 1999). O setor de vestuário passou por uma intensa reestruturação produtiva, o que também ocorreu com os segmentos a montante, desde a produção de algodão até a indústria de fiação e tecelagem. Esse foi um dos sistemas agroindustriais que mais rapidamente se alterou na última década (Herrmann & Nassar, 2001).

A evolução dos preços apresenta diferenças entre regiões e possivelmente entre classes de renda. No caso dos preços ao consumidor, o INPC, que contempla nove regiões metropolitanas (Belém, Fortaleza, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba e Porto Alegre), superou o IPC-Fipe em mais de 10% no período compreendido entre agosto de 1994 e junho de 2001. O preço ao consumidor, segundo regiões metropolitanas, é apresentado no gráfico 10.

Belém é a região de menor aumento de preços, e Porto Alegre, a de maior aumento de preços dos alimentos no varejo.

As diferentes evoluções dos preços dos alimentos nas regiões metropolitanas são causadas por múltiplos fatores, entre eles as diferenças nos hábitos dos consumidores de cada uma.

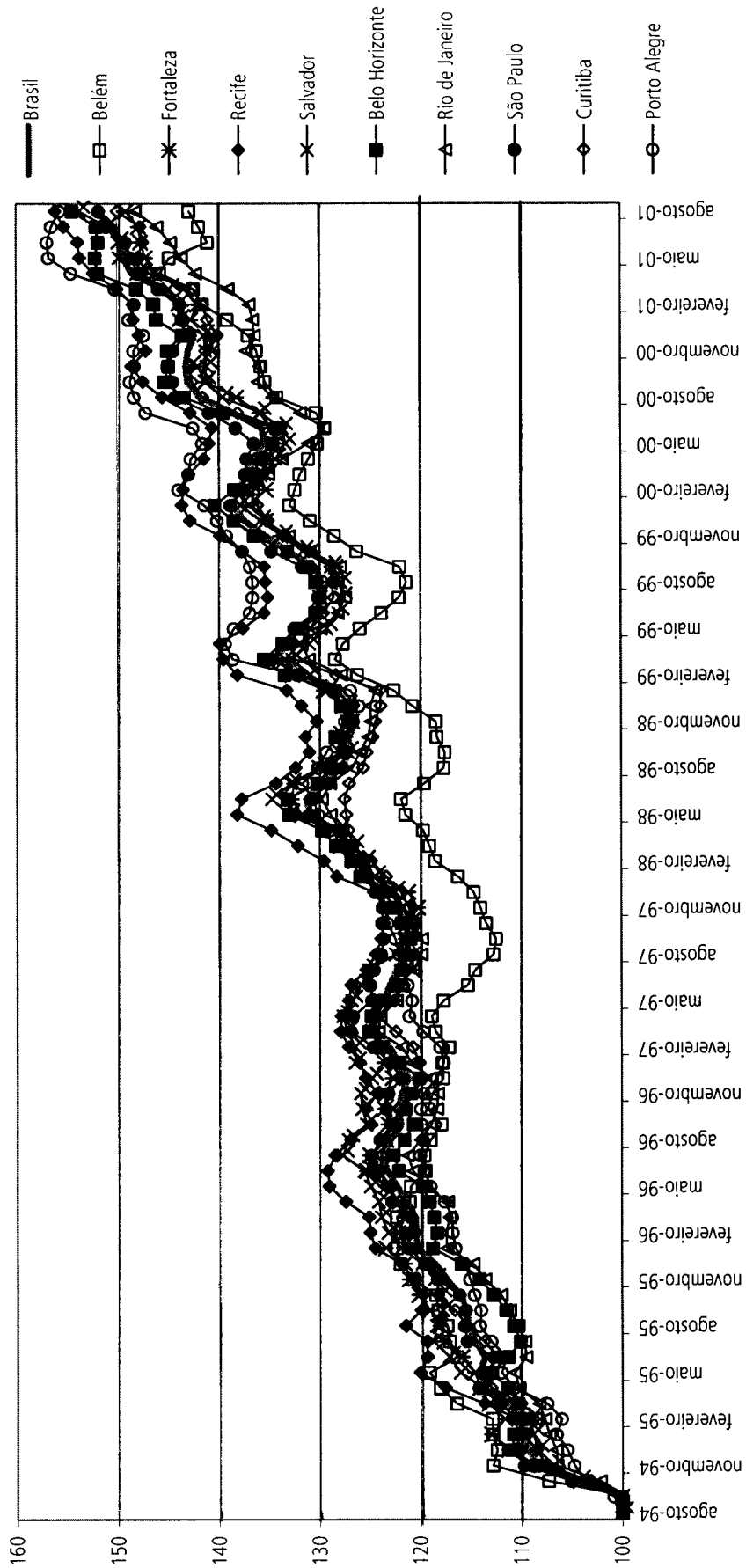
No que diz respeito à evolução dos preços dos alimentos, levanta-se aqui a hipótese de que entre os muitos fatores subjacentes às diferenças entre regiões metropolitanas estejam as variações na concentração e no grau de concorrência no segmento de distribuição de alimentos. Onde a competição entre redes de supermercado é mais intensa, mantido todo o resto constante, as margens do segmento varejista devem ter se comprimido com mais intensidade. Porto Alegre e Recife apresentaram altas nos preços dos alimentos de aproximadamente 56% no mesmo período, conjugando o grande tamanho do mercado consumidor e a ausência das grandes redes internacionais de supermercados.

O gráfico 11 apresenta a evolução do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) e do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) no período de agosto de 1994 a agosto de 2001. O INPC é baseado em pesquisa de orçamento familiar com famílias de renda mensal entre 1 e 8 salários mínimos; o IPCA refere-se a famílias com renda entre 1 e 40 salários mínimos.

O INPC cresceu menos que o IPCA de agosto de 1994 a fevereiro de 1998. Dessa data até setembro de 1999, os dois índices cresceram praticamente na mesma proporção. A partir de então, o INPC passa a crescer mais que o IPCA. Esses períodos correspondem, grosso modo, à vigência dos efeitos distributivos do real e ao esgotamento desses efeitos.

A evolução diferenciada dos preços ao consumidor segundo classes de renda sugere que a composição da cesta de consumo é diferente, e que tanto indústria como varejistas poderiam estar adotando políticas de segmentação de mercado e discriminação de preços, fixando preços de acordo com as elasticidades-renda e com o preço da demanda dos diferentes grupos de consumidores nas várias regiões metropolitanas e, dentro delas, nas diferentes áreas urbanas. Tal diferenciação, associada às distintas estruturas de mercado no varejo de alimentos, permitiria a fixação de maiores ou menores margens, conforme o caso.

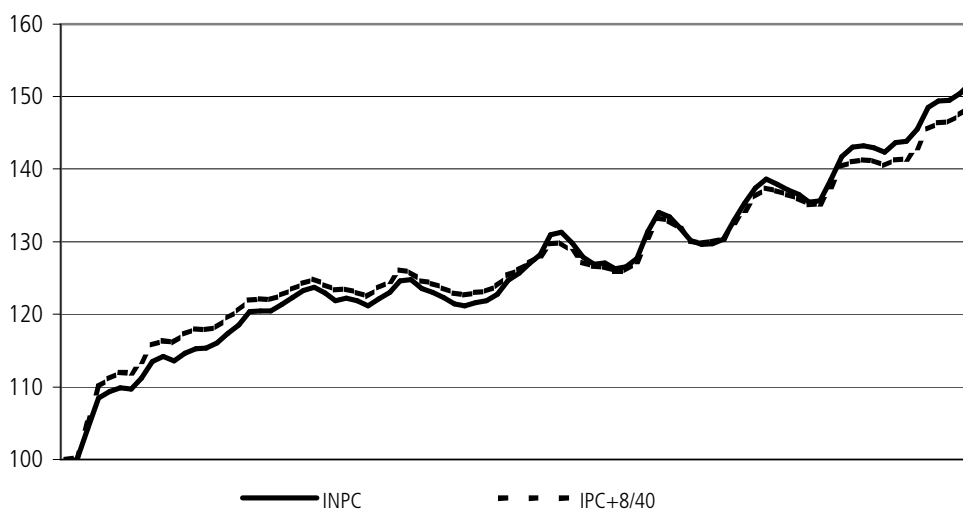
GRÁFICO 10
Índice de preços nominais de alimentação (INPC, agosto de 1994 = 100) – regiões metropolitanas



Fonte: IBGE (www.ibge.gov.br)

GRÁFICO 11

Evolução do INPC e do IPCA (ajustado para famílias com renda mensal de mais de 8 salários mínimos) – alimentos (agosto de 1994 = 100)



Fonte: IBGE(www.ibge.gov.br).

No entanto, as classes de mais alta renda são as que exibem menores elasticidades-renda, conforme apresentado na tabela 2. Para bens normais, isso significa menores elasticidades-preço comparadas com as de menor renda.

TABELA 2

Elasticidade-renda do consumo físico de alimentos

Alimento	Esquema de agrupamento	R2	Elasticidade no estrato			Elasticidade média
			I	II	III	
Arroz polido	3-2-5	0,797	0,510	-0,782	0,005	-0,005
Feijão	3-4-3	0,674	0,213	-0,476	0,194	-0,070
Macarrão (total)	1-4-5	0,902	1,208	-0,249	0,232	0,099
Macarrão com ovos	2-2-6	0,919	1,058	-0,473	0,314	0,246
Farinha de trigo	1-2-7	0,978	1,988	-0,105	0,082	0,123
Farinha de mandioca	2-5-3	0,990	0,117	-0,721	-0,103	-0,400
Batata-inglesa	1-8-1	0,934	1,065	0,220	0,029	0,227
Cenoura	1-3-6	0,936	1,641	0,078	0,271	0,276
Açúcar refinado	3-3-4	0,796	0,782	-0,578	0,161	0,110
Açúcar cristal	1-2-7	0,981	0,645	-0,557	-0,166	-0,195
Tomate	1-4-5	0,896	0,976	0,036	0,301	0,240
Cebola fresca	1-5-4	0,867	0,785	0,005	0,209	0,149
Alface	6-2-2	0,985	0,381	0,824	0,254	0,451
Banana	1-8-1	0,948	0,941	0,300	0,047	0,282
Laranja (total)	7-1-2	0,975	0,313	1,098	0,030	0,312
Laranja-pêra	6-2-2	0,978	0,297	0,640	0,066	0,315
Maçã	5-4-1	0,992	0,675	0,461	0,163	0,460
Carnes bovinas de primeira	1-8-1	0,984	1,007	0,594	-0,233	0,442
Carnes bovinas de segunda	1-8-1	0,941	1,069	0,058	-0,668	0,055
Filé e filé mignon	1-4-5	0,841	3,271	0,633	1,400	1,344
Ovo de galinha	7-2-1	0,707	0,019	0,585	-0,291	0,079
Leite de vaca pasteurizado	2-6-2	0,981	0,704	0,259	0,156	0,274
Leite em pó integral	2-2-6	0,550	0,310	-0,868	0,117	-0,074
Queijo minas	7-2-1	0,980	0,436	1,158	0,194	0,526

(continua)

(continuação)

Alimento	Esquema de agrupamento	R2	Elasticidade no estrato			Elasticidade média
			I	II	III	
Queijo mussarela	3-2-5	0,968	0,526	2,716	0,743	0,900
Queijo prato	2-2-6	0,981	1,368	0,301	0,706	0,689
Panificados	7-2-1	0,985	0,127	0,276	0,014	0,137
Pão francês	1-8-1	0,958	0,170	0,085	-0,113	0,067
Óleos e gorduras	3-3-4	0,953	0,470	-0,336	0,161	0,113
Óleo de soja	3-2-5	0,926	0,544	-0,609	0,022	0,052
Óleo de milho	4-1-5	0,820	0,632	5,491	0,430	0,997
Azeite de oliva	7-2-1	0,982	0,890	2,971	-1,459	1,026
Café moído	3-4-3	0,865	0,304	-0,148	0,288	0,118
Aguardente de cana	7-2-1	0,665	0,360	-3,080	1,265	0,068
Cerveja	3-4-3	0,962	0,582	1,084	0,313	0,619
Massa de tomate	3-4-3	0,895	0,692	-0,147	0,372	0,235
Maionese	4-3-3	0,939	0,780	0,046	0,412	0,383
Sal refinado	1-5-4	0,442	0,967	-0,194	0,138	0,029

Fonte: Hoffmann (2000) com dados do IBGE (1998).

Por que os produtos destinados a consumidores de renda mais elevada teriam subido menos? A segmentação de mercado sugeriria preços maiores para consumidores com elasticidades-preço menores. Talvez a explicação esteja no fato de a cesta de alimentos dos consumidores de maior renda incluir itens que sofrem concorrência dos importados. Mas isso também não ajuda a explicar esse fato, porque o INPC passa a crescer mais rapidamente do que o IPCA depois de 1999, quando ocorreu a desvalorização do real. Resta, então, a hipótese de que a estratégia de segmentação sofreu um revés com a desaceleração do crescimento no fim do período e com o impacto adverso do desemprego sobre a classe média, impedindo que a indústria e o varejo reajustassem seus preços. Essa hipótese foi investigada durante a realização de entrevistas com empresas líderes e recebeu concordância de respostas, como se verá posteriormente.

Ainda que existam diferenças absolutas de preços entre regiões metropolitanas, a tendência de queda de preços relativos dos alimentos mantém-se em todas elas, sugerindo um determinante comum. As mudanças institucionais que deflagraram alterações nos padrões de concorrência ao longo de todo o sistema agroindustrial de alimentos afetaram todo o país. No entanto, os diversos graus de concorrência e as diferenças de elasticidade-renda e elasticidade-preço das demandas regionais podem explicar as variações.

4.3 PREÇOS DOS ALIMENTOS E PREÇOS AGRÍCOLAS

A redução dos preços dos alimentos constitui uma tendência de longo prazo na economia brasileira e, de forma geral, do próprio processo de desenvolvimento. Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001) mostram que os preços reais dos alimentos ao consumidor vêm caindo continuamente nos últimos 25 anos (ver tabela 3). Os autores investigaram o comportamento dos preços de dezessete alimentos (leite, carne bovina, frango, arroz, feijão, laranja, tomate, cebola, batata, banana, açúcar, alface, café, cenoura, mamão, ovo, óleo de soja) na região metropolitana de São Paulo, que compõem uma cesta bastante representativa do item alimentação. Contudo, como o objetivo deste estudo era avaliar a contribuição da pesquisa agropecuária para o con-

sumidor, não foram contemplados alimentos com maior nível de processamento industrial. Na cadeia do leite, por exemplo, inclui-se o leite fluído, mas não outros produtos lácteos mais elaborados. Foi considerado o frango inteiro, resfriado ou congelado, mas não cortes do frango, nem alimentos industrializados à base de carne de frango (empanados, *nuggets*, pratos prontos, etc.).

TABELA 3

Preços reais de varejo (variação média anual 1975-2000)

	(%)		(%)
Açúcar	-4,77	Feijão	-13,39
Alface	-4,52	Frango	-8,22
Arroz	-7,77	Laranja	-2,65
Banana	-3,07	Leite	-3,58
Batata	-3,51	Mamão	-4,41
Café	-7,38	Óleo de soja	-8,06
Coxão mole	-5,82	Ovo	-5,17
Cenoura	-5,51	Tomate	-4,7
	Total		-5,25

Fonte: Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001).

As variações dos preços dos produtos da cesta de referência foram calculadas a partir dos dados mensais do Índice de Preços ao Consumidor da Fipe (IPC/Fipe) para a cidade de São Paulo, para o período que vai de janeiro de 1975 a dezembro de 2000. O índice da Fipe permitiu a revisão sistemática das ponderações dos produtos na cesta (com base nas pesquisas de orçamentos familiares) e observações de preços coletadas todas as semanas. Em seguida, as séries foram deflacionadas pelo Índice Geral de Preços da Fundação Getúlio Vargas (IGP/FGV). Pois bem, nos 25 anos considerados por Mendonça, Rizzieri e Picchetti (2001), o preço no varejo dessa cesta representativa caiu 5,5% ao ano.

Segundo os autores,

uma redução de preços de tamanha magnitude é resultado de um conjunto de fatores. Entretanto, sem uma forte elevação da produtividade (que evidentemente resulta de efeitos da pesquisa), seria impossível aos agricultores absorver tais reduções de preços sem uma ruptura na oferta. Na verdade, o período coberto pela presente análise foi acompanhado por constante expansão da oferta de alimentos, tanto para o mercado interno quanto para exportação (*Idem, idibem*, p. 1).

Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001, p.1) atribuem a queda dos preços dos alimentos no varejo a três elementos principais:

1. *crescimento da produtividade*: “em primeiro lugar como resultado de elevações persistentes na produtividade. Estas elevam a produção (tudo o mais constante) e, via o mecanismo de concorrência dos mercados, caem os preços na ponta final. Este mecanismo clássico de transferência dos ganhos de produtividade para o consumidor é bastante conhecido na economia agrícola”.

2. *redução das margens entre segmentos do sistema agroindustrial*: “Por outro lado, os preços também podem se reduzir ao longo do tempo por diminuição na margem que separa os preços na lavoura e ao consumidor, que chamaremos de margem de processamento e comercialização”.

3. *redução da carga tributária*: “Finalmente, a queda de preços pode decorrer de eventuais reduções na carga tributária”.

O crescimento da produtividade no segmento agropecuário é apontado como a fonte principal da redução dos preços, ao mesmo tempo em que a oferta para os mercados doméstico e externo cresceu vigorosamente. A tabela 4 mostra os ganhos de produtividade de produtos agrícolas para o período 1975-2000.

TABELA 4

Variação da produtividade média por hectare, 1975-2000

Produto	(%)
Arroz	107
Banana	5
Café	40
Cebola	160
Feijão	24
Laranja	61
Tomate	139
Batata	98
Soja	48
Cana	43
Milho	81

Fonte: Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001).

Os autores registram também o crescimento da produtividade na produção animal:

Os produtos de origem animal também apresentaram um padrão de incrementos expressivos de produtividade. Os dados primários utilizados na construção dos índices originaram-se dos censos agropecuários. É possível notar que assim como nas lavouras, houve significativo aumento da produtividade no período em questão. Note-se que a produção de leite por vaca aumentou 70% entre 1975 e 1995 e a taxa de abate variou cerca de 25% entre 1987 e 2000 (*Idem, ibidem*, p. 17).

Os ganhos de produtividade na avicultura podem ser aquilatados, por exemplo, pela redução da idade de abate, que entre 1970 e 2000 caiu de 49 dias para 41 dias e pela melhora da conversão alimentar, que evoluiu de 1,7 Kg de ração para 1Kg de carne para 1,4Kg de ração para 1Kg de carne no mesmo período.

Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001) reconhecem que ganhos de produtividade na indústria de processamento e no sistema de distribuição também colaboram para a redução dos preços ao consumidor. No entanto, a contribuição das reduções das margens de processamento e comercialização para a redução dos preços dos alimentos não foi, na opinião desses autores, decisiva. “Exceto pelo caso de arroz e feijão, as margens são parecidas ou maiores que no início do período [1976], o que torna mais relevante a contribuição da produtividade da agricultura na explicação da queda dos preços finais dos alimentos” (p. 18).

A conclusão de Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001) a respeito da importância relativa dos fatores subjacentes para a redução dos preços dos alimentos no varejo não pode ser considerada sem se levar em conta o horizonte temporal da análise, que cobre um quarto de século. Em horizontes de tempo mais curtos, é possível que o comportamento das margens, que traduz os ajustes no interior dos sistemas agroindustriais, ganhe importância relativa.

TABELA 5

Comportamento das margens de processamento e comercialização (de meados da década de 1990 em diante)

Produto	Comportamento das margens
Arroz	Queda
Tomate	Elevação até 1997, queda acentuada a partir daí
Feijão	Entre 1975 e 1980 a margem caiu drasticamente: de 2.500% para algo em torno de 100%; desde então se mantém praticamente constante
Cebola	Cai de 1997 em diante; sobe até então
Café	Volátil; em queda desde 1993
Ovo	Cai de 1993 a 1995; recuperação parcial até 1998 e nova queda desde então
Banana	Tendência de queda nos 25 anos
Leite	Tendência de alta no período 1980-1993; queda até 1995, c/ posterior recuperação
Batata	Tendência de alta; bastante volátil

Fonte: Dados básicos de Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001).

Elaboração dos autores.

O trabalho de Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001) mostra que o comportamento das margens de processamento e comercialização varia muito entre os diferentes produtos (ver tabela 5). Entretanto, a inspeção dos gráficos apresentados pelos autores mostra que, em geral, se registraram reduções das referidas margens na segunda metade da década de 1990, o que é consistente com a hipótese do presente projeto de pesquisa. Registram-se também, para alguns produtos, choques de oferta ou demanda (carne bovina, dispersos ao longo da década de 1980 e 1994; frango, 1986 e 1989; leite, 1987 e 1988; arroz, 1983 e 1990; café, 1976 e 1986).

Quanto à redução da carga tributária, os autores reconhecem, a partir do caso do Estado de São Paulo, que houve alguma redução das alíquotas incidentes sobre os alimentos, mas sua magnitude não justifica as reduções de preços observadas no varejo.

Os autores estimaram o padrão sazonal dos preços por meio do método X-11 (Arima). Açúcar, leite, frango, carne bovina, arroz e cebola apresentam redução da amplitude da variação sazonal dos preços, em especial na década de 1990. Para os demais produtos da cesta estudada por Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001), o comportamento do padrão de sazonalidade entre anos não tem uma tendência definida. Um dos benefícios da estabilidade da moeda é a diminuição da amplitude do componente sazonal dos preços dos alimentos. “É bem verdade que a dispersão aumenta com os períodos de altas taxas de inflação, o que esconde um bocado dos benefícios da maior tecnificação da agricultura; por outro lado, fica ressaltada a menor flutuação dos preços alcançada com a estabilidade e o progresso técnico” (*Idem, ibidem*, p. 23).

Os autores estimaram, também, elasticidades-produtividade dos preços dos alimentos: a taxa de variação percentual dos preços ao consumidor como resposta à taxa de variação percentual dos ganhos de produtividade por área. Na estimativa, os autores levaram em conta o crescimento da oferta advindo da acumulação de fatores (capital, terra e trabalho) e o aumento da produtividade total dos fatores. As elasticidades encontradas superestimam, como advertem os autores, o peso da produtividade da terra no setor agropecuário, uma vez que não foi possível expurgar os ganhos de produtividade em outros segmentos dos sistemas agroindustriais, notadamente na indústria de processamento e na distribuição (ver tabela 6).

TABELA 6

Ganhos de produtividade e variação no preço real, 1975-2000

Produto	Elasticidade	T-student	R2
Arroz	-2,1	10,72	83%
Açúcar/cana	-2,54	4,21	43%
Batata	-1,46	6,77	66%
Café	-0,99	1,95	14%
Cebola	-2,07	4,44	57%
Feijão	-2,47	2,15	16%
Laranja	-2,01	2,97	37%
Óleo de soja/soja	-2,46	5,83	59%
Tomate	-1,41	10,17	81%
Banana	0,09	2,3	18%

Fonte: Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001).

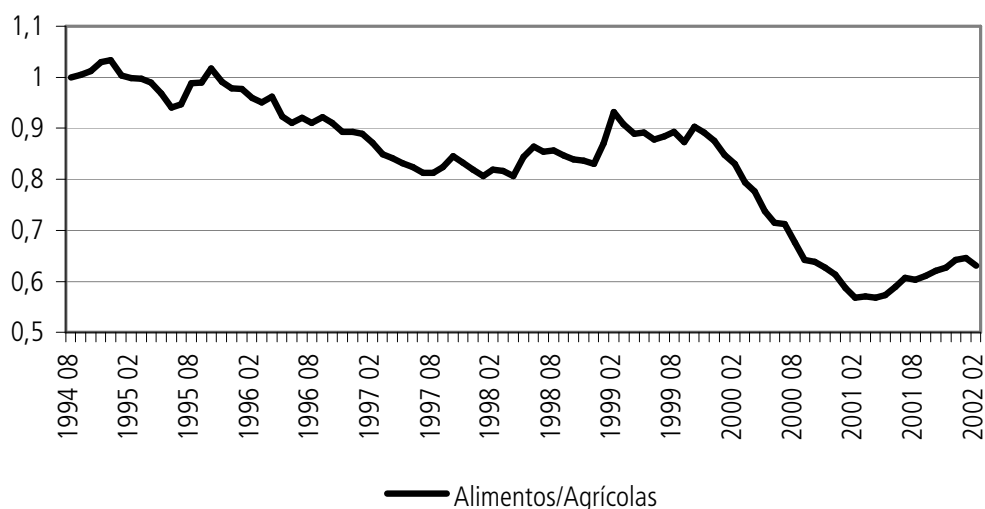
A diferença entre o preço de varejo e o preço recebido pelo produtor identificada por Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001) e denominada de margem de processamento e distribuição tem de ser analisada com muito cuidado, uma vez que abriga uma ampla transformação do produto que, nesses últimos vinte anos, tem significado adição de embalagens mais sofisticadas e, não raro, mais caras, e adição de ingredientes e de processamento. Isso significa que o comportamento observado por Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001) para essas margens mostra que o produto agrícola está perdendo participação no valor final dos alimentos na medida em que o desenvolvimento de produtos agrega novos produtos e serviços à matéria-prima agropecuária.

O lançamento de novos produtos pela indústria de alimentos foi acelerado a partir de 1994, o que deveria contribuir para o aumento da margem e, eventualmente, para uma ampliação no valor dos alimentos, visto que este é o objetivo das estratégias das empresas. No entanto, após 1994 essa margem se mostrou decrescente para a maioria dos produtos, o que sugere ganhos de eficiência depois da porteira para manter o nível de preço real dos alimentos e sustentar uma estrutura de oferta de produtos mais sofisticada. Essa é a hipótese que a presente pesquisa explora e no que difere da análise realizada pelos autores mencionados. Convém notar que os índices de preços da Fipe incorporam, no fim da década, mudanças nas cestas de alimentos, incluindo novos produtos que ganharam importância no orçamento dos consumidores e que tenderiam a ampliar e não reduzir margens entre varejo e preços agrícolas. As estratégias de diferenciação de produtos, segmentação de mercados promovida pela indústria e distribuição de alimentos tenderiam a elevar a margem de comercialização e processamento. Somente ganhos de produtividade e estreitamento das margens a jusante da porteira podem explicar tal comportamento.

A comparação das séries do IPA-OG dos preços agrícolas e dos preços dos alimentos, ilustrada pelos gráficos 12 e 13, indica que os preços dos alimentos cresceram menos do que os preços agrícolas no atacado.

GRÁFICO 12

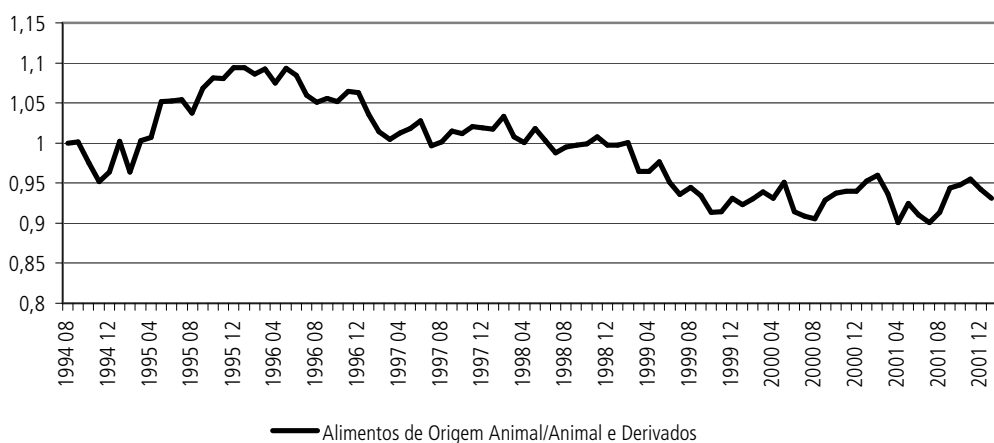
**Relação de Índices de Preço no Atacado (IPA-OG): alimentos e agrícolas
(agosto de 1994 = 100)**



Fonte: FGV/Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

GRÁFICO 13

Relação entre Índices de Preço no Atacado (IPA-OG): alimentos de origem animal e animais e derivados



Fonte: FGV/Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

Do Plano Real até junho de 2001, os preços dos alimentos cresceram em média 38% no varejo da região metropolitana de São Paulo e 49% na média das regiões metropolitanas cobertas pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC). No atacado, a variação do índice de preços dos alimentos foi de 80%. Os preços agrícolas no atacado em nível nacional cresceram 142% no mesmo período (ver tabela 7). Tais fatos reforçam a idéia de que a redução relativa dos preços dos alimentos tem origem não apenas no setor agropecuário, mas depende também de eventos nos segmentos da indústria e da distribuição de alimentos.

TABELA 7

Variação de índices de preços agrícolas e de alimentos (agosto de 1994 a junho de 2001)

Segmento	Índice	Varição (%)
Varejo – alimentos	INPC (IBGE)	49,44
Varejo – alimentos (São Paulo)	IPC (Fipe)	38,10
Atacado – alimentos	IPA-OG (FGV)	80,30
Atacado – produtos agrícolas	IPA-OG (FGV)	142,19
Produção agrícola	IPR (FGV-Agroanalysis)	75,27
Insumos agrícolas	IPP (FGV-Agroanalysis)	112,30
Produção agrícola (São Paulo) ¹	IPR (IEA-SP)	146,47
Insumos agrícolas (São Paulo) ¹	IPP (IEA-SP)	87,08

Nota: ¹ Até maio de 2001.

A tabela 7 mostra resultado diferente daquele obtido por Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001) para um período de 25 anos. De 1994 a junho de 2001, os preços de varejo subiram menos do que os de atacado e recebidos pelos produtores agropecuários. A tabela sugere ainda que quanto mais próximo estiver o produto do consumidor final, maior será a redução de preços.

Há fortes indícios de que a conclusão de Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001) a respeito da pequena contribuição dos segmentos pós-porteira merece qualificações para o período tratado pela presente pesquisa, iniciado em 1994. O mesmo procedimento metodológico empregado por aqueles autores foi aplicado para o período de janeiro de 1994 a dezembro de 2000: o resultado foi que o preço da cesta de dezessete produtos caiu em média 7,3% ao ano, em termos reais, superando a média histórica de 5,5% ao ano. Se no período de 1975 a 1994 a principal fonte de redução dos preços dos alimentos ao consumidor foram os ganhos de produtividade do segmento agropecuário, suportados pela pesquisa agropecuária e pela extensão rural públicas, a partir do Plano Real os ganhos do consumidor de alimentos são reforçados pelos ganhos de produtividade nos segmentos pós-porteira.

A partir de 1996, a relação decrescente entre preços dos alimentos e preços agrícolas não sofre qualquer alteração de tendência. O ano de 1996 marca o fim do excedente de produtos agrícolas acumulados desde 1992. Também nesse ano é promulgada a Lei Kandir, que retirou o ICMS dos produtos agrícolas de exportação. Esses dois eventos são consistentes com o declínio dos preços dos alimentos em relação aos agrícolas. A desvalorização de 1999 apenas acentua a mesma tendência.

4.4 A EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DE GRUPOS DE PRODUTOS E A SELEÇÃO DOS SISTEMAS

Vimos até agora que, a partir de 1994, os preços dos alimentos no varejo cresceram menos do que no atacado e menos do que na agricultura e na pecuária. No entanto, esse comportamento é bastante heterogêneo entre os alimentos. Nesta seção, vamos analisar o comportamento dos preços segundo o grau de processamento dos produtos. Nossa hipótese de trabalho é que quanto maior o grau de processamento, maior a capacidade de a indústria e o varejo elevarem preços. Iniciamos pelos produtos industrializados e seguimos até os *in natura*.

4.4.1 Análise dos diferentes grupos de alimentos: semi-elaborados, produtos in natura e industrializados

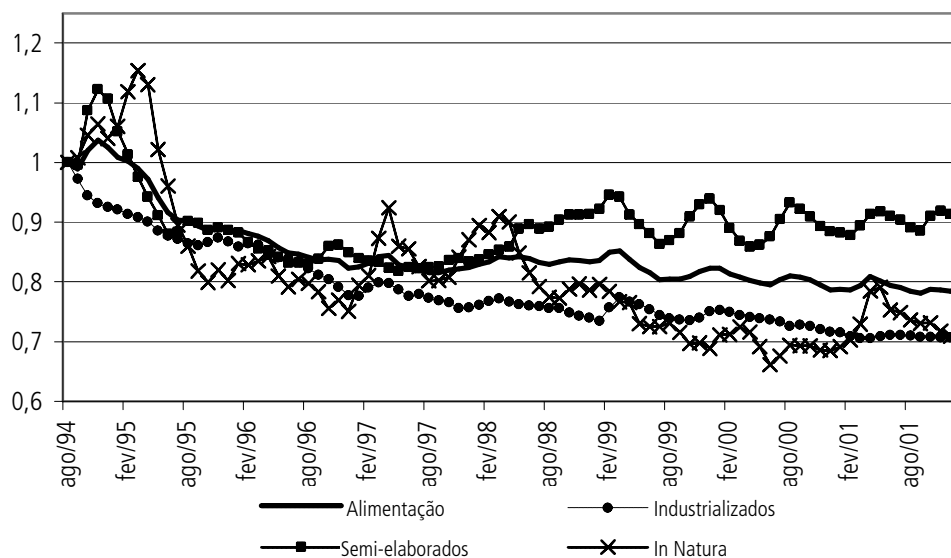
Os gráficos 14 a 17 mostram que todos os grupos de alimentos, segundo grau de processamento, apresentaram tendência declinante após o Plano Real. No entanto, as reduções são maiores para os produtos mais elaborados, e este é um dos motivos pelos quais o índice geral de alimentos cai. Os gastos com alimentos industrializados correspondem a 40% do total da alimentação e a 45,4% da alimentação no domicílio; os semi-elaborados representam 30,5% e 34,6%; e os *in natura*, 17,6% e 20%, respectivamente (ver tabela 8).

O índice de preços reais dos industrializados declina ininterruptamente no período analisado, acusando redução de 30% em termos reais. O que traz a estabilização do preço dos alimentos a partir de 1997 são os semi-elaborados. Todos os outros itens são declinantes, até mesmo os *in natura*.

No grupo de industrializados, o adoçante artificial é o campeão das reduções de preço e também o que contém menor participação de insumos agrícolas. O segundo produto de maior redução de preços encerra-se em café e outras infusões. Entre os alimentos, sobressaem-se as carnes industrializadas (maior parte de derivados de carne suína), os enlatados e conservas e os derivados de leite. Por sua importância na redução dos preços dos alimentos, os derivados de carne e de leite serão escolhidos como foco da segunda parte da presente pesquisa. Os enlatados ficam de fora em razão do pequeno peso nos orçamentos familiares (ver tabela 8).

GRÁFICO 14

Índice real de preços de alimentos na região metropolitana de São Paulo (IPC), segundo grau de processamento (deflacionado pelo IPC-Fipe)



Fonte: Fipe.

Os panificados destacam-se pela pequena variação de preço relativo no período em foco, o que também ocorre com massas e outros. Em virtude da sua importância na dieta – a soma de panificados e massas e biscoitos forma o grupo mais importante

dentro de industrializados – e do comportamento diferenciado em relação a outros itens, decidimos escolher o sistema trigo para tema de aprofundamento.

TABELA 8

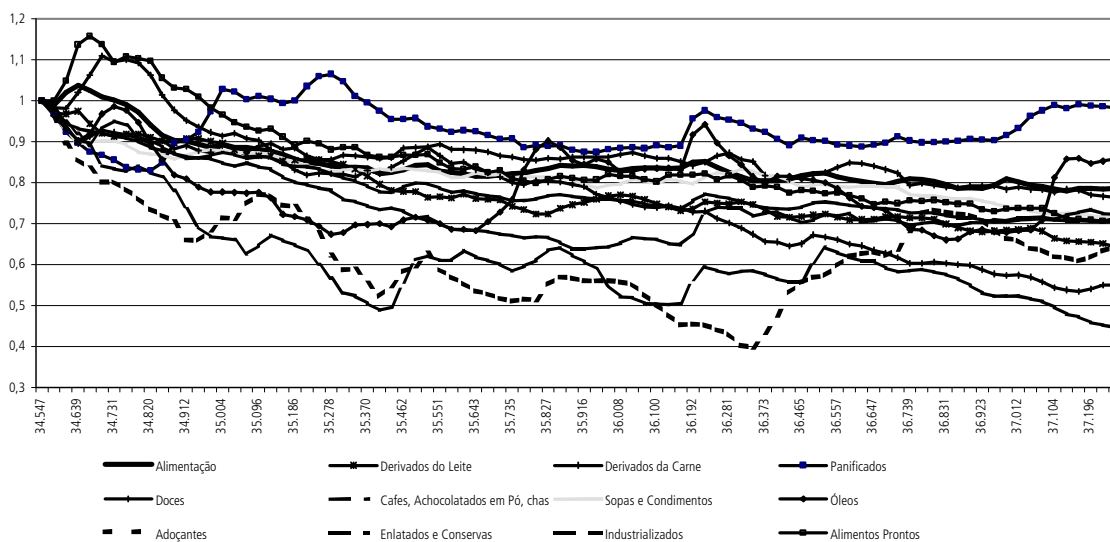
Ponderação dos alimentos no IPC-Fipe

Grau de processamento	Ponderação	Grau de processamento	Ponderação	Grau de processamento	Ponderação
Industrializados	9,0904	Semi-elaborados	9,9256	In natura	4,001
-Derivados do leite	1,4939	-Carne bovina	2,5403	-Frutas	1,7619
-Derivados da carne	1,1065	-Carne suína	0,1716	-Legumes	0,7197
-Panificados	1,6486	-Aves	0,9481	-Tubérculos	0,5835
-Doces	0,5777	-Pescados	0,2230	-Verduras	0,5454
-Café, achoc. pó, chá	0,6435	-Leites	1,6279	-Ovo	0,3847
-Biscoito e salgadinho	0,6176	-Cereais	1,4147		
-Massas, farinhas e féc.	0,6095				
-Sopas e condimentos	0,5620				
-Óleos	0,4903				
-Adoçantes	0,3406				
-Enlatados e conservas	0,3008				
-Alimento pronto	0,6994				

Fonte: Fipe.

GRÁFICO 15

Índice real de preços de alimentos industrializados (IPC) na região metropolitana de São Paulo (deflacionado pelo IPC geral/Fipe)

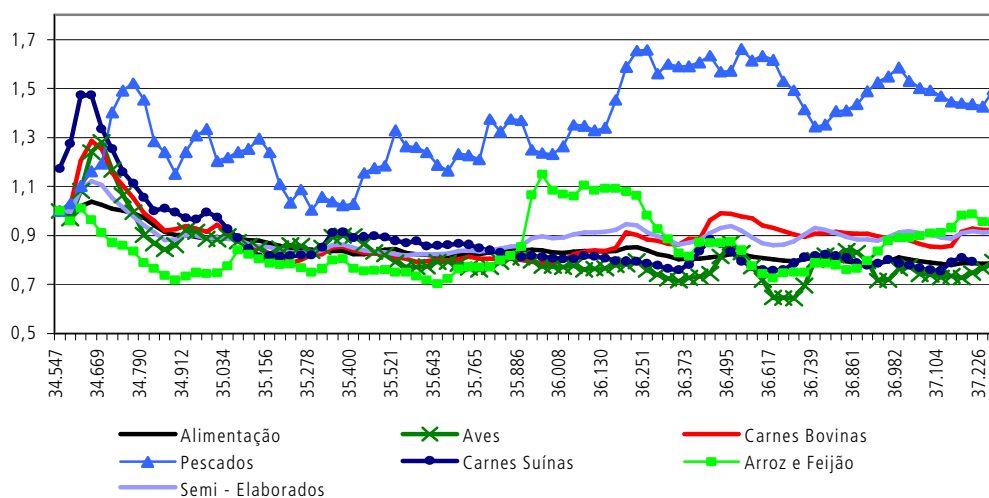


Fonte: Fipe.

No grupo dos semi-elaborados, destacam-se as carnes de aves e suínos, além do arroz e do feijão. Todos esses produtos foram selecionados, a não ser a carne fresca suína, que tem uma participação muito pequena no índice. Os pescados chamam a atenção para o comportamento ascendente dos preços reais, o que puxa o índice de semi-elaborados para cima. Por ser um produto de participação pequena nos orçamentos familiares, os pescados não serão analisados.

GRÁFICO 16

Índice real de preços de alimentos semi-elaborados (IPC) na região metropolitana de São Paulo (deflacionado pelo IPC geral-Fipe)



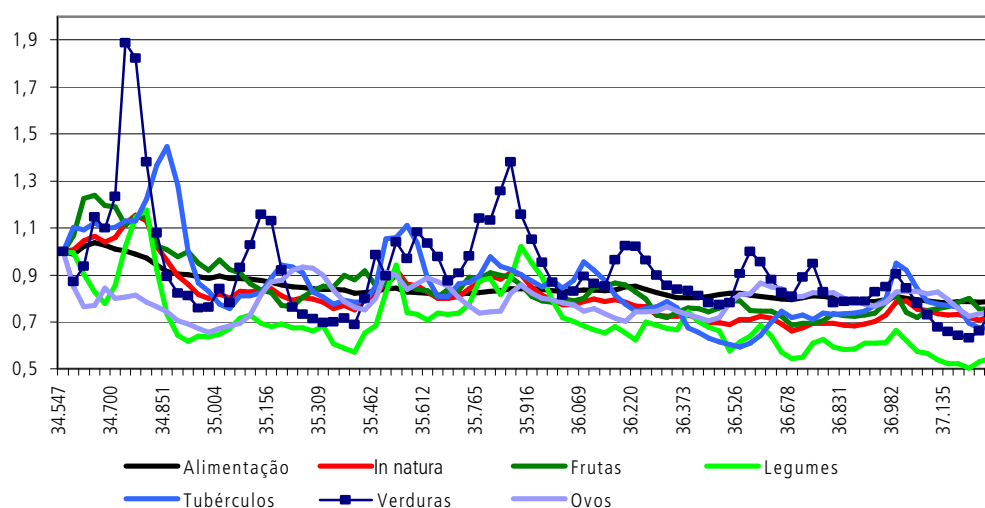
Fonte: Fipe.

Considerando, agora, os produtos *in natura*, o que mais chama a atenção é a volatilidade dos preços, embora o Índice de Preços reais também seja declinante. Decidimos escolher as verduras para aprofundamento da análise em virtude de sua alta perecibilidade, o que demanda estruturas de governança eficientes para manter o abastecimento. Sabemos de antemão que os supermercados têm entrado com força na comercialização de FLV's (frutas, legumes e verduras) e que estão adotando estratégias de suprimento diferentes das tradicionais.

Na seqüência, são analisados cada um dos sistemas escolhidos, comparando preços de varejo, atacado e agrícola.

GRÁFICO 17

Índice real de preços de alimentos in natura (IPC) na região metropolitana de São Paulo (deflacionado pelo IPC geral-Fipe)



Fonte: Fipe.

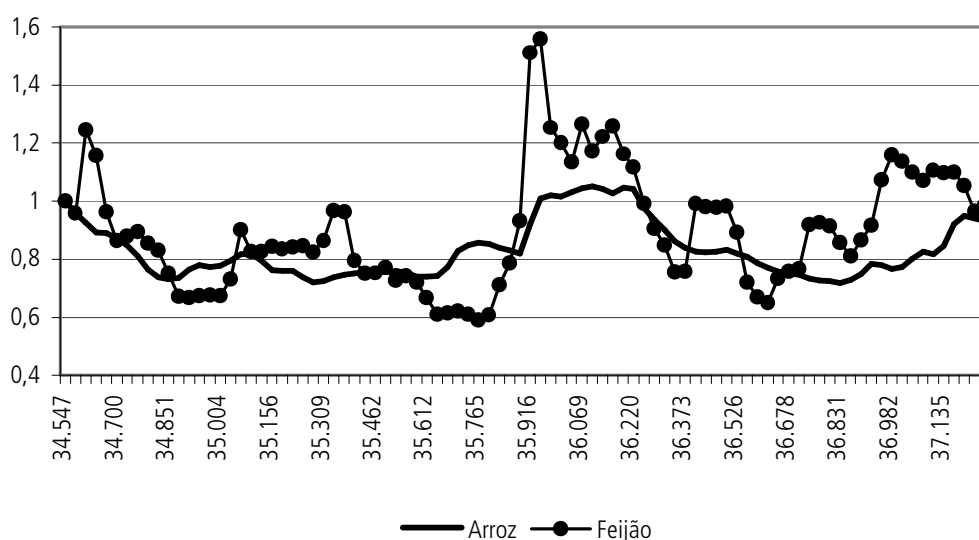
4.4.2 Arroz e feijão

O gráfico 18 mostra que arroz e feijão apresentaram reduções de preço real de cerca de 20% até 1998. Entre 1998 e 1999, passaram por um período de alta, retornando a 80% do preço real vigente em 1994. No caso do feijão, recupera-se o mesmo nível de preço. Nota-se, ainda, que o feijão tem alta volatilidade. Sua cadeia não teria conseguido ou buscado manter oferta regular, e o ajuste aos choques de oferta dá-se via preços. Pesquisa anterior realizada pelo Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial (Pensa) sobre o sistema agroindustrial do feijão já mostrava, em 1999, que existiam problemas sérios de coordenação associados a padrões de produto não adequados às necessidades das empresas, o que impedia o mercado de funcionar de forma eficiente.

O arroz apresenta maior estabilidade de preços, o que pode ser atribuído ao papel das importações do Uruguai e da Argentina. É interessante notar que a desvalorização cambial de 1999 não foi acompanhada de aumentos de preço de varejo do arroz.

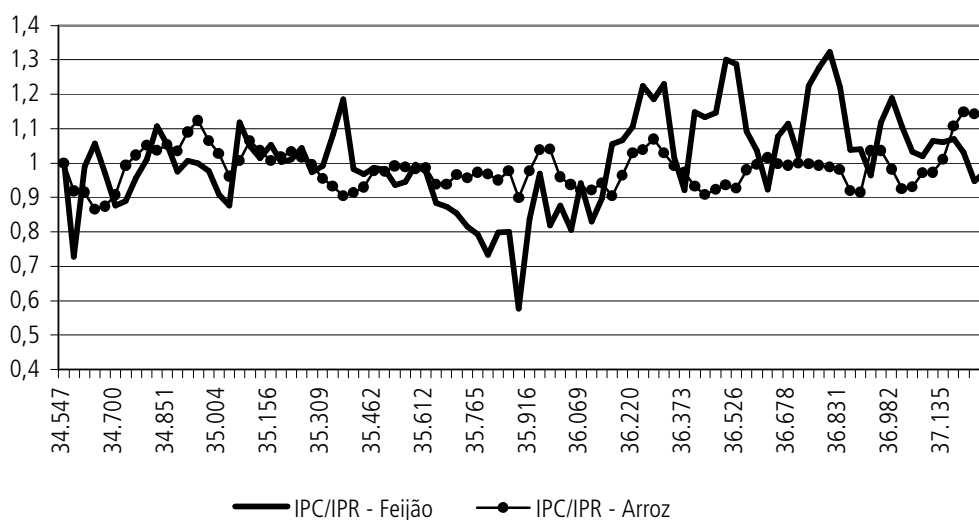
GRÁFICO 18

Índice real de preços ao consumidor (IPC) – arroz e feijão na região metropolitana de São Paulo (deflacionado pelo IPC geral-Fipe)



Fonte: Fipe.

O gráfico 19 mostra a relação de preços entre o alimento e o produto agrícola da mesma forma conduzida por Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001). Nota-se que a partir de 1994 a evolução do que esses autores denominaram de margem de comercialização não apresentou tendência. Tratando-se de produtos de baixo nível de processamento, aparentemente não foram obtidos ganhos significativos de eficiência no período.

Arroz e feijão - evolução dos Índices de Preços Relativos (IPC/IP) em São Paulo

Fonte: IPC – Fipe; IPR – FGV/Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

4.4.3 Massas e panificados

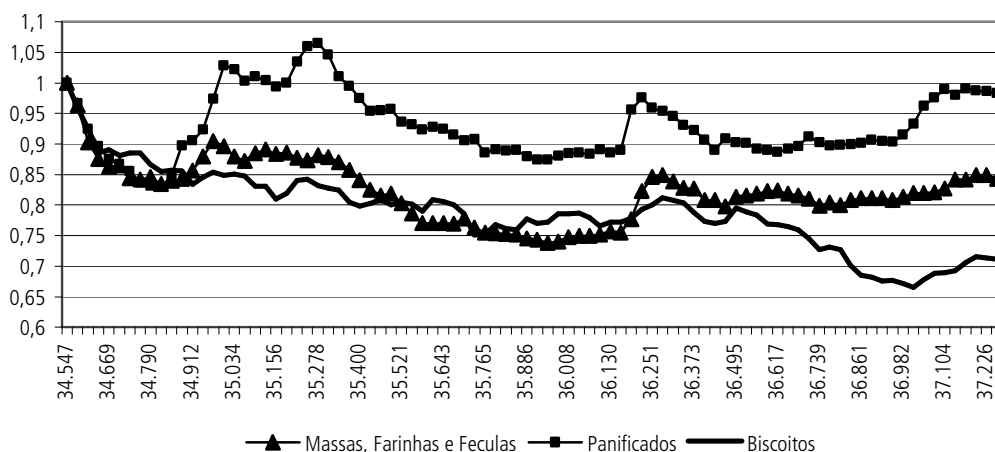
O gráfico 20 mostra que os biscoitos apresentaram a maior redução de preços reais, seguidos de perto pelas massas. Os panificados apresentam comportamento diferente, com reduções de preço de apenas 10%. No entanto, o índice de massas acompanha os movimentos do índice de panificados, enquanto o de biscoitos reflete reduções maiores de preços reais, chegando em 2001 com 35% do valor de 1994. Tal comportamento sugere que a pressão da concorrência de preços é maior em biscoitos, seguido por massas e panificados. Para os três grupos de produtos, tais reduções de preço se concentraram no varejo e na indústria de segundo processamento.

O gráfico 21 mostra os preços de massas, biscoitos e panificados no varejo divididos pelo preço por atacado da farinha de trigo, a principal matéria-prima desse grupo de produtos. De 1994 a 2001, o preço de varejo cai 30% para biscoitos, 15% para massas e 5% para os panificados. Esse comportamento indica uma transferência de margem do segundo processamento para o de moinhos.

Por sua vez, os moinhos apresentaram reduções de margem em relação ao preço recebido pelo produtor de trigo até 1999 e daí em diante passaram a recuperá-la, coincidindo com a desvalorização do câmbio. A explicação para tal comportamento, aparentemente contraditório, deve ser buscada, entre outros fatores, no preço do trigo importado, que representa a maior parte da matéria-prima processada pela indústria de farinhas. Como se pode observar no gráfico 22, houve uma sensível redução do preço do trigo no mercado internacional, o que preservou a margem dos moinhos. Além disso, os prazos de financiamento oferecidos para a compra de trigo a juros internacionais forneceram não somente capital de giro barato para os moinhos, mas também capital para investimento, por meio da arbitragem de juros.

GRÁFICO 20

Panificados, massas e biscoitos - Índice Real de Preços ao Consumidor (IPC) na região metropolitana de São Paulo (deflacionado pelo IPC/Fipe)



Fonte: Fipe.

A partir de 1999, o efeito do câmbio sobre o custo do trigo pode explicar o crescimento dos preços relativos. É interessante notar que, mesmo com o impacto do câmbio sobre os custos de produção, os preços reais de varejo não se recuperaram, especialmente no caso dos biscoitos. Para as massas, os preços reais estabilizam-se em patamar ligeiramente acima do anterior, mas nada semelhante à variação cambial.

GRÁFICO 21

Massas, panificados e biscoitos - evolução dos preços relativos: IPC/IPA, IPA/IPR e IPC/IPR

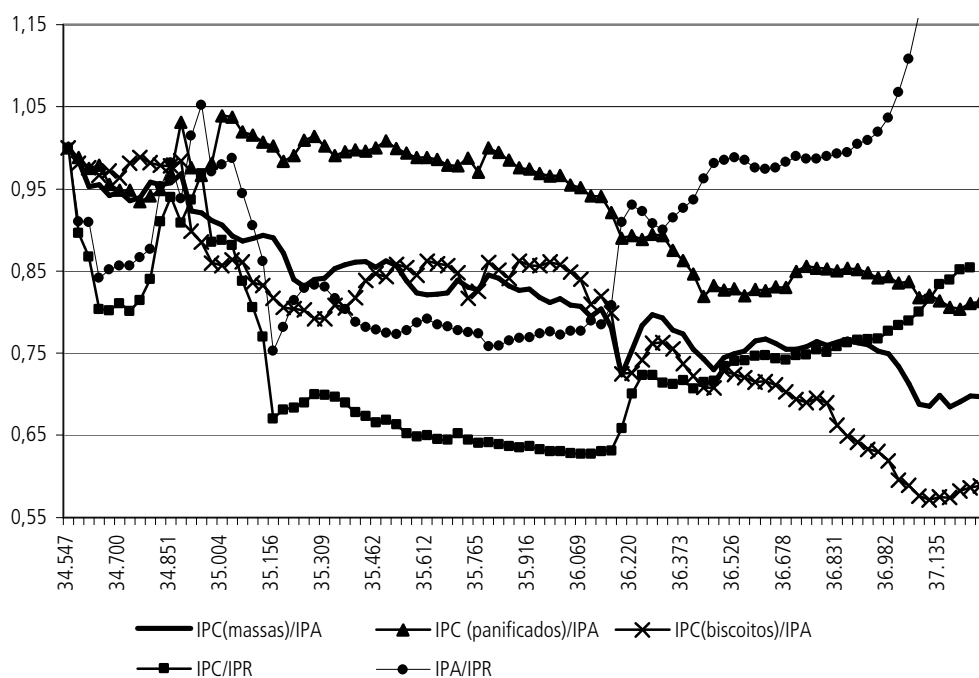
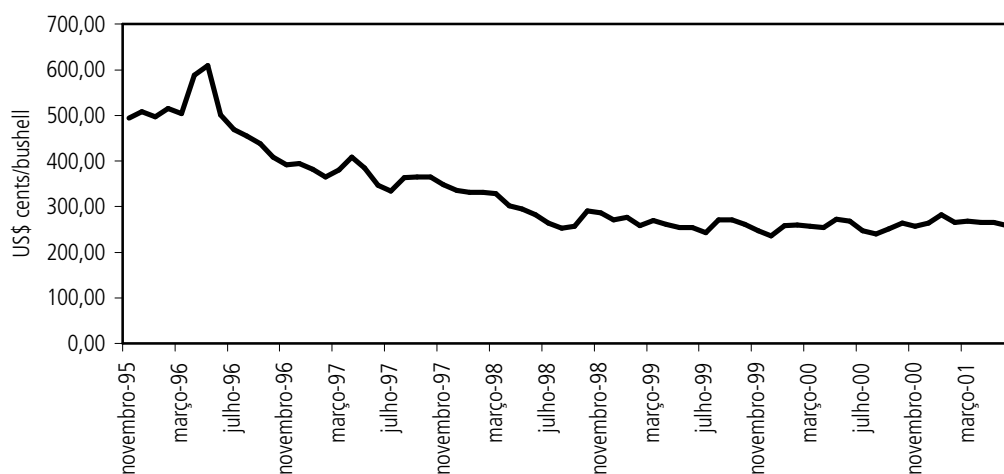
Fonte: IPC - Fipe; IPA/IPR - FGV/Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

GRÁFICO 22

Evolução do preço do trigo no mercado internacional

Trigo – primeira posição

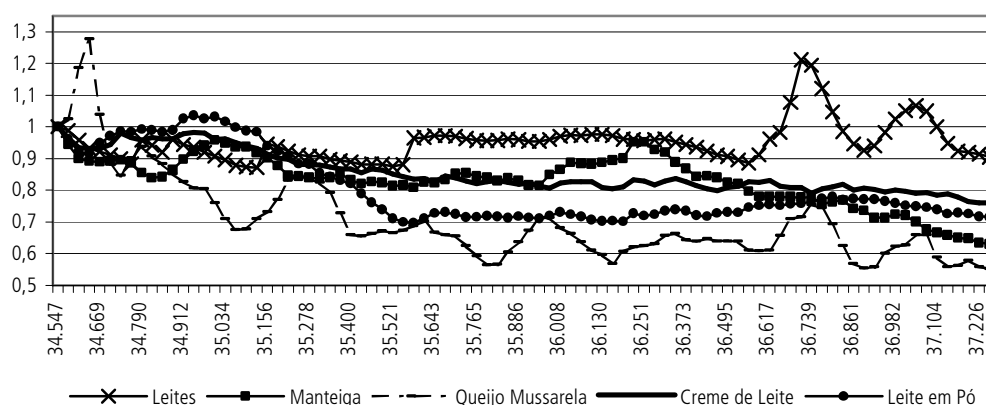


Fonte: Chicago Board of Trade (Cbot).

4.4.4 Leite e derivados

O iogurte tornou-se um dos ícones do Plano Real pelo aumento de consumo que apresentou. No entanto, os preços dos derivados de leite estão entre os que mais contribuíram para a contenção dos preços dos alimentos, sendo que, entre os lácteos, os iogurtes e o requeijão sofreram as maiores reduções de preço relativo, chegando em 2000 com 45% do preço de agosto de 1994 (ver gráfico 23). Apesar dessa estupenda redução de preço real, a oferta continua crescendo, o que é um bom indicador de ganhos de produtividade em todos os segmentos do sistema produtivo.

GRÁFICO 23

Índice Real de Preços ao Consumidor (IPC) – leite e derivados (deflacionado pelo IPC)

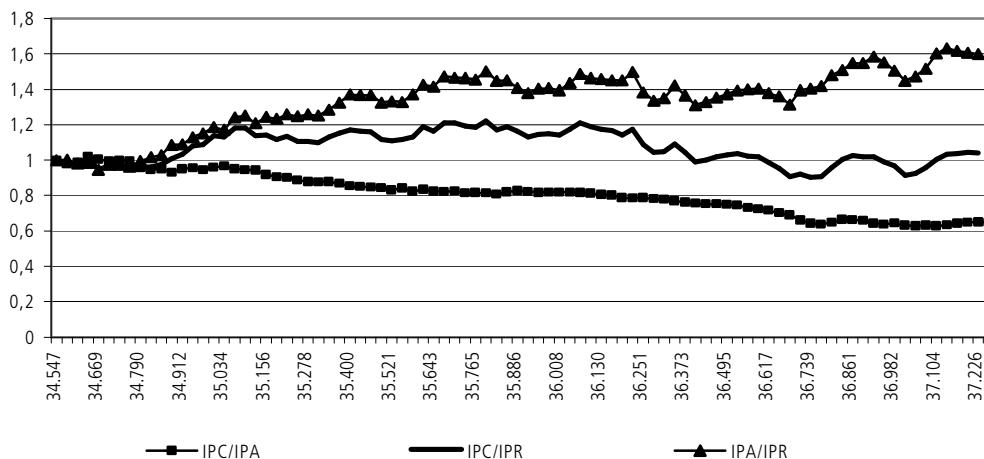
Fonte: Fipe.

O gráfico 24 mostra a evolução dos preços de varejo em relação aos de atacado e ao preço pago ao produtor. É fácil verificar que os preços de varejo perdem margem para os de atacado durante todo o período, chegando a 60% do valor de 1994 em

maio de 2001. No entanto, a relação entre preços de atacado e preços recebidos pelo produtor cresce em todo o período, configurando-se um caso diferente entre os alimentos. A margem do varejo em relação ao preço recebido cresce 20% até 1995 e decresce lentamente daí em diante, chegando a 90% do relativo de preços em agosto de 1994.

GRÁFICO 24

Evolução dos preços relativos - leite e derivados: IPC/IPA; IPA/IPR e IPC/IPR



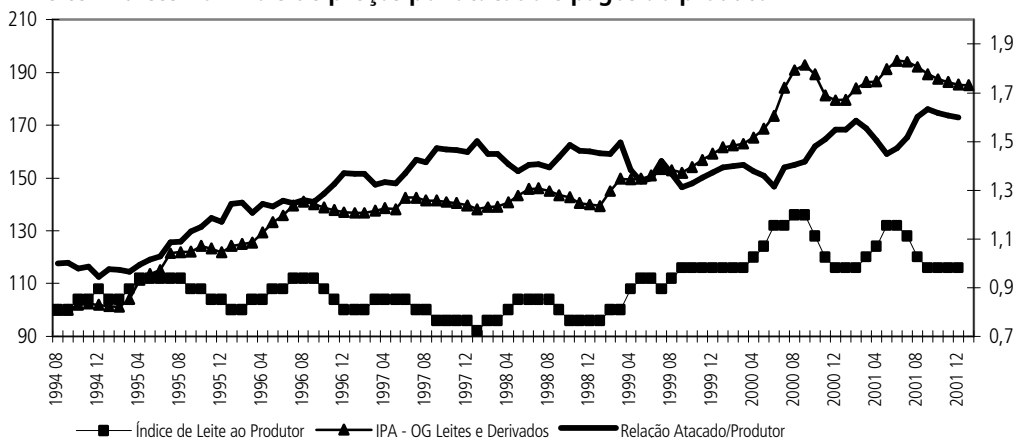
Fonte: IPC – Fipe; IPA/IPR – FGV/Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

O gráfico 25 focaliza apenas a relação entre o índice de preços no atacado e o recebido pelo produtor e mostra o crescimento da margem do primeiro. Somente entre 1998 e 1999 é que a margem cai, para recuperar-se de 2000 em diante. O ano de 1999 foi particularmente conturbado, com escassez de oferta nacional, o que elevou o preço do leite *in natura*.

Em que pesem os preços relativos declinantes, a oferta de leite *in natura* cresceu continuamente desde 1994, chegando a gerar excesso de oferta na entressafra de 2001, um enorme conflito no sistema que redundou em Comissões Parlamentares de Inquérito em vários estados e acusações de ação cartelizada.

GRÁFICO 25

Leite: índices nominais de preços por atacado e pagos ao produtor



Fonte: FGV/Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

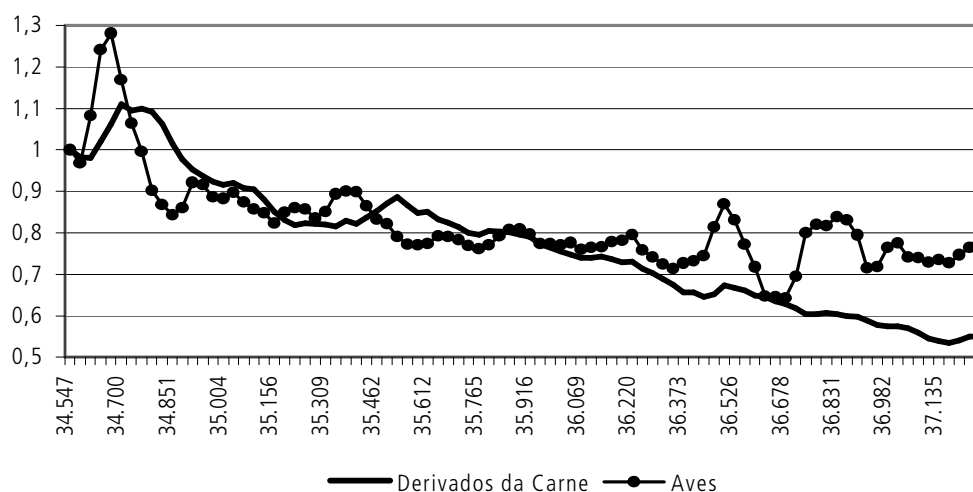
4.4.5 Carnes e derivados

O gráfico 26 mostra que em abril de 2001 a carne de frango valia praticamente a metade do seu valor em agosto de 1994. Também os derivados da carne, em sua absoluta maioria derivados de carne suína, seguiram a mesma tendência, embora de forma mais suave (ver gráfico 27).

As reduções de preços ao consumidor foram acompanhadas de redução de margem em relação aos preços pagos ao produtor rural, em especial para os derivados da carne. Parte das reduções de preço real, portanto, deve ser atribuída a aumentos de produtividade entre a granja e a mesa do consumidor e não somente aos aumentos de produtividade na criação e na engorda, como indicado por Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001).

GRÁFICO 26

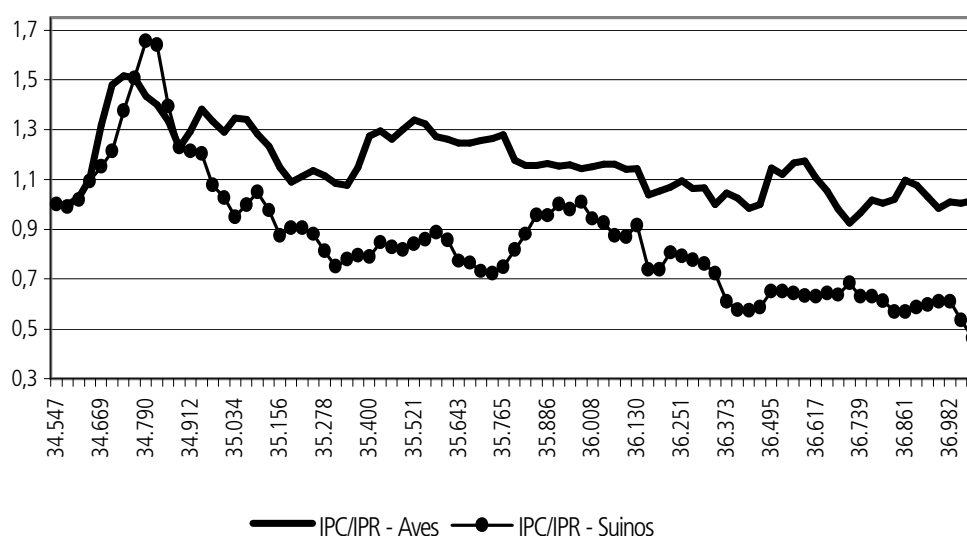
Índices reais de preços da carne de aves e derivados da carne ao consumidor na região metropolitana de São Paulo (IPC) – deflacionados pelo IPC geral



Fonte: Fipe.

GRÁFICO 27

Evolução dos índices de preços relativos de carnes: IPC/IPR aves e IPC/IPR suínos



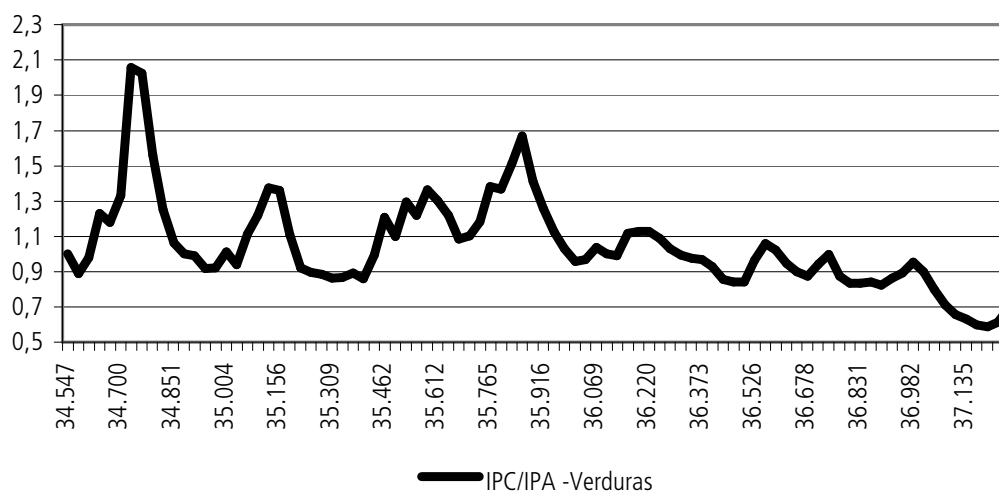
Fonte: IPC-Fipe; IPR – FGV/Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

4.4.6 Verduras

O comportamento dos preços das verduras não apresenta tendência muito clara, diferente dos produtos semi-elaborados ou industrializados (ver gráfico 28). A característica mais importante é a volatilidade dos preços. Aparentemente, a volatilidade diminuiu desde 1994 e o motivo pode ser o crescimento da importância dos supermercados na comercialização de verduras nos últimos anos.

GRÁFICO 28

Índice de preço real das verduras ao consumidor (IPC) na região metropolitana de São Paulo



Fonte: Fipe.

4.5 CONCLUSÃO SOBRE O COMPORTAMENTO DOS PREÇOS RELATIVOS

A análise do comportamento dos preços relativos de grupos de produtos mostra que houve uma redução da margem de comercialização e processamento para a maior parte dos produtos no período pós-estabilização. Além disso, houve uma redução das margens entre varejo e atacado. No entanto, há de se tomar esse resultado com certa reserva. Embora os preços no varejo cresçam menos do que no atacado, esses índices não incorporam as condições extrapreço de compra e venda. Como se sabe e será explorado nas entrevistas com as empresas, existe um rol de obrigações dos fornecedores dos supermercados, como prazos de pagamento, desconto financeiro, enxoval, verbas de promoção, etc., que representam reduções do preço líquido recebido. Tem havido uma grita generalizada da indústria contra os supermercados, alegando que as condições de compra são extorsivas. De qualquer modo, é indiscutível que houve compressão de margens nesse período, o que pode ter se refletido em retornos menores aos empreendimentos e em aumentos de produtividade pós-porteira, completando os ganhos obtidos na agropecuária – os quais foram enfatizados por Mendonça de Barros, Rizzieri e Picchetti (2001).

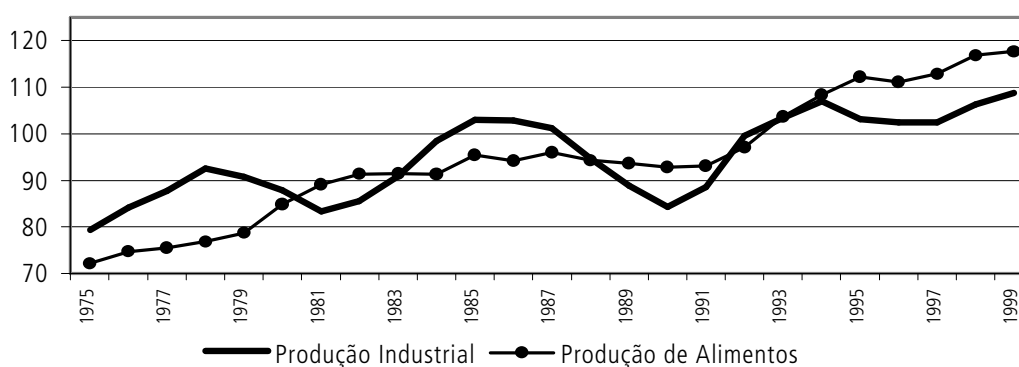
5 O COMPORTAMENTO DO EMPREGO FORMAL NA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS E NO VAREJO

As entrevistas realizadas sinalizaram claramente que grande parte do ajuste organizacional foi feita com base na redução de postos de trabalho. Para analisar melhor esse aspecto, buscamos informações sobre o que ocorreu com a indústria de alimentos como um todo. Recorremos à base de dados do IBGE, cujos resultados são apresentados a seguir.

Os três primeiros gráficos compararam o comportamento da indústria de transformação com a indústria de alimentos no que diz respeito à produção (gráfico 2 reproduzido como gráfico 29), à ocupação (gráfico 30) e ao salário real médio (gráfico 31). A partir dos dados mensais, foram feitas médias trienais móveis, a fim de ressaltar as tendências dessas variáveis, tanto na indústria de alimentos quanto na de transformação.

GRÁFICO 29

Produção da indústria de transformação comparada com a produção da indústria de alimentos (média móvel trienal, 1975-1999)



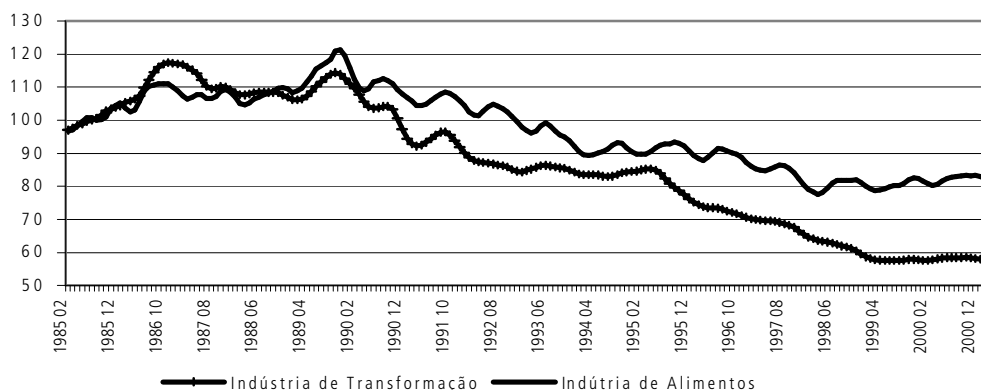
Fonte: IBGE (www.ibge.gov.br).

Em que pese o crescimento ininterrupto da produção em toda a década de 1990, houve contração do emprego formal na indústria de alimentos e ainda mais drasticamente na indústria de transformação (ver gráfico 30). Existem diferenças interessantes a partir da segunda metade da década, já na vigência do Plano Real. A redução do emprego na indústria de transformação acentua-se, enquanto na indústria de alimentos ela é atenuada, estabilizando-se a partir de 1997.

A redução do nível de emprego foi acompanhada de elevação do salário real em ambos os setores (ver gráfico 31), o que sugere ter havido, no período, crescimento da capacitação média da mão-de-obra e da produtividade – já que a produção cresce ininterruptamente (ver gráfico 29), sendo que na indústria de alimentos esse crescimento é maior do que no resto da indústria de transformação.

GRÁFICO 30

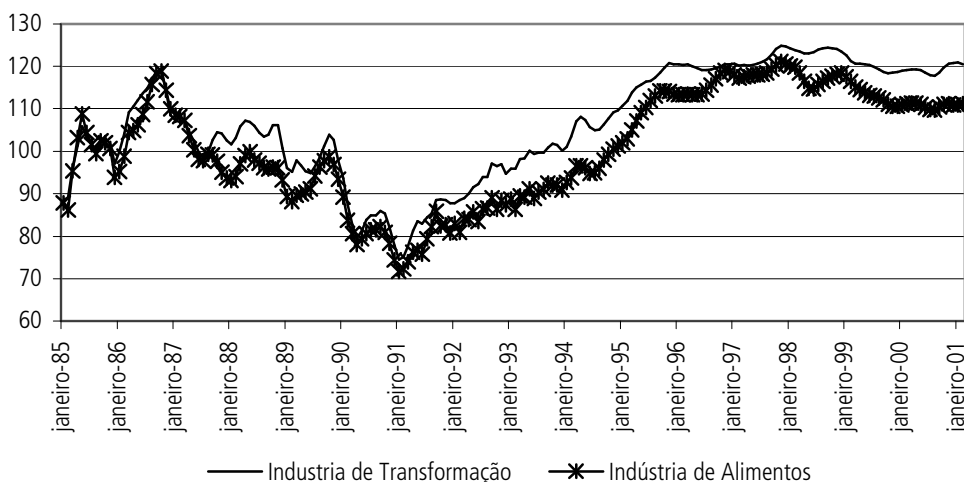
Pessoal ocupado na indústria de transformação e na indústria de alimentos (média móvel trienal)



Fonte: IBGE (www.ibge.gov.br).

GRÁFICO 31

Salário médio real na indústria de transformação e na indústria de alimentos (média móvel trienal)

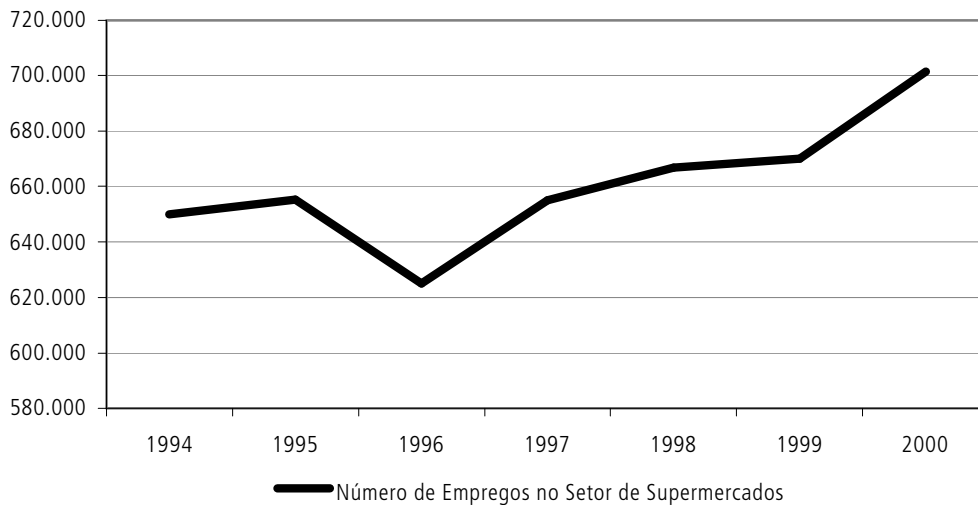


Fonte: IBGE (www.ibge.gov.br).

Enquanto o emprego diminuiu na indústria (cerca de 10% entre 1994 e 2000), no segmento de distribuição de alimentos, ele aumentou ligeiramente, considerando o setor de supermercados. Segundo dados da Associação Brasileira de Supermercados (Abras), verificou-se um crescimento do emprego direto de 7,5% entre 1994 e 2000 (ver gráfico 32).

No entanto, a pesquisa de emprego do IBGE mostra que, para as únicas três regiões metropolitanas pesquisadas (Recife, Salvador e Rio de Janeiro), houve redução do emprego de setembro de 1997 a 2000, variando entre 10% e 15% (ver gráficos 40, 41 e 42 do Anexo A3).

GRÁFICO 32

Número de empregos diretos no setor de supermercados

Fonte: Abras (www.abrasnet.com.br).

Como as bases empíricas das duas pesquisas são muito diferentes, tanto em escopo geográfico quanto em periodicidade dos levantamentos, é difícil compará-las. Entretanto, dados do Censo Nielsen de Varejo para o período de 1995 a 1999 registram um importante crescimento do número de lojas de supermercados e de lojas tradicionais de alimentos, o que seria consistente com o aumento do emprego nesse segmento e não com a sua redução. É bem verdade que o Censo Nielsen não se limita às regiões metropolitanas, e o crescimento do emprego nos supermercados pode ter ocorrido em cidades fora das regiões metropolitanas, base da pesquisa do IBGE.

O Censo Nielsen traz resultados muito significativos sobre o setor de distribuição de alimentos (ver tabelas 9 e 10). O número de lojas é crescente tanto para as cadeias de supermercados (empresas com cinco ou mais lojas) quanto para os supermercados independentes (até quatro lojas). Também o varejo tradicional ampliou o número de lojas, embora em ritmo mais lento. A menos que tenha ocorrido um grande aumento de produtividade, dever-se-ia esperar um crescimento do emprego e não uma redução. Infelizmente, o Censo Nielsen não publica o número de funcionários por loja ou por faturamento. Essa informação existe para as cinquenta maiores redes, publicada pela Abras (ver tabela 9). Entre 1995 e 1998, verifica-se que o faturamento real por funcionário aumentou, reduzindo-se em 1999, ano de retração econômica, muito adverso para o varejo. Para as dez maiores redes, o faturamento por funcionário é mais elevado do que a média das cinquenta maiores, indicando vantagens de escala, mas a tendência é a mesma.

TABELA 9

Evolução da relação faturamento por funcionário e da relação funcionário por loja das maiores cadeias de supermercados

	10 maiores cadeias de supermercados					
	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Faturamento bruto ¹ (R\$)	14.285.746.015	12.456.842.629	12.802.967.655	13.256.003.050	16.577.942.414	17.352.361.941
Nº funcionários	96.944	94.838	96.826	97.190	120.331	149.207
Nº lojas	596	586	584	656	733	968
Faturamento/funcionário	147.360,8	131.348,6	132.226,5	136.392,7	137.769,5	116.297,2
Funcionários/loja	162,7	161,8	165,8	148,2	164,2	154,1
	50 maiores cadeias de supermercados					
	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Faturamento bruto ¹ (R\$)	22.000.827.253	19.100.569.655	20.068.427.249	20.587.878.592	22.907.485.490	21.728.124.625
Nº funcionários	172.169	170.593	173.035	180.378	193.568	208.328
Nº lojas	1.185	1.178	1.548	1.623	1.731	1.866
Faturamento/funcionário	127.786,2	111.965,7	115.979,0	114.137,4	118.343,3	104.297,7
Funcionário/loja	145,3	144,8	111,8	111,1	111,8	111,6

Fonte: Abras (www.abrasnet.com.br).

Nota: ¹O faturamento foi deflacionado pelo IPA-DI Geral / Agosto de 1994 = base 100 – Fonte: FGV (www.ipeadata.gov.br).

A tabela 10 mostra que, apesar do forte movimento de fusões e aquisições pós-Real, os supermercados independentes obtiveram aumento de participação do valor das vendas de alimentos. Isso indica intensificação da pressão competitiva nesse setor, ao contrário do que se poderia supor pela simples observação do número de atos de concentração.

TABELA 10

Evolução da estrutura de mercado do varejo de alimentos

Ano	Índice de concentração por número de lojas						
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tradicionalis ¹	85,0%	84,5%	84,5%	84,8%	84,4%	82,1%	82,3%
Independentes ²	13,5%	14,4%	14,1%	13,9%	14,3%	16,7%	16,6%
Cadeias ³	1,5%	1,5%	1,4%	1,3%	1,3%	1,2%	1,1%
10 Maiores Cadeias ⁴	15,95%	15%	14,74%	16,60%	18,85%	24,92%	31,75%
Ano	Número de lojas						
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tradicionalis	211965	227603	238671	257607	257822	262348	269438
Independentes	33808	37933	39802	42121	43825	53196	54218
Cadeias	3735	3907	3961	3954	3888	3884	3536
10 Maiores Cadeias	596	586	584	656	733	968	1123
Total Brasil	249508	269443	282435	303673	305534	319428	327192
Ano	Volume de vendas						
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tradicionalis	14,9%	15,3%	15,6%	15,4%	15,6%	13,7%	13,2%
Cadeias	45,1%	44,4%	44,6%	44,9%	46,6%	44,7%	42,8%
Independentes	40,0%	40,3%	39,8%	39,7%	37,8%	41,6%	44,0%

Fonte: Censos A. C. Nielsen Varejo.

Notas: ¹ São lojas alimentares em que é necessária a presença do vendedor ou do balconista.

² São consideradas independentes as lojas de auto-serviço que não formam "cadeias de lojas", ou seja, com no máximo quatro lojas com a mesma razão social e o mesmo CGC.

³ São consideradas "cadeias de lojas" cinco ou mais lojas de auto-serviço com a mesma razão social e o mesmo CGC.

⁴ Percentual do número de lojas das dez maiores cadeias de supermercados em relação ao total de lojas das cadeias de supermercados.

Certamente, o segmento de distribuição de alimentos é concentrado. Um ponto percentual das lojas responde por 43% do volume de vendas de alimentos. Considerando o número de lojas das dez maiores redes, constata-se também um movimento de concentração econômica entre 1994 e 2000. Em 1994, as dez maiores tinham

16% do número de lojas das cadeias de supermercados. Em 2000, essa porcentagem dobra, chegando a 32%.

No entanto, nesse mesmo período, os supermercados independentes ampliaram sua parcela de mercado de 40% para 44%! Ao contrário do que se esperava, o crescimento das grandes redes não eliminou os concorrentes menores. Foi um processo que ocorreu, principalmente, entre as maiores empresas. Somente as lojas tradicionais (lojas de balcão, em que o cliente é atendido por funcionários) sofreram ligeira perda de participação, passando de 15% para 13% do valor das vendas.

De todas as mudanças no varejo de alimentos, os serviços de alimentação estão entre os mais dinâmicos. Embora informações sobre esse segmento sejam escassas, podemos nos basear nos dados da Associação Brasileira de Franquias (ABF) para ter uma idéia do que aconteceu (ver tabela 11). O número de empregos diretos aumentou 22% entre 1994 e 1999, embora o faturamento tenha se reduzido. Como o preço dos alimentos declinou no mesmo período, as redes franqueadas tiveram de acompanhar os preços dos alimentos em domicílio, e o faturamento caiu, enquanto todos os outros indicadores aumentavam.

Por fim, enquanto a indústria de alimentos mostra reduções importantes de postos de trabalho, o varejo e os serviços de alimentação aumentam o número de empregos diretos formais, assim como o número de estabelecimentos.

TABELA 11
Evolução das franquias de alimentos (1993-1999)

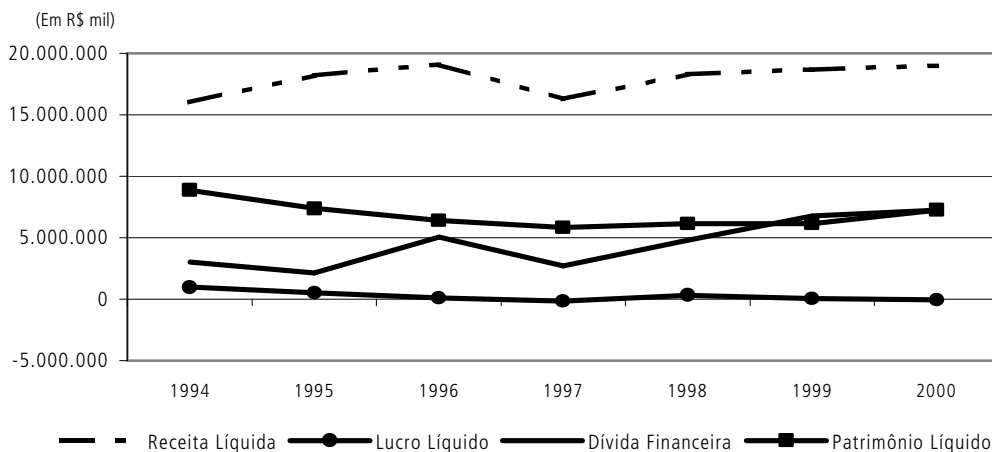
	1993	1994	1995	1999	Varição 1995/1999
Redes franqueadoras	163	199	181	191	+6%
Total de unidades	2.377	2.942	3.352	4.945	+48%
Unidades próprias	854	975	941	995	+6%
Unidades franqueadas	1.523	1.967	2.411	3.950	+64%
Empregos diretos	29.963	48.937	51.896	59.642	+15%
Faturamento global (US\$ 1.000)	977.255	1.510.073	1.954.502	1.429.114	-27%
Capital de giro (US\$)	-	-	9.131	8.915	-2%

Fonte: ABF.

6 DESEMPENHO DO SETOR DE ALIMENTOS – INDÚSTRIA E DISTRIBUIÇÃO

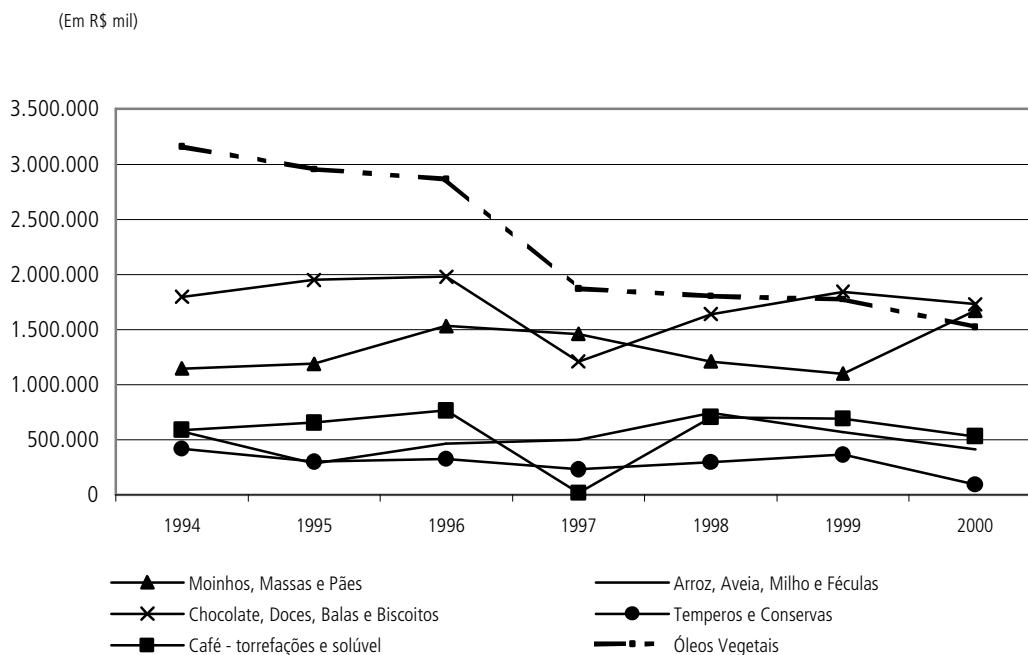
Apesar do crescimento da produção de alimentos, a receita real dos subsetores dessa indústria não aumentou nem diminuiu (ver gráficos 33, 34 e 38): as reduções dos preços compensaram o crescimento da quantidade. O subsetor de moinhos, massas e pães constitui exceção, pois os preços cresceram após a desvalorização do câmbio no início de 1999. O setor de óleos vegetais, também fortemente ligado ao comércio exterior, foi impactado pelo câmbio valorizado nos primeiros anos pós-real, mas o impacto mais importante veio com a desoneração do ICMS incidente sobre as exportações de produtos básicos e semi-elaborados em 1996. O dispositivo legal que promoveu a mudança tributária, conhecido como Lei Kandir, tinha como objetivo elevar a competitividade das exportações brasileiras por meio de aumento indireto da rentabilidade das exportações, sem que a taxa de câmbio nominal sofresse desvalorização.

GRÁFICO 33

Setor de alimentos – desempenho – deflacionado pelo IPA/DI

Fonte: Gazeta Mercantil/FGV – Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

GRÁFICO 34

Subsetores de alimentos - receita líquida¹ deflacionada pelo IPA/DI (agosto de 1994 = 100)

Fonte: Gazeta Mercantil/FGV – Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

Nota: ¹No Balanço Anual da Gazeta Mercantil, a Receita Líquida está definida como a Receita Bruta deduzida dos impostos incidentes sobre vendas e das devoluções e dos abatimentos.

Ocorre que as alíquotas do ICMS eram decrescentes quanto maior o grau de processamento do produto. Assim, a soja em grão era gravada com alíquotas maiores que as do farelo e este com alíquotas superiores às incidentes sobre o óleo de soja refinado. Essa característica da estrutura tributária – que se dizia capaz de corrigir ou ao menos compensar a distorção em sentido contrário provocada pelas políticas tarifárias dos países importadores – desincentivava a exportação de soja em grão. Removida a proteção à indústria doméstica, as exportações de soja em grão cresceram dramaticamente, e a indústria doméstica teve de disputar o grão com o mercado internacional. Nesse processo, os preços ao produtor da soja em grão cresceram a ponto de absorver

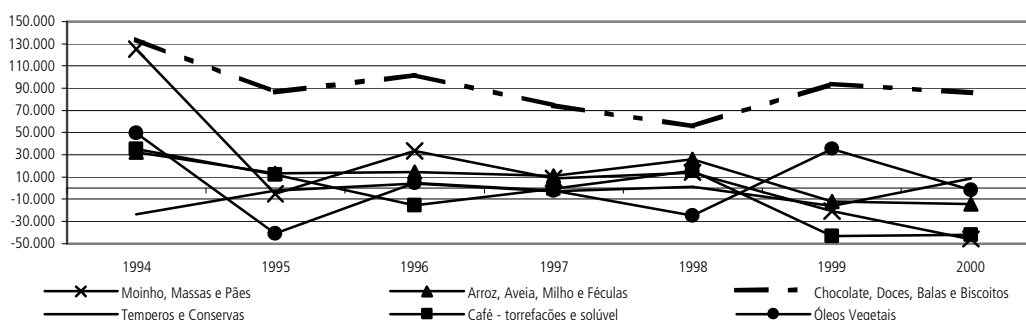
toda a cunha fiscal existente anteriormente. A indústria do café solúvel também se ressentiu com a mudança de preços relativos: o café robusta (conillon), que é a principal matéria-prima para a produção de solúvel, chegou a ter cotações no mercado doméstico superiores às do mercado internacional. O impacto da Lei Kandir parece ter sido mais importante para as indústrias que competem com o mercado mundial pela matéria-prima.

As margens de lucro (ver gráficos 33 e 37) mostram-se declinantes, o que é consistente com reduções nos preços no atacado mais intensas que as reduções nos custos. Entretanto, três subsetores chegam ao fim do período registrando prejuízos. Associada à erosão das margens de lucro, ocorre a redução do Patrimônio Líquido (ver gráficos 37 e 38) em quase todos os subsetores. Por meio das entrevistas, detectou-se a realização generalizada de investimentos de diferentes portes, destinados à redução de custos. Esse processo pode estar associado ao crescimento da dívida financeira de alguns subsetores (ver gráficos 36 e 37). É possível também que a redução do Patrimônio Líquido de alguns setores (temperos e conservas, por exemplo) esteja ligada à redução do nível de endividamento, com a desmobilização de ativos gerando recursos usados para esse fim.

GRÁFICO 35

Subsetores de alimentos - lucro líquido¹ deflacionado pelo IPA/DI (agosto de 1994 = 100)

(Em R\$ mil)



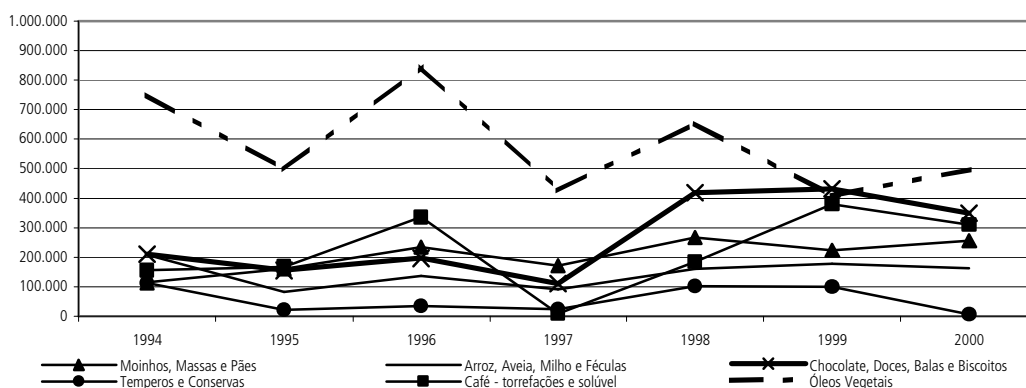
Fonte: Gazeta Mercantil/FGV – Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

Nota: ¹No Balanço Anual da Gazeta Mercantil, o lucro líquido está definido como o valor declarado na demonstração do resultado após a reversão dos juros sobre o capital próprio.

GRÁFICO 36

Subsetores de alimentos – dívida financeira¹ deflacionada pelo IPA/DI (agosto de 1994 = 100)

(Em R\$ mil)



Fonte: Gazeta Mercantil/FGV – Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

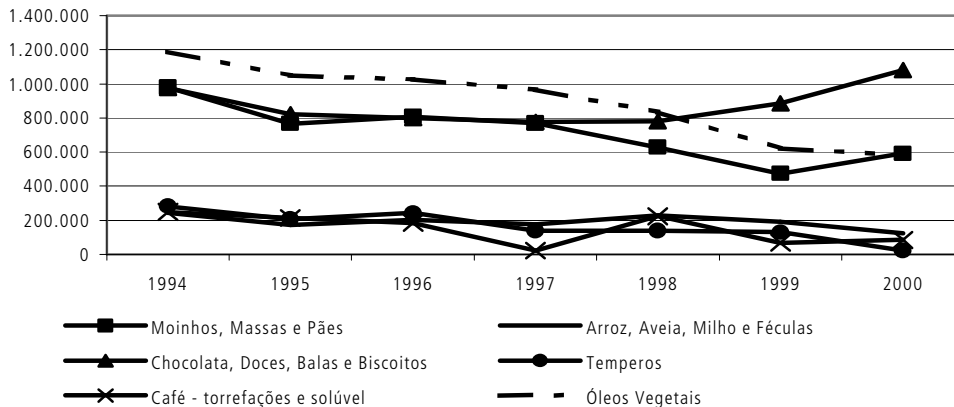
Nota: ¹No Balanço Anual da Gazeta Mercantil, o termo “dívidas financeiras” está definido como o total de empréstimos e financiamentos, encargos financeiros e títulos emitidos, a curto e longo prazos, declarado no Balanço Patrimonial.

As entrevistas mostraram também que a desmobilização de ativos, com ou sem a terceirização das atividades correspondentes, também gerou fundos para novos investimentos.

GRÁFICO 37

Subsetores de alimentos – patrimônio líquido¹ deflacionado pelo IPA/DI (agosto de 1994 = 100)

(Em R\$ mil)



Fonte: Gazeta Mercantil/FGV – Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

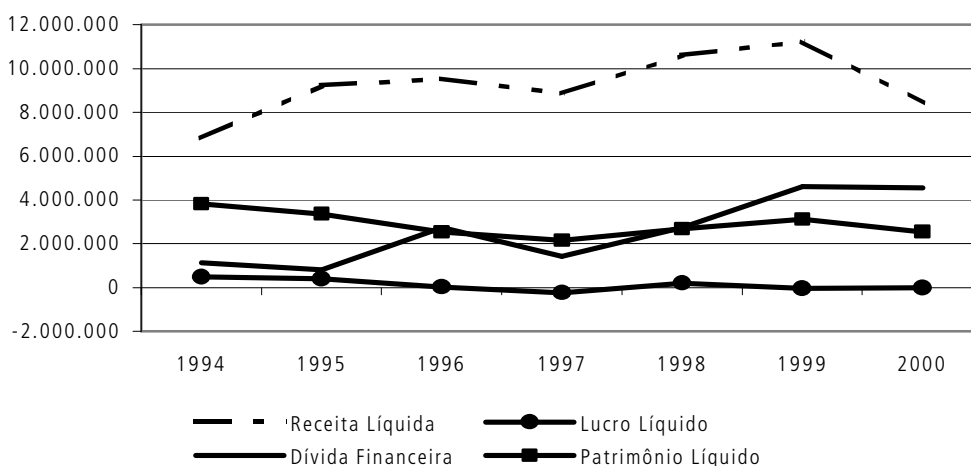
Nota: ¹No Balanço Anual da Gazeta Mercantil, o termo “patrimônio líquido” está definido como valor declarado no Balanço Patrimonial.

A redução do patrimônio líquido de setores como os de óleos vegetais e moinhos de trigo, massas e pães está associada ao que um dos executivos entrevistados qualificou de “extermínio de elefantes brancos”, isto é, a desativação de plantas mal localizadas e com escala de produção inadequada. Trata-se, em geral, de plantas muito antigas ou de investimentos atraídos por políticas de desenvolvimento regional, que posteriormente se revelaram pouco rentáveis. A redução do patrimônio líquido não se traduziu em diminuição da capacidade produtiva. É provável que as aquisições e fusões no setor de alimentos tenham favorecido a redução do patrimônio líquido em consequência da desmobilização de ativos em duplicidade.

GRÁFICO 38

Conglomerados alimentícios – desempenho deflacionado pelo IPA/DI (agosto de 1994 = 100)

(Em R\$ mil)

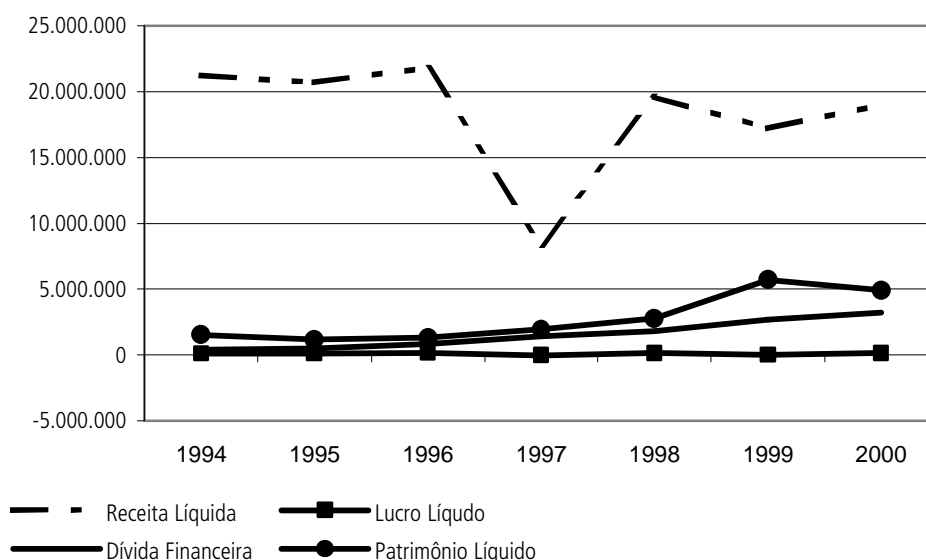


Fonte: Gazeta Mercantil/FGV – Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

O crescimento do patrimônio líquido dos supermercados é consistente com os dados apresentados na seção 5. Ao lado do crescimento do número de lojas e do aumento do tamanho médio dos supermercados independentes, as fusões e aquisições no segmento das grandes redes foram acompanhadas de investimentos relacionados à reestruturação dos equipamentos varejistas adquiridos.

Uma explicação plausível para a redução da receita dos supermercados em 1997, recuperada quase totalmente no ano seguinte, baseia-se no esgotamento dos efeitos da estabilização sobre a distribuição de renda e sobre o crescimento da massa de salários. O ano de 1997 teria sido o momento em que a expansão da demanda chegou a seu limite, frustrando a expectativa de crescimento continuado do consumo de alimentos. A indústria de alimentos teria investido fortemente em “produtos de maior valor agregado”. É provável que, quando a demanda parou de crescer, tenham havido quedas nos preços dos alimentos mais elaborados. O sistema agroalimentar corrigiu o *mix* de produtos, mas isto teria levado algum tempo, comprometendo o desempenho do setor em 1997.

GRÁFICO 39
Subsetor supermercados – desempenho deflacionado pelo IPA/DI
 (Em R\$ mil)



Fonte: Gazeta Mercantil/FGV – Agroanalysis (www.ipeadata.gov.br).

O lucro líquido dos supermercados (ver gráfico 39) mantém-se, ao longo do período, constante em nível baixo. Os supermercados não teriam alcançado uma posição melhor em detrimento da indústria, conseguindo apenas manter uma lucratividade baixa. Contudo, há indícios de acumulação de capital no setor: além do crescimento do emprego direto, aumenta o patrimônio líquido, assim como a dívida financeira. De fato, algumas peculiaridades do relacionamento da indústria com grandes redes de supermercados – como a participação da indústria em promoções de inauguração de lojas – referem-se aos investimentos dessas grandes redes: a transferência de recursos não se dá, nesse caso, por meio dos preços (que deixam de captar todos os aspectos das transações) e é mais intensa nos momentos em que a dinâmica competitiva do setor

induz uma onda de investimentos. Assim, a percepção de alguns entrevistados da indústria de alimentos, segundo os quais os supermercados estariam elevando suas margens (ao comprimirem as margens dos segmentos anteriores das cadeias produtivas), não é exata – de fato, as margens dos supermercados permanecem baixas e sem tendência –, mas traduz o recrudescimento das tensões entre esses segmentos numa conjuntura em que a pressão competitiva no varejo cresce com a internacionalização do capital e com o aumento do número de lojas de supermercados independentes.

7 O AJUSTAMENTO DOS SISTEMAS AGROALIMENTARES

Todas as empresas entrevistadas deram respostas positivas às mudanças da economia brasileira desencadeadas pela abertura comercial e pela estabilização. Parte da explicação desse fato repousa sobre um “viés de seleção”: foram entrevistadas empresas de grande porte (supostamente com maior capacidade de mobilizar os recursos necessários à adaptação) que sobreviveram às mudanças da economia brasileira na segunda metade da década de 1990. Entretanto, as dificuldades enfrentadas e os custos dos ajustes deixam entrever que muitas empresas não conseguiram se manter no novo ambiente competitivo. As fusões e aquisições que se verificaram nas cooperativas de produtores rurais, na indústria de alimentos e no grande varejo devem ter sido estimuladas pela perspectiva de desvalorização do capital dessas empresas no novo ambiente competitivo.

Os grandes compradores atuaram, voluntariamente ou não, como indutores dos processos de mudança em outros segmentos a jusante e a montante na cadeia produtiva. De particular relevância, destaca-se a atuação das cooperativas de leite na adaptação do sistema às novas normas de sanidade do produto, numa conjuntura de preços adversa. Há casos em que a indução não foi deliberada, mas deu-se via preços: com o aperto das margens, cada segmento sinalizava para trás a necessidade de reduções de custos. Concretamente, a adaptação das firmas inseridas nas diversas cadeias agroalimentares ao novo ambiente competitivo significou a adoção de um conjunto amplo de medidas destinadas a melhorar a gestão, reduzir custos e elevar a produtividade dos fatores. Nesse contexto, foram realizadas tentativas e experimentos que envolveram desde a eliminação de elementos de embalagens até a reestruturação organizacional da empresa. É difícil, mesmo para os executivos entrevistados, avaliar o impacto de cada uma das inovações citadas, mas há um consenso quanto ao fato de que, no conjunto, tais medidas foram essenciais para a permanência das firmas nos mercados em que atuam e para a entrada em novos mercados.

Os ajustamentos microeconômicos às mudanças incluíram:

1) **Redução de postos de trabalho** – A redução de postos de trabalho ocorreu tanto na área administrativa quanto na produtiva. Várias empresas relataram quedas impressionantes no número de diretores e de níveis hierárquicos. No entanto, também no chão de fábrica ocorreram reduções importantes que resultaram da automação e também da eliminação de ineficiências. Tais relatos são totalmente consistentes com os dados analisados na seção 5 sobre comportamento de emprego e salários na indústria de alimentos. No caso do varejo, também foi assinalada a redução no número de funcionários, o que foi compensado pelo aumento na quantidade de lojas desde

1994, confirmado pelas informações do Censo Nielsen. Como se verá adiante, a estratégia de diversificação de clientes adotada pelas indústrias processadoras mostra que, de fato, houve um aumento no número de equipamentos varejistas, ao contrário do que se previa, com o crescimento de importância das redes de supermercados.

2) **Realização de investimentos em capital fixo** – Tais investimentos são consistentes com a desmobilização de ativos que, em parte, lhes serviram de financiamento. A redefinição do leque de produtos e atividades englobados pelas empresas tornou possível a alienação de ativos e investimento em outros, conforme já assinalado. Ainda assim, houve um aumento do endividamento das empresas, o que levou, em alguns casos, à sua venda para empresas de maior porte, tanto nacionais como estrangeiras. Tal aumento de endividamento foi confirmado pela análise dos dados dos balanços publicados pela *Gazeta Mercantil*, apresentados na seção anterior. Um dos elementos-chave da adaptação das empresas à compressão de margens provocada pela queda real dos preços dos alimentos é o acesso a fontes de financiamento com custos diferenciados, com destaque para recursos externos, captados por multinacionais ou grandes empresas nacionais da indústria de alimentos, e a recursos provenientes de fundos públicos, como o crédito rural de investimento, o Finame² e os programas setoriais, dos quais o Pró-Leite é um exemplo. De modo geral, os recursos gerados internamente não foram suficientes para promover a modernização do parque produtivo, sobretudo no segmento rural dos sistemas agroindustriais. A terceirização trouxe impactos positivos nos casos em que foi capaz de reduzir o volume de capital da firma associado às atividades terceirizadas. Nesse sentido, a terceirização da frota (tipo mais freqüentemente relatado) foi bem-sucedida nos casos em que a prestadora de serviço conseguiu reduzir a capacidade ociosa dos veículos e reduzir o custo de capital por unidade de carga transportada. Do ponto de vista da empresa contratante, além do ganho de eficiência, o capital desmobilizado pode ser realocado para novos investimentos. As empresas relataram a preocupação de minimizar os custos fixos com o propósito de ganhar flexibilidade na determinação do nível economicamente viável de operações.

Houve relatos em que a estratégia da empresa passava por uma melhora da utilização da capacidade instalada preexistente. Assim, foram realizados pequenos investimentos para a recepção de matéria-prima com o objetivo de otimizar a utilização das plantas industriais.

3) **Redução dos estoques de insumos e produtos** – Quase a metade das empresas entrevistadas informou ter havido reduções de estoques de matérias-primas e de produtos acabados em consequência da otimização dos processos industriais e de melhoras na logística de distribuição. Este último aspecto permitiu que os mesmos níveis de segurança no abastecimento passassem a ser obtidos com estoques menores e com impacto direto sobre a necessidade de financiamento (capital de giro) das empresas. Houve um relato em que a redução dos estoques foi relacionada à diminuição do nível de atividade da empresa.

4) **Melhora na qualidade da matéria-prima** – Especialmente no setor de lácteos, mas presente em outras indústrias de alimentos, melhorias na qualidade da matéria-

2. Financiamentos, sem limite de valor, para aquisição isolada de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados pelo BNDES, e para capital de giro associado, por meio de instituições financeiras credenciadas.

prima permitiram reduzir perdas no processamento industrial, com redução direta dos custos. O monitoramento das características físicas das matérias-primas deu margem à implementação de estratégias de diferenciação destas, adequadas a determinados usos industriais.

5) **Recurso a consultorias especializadas** para diagnóstico de processos e posicionamento estratégico das empresas – Mesmo empresas de médio porte recorreram a consultorias como forma de enfrentar as ameaças colocadas pela abertura econômica e, posteriormente, pela estabilização. Os resultados, entretanto, foram mais lentos do que se esperava e com a necessidade de novas consultorias. Os ajustamentos sugeridos incluíam desde a racionalização dos processos de gestão e produção até as estratégias de produto, tais como a refocalização das atividades.

6) **Treinamento de pessoal** – A capacitação do pessoal foi entendida pelos empresários entrevistados como um complemento dos investimentos em capital fixo. Em um dos casos relatados, o investimento em capital fixo não gerou os resultados esperados (melhora da qualidade do produto, no caso específico), porque os trabalhadores diretos não tinham a percepção clara da importância da qualidade do produto, nem das conseqüências de procedimentos inadequados. Os relatos dos executivos sugerem ainda uma elevação da qualificação da mão-de-obra contratada. Algumas das empresas entrevistadas demonstraram preocupação com a formação de gestores familiarizados com a cultura de seu setor ou de seu grupo estratégico.

7) **Melhorias na logística de abastecimento e distribuição** – Os investimentos em sistemas mais eficientes de logística foi um dos itens mais citados nas entrevistas. Tanto para as redes de supermercados como para grandes empresas processadoras, os investimentos e a racionalização dos centros de distribuição proporcionaram vantagens competitivas a custos menores. Segundo uma empresa líder na indústria brasileira de alimentos, a distribuição ainda é uma das barreiras à entrada mais importantes no Brasil. Tal realidade difere de mercados como o europeu ou o norte-americano, em que existem empresas que prestam esse serviço de forma eficiente e muito competitiva. O controle de uma rede de distribuição capilarizada e eficiente ainda constitui, no Brasil, uma grande vantagem competitiva que pode ser usada como plataforma de lançamento de produtos e parcerias com outras empresas. Para as redes de supermercados, os centros de distribuição também são considerados uma vantagem competitiva importante. Alguns deles tentaram soluções terceirizadas, especialmente nos itens de perecíveis, tais como verduras, frutas e legumes, e voltaram atrás. Em outros casos, foram feitos contratos com atacadistas que passavam a gerenciar o suprimento das gôndolas, assumindo as perdas da devolução/não-venda dos produtos e a responsabilidade pelo contínuo abastecimento com qualidade (Farina, 2002). No entanto, essa experiência não trouxe os retornos esperados, especialmente no tocante ao controle da qualidade e dos preços convenientes. Além disso, esse arranjo se tornou incompatível com a estratégia de diferenciação dos supermercados, com selos de garantia de origem do próprio varejista. Os centros de distribuição passaram a ser utilizados mesmo para frutas e verduras. A negociação de preços e quantidades é centralizada, assim como os pedidos das lojas, e a logística de distribuição é controlada pelo supermercado. Somente produtos especiais, vendidos em lojas de maior renda, são entregues pelo produtor diretamente nas lojas, embora a negociação seja centralizada. Esse é o caso dos produtos orgânicos e dos vegetais minimamente processados.

8) **Investimentos para reforçar marcas** – Foram relatados esforços desde a padronização de dimensões, cores e circunstâncias de uso da marca até as despesas vultosas com publicidade em diversos meios. Em geral, o reforço da marca estava relacionado à redefinição do grupo estratégico em que a empresa competia. Os relatos mostraram que as diferenças regionais e socioeconômicas dos consumidores permitem um conjunto diversificado de estratégias factíveis. Numa mesma indústria, há casos de sucesso da estratégia de agregação de valor ao produto, com o objetivo de explorar a disposição do consumidor em pagar por produtos mais cômodos, e outros de bom desempenho na comoditização do produto, em que a principal variável de concorrência é o preço. Nesses casos, custos competitivos foram obtidos por meio da exploração de economias de escala, de escopo e por uma administração acurada da logística de transportes, armazenagem e distribuição do produto. A segmentação do mercado permitiu a algumas empresas escolher, como foco de suas estratégias, os segmentos em que julgavam ter vantagem competitiva. As ações de criação e sustentação de marcas voltaram-se para segmentos específicos do mercado.

9) **Melhora da gestão de informações** – A redução dos custos de coleta, armazenamento e processamento de informações é subjacente à maior parte das mudanças relatadas pelos executivos das empresas entrevistadas. Incluem-se nessa rubrica processos de gestão da qualidade que dependem de sistemas de controle e de registros de informação sobre processos, tais como HACCP e Isso. Esses sistemas resultam não apenas em gestão da qualidade e da segurança do alimento, mas também em fonte de redução de custos decorrentes de menor número de horas de retrabalho ou de *recalls*, assim como em redução dos custos de testes laboratoriais que demandam tempo e elevados custos de oportunidade. Para as firmas que acumulam créditos tributários na exportação, os sistemas de informação permitiram uma gestão fiscal mais eficiente, a ponto de um executivo avaliar que a empresa suporta com menos dificuldade uma carga tributária maior quando comparada à situação anterior ao Plano Real. Tais sistemas de informação e controle não são de fácil adoção, especialmente porque requerem mudanças de comportamento de funcionários e gerentes. Algumas empresas relataram que foram necessários mais de cinco anos para a escolha, a implantação e a plena operação de sistemas de informação gerencial.

10) **Busca de canais alternativos de comercialização** – Algumas indústrias e cooperativas relataram esforços bem-sucedidos para a criação ou a revitalização de canais alternativos de comercialização, como o pequeno varejo de alimentos, os pequenos estabelecimentos que preparam alimentos para o consumo final (*rotisseries*, lojas de comida congelada, restaurantes, bares e lanchonetes), cozinhas industriais, cestas básicas e redes de franquias de *fast food*.

O principal estímulo para a utilização desses canais foi a percepção de que as transações com as grandes redes de supermercados não proporcionavam margens satisfatórias, tanto em razão dos preços praticados quanto em virtude das condições acessórias exigidas pelo varejista (custeio do repositor, participação em promoções, material de divulgação do varejista, etc.). Em contrapartida, os custos de distribuição para a maior parte dos canais alternativos são mais elevados. Os atacadistas conseguem reduzir os custos de distribuição para o pequeno varejo ao comporem um *mix* com grande número de itens; entretanto, esses agentes se limitam, em geral, a produtos que não dependem de cadeia de frio para a sua distribuição. As entrevistas revela-

ram diferentes posicionamentos em relação ao *trade-off* margem x custo de distribuição, tendo em vista o porte da empresa (escala e poder de barganha) e a natureza do produto em termos de perecibilidade e necessidade de cadeia de frio.

Empresas de grande porte que também atuam no mercado internacional de *commodities*, cujos produtos não são altamente perecíveis, tenderam a considerar como principal canal de comercialização as grandes redes de supermercados, secundadas pelos atacadistas. Já empresas de porte relativamente menor que atuam em mercados regionais com produtos perecíveis (lácteos, carnes congeladas e resfriadas de aves e suínos) tenderam a desenvolver sistemas próprios de distribuição (freqüentemente com terceirização da frota). Num primeiro momento, os custos de distribuição levaram algumas indústrias ao afastamento do pequeno varejo, com redução acentuada do número de clientes; dois ou três anos depois, as mesmas empresas tomaram diversas iniciativas para reconquistar o pequeno varejista, entre elas investimentos em centros de distribuição e informatização da gestão da logística (otimização de rotas, disposição dos produtos no veículo de entrega) para reduzir os custos de distribuição.

Desmentindo algumas previsões baseadas em supostas economias de escala das grandes redes de supermercados e nas matrizes de distribuição de países desenvolvidos, o tamanho do pequeno varejo não diminuiu nos anos que se seguiram ao Plano Real (ver tabela 9 na seção 5). Ao contrário, registrou-se aumento no número de lojas tradicionais e de supermercados independentes. O crescimento dos canais de distribuição de alimentos teria permitido atender a uma demanda em expansão, sem elevar os preços dos produtos finais. Não houve um gargalo no varejo de alimentos. As mudanças na estrutura do varejo – concentração e internacionalização das redes de supermercados, forte entrada de novos supermercados independentes e de novas firmas no grupo do varejo de alimentos tradicional – levaram ao aumento da pressão competitiva numa indústria em que os preços constituem a variável de concorrência mais importante.

11) **Consolidação de rotinas para a adaptação ao ambiente competitivo** – De modo geral, as empresas relataram que os processos de modernização vinham sendo implementados antes do Plano Real. O aumento do grau de abertura da economia brasileira a partir do fim da década de 1980 desencadeou uma primeira onda de investimentos voltados para a obtenção de ganhos de produtividade. Não obstante, a partir da estabilização das taxas de inflação, emergiu a percepção de que os ganhos advindos da modernização seriam essenciais para a permanência no mercado. A tensão desse momento se traduziu na consciência de que era preciso acelerar os investimentos, ao mesmo tempo em que não se podia permitir um crescimento excessivo do endividamento, pois as taxas de juros foram elevadas quando do lançamento do plano de estabilização e por ocasião das crises que se abateram sobre os mercados financeiros internacionais. As empresas que vinham investindo na modernização tinham acumulado *expertise* na gestão de projetos, o que tornou menos problemática a adequação do ritmo dos investimentos à capacidade de geração e captação de recursos.

12) **Desenvolvimento de relações de cooperação** – O ajuste dos sistemas agroindustriais teve a contribuição do estabelecimento de vínculos de cooperação vertical (ao longo da cadeia produtiva) e horizontal (entre empresas de um mesmo segmento ou indústria). Quanto à cooperação do primeiro tipo, há relatos de relações entre a indústria de máquinas e a de alimentos na transferência de tecnologia e de relações entre ata-

cadistas e o pequeno varejo para melhoria da gestão e do *marketing* desses estabelecimentos. A cooperação do segundo tipo aparece em compras conjuntas de insumos e no compartilhamento de canais de distribuição por parte de grandes empresas da indústria de alimentos (que competem em diferentes grupos estratégicos).

A tabela 12 apresenta os itens considerados pelos entrevistados como muito importantes para o ajustamento das empresas ao novo ambiente competitivo que se delineou na vigência do Plano Real.

TABELA 12

Elementos considerados "muito importantes" para o ajuste das empresas do setor agroalimentar

Empresa	Redução de postos de trabalho	Investimentos em capital fixo	Redução de estoques	Melhora da qualidade da matéria-prima	Recurso a consultorias especializadas	Treinamento de pessoal	Logística de abastecimento e distribuição	Investimentos para reforçar marcas	Melhora da gestão de informações	Busca de canais alternativos de comercialização	Rotinas para a adaptação ao ambiente competitivo	Desenvolvimento de relações de cooperação	Redução do número de fornecedores
Atacadista	*	*	*				*	*				*	
Cooperativa (aves e suínos)		*	*			*	*	*		*			
Cooperativa (lâcteos)	*		*	*	*		*		*				*
Cooperativa (leite – fornecimento ind.)	*	*				*					*	*	*
Cooperativa (leite – UHT)	*		*	*			*	*	*		*	*	
Indústria (arroz, feijão)	*	*					*	*		*			
Indústria (aves, suínos, alimentos)							*		*	*			*
Indústria (aves, suínos, alimentos)		*					*			*		*	
Indústria (lâcteos, alimentos em geral)		*	*				*		*			*	
Moinho de trigo 1	*		*				*		*				
Moinho de trigo 2	*	*								*			
Moinho de Trigo/Trader							*	*	*				
Pool de varejistas					*	*	*		*	*		*	
Supermercado (rede)				*			*					*	

Fonte: elaboração a partir das entrevistas realizadas pelos autores entre novembro de 2001 e abril de 2002.

8 ANEXOS

A.1 ROTEIRO DAS ENTREVISTAS E ENTREVISTAS REALIZADAS

A EVOLUÇÃO DA CADEIA AGROALIMENTAR E A REDUÇÃO DE PREÇOS PARA O CONSUMIDOR: OS EFEITOS DA ATUAÇÃO DOS GRANDES COMPRADORES

ROTEIRO DE ENTREVISTAS EM PROFUNDIDADE

Os alimentos apresentaram reduções de preço real da ordem de 30% após o Plano Real.

1. Ajustes internos à organização
 - a. Redução de custos de operação
 - b. Redução de custos de suprimento
 - c. Redução dos custos de logística
2. Ajustes organizacionais
 - a. Alterações internas à empresa
 - b. Terceirização de atividades
 - c. Integração de atividades
 - d. Alterações nas condições contratuais com fornecedores: padrões exigidos, prazos de entrega, prazos de pagamento, adição de serviços, práticas de produção/comercialização – é possível obter um contrato padrão para cada grupo de alimentos?
 - e. Treinamentos
3. Ajustes estratégicos
 - a. Padrões específicos
 - b. Diversificação de atividades
 - c. Focalização de atividades
 - d. Segmentação do mercado – novos segmentos atendidos
 - e. Uso de certificação própria e de terceiros
 - f. Número de fornecedores/tamanho relativo
 - g. Gerenciamento de informações

É possível indicar participação dos custos de logística de suprimento, dos custos de operação nos custos totais ou na receita total, antes e depois das alterações organizacionais feitas?

A equipe de pesquisadores compromete-se a manter em absoluto sigilo os nomes das empresas e os dados individuais.

A.2 ÍNDICE DE PREÇOS NOMINAIS DE ALIMENTAÇÃO (INPC) – REGIÕES METROPOLITANAS

TABELA 13

Índice de Preços Nominais de Alimentação – Índice Nacional de Preços ao Consumidor: INPC (agosto de 1994 = 100), regiões metropolitanas

	Brasil	Belém	Fortaleza	Recife	Salvador	Belo Horizonte	Rio de Janeiro	São Paulo	Curitiba	Porto Alegre
Agosto-94	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Setembro-94	99.86	99.41	100.04	99.13	99.28	100.12	99.58	99.89	100.18	100.88
Outubro-94	104.24	107.32	104.21	103.75	104.29	103.58	102.18	105.06	103.17	103.64
Novembro-94	108.44	112.82	109.47	107.54	106.79	108.67	106.51	109.72	107.59	104.77
Dezembro-94	109.31	112.43	111.24	108.55	108.42	110.96	106.56	110.18	108.52	105.48
Janeiro-95	109.88	112.86	112.95	109.83	108.86	110.79	107.28	110.55	109.82	106.52
Fevereiro-95	109.65	112.91	111.66	110.43	109.17	109.62	107.70	110.58	108.27	106.04
Março-95	111.21	116.40	113.19	113.66	110.72	110.35	108.30	112.08	110.07	107.46
Abril-95	113.50	118.03	114.12	117.50	113.80	111.34	110.25	114.19	113.00	110.73
Maió-95	114.18	119.10	114.61	120.01	116.05	113.05	110.69	112.90	113.61	111.94
Junho-95	113.59	116.35	115.86	119.28	117.13	111.29	109.56	112.74	112.36	111.52
Julho-95	114.61	117.10	117.64	119.38	118.71	110.13	109.69	115.38	113.69	112.98
Agosto-95	115.26	117.34	118.04	121.45	118.39	110.74	110.36	115.64	115.40	114.11
Setembro-95	115.39	118.25	119.05	119.91	117.78	111.50	111.16	115.49	116.60	113.99
Outubro-95	116.03	118.47	120.12	119.75	118.00	112.76	111.99	116.12	118.27	114.62
Novembro-95	117.38	120.75	121.09	120.71	118.60	114.17	113.60	118.30	118.34	115.09
Dezembro-95	118.53	122.00	121.56	121.90	119.83	115.96	114.78	119.59	119.11	115.65
Janeiro-96	120.34	122.35	123.44	124.49	121.88	118.79	117.39	121.18	120.40	116.51
Fevereiro-96	120.46	122.01	122.17	124.94	123.20	118.33	117.44	121.12	120.52	116.78
Março-96	120.50	122.34	121.59	125.09	123.85	118.65	117.10	120.98	121.01	116.85
Abril-96	121.31	121.05	122.04	127.40	124.11	119.08	117.31	122.84	122.11	117.58
Maió-96	122.31	120.93	123.42	129.05	124.92	119.78	119.48	122.96	123.41	118.99
Junho-96	123.27	119.47	125.28	129.19	125.54	122.13	120.72	124.10	124.03	119.62
Julho-96	123.76	119.56	124.95	128.45	127.67	122.64	121.26	124.81	123.87	119.99
Agosto-96	122.90	118.97	123.40	126.90	127.10	121.56	119.95	123.97	123.57	119.75
Setembro-96	121.89	117.90	123.17	124.87	125.31	120.66	118.89	122.86	122.62	119.86
Outubro-96	122.22	119.23	123.53	125.34	125.75	121.46	118.34	123.36	122.22	119.94
Novembro-96	121.83	118.77	123.40	124.29	125.89	120.90	118.23	123.16	120.74	119.62
Dezembro-96	121.13	117.68	122.74	125.40	124.77	120.11	119.00	121.83	119.69	118.36
Janeiro-97	122.14	117.76	123.54	125.99	126.40	122.05	120.82	123.00	120.03	117.64
Fevereiro-97	122.98	117.12	123.70	127.04	126.44	123.87	121.81	124.63	120.71	117.99
Março-97	124.63	118.44	124.69	127.88	127.24	125.05	124.13	126.83	122.40	119.66
Abril-97	124.76	118.82	124.09	127.79	127.61	124.82	123.94	126.63	124.27	121.06
Maió-97	123.58	117.65	123.92	127.05	126.75	123.57	122.30	124.76	122.54	120.78
Junho-97	122.99	115.24	122.03	126.84	125.81	122.37	122.27	124.93	121.62	121.19
Julho-97	122.28	114.53	120.72	125.31	125.06	121.88	120.61	124.57	121.28	121.76
Agosto-97	121.42	112.70	120.73	124.37	122.39	121.50	119.85	123.82	120.54	122.07
Setembro-97	121.16	112.45	121.39	123.84	121.24	120.91	119.76	123.60	120.70	122.44
Outubro-97	121.57	113.44	121.17	123.58	121.01	121.81	120.77	123.75	120.77	123.20
Novembro-97	121.80	114.00	120.18	123.13	121.67	122.45	121.61	123.70	121.07	123.22
Dezembro-97	122.75	114.68	121.13	124.55	122.54	123.64	123.10	124.40	121.86	124.04
Janeiro-98	124.73	116.20	124.53	128.24	124.44	125.90	125.61	125.51	123.34	125.19
Fevereiro-98	125.68	118.47	126.41	129.53	125.48	126.78	126.02	126.37	124.80	124.97
Março-98	126.95	119.05	127.87	132.10	126.61	128.31	127.46	126.93	126.62	126.65
Abril-98	128.19	119.67	128.60	134.75	128.06	129.69	127.88	127.95	127.07	128.91
Maió-98	130.90	121.42	131.72	138.15	132.97	132.98	128.84	130.84	127.27	130.07
Junho-98	131.30	121.84	132.68	137.72	134.69	133.18	129.71	130.75	127.45	130.59
Julho-98	129.75	119.54	132.50	134.26	132.81	130.16	128.88	129.09	126.97	131.66
Agosto-98	127.88	117.61	129.95	132.33	129.95	128.82	126.67	127.63	125.61	130.09
Setembro-98	126.87	117.48	127.93	130.94	127.11	127.55	125.95	127.30	125.24	129.25
Outubro-98	127.05	118.27	127.36	131.32	128.33	128.38	125.10	127.60	124.64	128.35
Novembro-98	126.25	118.38	126.69	130.20	127.26	127.06	124.85	126.59	124.38	127.40
Dezembro-98	126.55	120.73	127.60	131.73	127.21	127.75	124.86	126.69	123.87	125.98
Janeiro-99	127.69	122.57	129.50	133.20	129.14	128.37	124.39	128.30	123.88	126.82
Fevereiro-99	131.42	126.17	132.61	138.12	130.85	133.35	127.76	131.96	128.28	132.12
Março-99	134.08	128.37	133.38	139.50	132.66	135.49	130.99	134.61	132.31	138.56
Abril-99	133.43	127.58	131.83	139.88	130.94	133.62	131.69	133.63	132.82	139.32
Maió-99	131.95	125.91	130.80	137.58	129.22	132.07	129.76	132.44	131.85	138.46
Junho-99	130.16	123.78	129.94	135.46	128.03	130.31	128.10	130.29	129.56	136.86
Julho-99	129.62	122.03	129.82	135.07	127.69	129.87	127.36	130.03	128.51	136.58
Agosto-99	129.70	121.32	128.86	135.34	127.80	130.35	128.10	130.15	128.70	136.59
Setembro-99	130.35	121.95	128.27	135.45	128.75	131.07	127.84	131.65	128.79	136.85

(continua)

(continuação)

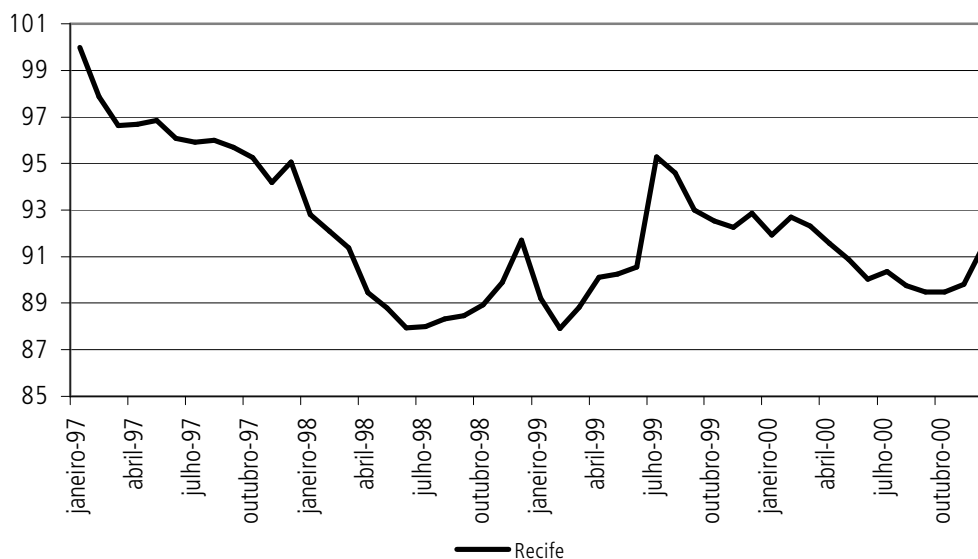
	Brasil	Belém	Fortaleza	Recife	Salvador	Belo Horizonte	Rio de Janeiro	São Paulo	Curitiba	Porto Alegre
Outubro-99	133.01	126.21	130.71	137.56	131.57	133.11	130.89	134.70	130.92	137.63
Novembro-99	135.23	128.43	133.79	139.80	133.65	136.41	132.95	136.16	133.52	139.16
Dezembro-99	137.35	130.85	135.22	142.78	135.81	138.43	135.35	138.50	135.02	140.10
Janeiro-00	138.59	132.90	136.95	143.60	137.76	140.34	136.62	138.78	136.07	141.36
Fevereiro-00	137.95	132.35	135.25	143.45	137.00	138.38	136.55	137.50	136.94	143.91
Março-00	137.15	131.86	135.82	142.89	135.36	136.67	134.97	137.32	136.00	142.92
Abril-00	136.48	131.02	135.05	141.41	134.28	135.63	133.62	137.16	136.31	142.70
Maior-00	135.40	130.11	134.36	140.91	133.27	134.60	131.03	136.41	134.50	141.56
Junho-00	135.65	129.40	134.66	140.59	133.62	134.16	129.41	138.23	133.76	142.48
Julho-00	138.48	130.23	135.85	142.77	135.75	139.47	131.78	140.87	138.05	147.17
Agosto-00	141.71	134.13	138.16	145.52	139.53	143.34	134.56	144.21	141.52	148.32
Setembro-00	143.00	135.34	141.19	147.44	141.27	145.30	136.00	144.47	142.56	148.70
Outubro-00	143.17	135.72	141.99	148.52	141.13	144.89	135.85	144.97	142.81	148.28
Novembro-00	142.94	136.18	140.53	147.12	141.23	144.99	137.18	144.41	141.21	148.33
Dezembro-00	142.34	136.98	140.57	147.81	141.37	143.57	136.36	143.27	140.05	147.34
Janeiro-01	143.61	139.08	142.67	148.41	143.82	146.09	136.54	143.58	141.04	148.81
Fevereiro-01	143.79	141.51	142.01	148.39	143.96	146.35	136.91	143.73	141.50	148.29
Março-01	145.48	142.42	143.33	149.95	144.87	148.06	139.00	145.91	142.46	150.19
Abril-01	148.49	145.72	146.26	152.33	148.00	151.91	142.20	147.94	146.79	154.54
Maior-01	149.41	144.79	147.16	153.69	149.76	152.15	143.62	148.57	147.95	156.78
Junho-01	149.44	141.01	147.65	153.86	149.88	151.88	144.70	149.12	147.43	156.92
Julho-01	150.47	141.89	147.83	155.27	150.96	152.03	146.03	151.00	147.68	156.50
Agosto-01	151.91	142.84	149.10	156.13	153.72	154.43	148.16	151.79	149.94	155.69
Setembro-01	152.26	142.24	148.98	156.13	153.98	154.14	148.66	152.65	150.52	156.78
Outubro-01	154.07	144.54	150.93	156.53	155.44	157.25	150.45	154.53	151.89	157.50
Novembro-01	156.29	145.88	154.22	158.54	159.61	158.80	153.98	155.83	154.61	158.47
Dezembro-01	157.31	146.75	156.32	160.50	161.73	159.91	154.69	156.09	154.26	159.27
Janeiro-02	158.71	148.92	158.66	161.75	163.32	161.23	156.43	156.81	155.82	160.40
Fevereiro-02	158.85	151.60	158.90	162.79	163.07	159.98	156.11	156.91	155.43	160.94
Março-02	159.50	154.48	159.52	164.08	163.56	159.70	156.00	157.57	155.22	161.41

Fonte: IBGE (www.ibge.gov.br).

A.3 GRÁFICOS: EVOLUÇÃO DO EMPREGO FORMAL ASSALARIADO – REGIÕES METROPOLITANAS

GRÁFICO 40

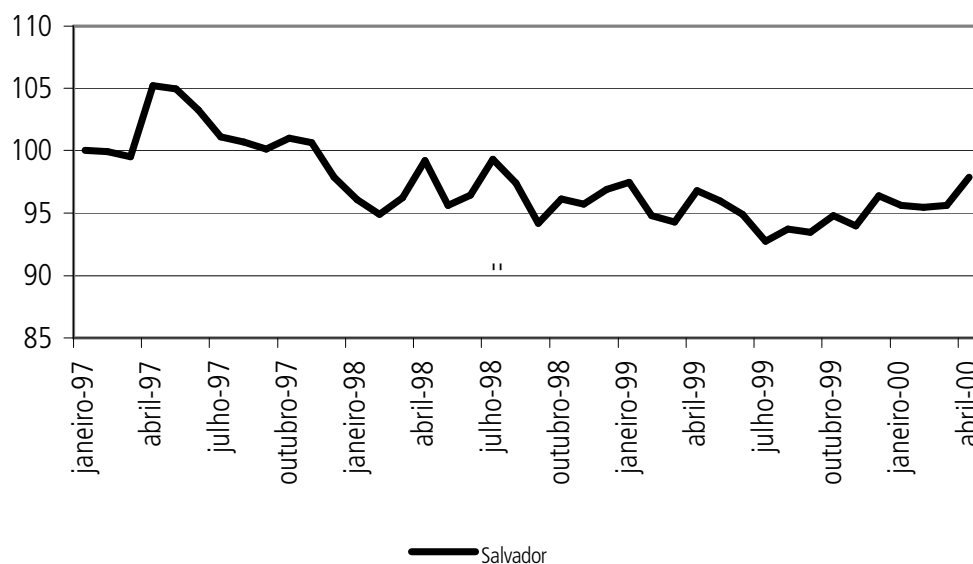
Emprego formal assalariado no setor de super e hipermercados na região metropolitana de Recife – Índice Base Fixa (número índice)



Fonte: IBGE (www.ibge.gov.br).

GRÁFICO 41

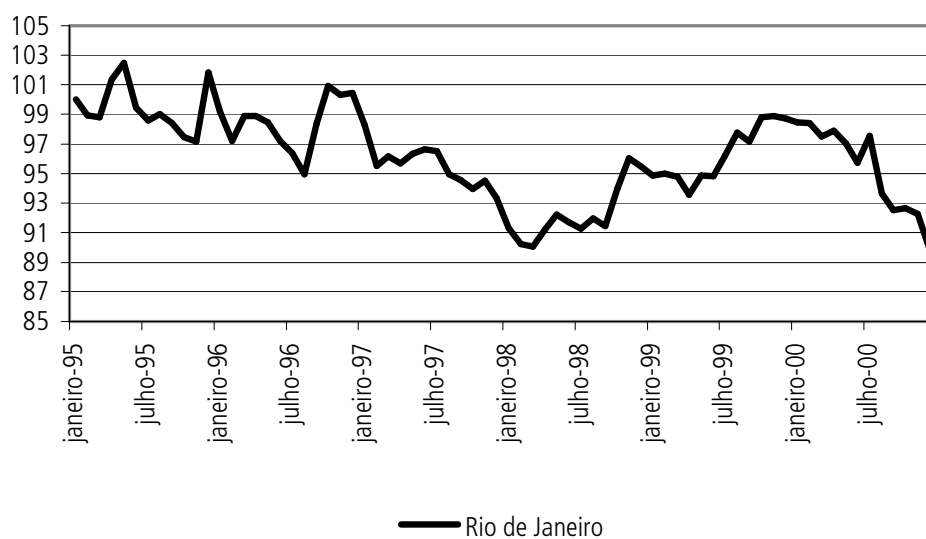
Emprego formal assalariado no setor de super e hipermercados na região metropolitana de Salvador – Índice Base Fixa (número índice)



Fonte: IBGE (www.ibge.gov.br).

GRÁFICO 42

Emprego formal assalariado no setor de super e hipermercados na região metropolitana do Rio de Janeiro – Índice Base Fixa (número índice)



Fonte: IBGE (www.ibge.gov.br).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DO FRANCHISING (ABF). **Censo do Franchising 2000**. Pesquisa encomendada pela ABF a Interscience.
- BESEN, G. M. V. *et alii*. Competitividade e produtividade das algodozeiras e das fiações no Sul/Sudeste do Brasil. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, IEA, v. 46, tomo 1, 1999.
- BONELLI, R.; FONSECA, R. Ganhos de produtividade e de eficiência: novos resultados para a economia brasileira. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, Ipea, v. 28, n. 2, agosto de 1998.
- CARDOSO Jr., J. C. **Geração e apropriação de valor adicionado na economia brasileira: um estudo da dinâmica distributiva no período 1990-1996**. Rio de Janeiro: Ipea, junho de 2000 (Texto para Discussão n. 733).
- DIAS, G. L. S.; AMARAL, C. M. Mudanças estruturais na agricultura brasileira, 1980 – 1998. *In*: BAUMANN, R. (coord.). **Brasil: uma década em transição**. Capítulo 6. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- Estrutura do Varejo Brasileiro. **Censo A. C. Nielsen, 1994-2000**. São Paulo: A. C. Nielsen do Brasil.
- FARINA, E. M. M. Q. Downstream structural changes in the Brazilian food and agribusiness system: the case of fresh vegetables and dairy business. **Development Policy Review**. Blackwell Publishers, v. 20, n. 4, setembro de 2002.
- FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERZTAJN, D. (coords). **Competitividade do agribusiness brasileiro** (Relatório de pesquisa publicado em CD). São Paulo: Pensa/Ipea, 1997.
- GAZETA MERCANTIL. **Balço Anual da Gazeta Mercantil, 1994-2000**. São Paulo: Gazeta Mercantil.
- HERRMANN, I.; NASSAR, A. Coteminas: o desafio da inserção no mercado externo. *In*: NEVES, M. F.; SCARE, R. F. (orgs.). **Marketing e exportação**. Capítulo 16. São Paulo: Esalq/USP/Pensa, 2001.
- HOFFMANN, R. Elasticidades-renda das despesas e do consumo físico de alimentos no Brasil metropolitano em 1995-1996. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 47, n. 1, 2000.
- HOMEM DE MELO, F. Agricultura brasileira nos anos 90: o real e o futuro. **Economia Aplicada**, v. 2, n. 1, março de 1998.
- _____. Os efeitos negativos da política cambial sobre a agricultura brasileira. **Economia Aplicada**, São Paulo, v. 3, número especial, março de 1999.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 1995-1996: consumo alimentar domiciliar per capita**. Rio de Janeiro: IBGE, 1998.

_____. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 1995-1996: despesas, recebimentos e características das famílias, domicílios, pessoas e locais de compra.** Rio de Janeiro: IBGE, 1999.

JANK, M. S.; FARINA, E. M. M. Q.; GALAN, V. **Agribusiness do leite no Brasil.** São Paulo: Milkbizz, 1999.

JANK, M. S.; NASSAR, A. M. Competitividade e globalização. *In: ZYLBERZTAJN, D.; NEVES, M. F. (coords.). Economia e gestão dos negócios agroalimentares.* Capítulo 7. Pioneira, 2000.

MARGARIDO, M. A.; BARROS, G. S. Transmissão de preços agrícolas internacionais para preços agrícolas domésticos no Brasil. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 47, tomo 2, 2000.

MARTIN, N. B.; VEGRO, C. L. R.; NOGUEIRA Jr., S. Considerações sobre os efeitos da desvalorização cambial nos custos e na renda das culturas da soja e do milho. **Informações Econômicas**, v. 30, n. 4, abril de 2000.

MENDONÇA DE BARROS, J. R.; RIZZIERI, J. A. B.; PICCHETTI, P. **Os efeitos da pesquisa agrícola para o consumidor** (Relatório de pesquisa). Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas. São Paulo, 2001.

NEGRI NETO, A.; VEGRO, C. L. R.; MORICOCHI, L. Impacto distributivo da retirada do ICMS: o caso do café. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 44, tomo 1, 1997.

PAULILLO, L. F.; ALVES, F. Crise agrícola e políticas públicas: novos elementos para discussão. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 45, tomo 2, 1998.

PEREIRA, T. R.; CARVALHO, A. **Abertura comercial, mark ups setoriais domésticos e rentabilidade relativa das exportações.** Brasília: Ipea, 1998 (Texto para Discussão n. 571).

_____. **Desvalorização cambial e seu impacto sobre os custos e preços industriais – uma análise dos efeitos de encadeamento nos setores produtivos.** Brasília: Ipea, 2000 (Texto para Discussão n. 711).

WEDEKIN, I.; CASTRO, P. R. Gestão do *agribusiness* na perspectiva 21. *In: PINAZZA; ALIMANDRO. Reestruturação no agrobusiness brasileiro: agronegócios no terceiro milênio.* Rio de Janeiro: Associação Brasileira de Agrobusiness, 1999.

EDITORIAL

Gerente

Silvânia de Araujo Carvalho

Revisão

Marco Aurélio Dias Pires

Ana Flávia Magalhães Pinto

Constança de Almeida Lazarin (estagiária)

Fábio Marques Rezende (estagiário)

Luciana Soares Sargio

Editoração

Iranilde Rego

Aeromilson Mesquita

Elidiane Bezerra Borges

Roberto Astorino

Reprodução Gráfica

Antônio Lucena de Oliveira

Edilson Cedro Santos

Apoio Administrativo

Tânia Oliveira de Freitas

Wagner da Silva Oliveira

Divulgação

Edinaldo dos Santos

Geraldo Nogueira Luiz

José Carlos Tofetti

Luiz Gonçalves Bezerra

Marcos Cristóvão

Mauro Ferreira

Orcilei de Fátima da Silva

Brasília

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES,

10º andar – 70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 315-5336

Fax: (61) 315-5314

Correio eletrônico: editbsb@ipea.gov.br

Rio de Janeiro

Av. Presidente Antônio Carlos, 51,

14º andar – 20020-010 – Rio de Janeiro – RJ

Fone: (21) 3804-8118

Fax: (21) 2220-5533

Correio eletrônico: editrj@ipea.gov.br

URL: <http://www.ipea.gov.br>

ISSN 1415-4765

Tiragem: 130 exemplares