

REPORTAGEM DE CAPA

CONJUNTURA

TRANSFERÊNCIA DE RENDA: QUASE 1 TRILHÃO DE REAIS

Bety Costa
fotos Alf Ribeiro



Redução nos preços dos alimentos beneficiou os consumidores, especialmente das classes C, D e E

É o que o campo perdeu em doze anos, com a desvalorização cambial e os baixos preços de venda dos alimentos

Desde o Plano Real até 2005, os preços de venda dos alimentos caíram 40%, em média, no índice de custo de vida. Uma pesquisa do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da Escola de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP), coordenado por Geraldo Sant'Ana Camargo Barros, demonstra que, de 1994 a 2005, o agronegócio deixou de ganhar quase 1 trilhão de reais, e que essa renda foi transferida para o consumo.

A redução de 40% nos preços de venda dos alimentos beneficiou especialmente as classes C, D e E, inspirando estratégias mercadológicas com foco nas sobras de orçamento dos mais pobres. Frango, yogurte e até dentadura – item prosaicamente citado pelo presidente

FHC, na época – simbolizaram o poder de consumo do novo nicho de mercado: o do povão, que passou então a usar telefone celular.

Grandes segmentos da economia, como o das redes de supermercados, concentradas em menos de meia dúzia de empresas, magazines e lojas de departamentos ajustaram o foco do marketing negocial no consumidor de baixo poder aquisitivo. Entre 2002 e 2005, segundo o Cepea, o campo perdeu em torno de R\$ 150 milhões de renda anual transferida para o consumo, depois repassada para os pagamentos dos juros altíssimos dos crediários.

Se há um aspecto social importante, o de tornar acessível o alimento às classes de baixo poder aquisitivo, o outro lado da moeda não pode ser ignorado. Apenas os melhores produtores sobreviveram a essa brutal transferência de renda do campo para a cidade. Os outros, sem cacife econômico para adotar novas tecnologias, abandonaram a atividade rural e se juntaram ao imenso contingente de excluídos do campo, cujo número chega a 3,5 milhões de pessoas.

A economia rural só poderia suportar transferências de renda via redução dos preços se a produtividade crescesse continuamente, o que é impossível acontecer. As colheitas variam a cada ano, em função de política cambial, mercados, quebras de safras, preços do petróleo, insumos e fretes. Em 2005/06, o café e a cana-de-açúcar estiveram entre as poucas culturas rentáveis.

“O produtor é um concorrente”, explica Geraldo Barros. “Ele vende pelo custo. Os mais eficientes, ao obterem ganhos de produtividade e redução nos custos, mes-

mo assim, vendem o produto ao preço praticado no mercado. Ou seja, não capitalizam as reduções nos custos de produção. O industrial pode acumular lucros crescentes, por longos períodos, até obter margem suficiente para baratear o produto. Isso, porém, não acontece com os preços dos alimentos. Toda vez que o produtor reduz custos, os preços de venda também caem.”

Produção dolarizada

Até a década de 1970, a política do governo era de sustentação dos preços agrícolas. Preços mínimos e crédito barato compensavam os ciclos de alta e baixa da agricultura. Em 1989, iniciou-se o desmantelamento dessa rede de proteção da renda agrícola e da produtividade. Isso funcionou na época da ocupação do Centro-Oeste, garantindo um preço mínimo único para o país todo e viabilizando a agricultura dos Cerrados.

A tecnologia tropical gerada na Embrapa deslanchou o crescimento da agricultura comercial, baseada na produtividade, ou seja, em colher mais por unidade de produção. Dados do Cepea mostram que, entre 1990 e 2005, a produtividade agrícola cresceu, em média, 2,6% ao ano, e a pecuária 4%. A produção de alimentos cresceu 68% e a população 27%, o que significa que a disponibilidade *per capita* de alimentos aumentou 32%.

Com o agronegócio em ritmo crescente, os preços despencaram no mercado interno. A agricultura passou a depender da exportação dos excedentes, cujos preços, se repressados, só tenderiam a cair cada vez mais. As exportações são então um elemento-chave para a sustentabilidade econômica do agronegócio.

Desde o Plano Real, porém, o dólar caiu 30%, entre 1994 e 98, período da desastrosa experiência de câmbio quase fixo, isto é, entre bandas estreitas, e de 2002 a 2006, caiu 43%. “A política agrícola é só câmbio”, diz o coordenador do Cepea. “Por isso a renda da agricultura

depende de produtividade crescente para enfrentar o protecionismo e a redução de custos. A armadilha é que temos um bom saldo comercial, mas o dólar em queda derruba os preços no mercado interno, o que favorece a transferência de renda – o que o produtor perde é repassado para o consumidor.”

‘A maneira de viabilizar uma transferência estável de renda é através do mercado externo’, defende Barros. “Sem ele, haveria uma transferência exagerada, os preços despencariam no curto prazo, o setor correria o risco de regredir e os preços dos alimentos começariam a subir.”

Os estudos em foco acompanham a evolução do PIB do agronegócio. De 1994 a 2004, acumulou um crescimento de 25%, chegando a R\$ 564 bilhões. Em 2005, iniciou-se a reversão dessa tendência: o PIB do setor caiu 5%. Em 2006, nova queda, de 2%. O que explica essas ocorrências? “Primeiro, o persistente crescimento da produtividade, próximo a 2,5% ao ano para as lavouras e 4% para a pecuária, até 2003. A redução dos custos contribuiu para sucessivos ganhos de competitividade do agronegócio. Segundo, o mercado internacional em forte expansão, puxado pelas economias emergentes, assegurou preços minimamente remunerados em dólares”, explica Barros.

Produtividade e mercado internacional viabilizaram, portanto, o crescimento do agronegócio, apesar da baixa recorde do dólar, até 1998. Quando, em 1999, o regime cambial se alterou e o dólar subiu, o fator cambial, que vinha jogando contra o agronegócio, veio se juntar à produtividade, e o PIB do setor cresceu quase 20% entre 2001 e 2004.

Mais do mesmo

Para Geraldo Barros, 2004 foi um ano muito especial. “Até aquela data perdurou o efeito das altas do dólar, que vinha ocorrendo desde 2002, principalmente em razão das incertezas políticas. Quando

Tecnologia tropical gerada pela Embrapa: colher mais por unidade de produção



estas se dissiparam, a moeda começou a caminhar de volta a seu curso aproximadamente normal, ou seja, em torno de sua média de longo prazo.”

Entre 2002 a 2004, o preço da soja esteve quase 30% acima da média dos sete anos anteriores. Como então se explica a crise dos dois últimos anos? Barros atribui aos suportes da *commodities*: o dólar, que despencou 34%, e o preço internacional, que caiu 18%, tudo de um ano para outro, entre 2004 e 2005. Considerando os custos dos insumos de produção e logística, o panorama fica ainda mais sombrio. “A euforia, que levou aos investimentos e ao endividamento, transformou-se no pesadelo do presente. Produtores e agroindústria acreditaram num prognóstico otimista, que não se confirmou.”

O economista acredita que a renegociação da dívida possa dar um fôlego ao setor, adiando o problema. “O dólar não tem perspectiva de subir significativamente, mesmo porque o agronegócio continua exportando bastante, por falta de alternativa e por necessidade, contribuindo para a manutenção

do baixo valor da moeda estrangeira”, explica.

Ele não vê alternativas para o setor, diante da estagnação do mercado interno, que já dura duas décadas. “Se o agronegócio dependesse do mercado doméstico, os preços despencariam ao primeiro sinal de crescimento da produção”, observa. “A economia interna ainda não encontrou seu caminho para o ‘espetáculo do crescimento’ e nada sugere que o faça no curto prazo”. O lado positivo é a economia internacional, que, para a nossa inveja, vai continuar crescendo. O panorama é de ‘mais do mesmo’. Daqui pra frente, o desafio do agronegócio brasileiro é manter a posição conquistada no mercado mundial.”

TECSA® CLOR Fungicida & Bactericida



Frutas



Flores



Hortaliças

***Não Tóxico *Não Residual *Não Oxidante**

PABX: (11) 3271-1611 www.serquimico.com.br