Ao redor do mundo, 24 horas por dia

Luiz Antônio Pinazza é gerente de negócios da Agroceres e diretor do Instituto de Estudos de Agribusiness da Abag – Associação Brasileira de Agribusiness.
E-mail: pinazza@agroceres.com.br

O aspecto cooperativo das alianças estratégicas é o foco principal do plano de marketing *do Feed Grains Council. Com base em experiências práticas, os americanos têm a clara convicção da importância de criar agências e formar parcerias internacionais.*

LUIZ ANTÔNIO PINAZZA

O Feed Grains Council (FGC) é uma corporação privada dos EUA, fundada em 1960, sem fins lucrativos, sustentada por mais de cem membros da agricultura e do agribusiness. A principal missão da entidade é desenvolver atividades que ampliem o mercado global de exportação norte-americano.

No plano operacional, o FGC concentra esforços em promoção, informação, inovação e liderança, em prol do desenvolvimento do mercado exportador de grãos e produtos correlatos dos EUA. As ações articulam produtores e agribusiness, com o envolvimento de setores públicos e privados. O objetivo final é chegar aos clientes efetivos e potenciais, desencadeando negócios que aumentem a lucratividade e fortaleçam a economia global.

Em termos de pesquisa de mercado, o FGC busca descobrir consumidores ao redor do mundo que queiram melhorar suas dietas, proporcionando-lhes acesso aos produtos baseados em grãos. As soluções são voltadas para cada mercado específico, a partir da aplicação de um *mix* de programas nas áreas de tecnologia, crédito, seguro, política comercial (regulamentação e normas) etc., com vistas a expandir a demanda e criar oportunidades para a exportação.

Com a mira no futuro, a proposta do FGC é bem ambiciosa e de longo alcance. O *World Feed Grains Demand Forecast* de 1997, divulgado no recente 37º Encontro de Phoenix, traçou uma projeção para o horizonte 1995-2006. As expectativas são de que as exportações anuais norte-americanas cresçam 46%, o que significa um salto para 112 milhões de toneladas.

Somente a China deverá importar 23 milhões de toneladas, cerca de 850% acima do nível atual. A Índia comprará 2,4 milhões de toneladas, contra 50 mil no presente. Mesmo o Brasil está na alça das exportações, com um crescimento de 215 mil para 2,1 milhões de toneladas.

Dispondo de uma estrutura internacional composta pela malha de 11 escritórios em diferentes países, a agricultura dos EUA vai de vento em popa, marcando presença efetiva nos quatro cantos do planeta. E, para espalhar seus tentáculos no mercado global, o FGC não economiza agressividade, como bem espelha o seu *slogan*: "Ao redor do mundo, 24 horas por



dia" (*Around the world and around the clock*).

Pragmaticamente lançando mão dos fundamentos e conceitos ligados à visão sistêmica de agribusiness e mesmo dos conceitos de *marketing*, economia e administração, o FGC coleciona uma série de realizações em curso, além de outras tantas já empreendidas. É um exemplo para o Brasil, que terá cada vez mais de expor sua face no mercado internacional, caso pretenda ter algum espaço na economia globalizada. O inteligente trabalho do FGC foi reunido em 11 tópicos, que descrevemos a seguir.

Aumentando a participação nos mercados

Com sofisticados estudos nas áreas de pesquisa e desenvolvimento de mercados, a indústria norte-americana de rações vai aumentando seu conhecimento a respeito das reais necessidades dos clientes. Cada país precisa ser tratado diferentemente. A grande vantagem disso é a criação de competitividade, baseada na prestação de serviços no tempo e espaço exigidos em todo o mundo. À primeira vista, certos passos podem parecer extremamente elementares e até dispensáveis, já que passam pela apuração das práticas de produção, armazenamento, manipulação e transporte do sistema de grãos forrageiros. Mas o fato é que, a partir de uma visão mais integral e de longo prazo do sistema agroindustrial, é possível olhar o quadro de maneira mais geral, com a criação de programas que gerem condições e antecipem mudanças no mercado.

A conjunção de uma série de fatores desfavoráveis destruiu a posição hegemônica dos EUA na Coréia, cuja participação caiu de 90% para 10% em 1988. Alguns países passaram a atender às pequenas e esparsas solicitações coreanas a preços competitivos, no prazo de apenas dois dias. Contudo, sustentando programas modelares, que são adotados para mercados regionais e mundiais, os EUA promoveram em 1995 um dramático retorno daquele país às importações, num volume que fez com que a participação americana subisse de 3,7% para 98%.

Os projetos coreanos de integração vertical aplicados pelo FGC apresentam resultados fantásticos, em operações que envolvem basicamente pequenos produtores e criadores. A agregação de valor chega a US$50 mil por hectare, além da diminuição de 30% do custo de produção e do aumento de 70% no número de aves engordadas.

Em 1997, o FGC celebra 25 anos de atuação na Coréia, com a responsabilidade de ter estimulado a transição de um mercado de grãos praticamente inexistente para um outro de10 milhões de toneladas. No início, os projetos concentravam-se muito mais nas áreas de confinamento de bois e integração de aves. Hoje, os programas se sofisticaram, com a inclusão de assistência em plantas para fabricação de etanol a partir do milho, o aumento do uso de plásticos biodegradáveis e os serviços e práticas comerciais.

Criando oportunidades na exportação

Taiwan importa aproximadamente 90% dos grãos forrageiros dos EUA. Cerca de 5 milhões de toneladas vão anualmente para os complexos de criação e abate. Mesmo com 23 anos de trabalho no país, o FGC não esmorece, ainda mais porque a população avícola segue em crescimento. O rebanho suíno, atualmente com 12 milhões de cabeças, é mais de 140% superior ao de 1973.

Uma sombra assustadora desafia os norte-americanos: como manter a alta participação no mercado de Taiwan, avaliado em US$600 milhões por ano?

A busca incessante de resposta percorre um leque de atividades do FGC que potencializam oportunidades, tais como a aceleração dos programas tecnológicos, a intensidade dos serviços industriais e o contínuo estreitamento comercial.

As expectativas são de que as exportações anuais norte-americanas cresçam 46%, o que significa um salto para 112 milhões de toneladas.

Operações de *hedge*, serviços de frete e distribuição, financiamentos privados, qualidade de grãos, formulação de contratos, análises de oferta e demanda, prognósticos etc. são expressões do jargão cotidiano nas transações internacionais que muitas vezes chegam a confundir *traders* da maior experiência.

As aplicações rotineiras de programas de treinamento são, portanto, cruciais para aperfeiçoar o conhecimento de mercado e vão além de um simples processo de educação da clientela. Em Dubai, nos Emirados Árabes e na República Sul-Africana, o treinamento sobre o sistema de comercialização de grãos do FGC oferece segurança de provisão aos importadores. Com isso, os clientes ficam mais inclinados a adquirir nos EUA os grãos necessários.

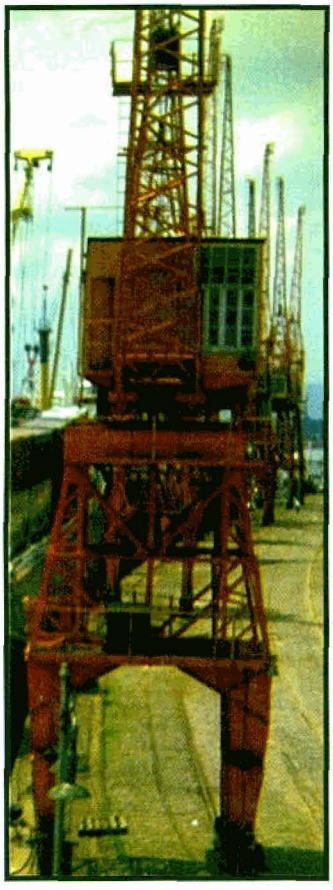
No mercado global, as evidências mostram que é cada vez mais oportuno estar presente em todos os lugares ao mesmo tempo, como no caso do *staff* do FGC de Taiwan, prestando assistência com seus conhecimentos e sua experiência ao crescimento da indústria suinícola na China. Ou, como acontece em outras áreas também longínquas, como a República Sul-Africana, onde o FGC faz consultorias sem necessariamente estar competindo na oferta de milho.

Estimulando a produção leiteira

O mais leigo dos consumidores sabe muito bem que os animais altamente produtivos na bovinocultura leiteira recebem tratamento especial de manejo e alimentação. Nada mais justificável, portanto, que os programas de treinamento e extensão rural do FGC sejam levados a diversas partes do mundo, ensinando o modo mais eficiente e lucrativo de os produtores de leite usarem os grãos forrageiros dos EUA.

Atuando em diversas latitudes e longitudes, o FGC trabalha com matrizes de várias raças, em granjas leiteiras de todos os tamanhos, sob climas diversos e condições econômicas desiguais.

Do Japão para a Coréia, derivando para a Turquia, os produtores aprendem junto ao FGC como suplementar rações com grãos forrageiros dos EUA. O mesmo diapasão segue na América Latina, onde a expansão do uso de grãos forrageiros dos EUA no arraçoamento dos rebanhos provoca aumento de produtividade nas criações. No Chile, por exemplo, a demanda de leite está crescendo mais rápido que a produção, o que



estimula os produtores a realizarem mudanças técnicas para diminuir a sazonalidade e aumentar a produção anual.

Laçando matrizes leiteiras ao redor do mundo, 24 horas por dia, o FGC faz crescer as exportações potenciais de grãos forrageiros dos EUA.

Aumentando a produção de carnes avícolas

Com base na informação de que 95% da população avícola mundial estão alojados além das fronteiras dos EUA, não é preciso ter bola de cristal para supor que mais de um dos 120 programas tocados pelo FGC em 80 países envolvem aves.

Em Taiwan, mesmo com o rebanho avícola tratado à base de rações há mais de 20 anos, ainda existe espaço para crescimento. Lá, os programas do FGC abrangem sistemas de inspeção local na produção de carnes e ovos, com o arraçoamento via grãos prevendo atingir o nível recorde de 3 milhões de toneladas no ano 2000.

Contando com a colaboração de profissionais graduados pela Intenskorm Business Training, de Samara, Rússia, o FGC busca a meta de reconstruir a capacidade de produção das granjas russas nos próximos cinco anos. O desafio é enorme, porque exige um incremento de 35% no consumo de ração, ou seja, 850 mil toneladas ao ano.

Para o FGC, a conclusão é óbvia e simples: "À medida que os produtores avícolas ficam mais eficientes e lucrativos, simultaneamente, transformam-se em melhores clientes dos grãos forrageiros norte-americanos."

Rastreando mercados potenciais

Por volta de 2020, a Índia será uma das cinco maiores economias do mundo. Com uma população atual da ordem de 850 milhões, rumando rapidamente para completar 1 bilhão, cresce o segmento de consumo para alimentos de maior valor agregado, tais como carne, leite e ovos.

A implementação de programas que visem eliminar barreiras não-tarifárias, bem como os de classificação e padronização, é passo fundamental para abrir o comércio de grãos da Índia com os EUA e outros países.

No México, o FGC está implementando um intensivo programa de engorda de ovinos. Desde 1991, foram montados 41 campos de experimentação. Num único estado, o rebanho cresceu 25 mil cabeças, enquanto as técnicas preconizadas pela entidade foram oficialmente adotadas em quatro estados.

A consolidação do parque agroindustrial da ovinocultura mexicana, assim como aumento de 50% na produção indiana de carne de carneiro e cabra significam até agora 3 milhões de toneladas de grãos forrageiros norte-americanos. Não é necessário acrescentar mais nada.

Desenvolvendo operações de crédito

Na agroindústria animal do Egito e da Turquia, o FGC aloca recursos em programas de investimento que serão pagos futuramente com dividendos advindos dos próprios projetos financiados.

O Banco da Pecuária do Egito (Cattleman's Bank) oferece crédito aos criadores simplesmente como capital de giro para conduzir a atividade produtiva. Mas não fica nisso, e realiza operações aparentemente excêntricas, como atender fornecedores de água que abastecem o rebanho de búfalos durante o transporte da fazenda ao abatedouro. Esse tipo de financiamento cresce a cada ano e alivia pontos críticos do sistema agroindustrial.

Os US$55 mil de recursos aplicados inicialmente pelo FGC no Cattleman's Bank detonaram o aporte de US$17 milhões dos fundos do PL 480 e o compromisso de aporte de mais US$79 milhões pelo governo egípcio. Com isso, a oferta de matéria-prima cresceu para 300 mil búfalos anuais, o que aumentou o consumo de grãos forrageiros para 200 milhões de toneladas, abrindo um grande mercado desses grãos para os EUA.

Através de empréstimos a baixo custo, o FGC tem também estimulado a produção estabular na Turquia. Estima-se que de 100 mil a 150 mil bois sejam confinados por ano sob orientação tecnológica e em instalações modeladas pela equipe do FGC. A disseminação desse sistema, somada a outros programas de crédito para exportação, tem sido um caminho comum para aumentar as vendas de grãos forrageiros dos EUA.

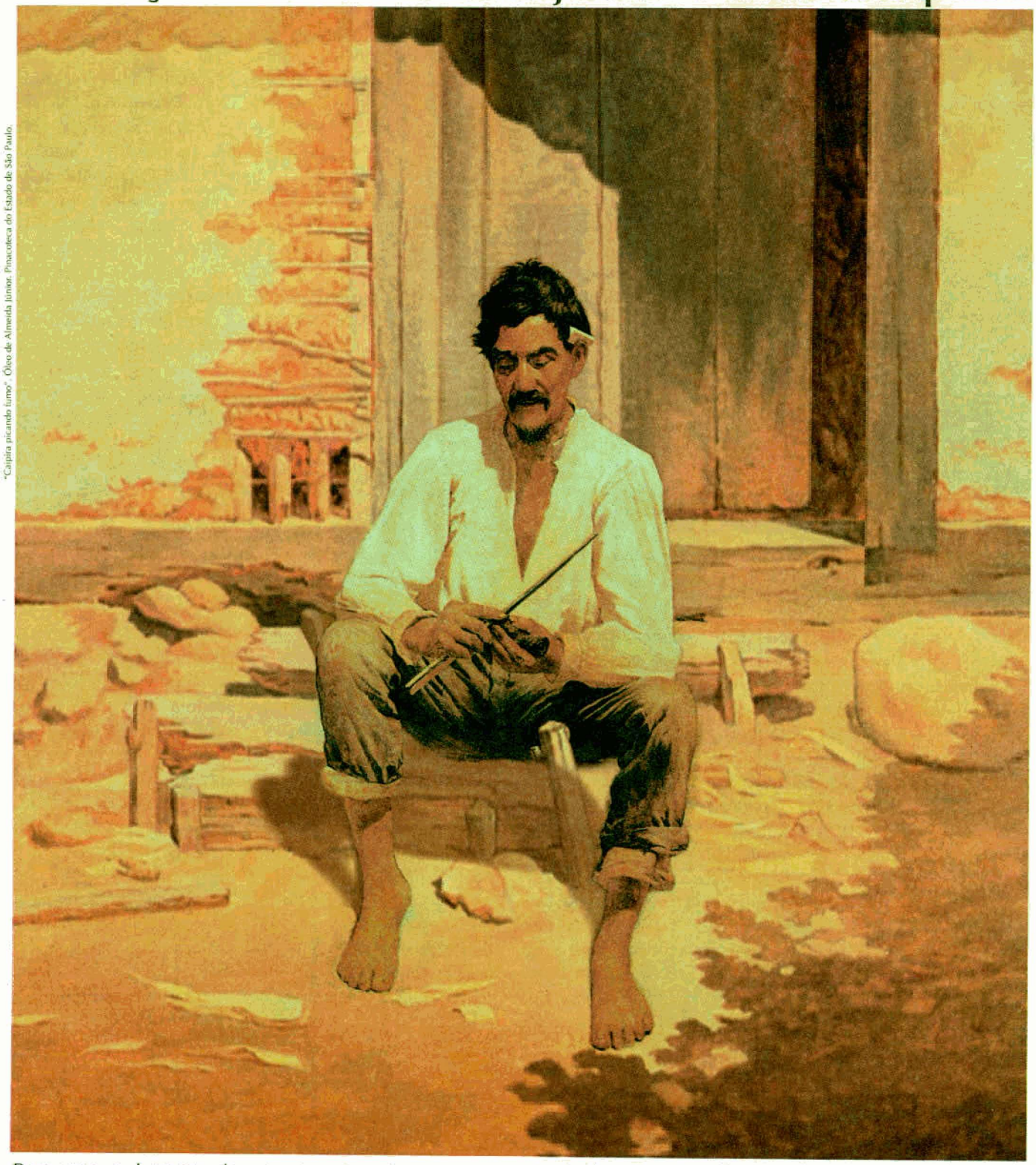
O FGC concentra esforços em promoção, informação, inovação e liderança, tudo em prol do desenvolvimento do mercado exportador de grãos e produtos correlatos dos EUA.

Promovendo novos hábitos de consumo

No México, os grãos forrageiros são também utilizados como grãos alimentares. As refeições baseadas em milho branco exemplificam esses casos. Com um consumo anual expressivo, da ordem de 1 bilhão de *tortillas* e em contínua expansão, os moinhos precisam dispor de fontes seguras de matérias-primas.

Por sua vez, as importações japonesas de cevada têm crescido substancialmente, em razão do esforço do FGC. As iniciativas são criativas e passam pela promoção de concursos com mais de 500 receitas culinárias à base do produto para o mercado japonês. Organizam-se caravanas japonesas para visitar os EUA e observar as ações-chave das promoções voltadas para a rede varejista próxima do consumidor. O resultado tem sido um tremendo sucesso da indústria de grãos forrageiros dos EUA junto aos consumidores finais do Japão.

Vida no campo.
A Fundação Banco do Brasil está ajudando a mudar esse quadro.



"Caipira picando fumo". Óleo de Almeida Júnior. Pinacoteca do Estado de São Paulo.

Para que o homem do campo crie raízes em seu ambiente, é preciso que ele tenha condições dignas e apoio efetivo. É isso que está fazendo a Fundação Banco do Brasil, em parceria com o Ministério da Agricultura e do Abastecimento e a Comunidade Solidária. Este ano serão destinados mais 30 milhões de reais para o Programa Homem do Campo. Uma quantia que, sem dúvida nenhuma, vai ajudar a diminuir as



www.fbb.org.br.

diferenças entre o meio urbano e o rural, melhorando a qualidade de vida de quem vive das atividades agropecuárias, pesqueira ou extrativista. Desta vez serão 60 as cidades beneficiadas. Um total de 730 mil pessoas, incluindo 240 mil crianças e adolescentes em idade escolar, que poderão ter acesso a educação, saúde e infra-estrutura produtiva. É a Fundação Banco do Brasil lado a lado com o homem do campo.

Comunidade Solidária

FUNDAÇÃO BANCO DO BRASIL

Ministério da Agricultura

Brasil EM AÇÃO

Organizando o fluxo de grãos

Ao longo do ano, os grãos forrageiros oriundos dos EUA migram por mares distantes e são movimentados em diversos portos até chegarem aos mercados importadores. Como o transporte de grãos representa uma parte significativa do processo de exportação, o FGC procura torná-lo sempre o mais eficiente possível.

Além da melhor eficiência, os embarques para Indonésia, Filipinas e Malásia crescem a cada ano em quantidade e volume, proporcionando ao FGC uma fonte de experiência e conhecimento digna de ser extrapolada para outros lugares do mundo.

Da mesma forma, em Taiwan, o sistema de embarque dos grãos forrageiros norte-americanos para portos chineses, em particular no Sudeste asiático, está sendo explorado como modelo para as Américas do Sul e Central.

Obedecendo à estratégia de utilizar programas bem-sucedidos como modelo, o FGC pretende construir continuamente uma via livre para movimentar os grãos forrageiros dos EUA pelo mundo, em espaço cada vez maior e tempo cada vez mais reduzido.

Estimulando o comércio livre de barreiras

Não obstante os altos preços dos grãos forrageiros, as indústrias refinadoras do México estão usando cada vez mais o milho dos EUA para produzir uma ampla variedade de produtos (adoçantes e outros) destinados a uma população crescente e ávida de consumo. Na mesma direção, o sorgo e o milho dos EUA estão sendo mais consumidos na alimentação do rebanho bovino de corte mexicano, onde o sistema estabular apresenta nítida expansão.

Exportações para o mercado mundial de grãos

Ano	Quantidade (milhões de t)
1995	70
1996	65
1997	75
1998	78
1999	81
2000	84
2001	88
2002	98
2003	112

Fonte: Feed Grains Council.

Amparadas pelo Nafta e sob a orientação do FGC, as matérias-primas dos EUA são fonte segura de suprimento para os refinadores de milho mexicanos, quando e quanto necessitarem. O Nafta está também abrindo as portas para que o México possa ter acesso ao xarope de milho com alta frutose (*high fructose corn syrup* – HFCS). O esforço é compensador, pois se as bebidas *light* forem elaboradas a partir do HFCS, os processadores mexicanos aumentarão o consumo de milho em 1 milhão de toneladas.

Na verdade, o sorgo e o milho dos EUA são aspectos críticos para o complexo agroindustrial bovino do México. Com a economia em recuperação e o aumento da população, o consumo de carne bovina cresce expressivamente. O FGC trabalha para que os criadores usem mais grãos na alimentação dos animais, ora na suplementação do pastoreiro, ora na criação estabular, melhorando a lucratividade e dando suporte para a expansão da agroindústria bovina.

Promovendo parcerias e cooperações

Através do Institutional Partnerships Project, o FGC opera como promotor do comércio de grãos, seja do governo ou da iniciativa privada, para desenvolver estruturas de mercado na Rússia. É um caminho que oferece maiores possibilidades de disseminação dos programas de crédito, bem como o uso de melhores instrumentos de financiamento, pois padroniza contratos e procedimentos comerciais.

Na verdade, à medida que o ambiente de formação de preços livres se materializa, mais de 70 companhias já se juntaram ao FGC para promover o Russian Grain Union. O trabalho é conjunto e, com um orçamento de US$1,4 milhão, conseguiu retorno surpreendente a curto prazo: 65% do mercado de grãos já estão sendo negociados comercialmente.

O FGC e a American Soybean Association também formaram parceria visando à abertura de novos mercados para os produtores norte-americanos. No Vietnã foi montada uma representação destinada a tornar disponíveis informações sobre a dinâmica comercial do dia-a-dia e aplicar programas para desenvolvimento da indústria de aves e suínos. Em conseqüência, o FGC ampliou a demanda de grãos forrageiros, ao mesmo tempo em que assistia o ministro da Agricultura do Vietnã no estabelecimento de uma política agrícola que sustentasse o crescimento do mercado no futuro.

Expandindo a avicultura e a suinocultura comerciais

Marrocos, Tunísia, Nigéria e Egito somam uma população de 128 milhões de pessoas ávidas por melhorarem suas dietas. A avicultura de corte, com sua eficiência na conversão de grãos em carnes e ovos, é uma das soluções alternativas mais concretas. Afinal, os marroquinos já consomem 12kg de carne de aves por ano, o que é um balizador significativo.

Com a aplicação de programas demonstrativos do potencial da avicultura no país, o FGC vai gradativamente induzindo os oficiais marroquinos a reformularem suas políticas comerciais e tarifárias, fomentando o crescimento das indústrias.

As ações envolvem duas frentes. Numa, os produtores marroquinos, estimulados pela equipe do FGC, são persuadidos a realizar o processo de integração nas indústrias, seguindo modernas tecnologias. Na outra, enquanto os testes de alimentação do FGC mostram como a utilização de grãos forrageiros melhora a saúde das aves, os criadores pressionam os oficiais do governo para conseguir tarifas adequadas.

Somente em Marrocos, os programas do FGC objetivam elevar o consumo de aves para 35kg anuais até 2003, criando um mercado de 1,1 milhão de toneladas para milho, 135 milhões para cevada e 80 milhões para sorgo.

A China tem o maior rebanho suíno do mundo. A relação de produção desses animais entre EUA e China é de um para sete. Com a capacidade de compra crescendo rapidamente, os consumidores chineses estão consumindo ainda mais a sua carne favorita. Até 2002, projeta-se que para cada suíno

existente nos EUA haverá nove na China.

Contudo, a transformação da suinocultura chinesa será dramática nos próximos anos. Lá, menos de 10% do rebanho utilizam arraçoamento baseado em grãos para tornar mais produtivos os índices zootécnicos da criação. Aproximadamente 350 milhões de suínos são criados livremente ao redor das casas e outros pequenos espaços, consumindo restos de comida. O FGC vem atuando intensivamente para montar a suinocultura profissional e de maior escala, como meio para conseguir maior produtividade e lucratividade. O trabalho abrange também os moinhos, que precisaram comprar mais grãos forrageiros e aumentar a produção de ração. Até o ano 2000, a meta do FGC é atingir 25% do rebanho suíno chinês com o tratamento de ração comercial, o que significará uma demanda adicional de grãos de 18 milhões de toneladas.

Descortinando o horizonte futuro do agribusiness

É freqüente que importantes formadores de opinião no país afirmem, equivocadamente, que o Brasil ainda não se libertou do modelo exportador primário junto ao mercado internacional. Como julgar tais afirmações ante os EUA, que só em grãos produzem quase 50% da produção mundial e exportam anualmente de US$55 a US$60 bilhões?

O FGC parte do pressuposto de que a meta para o desenvolvimento das atividades de mercado é similar às aplicações de recursos em bens e serviços adicionais. Traduzindo em outras palavras, isso significa que há um determinado momento em que o retorno proporcionado pelas atividades de investimento ultrapassa o valor inicial. A medida é a taxa interna de retorno de cada empreendimento.

Durante seus 25 anos de existência, o FGC estima que, para cada dólar aplicado pela organização, tenham sido criados cinco no desenvolvimento das atividades de mercado. Tal incremento na renda alimenta o ciclo de formação de novos fundos e alavanca outros investimentos.

No planejamento estratégico para 1996, a postura préativa entre os membros do FGC foi reconhecer que "a velocidade acelerada das mudanças desafia a capacidade do FGC para continuar sendo uma força positiva para a agricultura e o agribusiness dos EUA e seus clientes". Em suma, reconhecer que novas ondas serão emitidas por atividades que empregam palavras nem sempre bem-definidas e por isso mesmo pouco entendidas pelo consumidores, tais como biotecnologia, Organização Mundial de Comércio, valores agregados, valores adicionados, produtos orgânicos, engenharia genética etc.

Os membros do FGC vislumbram o surgimento de outro tempo para as exportações, em que será necessário multiplicar esforços para auscultar os clientes a respeito de seus desejos, suas preocupações e seus medos. A grande diferença estará no preparo para coletar e administrar em tempo hábil as informações para, rapidamente, monitorar políticas e alertar os tomadores de decisão norte-americanos sobre as novidades emergentes.

Extra!

Proálcool: o que precisa mudar

Desde a última semana de junho, os jornais brasileiros estão noticiando, mais uma vez, a retomada do Proálcool. O governo federal divulgou informações sobre a possível continuidade dos subsídios a este combustível alternativo.

CARLOS E. F. VIAN

Graduado em economia pela Unicamp, mestre em engenharia de produção pela Ufscar e doutorando em economia pela Unicamp. Bolsista na Capes.
E-mail: cefvian@eco.unicamp.br.

As notícias recentes dão conta de que a certeza de implementação de uma nova política para o Proálcool foi substituída pela incerteza sobre como atingir tal objetivo. Ministros e técnicos do governo garantiram que o Proálcool só deve ser reincentivado se houver vontade precípua da sociedade, com garantia de que as metas de produção serão cumpridas e de que a eficiência produtiva das usinas e destilarias será elevada rapidamente. Estes acontecimentos são similares aos que deram origem ao Proálcool em meados dos anos 70. Naquele tempo, os incentivos financeiros à produção visavam aumentar a oferta de álcool e diminuir o consumo de derivados de petróleo. Hoje, os incentivos devem ser direcionados para elevar os índices de produtividade e para se obter um custo menor para o produto.

É importante analisar alguns aspectos do planejamento e do controle estatal sobre a produção de álcool no Brasil, partindo das políticas de manutenção de preços e de desenvolvimento industrial e agrícola do setor sucroalcooleiro. O Estado teve um papel preponderante no desenvolvimento tecnológico da produção de cana-de-açúcar, financiando a pesquisa e o desenvolvimento de novas varie-