ABRE aspas:

O Brasil apresenta um potencial agrícola fenomenal. Falta tecnologia e a solução dos problemas causados pelo Custo Brasil, que encarecem a produção e diminuem a competitividade do país. Esta é a avaliação do vice-presidente da Case IH – Divisão Agrícola, Mario Hirose, que é também membro do Conselho Superior de Comércio Exterior da Fiesp e do Grupo de Política Industrial da entidade, da qual é ainda diretor da Divisão de Controle de Emissões do Departamento de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentado. Formado em Economia pela PUC-SP, com mestrado na Suíça, Hirose trabalhou durante 17 anos viajando pelo mundo e "aprendendo muito". Com base nesta experiência, segundo ele, o Brasil é muito competitivo "para dentro do portão da fábrica, ou da porteira da fazenda, porque daí para frente perdemos muito, por falta de uma reforma tributária e de problemas de infra-estrutura". Em entrevista a AGROANALYSIS, *Hirose avalia que os empresários rurais brasileiros "estão sedentos de tecnologia", e que é necessário um novo paradigma tecnológico que eleve a produtividade brasileira ao seu real potencial.*

Tecnologia para produzir

PATRÍCIA CARVALHO

❑ *Como o senhor analisa o Plano Agrícola 99/2000 divulgado pelo governo? Ele traz avanços?*

— Em termos globais este Plano representa um avanço. Mas, como nós sabemos, há limitações nos recursos disponíveis para que o governo possa atender a toda a demanda de recursos da agricultura brasileira, uma agricultura que tem um potencial fenomenal e é subutilizado.

Mas este ano houve um avanço, pelo fato de o governo estar alocando os recursos antecipadamente. Em anos anteriores, por diversas razões, ou os recursos vinham já durante a época de plantio ou até depois. E quando eu digo que isso é um avanço, é porque está havendo uma maior sensibilidade com o fato de que a agricultura tem um "cronograma" natural.

❑ *Mas o setor agrícola foi bastante punido nos últimos anos, chegando a ser chamado de "âncora verde" do real.*

— É, o setor agrícola passou por uma crise muito forte em 1994/95. Houve depois disso toda uma reestruturação e a própria indústria de tratores e máquinas agrícolas sofreu uma queda na produção de quase 50%. Mas a situação do setor agrícola vem melhorando, especialmente este ano. Desde janeiro houve um aumento na demanda por máquinas e equipamentos agrícolas, o que mostra maior capacidade de investimento por parte do setor.

❑ *A alíquota de IPI de 0% para máquinas e equipamentos, vigente no Plano Agrícola 99/2000, foi um incentivo ao aumento da demanda?*

— A diminuição das alíquotas de IPI para os bens de capital, como tratores, colheitadeiras e outros equipamentos, é sempre um incentivo à capitalização da indústria e conseqüentemente à modernização que estes setores exigem em termos de tecnologia. O atual Plano Agrícola prevê o aumento gradual da alíquota até que chegue a 5% ao final de julho, o que deverá atingir a indústria, porque aumenta o Custo Brasil, que é a grande bandeira da Fiesp, prejudicando muito a produção.

O sistema tributário brasileiro implica uma incidência de impostos em cascata em toda a cadeia produtiva. Temos hoje 60 taxas e impostos que incidem sobre as cadeias produtivas. E qualquer incremento de imposto gera um problema de queda da competitividade de todo o setor.



Hirose: potencializar a produção

❑ *Qual o panorama da atual frota brasileira de tratores e máquinas agrícolas? Ainda é uma frota com idade média de 20 anos ou esta realidade já vem mudando?*

— O panorama não melhorou muito. Nossa frota está extremamente sucateada e precisaria ser renovada urgentemente, porque se uma máquina tem uma vida útil de 10 anos, a partir de seu quinto ou sexto ano de uso passa a significar menor produtividade, mais gastos com manutenção etc. Uma colheitadeira de 10 ou 20 anos deixa, certamente, entre 10% e 15% do que colhe no chão.

Por isso eu digo que o potencial da agricultura brasilei-

ra é incalculável. Se nós colhemos hoje com uma perda média de 7%, só na colheita – fora as perdas no transporte, armazenamento, o que talvez dê 30% do total de nossas colheitas, por fatores como a frota de maquinário sucateado e a falta de infra-estrutura –, imagine o que poderemos colher com condições mais favoráveis e com tecnologia adequada.

❑ *O que se pode fazer para incentivar a renovação da atual frota, e o que está sendo feito? E qual a situação atual da indústria de maquinário?*

— Nos anos 70 o governo tinha como meta que a indústria deveria produzir 70 mil tratores por ano. Este era o objetivo e investimos para chegar a este número, embora nunca tenhamos chegado a este patamar. Mas nos bons momentos, chegamos perto dos 50 mil anuais, ainda na década de 70, e hoje estamos "comemorando" o fato de que poderemos chegar a algo entre 20 mil e 25 mil.

Agora, a renovação da frota poderia ser incentivada através de políticas agrícolas que oferecessem financiamentos com taxas de juros competitivas, não subsidiadas, mas nos níveis das taxas de juros internacionais, porque mesmo o Finame, por exemplo, é uma equação complicada hoje. Sua taxa de juros não é a ideal, mas é a melhor que se tem no mercado. Mas o problema é que se o produtor já tem financiamentos com o Finame, ou tem inadimplências no passado, o que significa a maioria dos agricultores, ele já tem uma restrição para ter acesso a esta linha de financiamento. Ou seja, temos recursos escassos nesta linha de financiamento somados a problemas de restrição ao crédito.

E agora temos também o problema da dolarização. Muitas indústrias, não só de maquinário, mas de outros insumos, vêm financiando os agricultores em dólar, como uma alternativa de linha de crédito. Mas aqueles produtores que tomaram financiamentos antes de 13 de janeiro, quando houve a desvalorização do real, passaram a ter uma dívida dolarizada, muito maior do que a original, que estamos renegociando etc. Mas é um problema.

❑ *E o custo destes financiamentos próprios para a indústria, significa um investimento de risco?*

— Esta é uma das formas de incentivar a compra de maquinário, e toda a indústria, mesmo de outros insumos, vem utilizando este instrumento. Riscos sempre há. É um *blend*, um pacote de instrumentos com os quais tentamos todos nos manter competitivos. Isso para nós significa oportunidade, muito mais do que risco. Uma vez que o governo não tem uma política clara, como acontece na Europa, nos Estados Unidos e na própria Ásia, no sentido de oferecer taxas competitivas na compra de novos equipamentos, temos que criar nossas oportunidades. Nós tivemos uma década perdida, que é a década de 80, em que o problema se agravou muito. Foi o momento em que a indústria de maquinário e equipamentos chegou ao fundo do poço. Em meados da década chegamos ao patamar de menos de 14 mil tratores ao ano, se não me falha a memória. Hoje o que tentamos fazer é incentivar a compra com o financiamento próprio, dada a escassez de recursos que existe no mercado. Captamos através da chamada "63 caipira" e financiamos com juros mais competitivos. O fato é que vem cabendo às indústrias uma parte muito grande deste bolo de financiamento.

❑ *Um item do Plano Agrícola 99/2000 fala da possibilidade de investidores estrangeiros investirem nos mercados futuros agrícolas. Qual sua opinião sobre esta medida e como o senhor vê o interesse de investidores internacionais na agricultura brasileira?*

— Nosso mercado futuro é ainda incipiente. Acho que o mais dinâmico é o da soja, mas ainda assim todos apresentam falta de liquidez e credibilidade, em parte por causa dos planos econômicos e mais recentemente da desvalorização. Mas eu vejo os mercados futuros como uma grande saída para a agricultura brasileira, na medida em que o produtor pode planejar seu plantio, ter um preço em nível internacional já planejado. E os investidores estrangeiros têm total interesse na agricultura brasileira, porque se houver, no futuro, cinco grandes produtores mundiais de grãos, o Brasil certamente será um deles. Além disso, a estabilidade econômica é também um atrativo para os investidores, assim como os volumes de grãos que já produzimos. Somos o segundo maior produtor mundial de soja, por exemplo. E a partir do momento em que nós podemos afetar o mercado internacional, é de interesse da comunidade internacional que a nossa safra seja planejada, para que não tenha grandes oscilações. E o mercado futuro existe para que haja estabilidade nos preços. Portanto, a possibilidade de investidores externos investindo no nosso mercado futuro é uma grande saída para a agricultura brasileira.

❑ *O Brasil tem tecnologia, mas que não é plenamente utilizada, ou ainda há muito a avançar no que diz respeito à tecnologia em maquinário agrícola?*

— Nós convivemos durante 20 anos com o mercado fechado. Um mercado fechado com problemas de política econômica, de balança de pagamentos, restrição de importações de toda ordem. A abertura propiciou que o consumidor brasileiro pudesse ter parâmetros de comparação de qualidade e preço. Isso aconteceu com todos os setores da economia e está ocorrendo com certeza no de máquinas agrícolas.

Hoje temos outro cenário: um mercado aberto, que trouxe um lado negativo também, porque escancarou demais as portas do país, e também ainda temos problemas estruturais, como o da balança de pagamentos desequilibrada, frente a uma forte demanda de importação em todos os setores da economia. A tecnologia sempre esteve disponível lá fora, mas a capacidade da indústria instalada no Brasil de trazer esta tecnologia, adaptá-la às condições brasileiras e lançar um novo produto é que era limitada.

A AGRICULTURA está passando por uma revolução completa em função da eletrônica e da informática, inclusive na questão ambiental. Hoje vendemos sistemas de produção, não ferro fundido.

De 94 para cá, com a abertura aliada à estabilidade, é que pudemos começar a trazer estes avanços tecnológicos e colocá-los no mercado.

❑ *O Projeto Case estaria ligado à internalização de novas tecnologias e à fabricação de equipamentos com alta tecnologia no Brasil?*

— O Projeto Case foi feito de acordo com nossos estudos estratégicos. Segundo estes estudos, o Mercosul e o Brasil estarão no futuro entre os maiores produtores de grãos mundiais. Iniciamos o projeto em 1996 e desde 97 investimos US$100 milhões na fábrica que será inaugurada em Sorocaba em outubro próximo. Começamos com a importação de equipamentos de altíssima tecnologia que vínhamos montando total ou parcialmente aqui. Apenas os componentes eram importados. Então tivemos uma fase de nacionalização, na nossa atual fábrica de Sorocaba, e a partir de outubro estaremos produzindo no Brasil.

Mas o mais importante é que pudemos notar que o produtor brasileiro, ou como eu o chamo, nosso empresário rural, está sedento de novas tecnologias e a partir do momento em que conseguimos comprovar que há altos ganhos de produtividade, com redução de custo, porque o custo/benefício é mais favorável, ele se mostra disposto a investir.

❑ *Esta dificuldade na introdução de novas tecnologias é apenas uma questão de preços, ou envolve também uma questão cultural?*

— Os dois. Porque a partir do momento em que chegamos para um agricultor e dizemos: "a minha máquina pode colher melhor que as suas três antigas e você terá perdas inferiores a 1% na colheita, enquanto agora você tem 7% de perdas", ele não acredita, porque existe um paradigma tecnológico atual e ele não visualiza outro tipo de parâmetro de produtividade. Não é nem, digamos, uma questão cultural, mas de um novo paradigma.

Tivemos que fazer muitos dias-de-campo, muita demonstração, provando, por exemplo, que temos uma máquina que colhe feijão; provamos a qualidade da colheita com menos quebra de grãos e que as máquinas significavam menores perdas. Só assim é que os produtores começaram a acreditar e a investir nas novas tecnologias.

❑ *Nos últimos 10 anos, quais foram as grandes inovações tecnológicas no setor de maquinário, e na agricultura em geral, mundialmente e no Brasil?*

— A grande mudança, sem dúvida, foi a eletrônica e a informática. Hoje vendemos sistemas integrados, não ferro fundido. Na verdade, são soluções nas quais as máquinas podem "conversar" entre si. Há uma integração de atuação entre os tratores, as colhedeiras, as plantadeiras etc, na busca de produtividade. Este é o grande passo. E há também os avanços na proteção ao meio ambiente, com uso de pneus que compactam menos o solo, pulverizações precisas de produtos químicos etc. E também não podemos deixar de considerar a revolução que a biotecnologia vem proporcionando.

A agricultura está passando, portanto, por uma revolução completa.

❑ *O setor de máquinas agrícolas tende a se concentrar mais fortemente? A fusão da Case com a New Holland é um sinal desta tendência?*

— A fusão foi muito importante, porque são duas empresas que detêm mundialmente grandes fatias de mercado, segundo e terceiro lugares respectivamente. Foi uma megafusão mundial, que resultou numa empresa de US$12 bilhões anuais, na qual serão preservadas as duas marcas com produtos e cores diferenciados.

Mas já houve um movimento grande de fusões e de concentração neste mercado no passado. Hoje as marcas mundiais são muito poucas, não devem passar de cinco grandes empresas mundiais, e todas presentes também no Brasil. Com essa nova fusão, o que deverá ocorrer é que a concorrência vai crescer muito, o que é muito bom para o consumidor.

❑ *Com sua experiência em comércio exterior, como o senhor analisa o posicionamento do Brasil frente ao mercado externo? É fato que somos mais comprados do que vendemos, ou seja, que não sabemos valorizar nossos produtos?*

— Isso é folclórico e em parte real. O caso do café é exemplar. O Brasil sempre foi um produtor muito forte, a marca Café do Brasil é muito forte, somos o maior exportador e produtor mundial. Mas nós não sabemos explorar o *marketing*, não sabemos explorar o potencial da nossa marca. É isso o que vemos quando, ao assistir ao Torneio de Roland Garros, vemos escrito "Café da Colômbia" atrás do nosso jogador. E isso acontece com muitos produtos.

Fora a questão do *marketing*, um dos problemas que causa a desvalorização dos nossos produtos é também o Custo Brasil. Somos um dos poucos países do mundo que exporta imposto, e muito. Um movimento exatamente oposto do que ocorre mundialmente. Estamos na contramão da história mundial da indústria neste sentido.

E há a questão diplomática. Atualmente a diplomacia e as relações exteriores são muito mais pragmáticas. Quando o Clinton esteve no Brasil, ele veio primeiro ver o mercado consumidor brasileiro e que produtos norte-americanos ele poderia vender no Brasil. Isso é uma mudança de papel. E o Brasil ainda carece deste pragmatismo no aspecto do comércio exterior.

O Brasil não tem que dar subsídios à indústria, tem é que valorizar a competitividade que temos – seja no campo, ou na cidade, nas nossas atividades. Para dentro do portão da fábrica, ou da porteira da fazenda, somos muito competitivos.

Os investidores estrangeiros têm interesse na nossa agricultura. A partir do momento em que nós podemos afetar o mercado internacional, é de interesse da comunidade internacional que a nossa safra seja planejada.