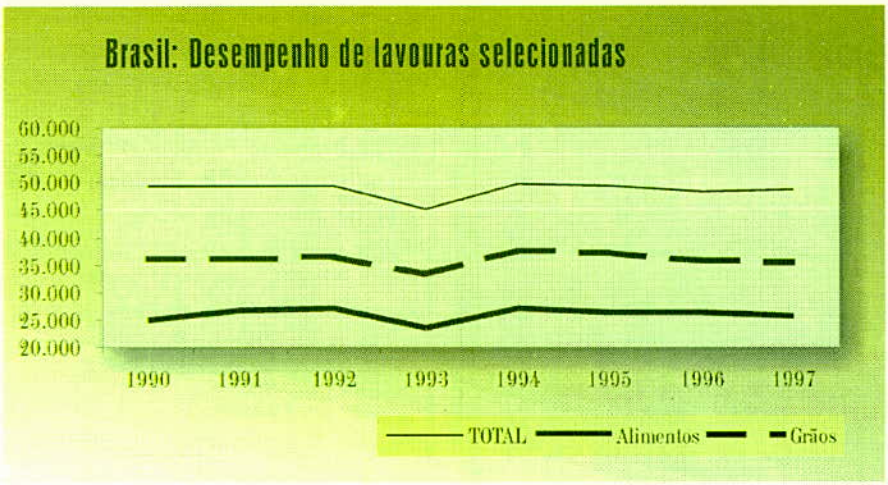


respectivamente, à do ano anterior.

Seguindo-se à soja, a terceira maior receita obtida pelas vendas externas do Brasil em 1997 foi a do café, que acrescentou US$3,1 bilhões à receita de exportações ou 60% mais do que no ano anterior. Os baixos estoques para moagem em mãos dos principais países consumidores e a quebra da safra de países como a Colômbia responderam pela alta das cotações mundiais que determinaram o aumento da receita cambial gerado pela rubiácea.

Outro dos produtos da lavoura que alcançou resultados expressivos em termos de receita cambial foi o fumo, com vendas externas cujas receitas foram 10% superiores às de 1996.

Já o suco de laranja teve um desempenho insatisfatório: o valor das exportações de suco caiu, em 1997, 28%. O resultado foi conseqüência da queda dos preços médios no mercado mundial, que passaram de US$1.117/t em 1996 para US$859/t em 1997 em função de uma maior oferta provocada por safras recorde em São Paulo e na Flórida.

[1] Produção física das lavouras a preços médios de 1985.

OS INSUMOS EM 1997

Otimismo até certo ponto

NIVALDO T. MANZANO

Alguns resultados em queda, metas a corrigir e fatores conjunturais moderam as expectativas para o desempenho do setor neste ano.

especial

Até o final do primeiro semestre, antes portanto da elevação abrupta da taxa de juros, a comercialização de tratores, máquinas e insumos agrícolas em geral vinha apresentando franca expansão – e a curva ascendente de vendas, registrada nos últimos dois anos, difundia um otimismo moderado entre esses setores. Moderado porque, por melhores que tenham sido os resultados, que em alguns casos atingiram um crescimento de 50% em relação a 1997, a base de referência encontrava-se muito deprimida pela retração das compras no período anterior, marcado pela crise da dívida dos produtores e pelos juros elevados. Otimismo moderado também porque a curva do crescimento já vinha perdendo força antes do novo sobressalto provocado pelos juros proibitivos a partir de setembro.

Para o setor de tratores, o ano começou com boas perspectivas. Entre junho de 1997 e maio de 1998, a comercialização do setor apresentou uma expansão satisfatória de 50%. Já no período de 12 meses, de julho de 1997 a junho de 1998, o crescimento das vendas recuou para 46%, caindo para 43% em agosto sobre julho do ano anterior. Ainda assim, com a aprovação dos recursos do Finame à taxa prefixada de 11,95% ao ano, acreditava-se em agosto que a produção alcançaria o patamar de 27 mil unidades em 1998.

O *ranking* nacional de vendas para o mercado interno no primeiro semestre de 1998 é o seguinte: Agco, 35%; Valtra, 30,3%; New Holand, 20,7%; SLC John Deere, 8,5% e outras, 5,5%. No mercado de colheitadeiras, a participação da John Deere no ano anterior fora de 44,8%.

As receitas com as vendas externas devem chegar a US$880 milhões, 15,7% acima de 1997. No ano passado, a exportação elevou-se a 10 mil unidades, contra 8,3 mil em 1996 e 4,3 mil em 1993. O principal mercado para as empresas nacionais de tratores, plantadeiras e colheitadeiras é o Mercosul. O crescimento das vendas externas reflete o padrão internacional alcançado pelas máquinas fabricadas no país, resultado das fusões e da entrada de indústrias de porte global.

Sementes

A julgar pelo desempenho do setor de sementes, os produtores em geral optaram por investir em tecnologia, como forma de elevar a produtividade. Segundo informa a Associação Brasileira dos Produtores de Sementes, na hora de escolher, o produtor optou pelo insumo mais nobre, em que pese ao preço relativamente mais elevado. É o que ocorreu com o milho híbrido, especialmente nos estados do Sul, onde a demanda supera as previsões.

Visão de futuro

FERNANDO CARDOSO FILHO

Uma visão sistêmica do papel desempenhado pelo setor de fertilizantes na economia é fundamental para entendermos a sua importância. Também é necessário melhor entendimento das principais variáveis que interferem no seu desempenho.

O fertilizante é isoladamente o insumo mais importante para o crescimento da produção agrícola no mundo, em particular em regiões de baixa fertilidade natural dos solos (caso dos cerrados brasileiros). O crescimento da agricultura, por sua vez, depende do consumo de alimentos, que varia em função do crescimento da população e da melhoria do nível de renda da população.

Visto por esse ângulo, fertilizante é um negócio estável e com boas perspectivas de longo prazo, uma vez que a tendência é que as pessoas melhorem continuamente suas condições de vida, principalmente do padrão alimentar, já que a fome ainda aflige grande parte da humanidade. Sinais inquestionáveis de melhoria geral da renda têm sido vistos na América Latina, na Ásia e no Leste europeu. Talvez a grande exceção ainda seja o continente africano. No Brasil, apenas nesta década a renda *per capita* evolui de pouco mais de US$3 mil para mais de US$5 mil.

Estudos sobre o assunto mostram que grandes produtores agrícolas, como EUA e China, estão no limite de sua produtividade e de suas áreas agrícolas. O Brasil ainda dispõe de área em abundância sob condições climáticas adequadas para o desenvolvimento da agricultura, da possibilidade de aumentar a produtividade em praticamente todas as lavouras cultivadas.

Os anos 90

O que ocorreu nesta década na agricultura e no setor de fertilizantes é um bom indicador de nosso potencial. A produção total agrovegetal (além de grãos inclui lavouras perenes e semiperenes) da safra 1989/90 atingiu 105 milhões de toneladas, inclusive 56 milhões de toneladas de grãos. Estamos colhendo na safra 1997/98 aproximadamente 140 milhões, sendo 78 milhões de toneladas de grãos. A área plantada foi praticamente a mesma: de um total de 47 milhões de hectares na safra 1989/90 passamos na safra 1997/98 a 50 milhões de hectares, o que indica um excelente crescimento na produtividade média – no total evoluímos de 2.200kg/ha para 3 mil kg/ha, mais de 36%.

O consumo de fertilizantes nesse mesmo período cresceu 53%, uma taxa de 6,3% ao ano. Em 1989 foram consumidos 9 milhões de toneladas e em 1997 chegou-se ao recorde de 13,8 milhões. A adubação média por hectare cresceu na mesma proporção, uma vez que a área praticamente se manteve estável.

Diversos fatores determinam o aumento da produtividade no campo: a melhoria de tratos culturais, a qualidade das sementes e dos defensivos agrícolas e o maior uso de fertilizantes. É também importante a ação integrada que permitiu a introdução do plantio direto no Brasil, prática agrícola moderna e ecologicamente adequada à manutenção de solos férteis e produtivos para as gerações futuras. Mas o fertilizante é crítico, é o alimento da planta, sem o qual a produção agrícola não cresce.

Depois da abertura econômica do país, o desempenho das exportações agrícolas sustentou e aumentou os volumes exportados, gerando superávits crescentes no período, demonstrando a grande capacidade competitiva do setor na economia globalizada. Em 1997, as exportações, de produtos de origem agropecuária atingiram US$19,5 bilhões e as importações, US$6,8 bilhões, resultando em superávit de US$12,7 bilhões.

O setor, portanto, tem pelo menos três aspectos estratégicos para o Brasil que precisam ser lembrados e valorizados: gerador de superávits na balança comercial, garantia de alimentação barata e adequada às exigências maiores dos consumidores que aumentam sua renda e gerador de empregos no campo.

Desempenho

A Manah é um dos líderes do setor, e sua estratégia de diferenciação tem sido a base do seu sucesso. Os indicadores dos últimos cinco anos mostram que a empresa vem obtendo um bom nível de crescimento, assim como de rentabilidade. O faturamento líquido, que em 1993 foi de R$123,5 milhões, cresceu 262%, alcançando R$447,6 milhões em 1997. A empresa apresentou lucro em todo o período, destacando-se os anos de 1994 e 1996, com cifras de R$31,1 milhões e R$26,6 milhões, respectivamente. Mesmo em 1995, quando a agricultura enfrentou sua maior crise de renda, a Manah teve um lucro de R$ 6,4 milhões. A lucratividade no período atingiu, em média, 6,1% sobre o faturamento líquido. O patrimônio líquido saltou de R$66 milhões, em 1993, para R$155,9 milhões em 1997, um crescimento de 136%. A rentabilidade apresentou uma média de 13,6% nesses últimos cinco anos.

Este ano vem sendo afetado pela crise internacional, que acentuou a queda dos preços das *commodities* agrícolas, retardando as decisões de plantio principalmente dos sojicultores. Os últimos levantamentos indicam que haverá uma redução da área de soja, parcialmente compensada pelo crescimento das áreas de milho, arroz e algodão. No total a área será praticamente a mesma, e o consumo de adubo deverá superar em 1,2% o volume de 1997 (recorde histórico), atingindo 14 milhões de toneladas.

Apesar da restrição de crédito na economia, a agricultura ficará preservada conforme firme determinação do presidente da República, reconhecendo o papel estratégico do setor. O setor de fertilizantes e a Manah compartilham dessa visão voltada para o futuro, que reconhece a importância do agronegócio no Brasil de hoje e principalmente do futuro, que continuaremos ajudando a construir.

Fernando Cardoso Filho é presidente da Manah S.A.

No conjunto, porém, a comercialização de sementes deverá apresentar um recuo de quase 20% em relação ao ano anterior. O menor volume comercializado, no entanto, não reflete em igual medida o volume estimado para a colheita, uma vez que os investimentos pesados na melhoria da qualidade da produção de sementes e na obtenção de plantas mais produtivas reduziu, no caso da soja, por exemplo, a densidade por hectare de 100 para 75kg, enquanto o estande, que era de 400 mil plantas, recuou para 160 mil, sem prejuízo da produtividade.

A redução na oferta de soja explica-se pelo excesso de chuvas na colheita, que comprometeu a qualidade do material. O milho recupera sua produção, depois da grande queda ocorrida em 1996. Quanto ao algodão, a participação do produto importado é crescente. O arroz apresenta demanda firme, com uma previsão de 14% de crescimento em relação ao ano anterior, a despeito de problemas localizados no Rio Grande do Sul e Goiás. Parte do feijão, originalmente previsto para semente, deverá destinar-se ao consumo, em virtude dos preços atraentes. O trigo apresenta queda, em virtude das chuvas e da redução da área de plantio.

O principal mercado para as empresas nacionais de tratores, plantadeiras e colheitadeiras é o Mercosul. O crescimento das vendas externas reflete o padrão internacional alcançado pelas máquinas fabricadas no país, resultado das fusões e da entrada de indústrias de porte global.

Fertilizantes

A comercialização de fertilizantes mostrou-se promissora no primeiro trimestre, com crescimento de 17%. Nessa marcha, tudo levava a crer num ano de bons resultados. No transcorrer do segundo trimestre, porém, as vendas começaram a perder força, e já no final do semestre o setor trabalhava com franca perspectiva de reversão, prevendo resultados próximos aos do ano anterior.

Entre as razões para explicar o arrefecimento das vendas está o comportamento dos sojicultores, que deixaram de antecipar as compras como haviam feito em 1997 e 1996. Assim, em um ano de aumento da oferta registrou-se uma retração na procura, prejudicando sensivelmente o resultado operacional das empresas. Outra implicação da protelação das compras é a concentração das entregas no quarto trimestre, o que deverá atrapalhar a logística de distribuição, onerando o custo do frete.

Os balanços divulgados pelas principais companhias do setor no primeiro semestre apresentam em geral resultados desfavoráveis. O mercado nacional de fertilizantes movimenta R$4,5 bilhões, ocupando o quarto lugar no mundo.

Um dos maiores fabricantes mundiais de fertilizantes, a Cargill, começa a operar com adubos sólidos, depois de ter acumulado no país uma experiência de quatro anos na área de fertilizantes líquidos. Com a entrada da empresa no setor de sólidos, indaga-se no mercado se a globalização estaria chegando ao setor.

Defensivos

Dentre os insumos, os defensivos têm apresentado desempenho acima da média, com resultados de comercialização crescentes. As perspectivas para a nova safra de verão, feitas no final do primeiro semestre, eram de crescimento de 9% em relação ao ano anterior. O faturamento anual do setor, que era de US$1,5 bilhão em 1995, saltou para US$2,2 bilhões em 1997, e a previsão para 1998 era de US$2,4 bilhões.

O segmento que mais cresce é o de herbicidas. À medida que o plantio convencional é substituído pelo plantio direto, que deverá cobrir cerca de 20% da área plantada com cereais e oleaginosas, aumenta a demanda de insumos modernos, principalmente para o controle de ervas daninhas.

Em que pese ao crescimento do setor, problemas de comercialização preocupam os fabricantes. Um deles são os gargalos na logística de distribuição. As empresas têm buscado estratégias para reduzir o custo do produto da fábrica até o consumidor final. Outro problema são os prazos de pagamento. A sobreposição dos vencimentos leva a pagamentos que ultrapassam o tempo de uma safra.

Calcário

No fim do primeiro semestre, o setor previa um crescimento de 7% nas vendas, ou seja, 18,2 milhões de toneladas. O Prosolo deverá contribuir para que esse resultado seja atingido.

Em 1994, quando entrou em vigor o Plano Real, o consumo do produto chegou perto do nível recorde dos anos 80, cerca de 20,4 milhões de toneladas. Desde 1995, no entanto, as vendas despencaram. Segundo a avaliação da Associação Brasileira dos Produtores de Calcário (Abracal), o potencial do mercado é de 52 milhões de toneladas anuais, tomando-se por base uma aplicação de 1,4t por hectare na área total plantada com cereais e oleaginosas.

Nivaldo T. Manzano é jornalista.

