Quem paga a mais pela soja não-transgênica

ANDERSON GALVÃO GOMES

Quando a soja geneticamente melhorada (GM), tolerante ao herbicida glifosato, foi liberada para comercialização, primeiramente, nos EUA, e depois, na Argentina, a partir de 1996, houve reação contrária, por parte de consumidores no mercado europeu, e surgiram, no Brasil, especulações a respeito de preços diferenciados entre a soja convencional e os OGMs.

Algumas correntes acreditavam no crescimento e na conquista de importantes fatias do mercado europeu na exportação brasileira, em detrimento da soja norte-americana e da Argentina, com maior valor por causa do pagamento de prêmios para o produto não-GM.

Porém, desde a comercialização da soja RR, não há informações sobre preço diferenciado. Quando há prêmio, não existe transferência para o produtor brasileiro, salvo em casos pontuais.

A adoção da soja do tipo OGM cresceu na Argentina e nos EUA, inclusive, nos anos de menores preços históricos. A política de subsídios poderia ser responsabilizada pela expansão dos norte-americanos. Como na Argentina isso não ocorre, a explicação é outra, principalmente, quando prevalecia a paridade cambial: um peso = um dólar.

A soja RR representa 80% da área da oleaginosa nos Estados Unidos, e 95%, na Argentina. Enquanto isso, o Brasil assistia a embates jurídicos sobre OGM, após o parecer favorável da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança - CTNBio, em 1998, para o cultivo da soja RR no País. Os concorrentes internacionais incorporaram tecnologia, e os agricultores brasileiros não puderam exercer opção de escolha.

Apesar da proibição legal, os cultivos da soja GM se disseminaram no Brasil, a partir do Rio Grande do Sul para outros Estados. Estimativas não-oficiais sobre o cultivo da soja GM no Brasil apontam uma participação próxima de 20% na área semeada em 2002/03.

A DEMANDA EUROPÉIA DE PROTEÍNA VEGETAL

No ano de 2002, na importação de farelo de soja da União Européia, o Brasil forneceu 49%; a Argentina, 33%; e os EUA, 18%. No período de 1998 a 2002, a Argentina apresentou o maior crescimento nos embarques, com 72%, seguida pelo Brasil, com 55%, enquanto os EUA recuaram e estabilizaram sua participação em 6,0 milhões de toneladas.

O crescimento da participação da Argentina no mercado de farelo de soja da União Européia ocorreu junto com a suposta resistência à soja GM.

Do farelo de soja importado pela União Européia, 14,4 milhões de toneladas vêm da soja convencional, e 17,8 milhões, da soja geneticamente modificada.

Existem estimativas de que apenas cerca de 4,0 milhões de toneladas de farelo de soja são não-GM. O restante é comercializado como *commodity* pura.

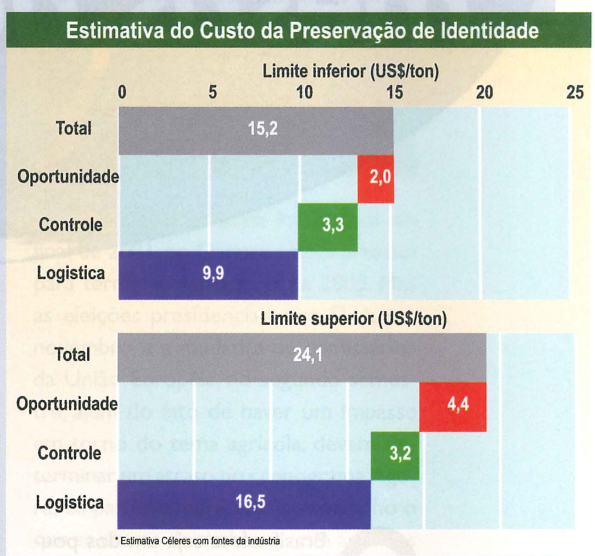
Apenas 1,0 milhão é comercializado como *hard*-IP, com procedimentos de rastreamento. O restante é comercializado como *soft*-IP, com testes do tipo PCR-Negativo, mas sem o controle de origem, para produtores de aves e peixes na Alemanha, França e no Reino Unido. O farelo *hard*-IP representa 14% da demanda de farelo na indústria de ração desses países. No cômputo da União Européia para o volume de farelo comercializado, apenas 3,0% possui prêmio.

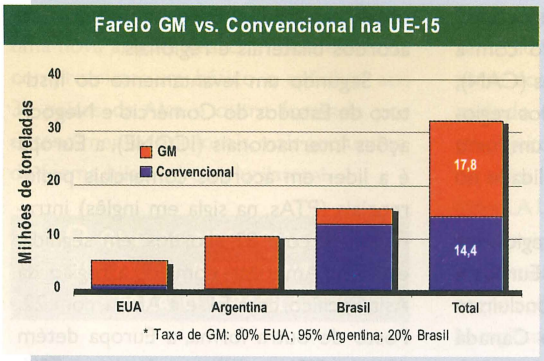
O pagamento de prêmios para o farelo de soja *hard*-IP oscila entre 10% e 20% do valor C.I.F do produto. A sua distribuição não é simétrica. Os agentes pós-indústria incorporam a maior parte do valor adicional pago, pois a preservação da identidade implica em custos.

É pouco provável que os prêmios sejam distribuídos de maneira uniforme, antes da indústria, até chegarem ao produtor rural.

O mercado de rações na UE apresenta pequeno aumento e crescente pressão regulamentar, com impacto sobre os custos. É difícil afirmar se o mercado de prêmios se generalizará. De acordo com a legislação em vigor, a participação de OGMs na mistura não pode passar de 0,9%. Os importadores europeus terão dificuldades para manter o farelo brasileiro nessa classificação.

O mercado para o farelo de soja não-GM constitui um nicho, mesmo no mercado europeu. Os produtos não-transgênicos terão padrão similar ao dos produtos orgânicos, que representam, nas cadeias de supermercados da UE, uma fatia não superior a 5% do total. Enfim, não é recomendável para os agentes do complexo da soja brasileira abrirem mão de uma tecnologia em prol de um mercado restrito. O importante é estar preparado para atender a todos os segmentos. ■





ANDERSON GALVÃO GOMES *é diretor da Céleres, empresa de consultoria especializada em agronegócios e sediada em Uberlândia - MG.*