AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA ■ VOL 21 ■ Nº 4 ■ ABRIL DE 2001 ■ R$ 6,00



OS CAMINHOS DA TECNOLOGIA

FGV

IBRE

O que há de novo nesta Agrishow:

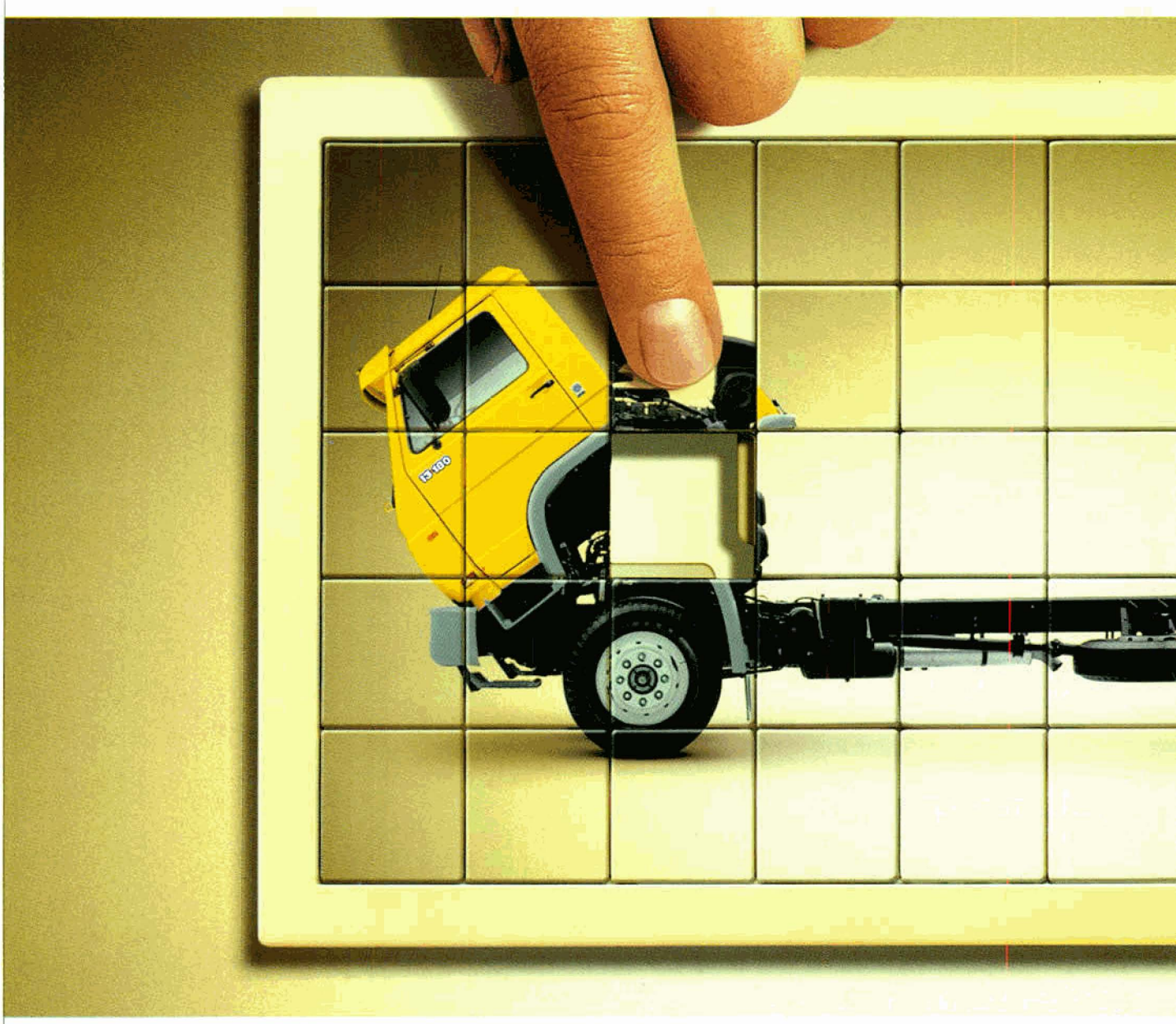
- *Os principais expositores*
- *As empresas pontocom*
- *A indústria de insumos e máquinas*
- *As possibilidades de financiamento*

ISSN 0100-4298

00004 >

9 770100 429018

A Volkswagen está procurando empresários que queiram montar caminhões com ela.



www.vwtruckbus.com.br

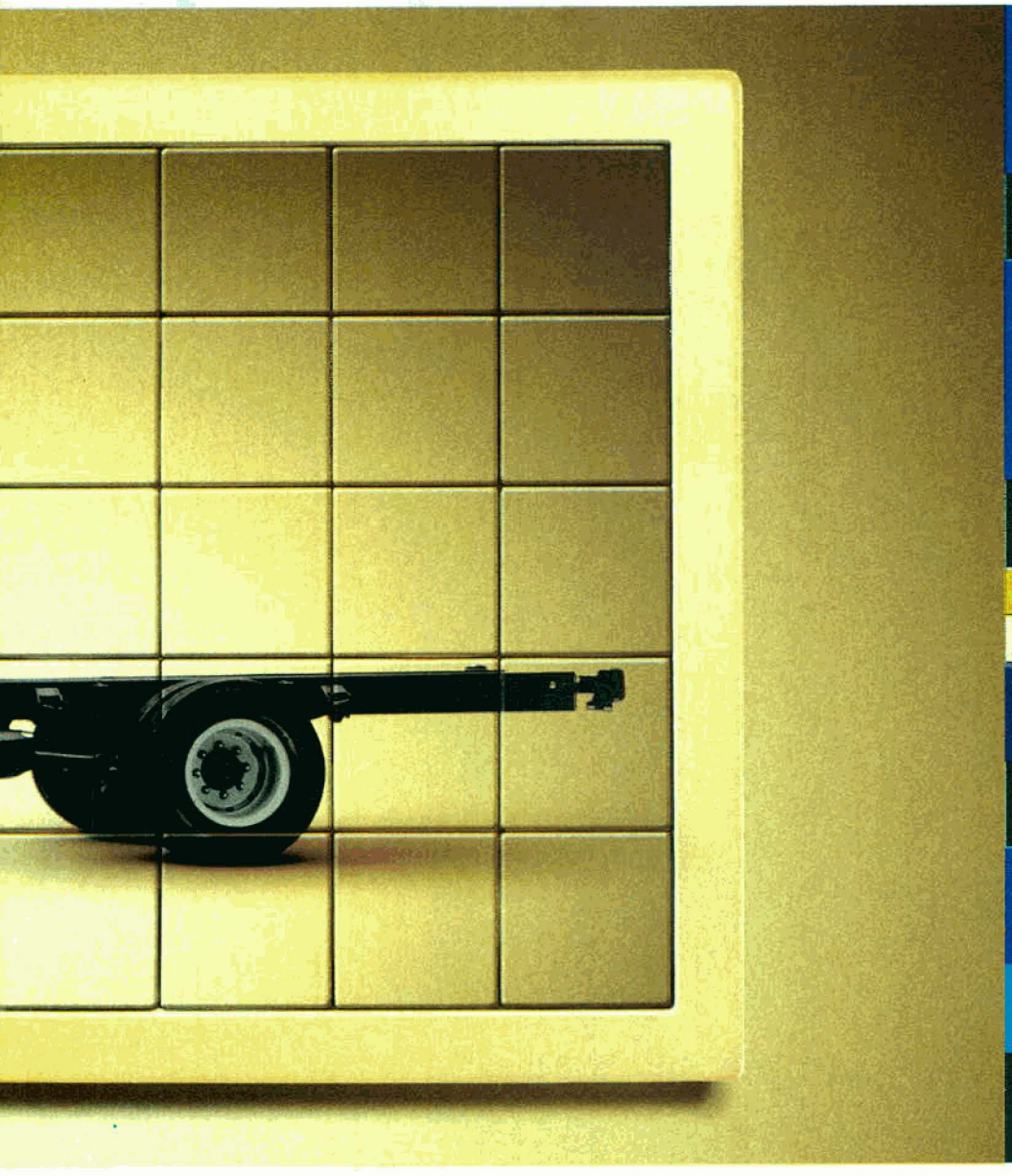
Algumas das combinações não são disponíveis para todos os modelos ou podem depender de uma consulta prévia ao seu Concessionário Volkswagen. Também podem não ser recomendadas para a

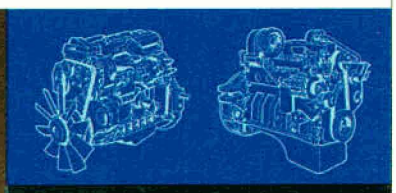
Quando você comprar um caminhão da marca Volkswagen, pode ter certeza de que estará levando a melhor solução em transporte: além do modelo, você pode escolher detalhes fundamentais para o seu caminhão ficar sob medida para o seu negócio.

São 15 diferentes modelos, mais a possibilidade de incorporar itens que deixem o caminhão mais adequado à sua atividade. São mais de 180 combinações de características técnicas, diversas capacidades de carga, marca e potência do motor, distância entre eixos e relação de eixos traseiros, dentre outras. Você também dispõe de várias opções de cores para o seu caminhão, inclusive a cor da sua própria frota. E você também conta com a Assistência Técnica, através de 115 Concessionários exclusivos, para que o seu caminhão possa estar sempre oferecendo os melhores resultados.

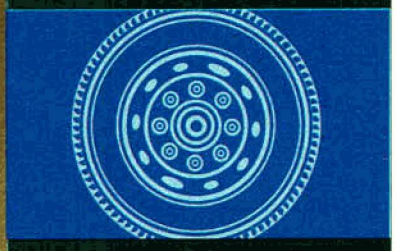
Além disso, ainda tem a proteção do CHAMEVOLKS (0800-19-3333), suporte 24 horas de assistência técnica, reboque e mecânico para o usuário em todo o território nacional, durante o período de garantia.

Se é para você se associar a uma marca que vai ajudar você a obter lucros maiores, nada melhor do que a marca de caminhões que mais cresce no Brasil.

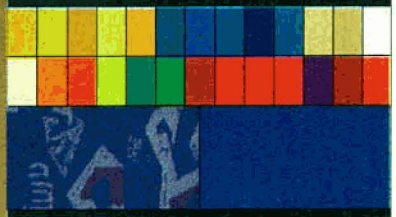




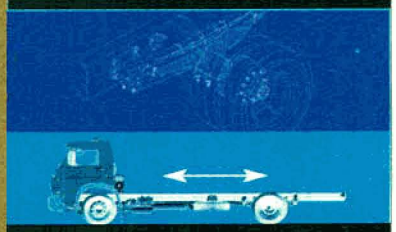
Motores: opções de escolha entre diversos modelos MWM ou Cummins.



A melhor combinação entre rodas e pneus para o seu tipo de atividade.



Você escolhe a cor do seu caminhão e o acabamento de tecido ou vinil.



E ainda há a possibilidade de combinar a distância entre eixos, relação do eixo traseiro e suspensão traseira.

Volkswagen. Caminhões sob medida.

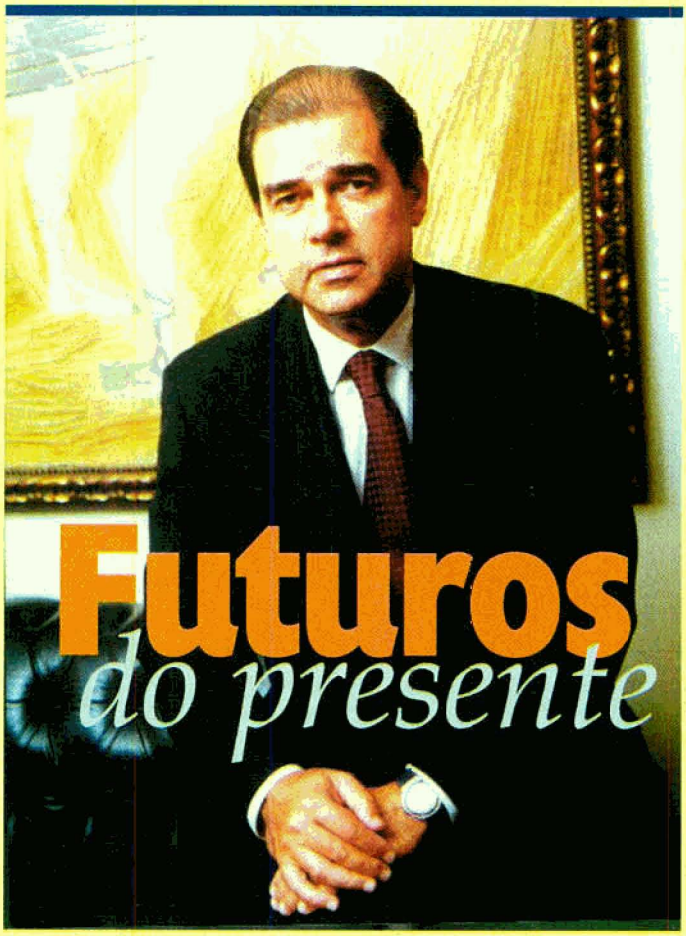
aplicação desejada por motivos de performance ou segurança. Este veículo está em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores.

ABRE ASPAS: MANOEL FÉLIX CINTRA NETO

O mercado brasileiro de futuros agrícolas tem crescido significativamente nos últimos anos. Sem dúvida, a persistência da BM&F em divulgar pelo Brasil e mundo afora o sistema, seus conceitos, a utilidade do mercado para os diversos agentes das cadeias de agronegócios, explica em boa parte essa expansão. O Brasil não tem a tradição das bolsas norte-americanas, criadas no século XIX pelos próprios produtores rurais. O mercado brasileiro de futuros agrícolas existe há décadas, mas sempre tolhido pela inflação. Como afirma neste Abre Aspas o presidente da BM&F Manoel Félix Cintra Neto, "só se pode falar seriamente de contratos de futuros agrícolas no Brasil a partir do Plano Real, a partir da estabilidade econômica". Antes, proteção para o produtor rural significava estocar e a inflação mascarava tudo. Cintra fala desses novos tempos, do desenvolvimento recente dos contratos da BM&F e analisa as razões do desempenho da instituição. Fala também das limitações impostas pela realidade macroeconômica, dos efeitos da internacionalização dos contratos, das dificuldades em competir com as principais bolsas do mundo e assegura que o programa educacional da Bolsa será mantido e interiorizado. Confira.

ENTREVISTA CONCEDIDA A
MÁRCIO BUENO

Futuros do presente



Cintra Neto: "O contrato de álcool é um sucesso"

■ A evolução dos negócios agrícolas na BM&F tem sido satisfatória? Está em conformidade com as expectativas da Bolsa?

— Está. Além da evolução de contratos como o do café, que é o contrato líder, o que nos surpreendeu positivamente foi o lançamento do contrato de álcool, que é um sucesso, e o contrato de açúcar, que vai indo muito bem. Esses três contratos, principalmente, nos surpreenderam positivamente. O que podemos considerar negativo e que nos deixou frustrados é a *performance* do contrato de algodão. Eu tenho feito reuniões com os produtores e todos os *players* desse mercado, mostrando a importância de nós termos um preço transparente futuro dentro do país, ou seja, é importante que a formação de preços seja feita dentro do país, embora o mercado líder sejam os Estados Unidos e os grandes *players* ainda estejam operando em Nova York. Quer dizer, nós temos o desafio de trazer esse mercado para cá, o que está muito difícil. A verdade é que a BM&F só se internacionalizou no ano passado e nós nos concentramos sobretudo no principal produto brasileiro, que é o café. Ainda não fizemos exposições – à exceção do café e do açúcar – sobre os contratos de algodão e os outros contratos em geral para os investidores estrangeiros.

■ E em relação à soja e ao milho?

— O contrato de soja vai bem, embora ainda não tenhamos obtido o mesmo sucesso do café, do açúcar e do álcool. Estamos trabalhando nessa área e já temos um movimento razoável, mas o centro das negociações ainda é Chicago. Temos planos de trabalhar com os importadores de soja e fazer apresentações, já que os contratos de soja, e também de algodão e milho, estão carecendo de um trabalho forte de nossa parte.

E qual tem sido o índice de crescimento do café, açúcar e álcool?

— Neste ano de 2001, os contratos cresceram 44%. Desde o início da internacionalização eles vêm crescendo consistentemente mês a mês.

Qual é a participação de produtores ou de suas cooperativas nas operações da BM&F?

— Varia de produto para produto. Nos produtos agrícolas, em geral, a participação maior é dos produtores, pecuaristas e usineiros. Talvez em relação ao café, a participação dos produtores nos contratos seja menor, algo em torno de 40%, porque neste caso há uma participação maior dos *traders*.

E a participação dos *players* internacionais.

— É uma participação que vem crescendo. O índice está em torno de 7 a 8% no caso do café, que é o contrato que nós estamos creditando o maior número de contratos em aberto, pois é isso que permite medir realmente quem está posicionado. Dos contratos em aberto, o percentual dos investidores estrangeiros é da ordem de 7 a 8%.

As empresas localizadas no Brasil reagiram bem à internacionalização?

— Sem dúvida. Na verdade, é preciso mudar os costumes. O grande produtor brasileiro, que realmente fazia *hedge* de suas posições, em função da baixa liquidez aqui no Brasil, era levado a fazer essa proteção no exterior, em Nova York ou Chicago. E os grandes importadores internacionais, que nem brasileiros são, também têm esse hábito de fazer a proteção nos outros mercados. Então é preciso mudar essa cultura. Mesmo que o produtor queira trabalhar conosco, ele depende de o mercado ganhar liquidez, o que nos remete àquela questão de se descobrir o que vem primeiro. Já está patente, claro, que os residentes, os produtores brasileiros e mesmo as grandes empresas internacionais já se manifestaram favoráveis aos contratos da BM&F. Eles consideram os contratos da BM&F mais compatíveis com a realidade do mercado. Especialmente em relação, por exemplo, ao café, em que o Brasil é o maior produtor e o maior exportador mundial. O *hedge* perfeito é o contrato da BM&F para o café brasileiro e também para outros produtos, como é o caso da soja. Nós trabalhamos na entressafra do mercado americano e do mercado europeu. O nosso preço tem que ser diferente. O pessoal trabalha com a arbitragem entre o mercado internacional e a realidade brasileira, havendo um consenso entre todos os envolvidos na cadeia de que o ideal é que os contratos sejam comercializados na BM&F e no Brasil. Eu diria, até, que a médio prazo nós devemos nos tornar a bolsa agrícola da região do Mercosul. Os argentinos têm o hábito de fazer *hedge* unificado e querem trazer para cá, porque existe muita diferença entre o preço de Chicago e o da região Sul.



"A médio prazo nós devemos nos tornar a bolsa agrícola da região do Mercosul".

Que outras estratégias a BM&F planeja para fomentar os contratos agrícolas?

— Há algum tempo, nós chamamos José Roberto Mendonça de Barros e vários professores, examinamos toda a questão agrícola e fizemos um grande projeto agrícola na BM&F. O desenvolvimento dos contratos na BM&F é um fato inerente ao desenvolvimento da comercialização e ao desenvolvimento da agricultura. Nossa bolsa tem todo o interesse em que a agricultura brasileira se torne forte, porque isso resultará no crescimento da própria BM&F. A Bolsa de Chicago foi criada em 1848 pelos próprios agricultores americanos para que tivessem uma proteção. Nós só pudemos falar seriamente de contratos de futuro agrícolas no Brasil a partir do Plano Real, a partir da estabilidade econômica. Não se podia falar em contrato de longo prazo, em preço futuro com aquele grau de inflação que nós tínhamos. A partir da estabilização é que se começou a falar seriamente em contratos futuros, em proteção etc. Antes, a proteção para o produtor era estocar, a inflação mascarava tudo.

Para a BM&F não é importante que o agricultor possa contar com um sistema de financiamento não extorsivo?

— A CPR – cédula de produto rural – é um instrumento sugerido pela BM&F ao governo e deve se tornar o grande instrumento de financiamento para a agricultura. É a securitização da produção. O agricultor brasileiro teve um grande problema na questão do financiamento, tornando-se inadimplente não porque seja mau pagador. Ele se tornou inadimplente porque o produto não tinha relação alguma com o indexador do financiamento que ele tomava. Ele tomava financiamentos em dólar, ORTN e várias outras sopas de letrinhas, produzia soja, milho, algodão, e não corrigia de acordo com o custo do empréstimo. Muitas vezes os preços caíam e não havia correspondência com o custo do financiamento. Não existia alternativa a se tornar inadimplente. É por isso que vários agricultores quebraram. A CPR foi uma solução interessante porque ela é aprovada pelo Congresso, é um instrumento forte, dando muita segurança ao banco porque em termos de força jurídica precede qualquer outro credor. Então dá uma segurança muito grande ao detentor do papel. Para o agricultor é muito interessante porque é indexada ao produto – é um papel que rende ao produtor soja mais juros, ou algodão mais juros. O agricultor está protegido porque está tomando dinheiro indexado ao produto dele. E o financiador ou investidor, se previr que a soja vai subir e é um bom investimento, ele aplica em soja mais juros. Se quiser aplicar só em juros, ele vai à BM&F e trava o preço da soja, ficando só com a parte dos juros. Então nós achamos que esse é um papel que tem muito futuro porque nós fizemos a CPR financeira, já que a CPR inicialmente era só com a entrega física. Ou seja, o agricultor emitia aquela CPR, avalizada por um banco, e no vencimento tinha que entregar o produto. Com a CPR financeira, no vencimento, o agricultor paga em reais o valor equivalente ao produto, ficando livre para comercializar

o produto com quem achar melhor. Dessa forma, o mercado financeiro, os fundos, as carteiras de uma maneira geral, começam a entrar nesses contratos. No entanto, para que esse papel seja plenamente aceito pelo mercado, em primeiro lugar tem que existir o aval de um banco. O Banco do Brasil tem emitido. Mas para que o banco avalize, o agricultor tem que ter um seguro de safra, porque o único risco dele são as intempéries que podem prejudicar a safra. Nos Estados Unidos e outros lugares, ao tomar um financiamento – isso é exigência do mercado – o agricultor faz um contrato futuro que protege contra a variação de preços e faz um seguro para a proteção contra a quebra da safra. No Brasil, em função desse monopólio do IRB, não existe ainda o seguro agrícola. Esse é o estrangulador do processo. O ministro Pratini de Moraes está ciente disso, o Ministério da Agricultura vem se esforçando para resolver essa questão, mas isso depende da privatização do IRB, que deve acontecer esse ano. Todas as grandes resseguradoras internacionais especializadas em seguro para a agricultura já estão instaladas no Brasil, já estão com escritórios aqui, pois perceberam que esse é um grande mercado, o Brasil é um grande produtor agrícola.

■ O programa educacional da BM&F, relativo a mercados futuros, deve continuar? Que modificações estão planejadas?

— Sem dúvida que vai continuar e sendo cada vez mais interiorizado porque estávamos muito concentrados em São Paulo e no Rio de Janeiro. Mas hoje estamos levando esse programa através do ensino à distância. Desenvolvemos um *sofware* e, através da internet, um cidadão em Roraima pode fazer um curso para entender o que é mercado futuro, pode operar de forma virtual para aprender. Temos cursos em vários estágios para iniciantes e o aluno pode ter inclusive um certificado, para trabalhar na área mas para isso tem que vir para a BM&F, fazer um exame de avaliação. Mas só para conhecer o mercado, ele terá todas as informações básicas à distância. Em nosso site – www.bm&f.com – há um *link* para o curso. E nós incentivamos várias universidades a desenvolverem cursos sobre o tema. Através de convênio, a Unicamp desenvolveu vários cursos, assim como a Fundação Getulio Vargas e a USP cada uma enfocando um aspecto específico.

"A CPR deve se tornar o grande instrumento de financiamento para a agricultura".



■ Que outras razões, além da própria liquidez, explicam o movimento bem maior nas bolsas internacionais de referência, como Chicago, para soja e milho, e Nova York, para café?

— Em primeiro lugar, o mercado foi formado lá. E quando o mercado está ocupado, para se ganhar esse mercado, não é fácil, ainda que o seu produto seja melhor. É preciso conquistar uma coisa que já está conquistada. Outra questão é o custo financeiro – o custo do dinheiro no Brasil é muito maior do que nos Estados Unidos.

■ Há novos contratos sendo planejados?

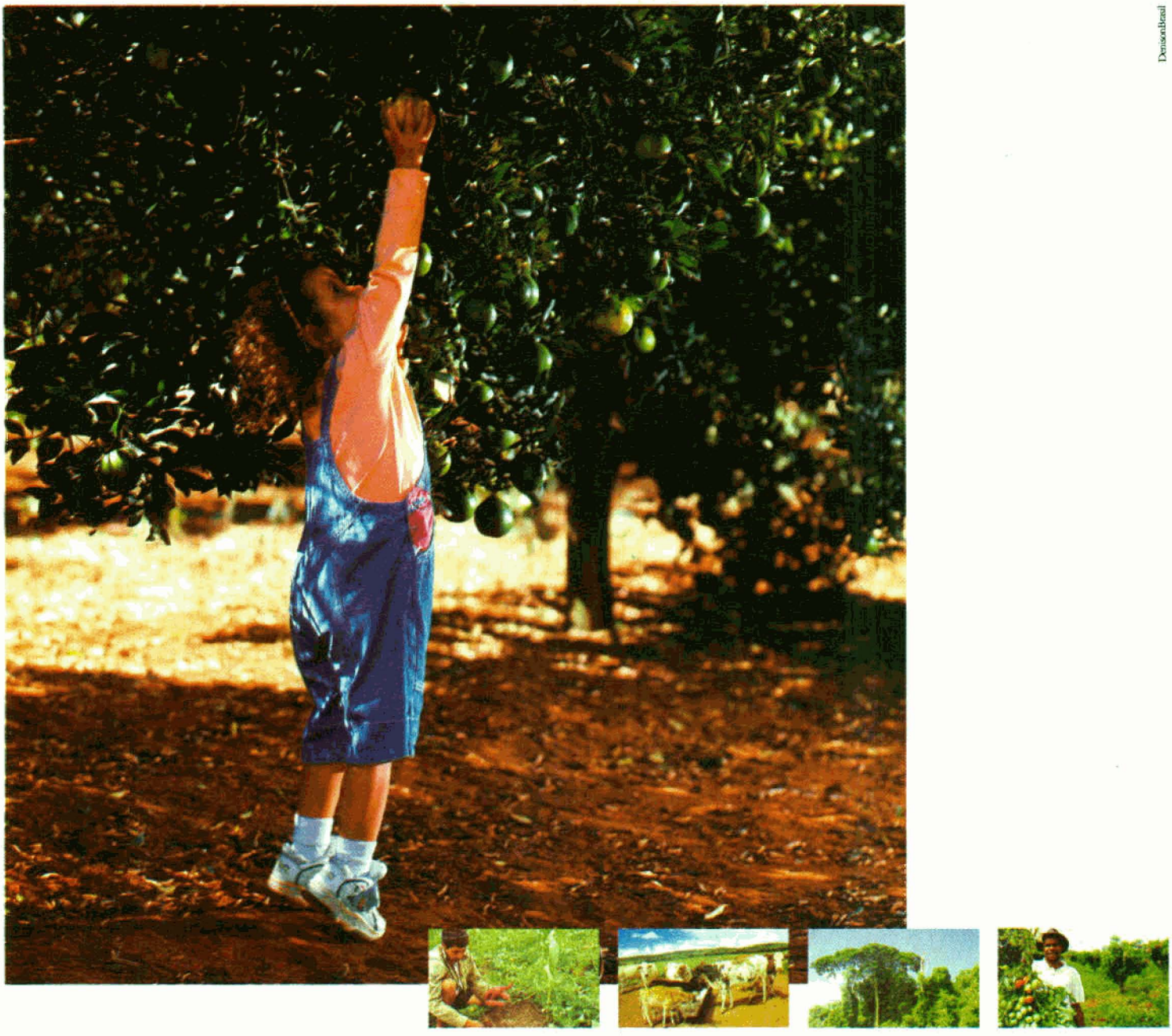
— Nós temos o contrato de energia elétrica, que estamos discutindo com o governo. Já estamos trabalhando na confecção do contrato e tão logo a energia elétrica comece a ser comercializada no mercado à vista, nós estamos prontos para soltar o contrato futuro. Estamos soltando agora, possivelmente no mês de maio, o contrato de bezerros, uma demanda forte dos pecuaristas que sempre relacionam o preço de boi com o preço de reposição de bezerro. Temos conversado com o governo sobre o contrato de álcool, que é um sucesso, mas estamos pensando em soltar um outro contrato de álcool. O que é comercializado na Bolsa é o álcool anidro e nós estamos pensando em comercializar o álcool hidratado.

■ Quais são os principais problemas macroeconômicos brasileiros que dificultam a generalização da prática de *hedge* no Brasil?

— Nós estamos vivendo um momento delicado no mercado, motivado pela elevação da taxa básica de juros pelo Banco Central, depois de uma queda acentuada. Em função da instabilidade na Argentina, o câmbio subiu e isso traz uma instabilidade forte. Para isso, existem os mercados financeiros para proteger, contra a variação forte dos juros e da moeda. A Bolsa tem conquistado credibilidade internacional – é uma das bolsas mais fortes do mundo em termos de patrimônio líquido, é reconhecidamente bem administrada, passou ilesa por todas as tempestades – planos econômicos – que se possa imaginar. Mas está localizada no Brasil, o que faz com que nossa credibilidade esteja atrelada à economia brasileira. Mas o que mais prejudica o desenvolvimento do mercado é a carga tributária, a diferença de alíquotas de ICMS que existe no Brasil, não há homogeneidade de tributação no país e a agricultura se estende por todos os estados. Você produz num estado, tem que entregar em São Paulo, tem problemas de alíquotas diferenciadas de ICMS, como é o caso do álcool. Essa bagunça tributária prejudica um pouco.

■ Há alguma saída como, por exemplo, uma lei que uniformizasse o país tributariamente?

— Nós estamos trabalhando junto ao governo, o Ministério da Agricultura tem se empenhado, e eu acho que será aprovada uma reforma tributária que vai acertar essa questão. Eu espero que essa reforma entre em vigor ainda este ano, para que se reduza o custo Brasil, que tem a taxa de juros mais alta do mundo, além da parte tributária e da questão da armazenagem. Os grandes *players* do mercado futuro nos Estados Unidos são os armazenadores que, no Brasil, eram proibidos de trabalhar nesse mercado. Os armazéns não eram totalmente confiáveis e o sistema de armazenagem tem que ser totalmente confiável. Mas isso já foi corrigido pela legislação. É importante registrar que a agricultura no Brasil é um negócio e um bom negócio, o que não acontece na Europa e nos Estados Unidos, onde tem que ser subsidiada porque do contrário todo mundo abandona o setor.



DenisonBrasil

O Brasil está transformando o futuro em grande negócio.

A pesquisa agropecuária brasileira coloca à disposição dos produtores rurais tecnologias que permitem o uso racional dos recursos naturais, o aumento da lucratividade e a conservação do meio ambiente. Para isso, o governo brasileiro investirá nos próximos 3 anos, somente em projetos da Embrapa relacionados com o desenvolvimento sustentável, mais de 500 milhões de reais. Assim ganha o Brasil, que atende às necessidades de desenvolvimento e ganha o mundo, que tem a garantia de preservação de um de seus principais patrimônios naturais. Com os novos avanços da pesquisa agropecuária está ficando cada vez mais fácil apostar no futuro do Brasil.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA E DO ABASTECIMENTO

Embrapa

GOVERNO FEDERAL
Trabalhando em todo o Brasil

FGV IBRE

Instituição de caráter técnico-científico, educativo e filantrópico, criada em 20 de dezembro de 1944, como pessoa jurídica de direito privado, tem por finalidade atuar no âmbito das Ciências Sociais, particularmente Economia e Administração, bem como contribuir para a proteção ambiental e o desenvolvimento sustentável.

Sede: Praia de Botafogo, 190 – Rio de Janeiro – RJ, CEP 22253-900 ou Caixa Postal 62.591, CEP 22257-970. Tel.: (21) 559-6000.

Presidente Fundador: Luiz Simões Lopes

Presidente: Carlos Ivan Simonsen Leal

Diretor Geral: José Affonso Fausto Barbosa

CONSELHO DIRETOR

Presidente: Carlos Ivan Simonsen Leal

Vice-Presidentes: Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Manoel Fernando Thompson Motta, Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque.

Demais Vogais: Ernane Galvêas, José Luiz Miranda, Luiz Fernando da Silva Pinto, Manoel Pio Corrêa Jr., Marcílio Marques Moreira, Roberto de Oliveira Campos, Roberto Paulo Cezar de Andrade.

Suplentes: Alfredo Américo de Souza Rangel, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque, Cristiano Buarque Franco Neto, Eduardo Vianna, Geraldo José Carbone, José Julio Senna, Lindolpho de Carvalho Dias, Maria Silvia Bastos Marques e Oswaldo Antunes Maciel.

CONSELHO CURADOR

Presidente: Carlos Alberto Lenz Cesar Protásio

Vice-Presidente: Armando Klabin (Klabin Irmãos & Cia.)

Demais Vogais: Antonio Monteiro de Castro Filho (Souza Cruz S/A), Associação de Bancos do Estado de São Paulo, Banco CCF Brasil S.A., Diogo Lordello de Mello, Domingos Marques Grêllo, Edmundo Penna Barbosa da Silva, Estado da Bahia, Félix de Bulhões (S.A. White Martins), Heitor Chagas de Oliveira, Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), Jorge Gerdau Johannpeter (Gerdau S.A.), Lázaro de Mello Brandão (Banco Bradesco S.A.), Marcelo Serfaty, Mauro Salles (Salles DMB&B Publicidade S.A.), Paulo Rabello de Castro, Sérgio Franklin Quintella, Sérgio Ribeiro da Costa Werlang, Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Rio de Janeiro.

Suplentes: Cristiano Buarque Franco Neto (Banco Bozano, Simonsen S.A.), Fernando Roberto Moreira Salles (Unibanco – União de Bancos Brasileiros S.A.), Guilherme Augusto Frering (Caemi Mineração e Metalurgia S.A.), João Pedro Gouvêa Vieira Filho (Refinaria de Petróleo Ipiranga S.A.), Jorge Paulo Lemann (Banco de Investimentos Credit Suisse First Boston Garantia S.A.), Luiz Chor (Chozil Engenharia Ltda.), Luiz Roberto do Nascimento Silva, Márcio João de Andrade Fortes, Ney Coe de Oliveira, Patrick de Larragoiti Lucas (Sul América Cia. Nacional de Seguros), Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco BBM S/A), Rui Manuel de Medeiros d'Espiney Patrício (Banco Boavista Interatlântico S/A).

CONSELHO CONSULTIVO

Antonio Carlos Lemgruber, Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Cesar Cunha Campos, Daniel Dantas, Eliezer Batista, Gilberto Duarte Prado, Roberto Borges Martins (Estado de Minas Gerais), Roberto Gusmão.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA

Diretor: Antonio Carlos Pôrto Gonçalves

Vice-Diretor de Relações Institucionais: Roberto Fendt

Centro de Estatísticas e Análises Econômicas: Salomão L. Quadros

Centro de Estudos Agrícolas: Ignez Vidigal Lopes

Centro de Estudos de Preços: Paulo Sidney de Melo Cota

Centro de Políticas Sociais: Marcelo Neri

Coordenadoria de Projetos/Gerência Administrativa: Regina Celia Reis de Oliveira

Revista Conjuntura Econômica: Roberto Fendt

AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

Publicação mensal de agribusiness e economia agrícola da Fundação Getúlio Vargas (Instituto Brasileiro de Economia – IBRE), co-editada com RC.W Consultores.

Fundador – Julian M. Chacel e Paulo Rabello de Castro

Grupo Editorial
Editor: Ivan Wedekin

REDAÇÃO
Redator-chefe: Regis Xlmandro
Redator: César Garcia
Copy: Adelaide Oliveira
Arte: Osvaldo Moreira
Revisor: André Pinheiro

Colaboradores: Luiz Antonio Pinazza (pesquisa); Daniela de Paula Rocha (algodão), Guilherme Soria Bastos Filho, Ignez Vidigal Lopes, Joaquim Andre Villanova (açúcar e álcool), Maria José Cyhlar Monteiro (preços, previsão de safras), Mauro de Rezende Lopes (comércio internacional, política agrícola), Adib Jamil Amin (estatísticas de preços), Ana Célia Junqueira Campos, Edmilson Pereira Conceição, Gregory Honczar, Viviane Seda (apoio técnico), Raquel da Silva Guedes e Rômulo Garcia (estagiários).

PUBLICIDADE – Gerente comercial: Carlos Henrique Tibiriçá Miranda; tel.: (21) 559-5623; fax: (21) 559-5616 e 551-4049; e-mail: caique @fgv.br

Representantes comerciais: Rio – Milla de Souza: telefax: (21) 533-3121/1601, 524-2757 e-mail: triunvirato@openlink.com.br; São Paulo – José Mario Brito: tel.: (11) 9222-9480, 3875-2313, fax: (11) 3875-2313 e-mail: reparte@uol.com.br; Rio Grande do Sul – Araré Vargas Fortes: tel.: (51) 343-8423; fax: (51) 337-4262.

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS – Ana Lúcia Botelho Brandão – Outros estados: DDG: 0800.25.7788. Ligações do Rio: Tel.: 21 559-6040, fax: 21 559-6039; e-mail: agroanalysis@fgv.br

Livrarias: Rio de Janeiro: Praia de Botafogo, 188 - tel.: (21) 559-5535 e fax: 559-5537; São Paulo: Av. Nove de Julho, 2.029 - tel.: (11) 281-7875.
Secretaria e apoio administrativo: Leslie de Medeiros Moysés

Este mês:

10 Agrishow: os destaques da feira

Temporada de lucros 12
Aumento da produção de grãos e novas linhas de financiamento concorrem para aquecer o mercado de tratores e máquinas agrícolas

Feira viva 14
Segunda edição da seção reservada ao agronegócio animal atrai maior número de empresas e criadores

Porteiras digitais 15
Portais de agribusiness aproveitam a vitrine da Agrishow para lançar novos serviços e endereços eletrônicos

18 Insumos

Retomada nas vendas
Bons resultados fazem subir em mais de 20% o faturamento do setor de fertilizantes em 2000

Tênue recuperação 20
A sojicultura e a cultura do algodão favorecem o aumento do uso de defensivos no agronegócio brasileiro

Vendas surpreendem 22
Ao contrário do que costumava ocorrer, as vendas de calcário tiveram bom desempenho na safra

Valor agregado 23
A nova frota de tratores e máquinas oferece mais tecnologia, conforto e eficiência por unidade
Luiz Antonio Pinazza e Regis Alimandro

24 Financiamento

Boas novas
Desembolsos maiores para a agropecuária garantem a viabilidade do setor e desenham boas perspectivas
Paulo Faveret Filho

Agricultura bem nutrida 27
Recursos do governo federal e do Banco do Brasil oxigenam e tornam viável o agribusiness nacional
Ricardo Alves da Conceição

28 Bovinocultura

Espaço promissor
São consideráveis as oportunidades de exportação de carne bovina brasileira para novos mercados

Efeito retardado 31
A disseminação da aftosa em países considerados livres da doença cria um novo estatuto para a pecuária global
Luiz Antonio Pinazza e Regis Alimandro

Basta investir 34
O Brasil tem condições de se tornar o maior fornecedor de carne bovina do mundo
André Cabral Souza

Boi rentável 36
Situações e dados reais sugerem três modalidades de investimento na pecuária de corte
Fabiana S. Perobelli e Félix Schouchana

38 Fruticultura

Pólo vitaminado
O pólo de fruticultura irrigada do Norte e Nordeste do Rio se expande e consolida a olhos vistos
Antônio Salazar P. Brandão e Ignez Vargas de Oliveira Figueira

Frente a frente 40
Num mercado cada vez mais complexo, cada consumidor dá o tom às estratégias e às ações voltadas para a venda
Carla Castro Salomão

A cura pela laranja 44
Saborosa e saudável, a laranja deve estar presente no dia-a-dia como indispensável alimento funcional
Jocelem Mastrodi Salgado

46 Comércio

Poucas esperanças
A retomada das negociações na OMC são promete mais que a volta a temas de difícil acordo

Gesto de resistência 47
A nova lei do Parlamento europeu para os OMGs formaliza o desconhecimento do público em relação a esses produtos

Modelo em xeque 48
A PAC foi criada para resistir às mudanças. Mas seus pressupostos enfraquecem diante dos fatos.

Casa de ferreiro 49
Mais subsídios no Farm Bill põem em risco o emblema do liberalismo, no que diz respeito à agricultura
Luiz Antonio Pinazza e Regis Alimandro

Subsídios selvagens 50
Protecionismo e isolacionismo tornam a política comercial dos EUA nefasta aos países concorrentes
Antonio J. T. Bueno

52 Café

Trabalho de casa
Não só de grandes campanhas vive o *marketing*: localmente podem-se conseguir bons resultados
Armando Matielli e André Matielli

54 Leite

Direito definitivo
Medidas *antidumping* conseguem restabelecer a renda e reduzem as importações do setor
Paulo R. Bernardes e Vicente Nogueira Netto

58 Gestão de pessoas

Conversão à qualidade
Otimizar resultados via qualidade na produção exige muito mais do que treinar ou convencer pessoas
Francisco R. Bittencourt

62 Matriz de transporte

Viagem demorada
Em cinco anos, as lentas mudanças no setor não chegaram a alterar muito os dados disponíveis
Luiz Antonio Pinazza

64 Pesquisa

A era do conhecimento
A segurança alimentar e a qualidade de vida dependem cada vez mais dos avanços da ciência e da tecnologia
Elisio Contini

Quase parando 67
Em matéria de economia os velhos automóveis e a pesquisa agrícola têm muito em comum
Roque G. Annes Tomasiki

69 Grãos

O mais e o menos
Preços mais baixos de milho e soja deixam na mesma a renda bruta na safra 2000/01
Pedro Ferreira Arantes

Oferta inflada 70
Região Sul: preços em baixa e volume histórico de produção de grãos na safra deste ano
Argemiro Luís Brum

Oportunidades de ocasião 72
Estão surgindo novos arranjos financeiros e societários a serem explorados no agronegócio brasileiro
Mauro de Rezende Lopes

74 Índice Iabag

Inflação do agribusiness
Guilherme Soria e Viviane Seda

76 Estatísticas

78 Tendências

82 Diário de Bordo

Bons ares para a Alca
O agribusiness brasileiro já está pronto para a Alca, mas esta só faz sentido se os países ricos do hemisfério, e particularmente os Estados Unidos, reduzirem seu gigantesco protecionismo agrícola.
Roberto Rodrigues

O agronegócio é o seguinte:

Hora de comemorar

Houve tempo em que o governo parecia confundir a quantidade produzida pelo país com o resultado econômico dos empreendimentos agrícolas. Como se a renda de cada estabelecimento crescesse junto com a produção total. A cada ano, o ministro da Agricultura de plantão apressava-se em anunciar uma nova supersafra, mesmo quando os números finais da colheita sequer mereciam maiores festejos. Mais grave, porém, era a insensibilidade em confundir quantidade produzida com lucratividade do empreendimento. Ou de usar estatísticas de crescimento da produção, real ou não, como indicadores de sucesso e aprovação da política agrícola em vigor.

De fato, a agricultura brasileira parece ter alcançado em 2000/01 um resultado digno de comemoração. A produção deverá alcançar 94 milhões de toneladas, um crescimento de 13,5% sobre os 83 milhões do ano anterior. O governo diz se preocupar com a renda e com a expansão dos mercados e – a melhor notícia – há indicações de que o mercado financeiro urbano está se interessando voluntariamente em financiar atividades originalmente rurais.

É bem verdade que a supersafra provocou a queda dos preços do milho e viabilizou sua exportação. Já foram fechados contratos de exportação de 1,9 milhão de toneladas e o Ministério da Agricultura calcula que outro milhão de toneladas possa ser vendido ainda em 2001. Se nos próximos anos o Brasil vier a consolidar espaço no mercado internacional do milho, o país terá operado estratégica transformação. Mas isso, claro, é um cenário otimista. É preciso trabalhar muito para viabilizá-lo. E um pouco de sorte também: a crise sanitária da pecuária européia já está abrindo importantes espaços para as exportações brasileiras de soja e derivados.

As notícias são boas também na área da exportação de carnes. As vendas externas de frango, suínos e de carne bovina têm batido recordes. Segundo estimativa da Abef, foram embarcadas em março 106 mil toneladas de carne da ave, ou 58% a mais do que no mesmo mês no ano passado. Na área de suínos o crescimento das exportações foi ainda maior. Foram embarcadas 22 mil toneladas, ou 181% a mais do que em março de 2000.

Tudo são flores? Claro que não. Os preços dos grãos permanecem insatisfatórios. Há preocupação com a questão sanitária da pecuária também no Brasil. Na área externa, nada avançou nos anos recentes na questão dos subsídios e de reserva de mercados nos países desenvolvidos.

Os preços do café alcançam recordes negativos históricos. E, pior, sem perspectiva de mudança do quadro a curto e médio prazo. Muitos produtores permanecem endividados com os fornecedores de insumos, com o sistema bancário ou sem cadastro para se habilitarem a obter novos créditos.

Mas há boas notícias. É hora de comemorar.



A MAIS COMPLETA LINHA DE PNEUS AGRÍCOLAS AGORA COM 7 ANOS DE GARANTIA.

Os pneus de tração diagonais e radiais para uso agrícola da Goodyear têm tudo que o homem do campo procura para colher as melhores safras e os melhores frutos. Quem procura resistência, durabilidade e a mais avançada tecnologia já sabe muito bem onde encontrar. Os pneus agrícolas Goodyear têm tração superior, maior poder de autolimpeza, melhor dirigibilidade e conforto para o operador e a tranqüilidade de uma assistência técnica sempre presente no campo, assegurando um resultado perfeito em qualquer tipo de solo e de equipamento. Por isso, peça sempre Goodyear, a melhor safra de pneus agrícolas.

S.A.C. 0800 16 16 54
SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CONSUMIDOR
e-mail: unagricola@goodyear.com



GOODYEAR

Show de **TECNOLOGIA**

Cresce a participação de empresas e visitantes na Agrishow deste ano, que deverá movimentar mais de R$800 milhões



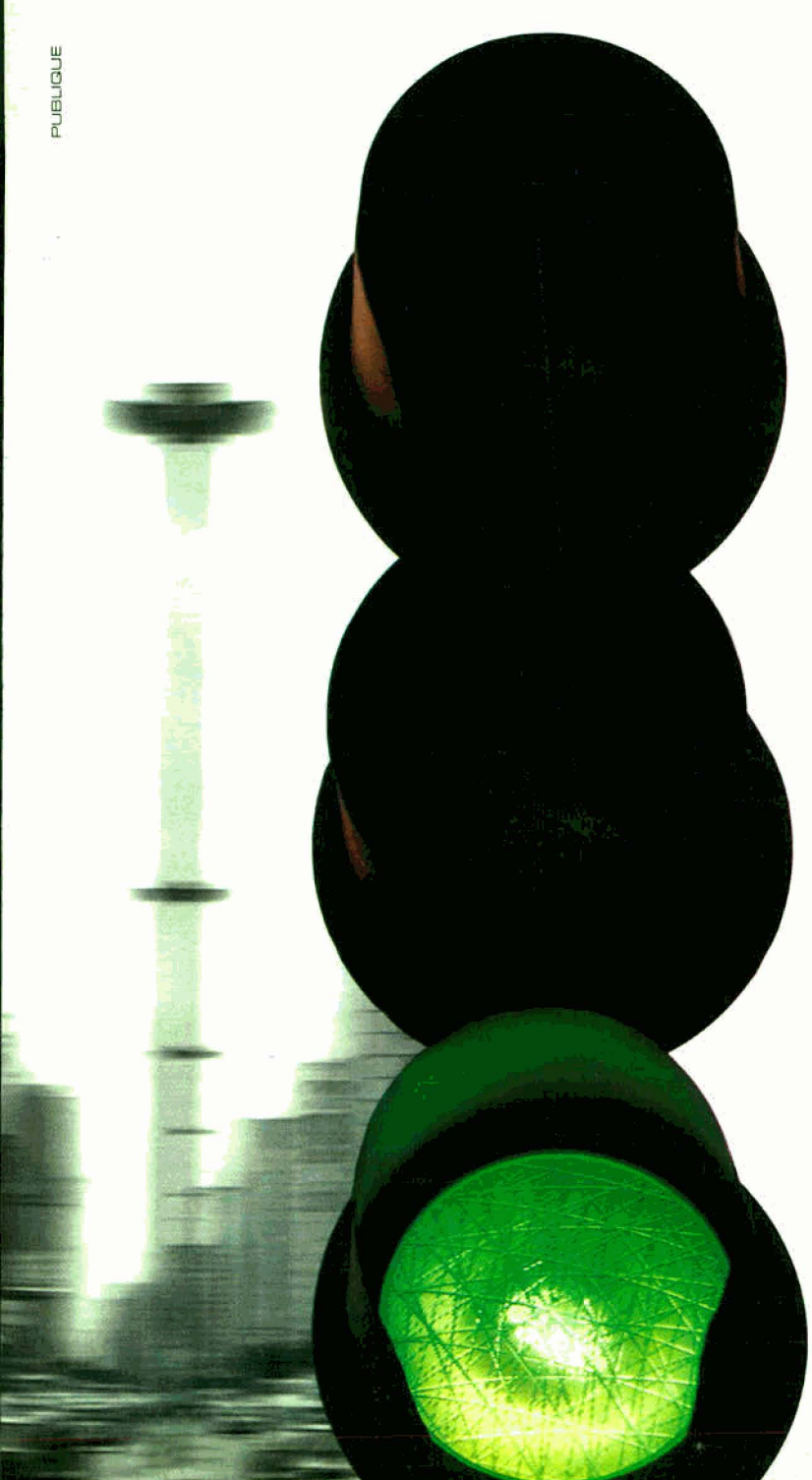
Terceira maior feira de agribusiness do mundo e a mais importante da América Latina, a Agrishow (Feira Internacional de Tecnologia em Ação) chega à sua oitava edição com a expectativa de aumento do número de visitantes, expositores e de volume de negócios.

De acordo com projeções dos organizadores*, participam do evento 450 expositores (60 estrangeiros) e 135 mil visitantes (3 mil estrangeiros), que deverão movimentar negócios superiores aos R$800 milhões registrados no ano anterior.

O grande apelo da feira é a exposição do desempenho de máquinas, equipamentos e a possibilidade de aferir, ao vivo, o comportamento de culturas, animais e insumos agropecuários. Consagrada como o grande referencial tecnológico do agribusiness nacional e um dos principais palcos de lançamento de máquinas e implementos agrícolas do mundo, a feira também reedita a Agrishow Pastagem e Fenação, que fez sua estréia no ano passado.

*Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), Associação Nacional para a Difusão de Adubos (Anda), Sociedade Rural Brasileira (SRB) e Associação Brasileira de Agribusiness (Abag)

PUBLIQUE



SINAL VERDE PARA A ECONOMIA BRASILEIRA.

Finalmente, a carne bovina brasileira foi reconhecida pela União Européia. De origem saudável e sem risco de transmissão de doenças. Este mérito deve-se há muitos anos de trabalho e determinação por parte dos pecuaristas, que investiram na qualidade da nutrição e saúde dos animais criados no nosso Programa Boi Verde.

Diante desta conquista, a Tortuga parabeniza a todos os criadores pela confiança e parceria.

Parabéns Brasil, por vencer mais este desafio!

PROGRAMA BOI VERDE®

TORTUGA

Soluções inovadoras para a pecuária



Temporada de lucros

Aumento da produção de grãos e novas linhas de financiamento concorrem para aquecer o mercado de tratores e máquinas agrícolas

Os fabricantes de máquinas de implementos agrícolas têm motivos de sobra para estarem otimistas em relação ao sucesso da Agrishow 2001. Em primeiro lugar, o evento em Ribeirão Preto tem como tradição abrir a temporada de negócios do setor.

Mas o que mais leva as indústrias a acreditarem no sucesso da feira é a atual fase do mercado. Nos primeiros três meses do ano, as vendas de tratores, colheitadeiras e implementos agrícolas dispararam, com crescimento superior a 30% em relação ao mesmo trimestre de 2000.

O bom desempenho do setor é atribuído ao sucesso do Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados a Colheitadeiras (Moderfrota), adotado no ano passado pelo governo federal, com recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e juros bem mais baixos do que os financiamentos convencionais.

Com taxas de juros que variam de 8,75% a 10,75%, e prazos de pagamentos mais longos, a modalidade Moderfrota, uma linha do Finame Agrícola, foi colocada em prática a partir de maio do ano passado, justamente no mês de abertura da Agrishow 2000.

"A oficialização das novas regras de financiamento do Finame ajudou a incrementar as vendas na última Agrishow e o mesmo deve ocorrer na edição deste ano", acredita Fábio Piltcher, gerente de *marketing* e comunicação para a América Latina da Agco do Brasil. Em 2000, foram repassados para a compra de máquinas agrícolas R$800 milhões mais um adicional de R$260 milhões, num total de R$1,06 bilhão.

Para este ano, o setor já tem disponíveis cerca de R$800 milhões para a compra financiada de máquinas e reivindica uma verba adicional superior à do ano passado, para cobrir os negócios a partir do segundo semestre. Além da maior oferta de crédito, outro motivo que deverá colaborar para o aumento de vendas na Agrishow 2001 é o bom momento vivido pela agricultura brasileira: os produtores agrícolas estão colhendo uma safra recorde, de 93 milhões de toneladas de grãos.

Mercado aquecido

A Agco do Brasil, detentora da tradicional marca Massey Ferguson e líder no mercado brasileiro de tratores, com mais de 30% de participação, está investindo R$300 mil na Agrishow 2001. A empresa, com fábrica em Canoas (RS), está confiante no bom resultado da feira de Ribeirão Preto.

"O mercado está aquecido e a expectativa é de fechar o evento com um volume de negócios superior ao alcançado na edição do ano passado, quando faturamos R$21 milhões, com 550 máquinas vendidas", diz Fábio Piltcher. Segundo ele, muitos produtores preferem esperar pela Agrishow para fazer novas aquisições. "Na feira, o agricultor pode facilmente comparar preços e modelos nos estandes dos fabricantes e escolher a melhor opção para a sua lavoura", diz.

A Agco reservou para este ano o lançamento do trator estreito (MF-283 E) e os superestreitos (MF 265 e MF 275). "São tratores de largura reduzida com potências de 65 cv a 85 cv, e que permitem um melhor desempenho em lavouras adensadas, como café, laranja e maçã", explica Piltcher.

No estande da Agco os visitantes também poderão conhecer os tratores tipo exportação fabricados com exclusividade pela subsidiária brasileira. "São modelos produzidos no Brasil especialmente para o mercado norte-americano", diz o gerente da Agco, maior exportadora de tratores do país.

Dentre as novidades tecnológicas, a Agco mais uma vez vai dedicar parte do espaço na Agrishow para demonstrar os benefícios das técnicas de agricultura de precisão. Ainda incipiente no Brasil, essa tecnologia, monitorada por satélite, é uma preciosa ferramenta de auxílio para o gerenciamento da atividade produtiva agrícola, concorrendo para o aumento de produtividade da lavoura e a redução dos custos de produção.

Na Agrishow do ano passado, a Agco limitou-se a exibir dados teóricos sobre a vantagem da tecnologia e os equipamentos necessários para a agricultura de precisão, como colheitadeiras equipadas com antena GPS, computador e sensores eletrônicos. Dessa vez, a empresa vai mostrar os primeiros resultados de um projeto envolvendo agricultura de precisão, desenvolvido pela Agco em parceria com a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) – Milho e Sorgo, de Sete Lagoas (MG).

Estandes separados

Apesar da recente fusão empresarial que promoveu a união de duas grandes do setor – as fabricantes de máquinas e tratores Case IC e New Holland – a *holding* que assumiu as operações das duas empresas decidiu-se pela manutenção das marcas e estruturas comerciais das duas companhias. Trata-se de estratégia de ação da nova corporação, que pretende, assim, explorar os diferenciais de cada uma das linhas. Assim, as duas empresas vão participar da feira em estandes separados.

Dessa forma, a Case reservou um espaço de 3,6 mil metros quadrados para expor 14 modernos equipamentos. Dentre as novidades levadas para feira estarão a colhedora de cana-de-açúcar da série A700 e a plantadeira da série ASM, a primeira linha de implementos fabricada pela Case/CNH no Brasil. A colhedora de cana, equipada com rodas ou esteiras, tem capacidade de colheita de 800 a 1.000 toneladas de cana/dia. "Seu sistema proporciona maior rendimento e produto final de melhor qualidade", diz Sérgio Plaut, diretor da empresa.

Fabricada em Piracicaba (SP), a plantadeira ASM é indicada para operação em plantio direto de culturas como soja, algodão, milho, girassol e sorgo. "Testamos os quatro modelos da plantadeira no Centro-Oeste, Paraná e oeste da Bahia, regiões onde o plantio direto mais cresce", diz Carlito Inácio Eckert, diretor nacional de vendas da Case IH.

Outra máquina que deve chamar a atenção dos produtores é a colhedora de café, modelo A2000, máquina desenvolvida pela Case na Austrália e adaptada para o Brasil na fábrica de Piracicaba. Segundo a empresa, a máquina é capaz de colher até 160 sacas de 60 quilos de café por hora, dependendo da produtividade do cafezal.

Também na Agrishow, a Case vai anunciar a nacionalização de produtos e o lançamento, até o final do ano, de uma linha de tratores e outra de colhedoras de grãos.

Do simples ao sofisticado

Já a New Holland, vice-líder no mercado de tratores no país e primeira na venda de colheitadeiras, com mais de 40% de participação, vai desembolsar R$360 mil para marcar presença na feira, o que representa um crescimento de 20% em relação aos gastos feitos na edição anterior. A empresa também está otimista em relação ao sucesso do evento, e espera realizar negócios acima de R$23,1 milhões, valor alcançado na Agrishow 2000.

Os produtores poderão conhecer novos produtos: duas colheitadeiras de grãos e três tratores. Segundo Francesco Pallaro, diretor comercial da New Holland, os novos tratores da empresa são da linha TM, nas versões 135 (125 cv), 150 (140 cv) e 165 (160 cv). "Os novos TM são ideais para os produtores que adotam o plantio direto porque foram projetados para reduzir ao mínimo o risco de compactação de solo", explica.

A empresa também está oferecendo produtos mais simples, como o trator TL75E, de 78 cv, projetado para ser uma máquina multifuncional. "A máquina realiza diferentes serviços dentro da propriedade e é direcionada para o produtor que pretende comprar o seu primeiro trator zero quilômetro", ressalta Pallaro.

Com nova marca

A Valtra do Brasil, que ocupa a terceira posição no mercado de tratores, com 24% de participação, estará de cara nova na Agrishow 2001. "Todos os tratores da empresa foram redesenhados", diz Orlando Capelossa, gerente de *marketing* da Valtra. Além disso, diz ele, a empresa, com fábrica em Mogi das Cruzes (SP), vai aproveitar a Agrishow para lançar oficialmente seu novo logotipo.

"Nossos tratores passam a receber apenas o nome "Valtra" e não mais "Valtra-Valmet", diz o gerente de *marketing*. A mudança no logotipo da empresa faz parte do acordo de transição de marca assinado pela Valtra logo pós a incorporação do grupo finlandês Partek, ocorrida há três anos.

Na Agrishow, a empresa também destinará um espaço para mostrar tratores de última geração, equipados com ferramentas para agricultura de precisão. "São tratores pesados, de 160 cv, importados da Finlândia e destinados às culturas de soja, milho e cana-de-açúcar", diz Capelossa.

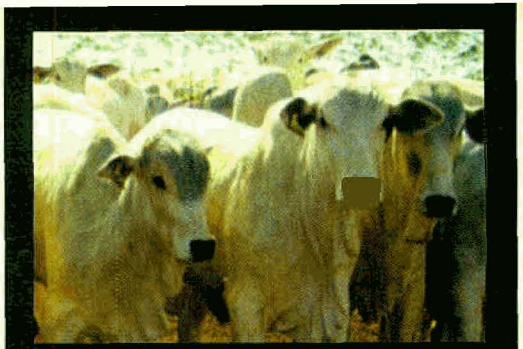
A Maxion International participa da Agrishow 2001 com seus motores para máquinas agrícolas, equipando os lançamentos da Agco, Jacto e Matra. No segmento de colheitadeiras da Agco, a Maxion equipa o modelo MF5650 – recomendado para terrenos dobrados e lavouras com baixa sustentação – com o motor P1006.

Líder no segmento de tratores de pequeno porte, a Agrale vai apresentar sua linha com modelos de 14,7cv até 135cv de potência. O destaque é o trator 4230.4, de 27cv de potência.

No segmento de caminhões leves, estará presente na Agrishow o Agrale 8500 Turbo, com capacidade de carga de 5.250kg. Maior fabricante nacional de motores diesel de pequeno porte, a Agrale também vai expor seus grupos geradores.

A área de implementos agrícolas também estará bem representada na feira de Ribeirão Preto. A Marchesan, empresa de Matão, interior de São Paulo, líder do setor, com uma vasta linha de produtos, prepara o lançamento de novas linhas de produtos.

Uma das vedetes da Marchesan que será levada para a Agrishow é a plantadeira modelo COP, desenvolvida especialmente para o plantio direto. A máquina tem um controle de ondulação permanente que garante o acompanhamento das variações de topografia do solo.



Feira *viva*

Segunda edição da seção reservada ao agronegócio animal atrai maior número de empresas e criadores

A segunda edição do módulo Pastagem e Fenação nesta 8ª Agrishow mostra que essa verdadeira feira "viva" veio para ficar. As principais empresas de produtos e serviços relacionados à criação vão marcar presença no evento, reunindo desde fabricantes de tanques de resfriamento de leite e máquinas para ordenha até fornecedores de ração, produtos veterinários e genética bovina. A exposição contará ainda com leilões de gado e a exibição de matrizes e reprodutores de elite.

Um dos pontos altos da Agrishow Pastagem e Fenação será a área reservada às empresas de genética bovina e inseminação artificial. A ABS Pecplan, que detém a liderança no mercado de sêmen bovino, participará pela segunda vez do evento. "Fizemos uma estréia tímida no ano passado, mais de reconhecimento de terreno. Agora, com o aumento do espaço destinado à pecuária, vamos levar para Ribeirão Preto o que há de melhor em genética bovina", diz Carlos Marcelo Saviani, gerente de *marketing* da empresa. Segundo ele, a Agrishow tornou-se tão importante quanto a Expozebu, tradicional feira de zebuínos realizada em Uberaba (MG).

A ABS Pecplan vai aproveitar a oportunidade para lançar um projeto inédito no Brasil: o programa Touro do Futuro, realizado em parceria com a Embrapa, a Associação Brasileira dos Criadores de Zebuínos (ABCZ) e a Fazu (Faculdade de Zootecnia de Uberada). "O objetivo do programa é selecionar os seis melhores touros a partir de um banco de dados de mais de 30 mil bezerros cadastrados na ABCZ", diz o gerente da Pecplan, com centrais em Uberaba e em Rosário do Sul (RS).

No projeto, com duração de três anos e um investimento total em torno de R$1,5 milhão, os animais vão passar por um apurado processo de seleção feito por técnicos da Embrapa e veterinários da Fazu, o maior centro de estudo do mundo das raças zebuínas.

A Lagoa da Serra, outra grande central de inseminação artificial, participará da Agrishow 2001 em conjunto com o programa Red Beef Connection, que tem como objetivo a produção, em escala industrial, de carne bovina de qualidade destinada à exportação. Cinco baias foram reservadas para os reprodutores nelore e angus e bezerros do projeto Red Beef Connection, que envolve 30 fazendas e mais de 100 mil animais.

"Vamos apresentar todo o ciclo de produção da carne, com direito até a degustação, para que o visitante conheça a qualidade do produto", diz o pecuarista Luiz Eduardo Batalha, idealizador do projeto e proprietário da Chalet Agropecuária. Técnicos da empresa também farão demonstrações de inseminação artificial a cada duas horas. Outros projetos de genética da Lagoa da Serra também serão apresentados nos estandes da empresa, como o Paint (Programa de Avaliação e Identificação de Novos Touros), o CAT (Centro de Avaliação de Touros) e o Peia (Programa Especial de Inseminação Artificial).

Já a Alta VR BV, resultado da parceria entre a Alta Genetics, Central VR e Bela Vista, vai apresentar um novo programa desenvolvido pela companhia. Trata-se do SIA (Serviço de Inseminação Artificial), que presta serviços terceirizados de melhoramento genético.

"Nós fornecemos aos pecuaristas interessados na tecnologia todo o equipamento e a mão-de-obra, ou seja, inseminadores e veterinários da empresa", diz Andre Bruzzi Correa, gerente de *marketing* da Alta Genetics, com sede em Uberaba (MG).

A Agropecuária Jacarezinho também está investindo na divulgação de seu trabalho de melhoramento genético – o programa Conexão Delta G. "Trata-se de um projeto de melhoramento genético, que envolve diversas propriedades interessadas na pecuária intensiva e nos modernos conceitos de produção e reprodução", diz Ian Hill, diretor da Agropecuária Jacarezinho.

Nutrição animal

A Tortuga, líder no mercado brasileiro de nutrição e saúde animal, com faturamento anual de US$150 milhões, estará presente na Agrishow com uma linha completa de produtos nutricionais e farmacêuticos, dirigida principalmente para bovinos de corte, de leite, aves e suínos. Na feira, a empresa vai dar maior ênfase aos suplementos direcionados para a estação de seca, que se inicia em maio e vai até outubro. Um dos destaques é a linha de suplementos desenvolvida para bovinos de corte, que contém todos os macro e microelementos minerais essenciais, fontes protéicas e energéticas.

Concorrente direta da Tortuga, a Premix vai mostrar na Agrishow sua linha de produtos destinados para a alimentação de bovinos em diferentes fases da criação. Um dos destaques é o aditivo que tem como função aumentar a produção de carne e leite, além de auxiliar no combate dos carrapatos e mosca-de-chifre.

Leilões

A Agropecuária CFM, sediada em São José do Rio Preto (SP) e uma das maiores fornecedoras independentes de carne bovina no mercado brasileiro, colocará à venda na Agrishow 30 touros nelore de seu programa de melhoramento genético e 30 outros touros do Programa Montana, projeto que promove o cruzamento de raças tropicais e britânicas, desenvolvido pela CFM Leachman Pecuária (*joint venture* formada entre a Agropecuária CFM e a Leachman Cattle Company, de Billings, Montana (EUA).

Trata-se de um sistema de produção em franquia, composto por mais de 20 grupos de produtores. De acordo com Fábio Dias, diretor do programa, cerca de 1.500 bovinos do projeto deverão ser comercializados durante a Agrishow.



Porteiras digitais

Portais de agribusiness aproveitam a vitrine da Agrishow para lançar novos serviços e endereços eletrônicos

O processo de seleção natural que varreu o universo das empresas pontocom no ano passado não poupou os portais dirigidos para o agribusiness. Prova disso são os lançamentos programados por empresas digitais na 8ª edição da Agrishow, realizada em Ribeirão Preto. Produtos e serviços diferenciados estão sendo lançados por *sites*, como Clube do Fazendeiro, Portal do Campo, MegaAgro e o serviço eletrônico da Sociedade Rural Brasileira (SRB), por exemplo.

"Estamos vivendo a hora da verdade. O que vai determinar o futuro das empresas do setor é a qualidade do serviço prestado", diz Álvaro Bellini, diretor do portal Clube do Fazendeiro (www.clubedofazendeiro.com.br). Esse portal "tropicalizado", como define Bellini, propõe-se a ser uma grande ferramenta de serviços.

A função utilitária do *site* é resultado do seu sistema de alimentação e consulta totalmente gratuito de empresas, produtos, serviços e até operações comerciais – o chamado "Clube do Agronegócio". "Malcomparando, podemos dizer que o portal é um grande catálogo, em que as inserções, consultas e negociações são gratuitas, isentas de comissões. Há espaços 'nobres', comercializáveis, mas o espírito do portal é de disseminar sua utilização, daí a ser praticamente aberto", diz Bellini.

Nessa linha de ação, o portal opera com 24 parceiros – empresas como Land Rover, Sul America, Ford, Itautec, Pé Forte, dentre outras. O *site* também oferece serviços de cotações de produtos agropecuários por praça, clima, pesquisas, finanças etc. "Já atingimos 200 *page views* por mês e vamos crescer muito mais", garante Bellini.

Como estratégia de divulgação, o

site vai lançar durante a Agrishow dois novos serviços eletrônicos: um *chat*, abrindo um canal de contato direto entre internautas, e um fórum, para promover entrevistas com personalidades de expressão do meio. O serviço será apresentado no estande da empresa, com 150 metros quadrados de área e 16 computadores.

Simulador de finame

"O processo de depuração que o segmento passou não foi traumático como o vivido pelas demais empresas pontocom porque a base era pequena. E as empresas que permaneceram têm enorme potencial de crescimento, principalmente porque o agribusiness é um dos segmentos mais qualificados economicamente e dos menos explorados", diz Marcelo Sales, diretor do Portal do Campo (www.portaldocampo.com.br).

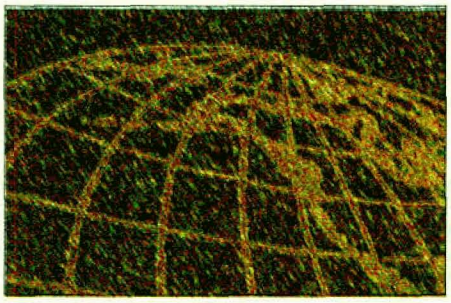
O *site*, que começou a operar há um ano, lançado justamente na versão anterior da Agrishow, vai apresentar um novo produto aos visitantes da feira deste ano: um simulador de Finame – a linha de financiamento para a aquisição de máquinas e equipamentos agrícolas. O programa será exposto no estande que o Portal do Campo vai dividir com o Bradesco, banco com o qual mantém estreitas relações de negócios, por ser controlado pela Bradespar – a empresa de investimentos da instituição bancária. "Com esse serviço, o usuário pode fazer as mais diversas projeções de financiamento, sabendo exatamente o quanto e quando deverá pagar", diz Sales.

Essa não é a única novidade programada pelo *site*. O Portal do Campo também está preparando a criação de um espaço para a venda de produtos dirigidos para o meio rural e outro reservado para a realização de leilões eletrônicos de gado. Com isso, o *site* reforça seu portfólio de serviços, que oferecem, atualmente, cotações diárias dos principais produtos agropecuários; previsão do tempo; central de notícias e diagnose virtual, para orientar o produtor em relação à identificação de pragas e doenças.

"Estamos muito otimistas com as possibilidades do *e-farming*", diz Sales, destacando a firme evolução do número de usuários do sistema. "Em fevereiro deste ano, registramos uma média de 200 mil *page views*, número que subiu para 222 mil em março. E a média de 780 usuários diários registrada em março saltou para cerca de 1.200 em abril", adianta ele.

Tira-dúvidas digital

O mesmo caminho segue o Mega Agro (www.megaagro.com.br), portal de agribusiness que está completando um ano de existência. A empresa, que



não revela números, está investindo pesadamente em conteúdo. "Aprendemos a importância da informação de qualidade para o usuário", explica Cesar Righetti, vice-presidente Brasil do portal.

A empresa oferece diferentes serviços para o produtor rural. O primeiro deles é o serviço de informações, que vão das mais genéricas até as específicas, sobre diferentes culturas e criações, que funciona como uma espécie de "tira-dúvidas".

Cada produto é assistido por um especialista, que responde e orienta o usuário por *e-mail*. "Esse especialista, normalmente um geneticista, percorre rotineiramente os principais campos de produção do país para manter-se em dia com as novidades e desafios da cultura", diz Righetti.

Mas o *site* não se resume somente à divulgação de informações. O Mega Agro também opera na intermediação de produtos, seja em mesa de negociação, promovendo a comercialização de artigos como algodão, milho, açúcar, fertilizantes – nos mercados físico e futuro – seja viabilizando negócios praticamente marginais, como a venda de casquinha de soja, por exemplo.

E os negócios vêm ganhando consistência. "Em março, as operações com produtos agrícolas movimentaram US$2 milhões, total que deverá atingir US$4 milhões em abril", prevê ele. Além das operações agrícolas, o Mega Agro dá suporte também para a compra e venda de boi gordo, em operações envolvendo dois frigoríficos, Bertin e Friboi, e pecuaristas previamente cadastrados. Sobre cada operação, agrícola ou pecuária, o portal cobra um percentual a título de comissão.

Finalmente, o Mega Agro também está oferecendo serviços de integração digital, implementando a comunicação integrada entre empresas, com base na experiência que acumulou no desenvolvimento do serviço prestado para o grupo Bunge, sócio do portal. "Temos vários projetos e parcerias em andamento que serão lançados ao longo do ano, diz Righetti.

Canal institucional

Outro *site* que está sendo lançado na Agrishow é o www.srb.org.br, endereço eletrônico da Sociedade Rural Brasileira (SRB). "Apesar de não ser um portal de negócios, nosso *site* vai abrir e apoiar o desenvolvimento de novas operações comerciais", diz Afonso Aquino, diretor da SRB e responsável pela implementação do serviço digital.

"Por ser um *site* institucional, nosso portal não vai concorrer com outros sites, mas vai alojar associações e empresas do setor", diz Aquino. O portal da SRB, diz ele, vai oferecer informações técnicas e econômicas geradas pela própria instituição, além de abrir espaço para empresas e entidades do meio agropecuário que tenham interesse em associar sua imagem à força e visibilidade da SRB.

O *site* é, também, um esforço para a instituição aumentar o número de produtores associados. "Hoje, a SRB tem um quadro constituído por mais de mil empresários rurais. Com o *site*, pretendemos aumentar substancialmente esse universo", diz Aquino.

FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA DO ESTADO DE SÃO PAULO

FAESP

SENAR

SÃO PAULO



O FUTURO CHEGA AO CAMPO

A CAPACITAÇÃO DO PRODUTOR E DO TRABALHADOR RURAL PERMITE A ABSORÇÃO DE NOVAS TECNOLOGIAS E O CRESCIMENTO DO AGRONEGÓCIO

FÁBIO MEIRELLES
PRESIDENTE

Rua Barão de Itapetininga, 224 - 11ºandar - São Paulo - Tel: (11)258-7233
www.faespsenar.com.br



Retomada nas vendas

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

Bons resultados fazem subir em mais de 20% o faturamento do setor de fertilizantes em 2000

Com venda recorde de 16,3 milhões de toneladas em 2000, o setor de fertilizantes teve um desempenho mais de 18% superior ao do exercício anterior. A boa liquidez dos negócios fez com que o faturamento crescesse acima de 20%. As atividades que mais aumentaram seu consumo foram algodão, milho, soja, café e cana. Essas cinco culturas acumularam uma expansão de 3,1 mil toneladas no consumo de adubo.

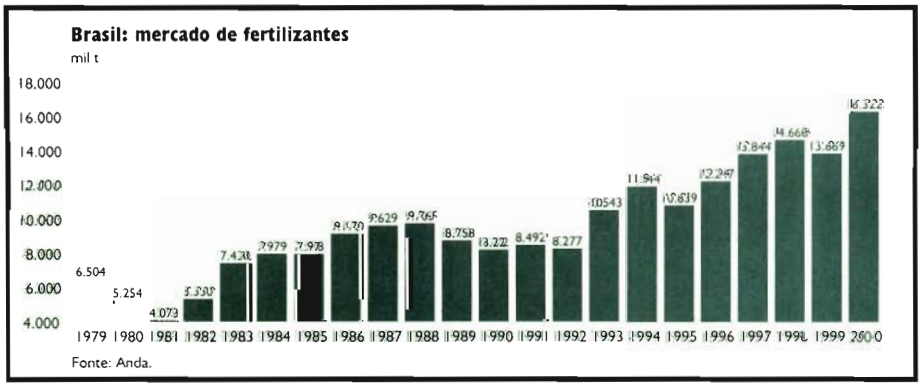
O resultado foi considerado muito bom pelas empresas. Em 1999, com a desvalorização do real ante o dólar, a indústria nacional de fertilizantes teve muitas dificuldades. O custo da matéria-prima importada ficou repentinamente bem mais alto. Por sua vez, a agricultura não teve condições de absorver o aumento nos preços do produto e a demanda se retraiu.

O vento do otimismo prevalece para 2001. A Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda) trabalha com um cenário de crescimento da ordem de 5%.

Se a rentabilidade no café está deixando a desejar e o produtor pode reduzir seu nível tecnológico, na laranja e na cana o quadro é bem favorável, com expansão de área. Nesse princípio de ano, as indústrias utilizaram seus estoques, cujos volumes de passagem em dezembro estavam em 4,4 milhões de toneladas, contra 1,9 milhão em 1999.







Soja

Folicur®

Controla oídio e doenças de final de ciclo



www.bayer.com.br

TeleBayer
Discagem Direta Gratuita
0800-115560

Bayer
Proteção das Plantas

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo

Venda sob receituário agronômico

ANDEF

Tênue recuperação

A sojicultura e a cultura do algodão favorecem o aumento do uso de defensivos no agronegócio brasileiro

Desde 1º de janeiro passou a vigorar a Lei federal 9.974, que regulamenta o uso, a produção e a fiscalização dos defensivos agrícolas.

A nova legislação é, na verdade, uma versão ampliada da Lei de Agrotóxicos de 1989, de que não constava o tema das embalagens usadas. Agora os usuários serão obrigados a devolver as embalagens vazias dos produtos, para o descarte adequado. As entregas devem ser feitas nos pontos de venda ou em unidades especiais de recebimento.

A Associação Nacional de Defensivos Vegetais já desenvolve programa semelhante, obtendo de volta um em cada 5kg de embalagens de polietileno de alta densidade.

A entidade tem 31 unidades de beneficiamento, espalhadas em oito estados. A manutenção econômica dessas estruturas provém da venda de embalagens e de suporte financeiro das indústrias do setor.

No Brasil há 36 centrais de recebimento, a maioria concentrada nas regiões Sul e Sudeste. A primeira do Norte e Nordeste está em fase inicial de operação no município de Barreiras, no oeste baiano, principal pólo agrícola do estado.

Terceiro lugar

Avaliado em cerca de 300 mil toneladas, o mercado brasileiro de defensivos vegetais é o terceiro maior consumidor mundial, depois dos Estados Unidos e Japão. As moléculas desenvolvidas por grandes corporações têm reduzido substancialmente a quantidade de produto aplicado, com dosagens bem mais diluídas.

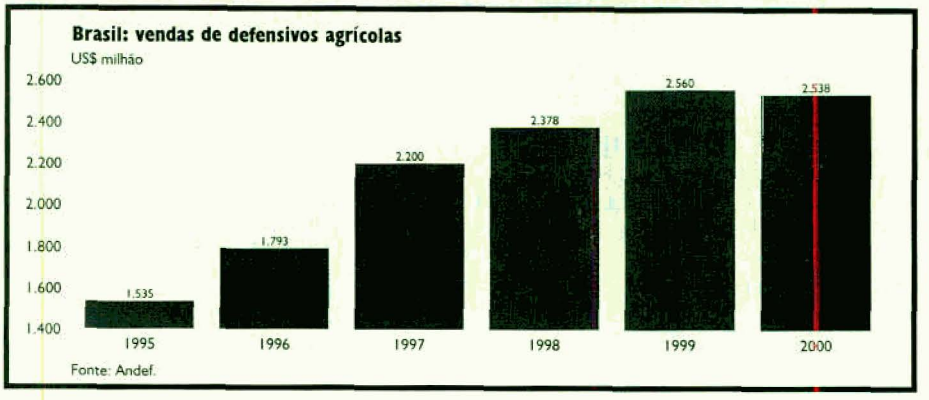
A produção anual de defensivos agrícolas é distribuída em cerca de 115 milhões de embalagens. A comercialização anual atinge 6.700t de embalagens plásticas e 1.500t de embalagens de metal.

Os negócios seguem o ritmo do padrão internacional, com crescimento bem leve, quase sempre inferior a 2%. No período de 1994 a 1998, no entanto, o setor assistiu a uma marcha rápida e ascendente no faturamento, que praticamente duplicou. No exercício de 1999 começaram os percalços mais sérios para o setor, quando houve até redução nos valores de venda.

Mais herbicidas

Com a expansão da sojicultura no país, os herbicidas cresceram sua participação entre os outros defensivos: hoje respondem por aproximadamen-





JUNTE-SE AO GRUPO MAIS REPRESENTATIVO E QUALIFICADO DO AGRIBUSINESS BRASILEIRO.





A ABAG É UMA ENTIDADE DE CONHECIMENTOS
Vem desenvolvendo visões macro-econômicas e político-estratégicas presentes nas principais conquistas do agribusiness brasileiro.



A ABAG É UMA ENTIDADE DE ARTICULAÇÃO
Vem promovendo integração estratégica e eficiência em todos os campos do setor.

A ABAG É UMA ENTIDADE DE FOMENTO
Vem divulgando intensivamente o complexo agroindustrial brasileiro no exterior.









abag

Associação Brasileira de Agribusiness

Um espaço especializado e forte em defesa dos interesses do agribusiness.

Tel (11) 3337-1499
www.abagbrasil.com.br

te um quarto do total. Não obstante, com o recrudescimento da cotonicultura em anos recentes no Brasil central, as entregas de fungicidas tiveram acelerado aumento.

As empresas continuam a carregar inadimplência em suas vendas e negociam diretamente com os clientes. A situação melhorou um pouco e o faturamento de 2000 voltou a mostrar crescimento. O valor apurado revela variação positiva de 8% e chega perto do nível recorde atingido em 1998. O ritmo da desvalorização do real é também uma preocupação para 2001, ante a grande dependência de matérias-primas importadas e a dificuldade de repassar seus custos para o produto final.

Em meio a toda dificuldade comercial do último biênio, as operações de fusão e aquisição correm soltas entre as empresas que atuam no mercado nacional. As companhias *top* do *ranking* mudam de acordo com os negócios que passam a integrar suas carteiras. Em 2000 a Basf comprou a Cyanamid e foi criada a Syngenta, fruto da união entre a Novartis e a Zeneca. Já em 2001 a Dow adquiriu a Rohm-and-Haas e muito provavelmente outras operações desse tipo se sucederão ao longo do ano (**L.A.P. e R.A.**).

Vendas surpreendem

Ao contrário do que costumava ocorrer, as vendas de calcário tiveram bom desempenho na safra

O desempenho das vendas no último trimestre de 2000 causou enorme surpresa até mesmo às empresas do setor. No período de plantio da safra de verão, concentrado entre setembro e outubro, as entregas estavam lentas. As perspectivas eram de um desempenho inferior ao de 1999.

Normalmente, o pico da comercialização ocorre de 60 a 90 dias antes da semeadura. A calagem é uma operação realizada com os trabalhos de preparo do solo.

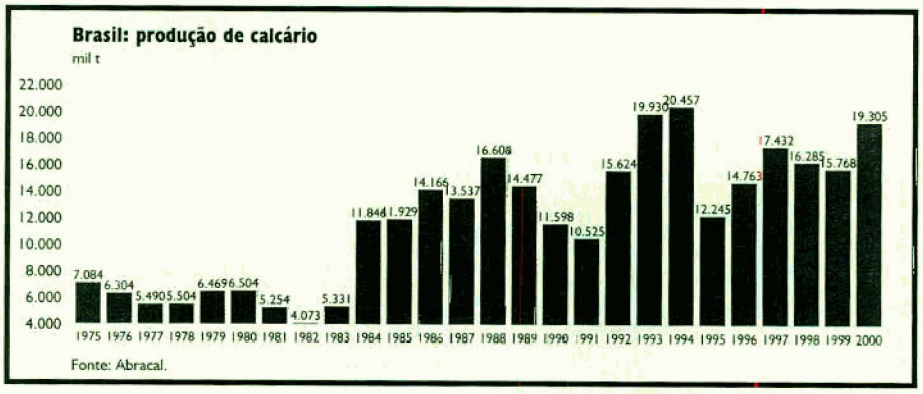
Do ponto de vista técnico, a relação entre quantidade de adubo e calcário guarda uma relação de 1:4. No Brasil o índice tem ficado em torno de 1:1 nos últimos anos. Há muito espaço para crescimento.

Com o aumento na comercialização dos fertilizantes na safra 2000/01, seria de esperar uma expansão nas vendas dos corretivos, o que não estava acontecendo na prática.

Ao contrário do Moderfrota, o Prosolo não tem estimulado devidamente o agricultor a utilizar a calagem. As margens de repasse dos recursos são baixas e os bancos não se interessam em trabalhar nessa linha de crédito. O Banco do Brasil tem sido o grande agente financeiro, mas a falta de cadastro dos clientes enquadrados na securitização e no Pesa limita o número de empréstimos.

Diante de tal quadro, o crescimento de quase 30% nas vendas de calcário foi um resultado considerado surpreendente. A alavancagem aconteceu principalmente em Mato Grosso, impulsionada pela expansão da cotonicultura, onde as vendas passaram de 1,7 milhão de toneladas para 3,7 milhões.

Os estados de Minas Gerais e Goiás também tiveram ótimo comportamento, com as entregas passando, respectivamente, de 2,1 milhões para 2,9 milhões de toneladas e de 1,9 milhão para 2,5 milhões de toneladas. O preço de entrega posto fábrica gira a R$13 a tonelada e o frete em muitos casos chega a quadruplicar esse valor.



Valor agregado

A nova frota de tratores e máquinas oferece mais tecnologia, conforto e eficiência por unidade

O Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados a Colheitadeiras (Moderfrota) lançado em 2000 abriu novas perspectivas para a substituição das máquinas e implementos sucateados e superados tecnologicamente.

Os agricultores beneficiados pelo programa pasaram a ter acesso a recursos repassados pelo BNDES com juros bem mais baixos do que os financiamentos correntes. Isso explica o excelente desempenho na comercialização de tratores e colheitadeiras nos últimos meses. Em dezembro o Conselho Monetário Nacional liberou R$260 milhões para o Moderfrota, uma vez que os R$800 milhões destinados ao programa estavam esgotados.

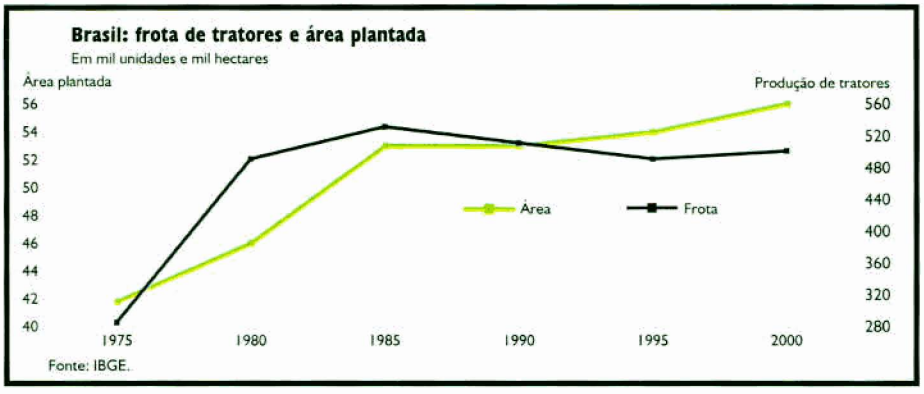
Quando o menos vale mais

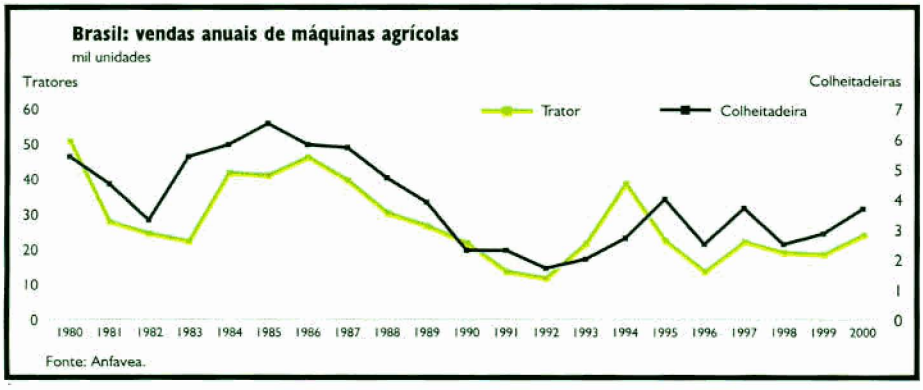
Um novo horizonte foi aberto a partir da expansão das lavouras para as regiões do cerrado e a disseminação da técnica do plantio direto. Os agricultores passaram a dispor de *softwares* para armazenar e analisar dados relacionados ao uso de corretivos, adubos, sementes etc. A variação de produtividade em cada ponto da propriedade vem sendo mapeada.

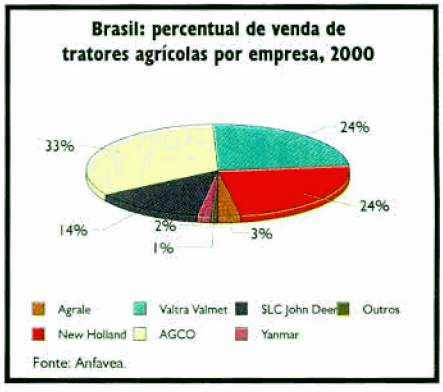
A indústria nacional de tratores, colheitadeiras e implementos entrou em sintonia com o novo ambiente. Enquanto as colheitadeiras saíam das fábricas com motores mais robustos e plataformas maiores de colheita, os tratores ganhavam em potência, para compensar a menor quantidade.

Para atender a uma agricultura mais tecnificada, com menos equipamentos, as empresas agregaram mais valor a seus produtos. O conforto foi proporcionado por cabines pressurizadas, com ar-condicionado, piloto automático, direção por radar, sensores controladores de velocidade e outras inovações.

A força média de um trator aumentou significativamente, ao passar de 35 para 75HP, e hoje está bem próxima dos 100HP. A potência média requerida por hectare, porém, caiu pela metade, de 7 para 3HP, diante da menor exigência de equipamentos nos tratos operacionais das lavouras. Isso possibilitou um encolhimento na frota; e ao mesmo tempo em que reduziu os custos fixos de depreciação ou manutenção, por exemplo, o agricultor conseguiu administrar mais facilmente os prazos de semeadura, tratos e colheita (**L.A.P. e R.A.**).









Boas novas

Desembolsos maiores para a agropecuária garantem a viabilidade do setor e desenham boas perspectivas

PAULO FAVERET FILHO

A década de 90 marcou uma rápida expansão do apoio do Sistema BNDES às atividades agropecuárias, que passaram de setor marginal à condição de grande beneficiário dos desembolsos – 8% na média do período 1995-2000.

Tal movimento acompanhou as modificações das prioridades do BNDES, que já na década de 80 havia deixado de se concentrar na infra-estrutura e na indústria pesada e ampliara o leque de setores apoiados. Nos anos 90 as últimas restrições setoriais virtualmente desaparecem, com a inclusão do segmento de comércio e serviços.

Financiando a agricultura

O aumento dos desembolsos do BNDES para a agropecuária se deu no momento em que o Sistema Nacional de Crédito Rural entrava em colapso. O SNCR minguou e, em paralelo a seu enfraquecimento, surgiram novas modalidades de financiamento rural, quase sempre privadas.

Os bancos preferiram concentrar os recursos de exigibilidades em operações de curto prazo, inclusive utilizando parte delas para o refinanciamento de clientes inadimplentes. Assim, o BNDES assumiu o papel de principal fonte de financiamento bancário ao investimento agropecuário, tendo representado 61% na média do período 1998-2000.

Alguns indicadores dos desembolsos do BNDES para o setor agropecuário. O crescimento no valor (59%) e no número de operações (260%) entre 1995 e 2000 foi muito acelerado, refletindo tanto a base reduzida pela crise agrícola quanto a recuperação das linhas de financiamento.

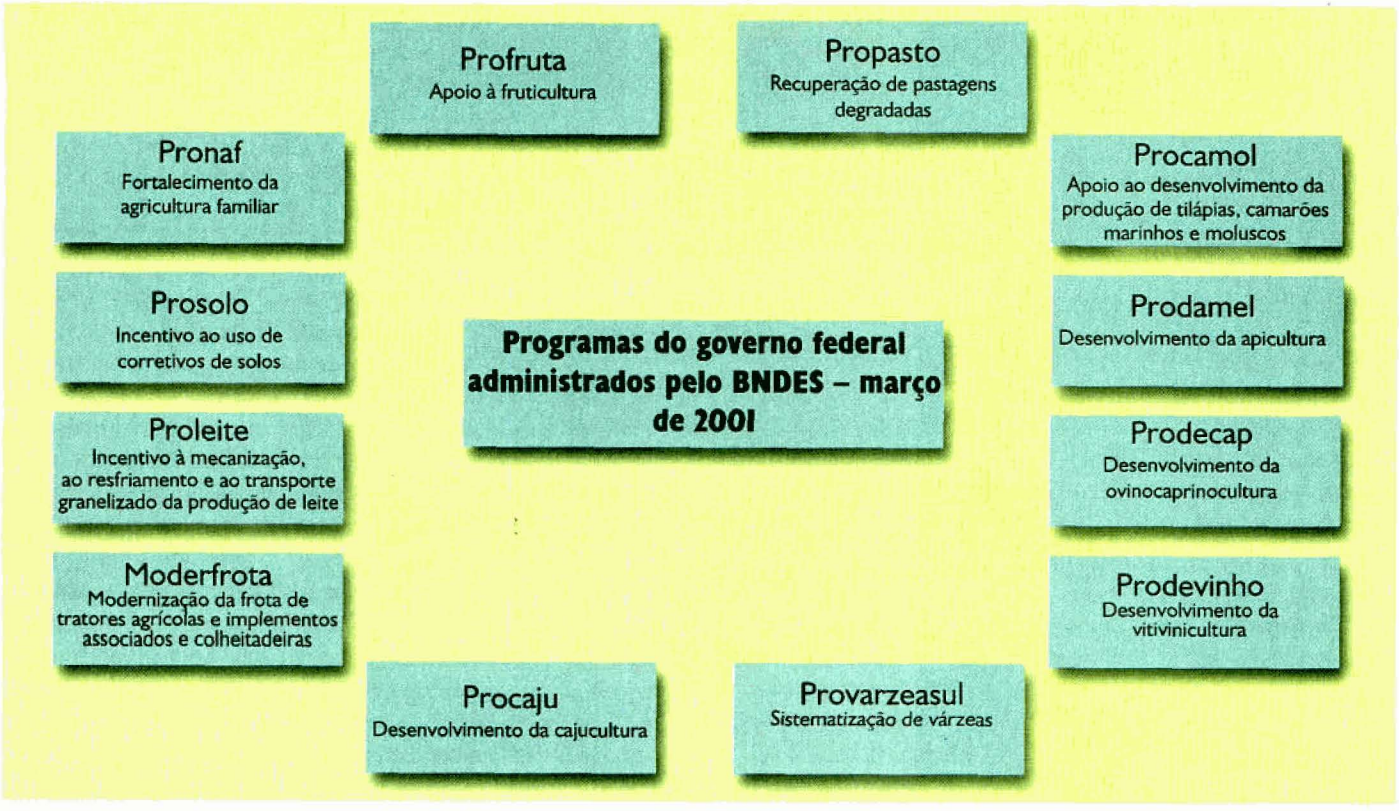
Em particular, o número de operações no período 1997-99 está ligado diretamente ao Pronaf, que funcionou como um poderoso fator de pulverização do crédito, abrindo o sistema financeiro a um novo público. Em 1997 o Pronaf chegou a representar 38% dos financiamentos, caindo para 10% em 2000. A queda acentuada do valor médio das operações (-55%) foi resultado da combinação desses dois movimentos, indicando maior capilaridade do sistema.

Condições financeiras

O principal veículo da intervenção do BNDES na alocação de recursos para o setor são os programas especiais. Em março de 2001 o BNDES estava operando 20 programas especiais para a agricultura (ver www.bndes.gov.br), com algum tipo de condição favorecida em relação às linhas usuais – geralmente *spread* básico mais baixo e níveis de participação mais altos. Desses programas, quatro eram regionais: Nordeste Competitivo, Amazônia Integrada, Centro-Oeste e Metade Sul do Rio Grande do Sul, todos com grande peso do setor agroindustrial.

O BNDES administra 12 programas do governo federal voltados para a agricultura que contam com subsídios do Tesouro Nacional, o que permite a cobrança de taxas fixas de juros e condições favoráveis de prazo, total e de carência.

Como resultado do número de programas especiais, inclusive os que não utilizam equalização do Tesouro Nacional, cresceu acentuadamente a participação das linhas com juros fixos nos desembolsos para o setor. Estas linhas se iniciaram em 1997 (com a Linha Especial de Financiamento Agrícola, com recursos exclusivos do BNDES) e em 2000 chegaram a representar 96% dos financiamentos concedidos através do Finame Agrícola. No



Os bancos preferiram concentrar os recursos de exigibilidades em operações de curto prazo, inclusive utilizando parte delas para o refinanciamento de clientes inadimplentes. Assim, o BNDES assumiu o papel de principal fonte de financiamento bancário ao investimento agropecuário.

ano passado, o grande destaque foi Moderfrota, que representou sozinho 76% do total, realizando 29.653 operações.

Vendas e financiamentos

O papel dos juros fixos é muito claro. Para os agentes financeiros, diminui a probabilidade de inadimplência ao eliminar a flutuação da taxa de juros, contribuindo para aumentar a oferta de crédito para o setor. Do lado dos produtores, além da redução do custo financeiro, aumenta a previsibilidade dos fluxos de caixa, trazendo de volta aos bancos os produtores agrícolas capitalizados e conservadores que até então evitavam o endividamento.

A relação entre os desembolsos do Finame Agrícola e as vendas de máquinas agrícolas é muito estreita. O gráfico evidencia essa correlação, destacando-se alguns aspectos.

Após o auge em 1994 – 46,5 mil unidades –, as vendas de máquinas caíram acentuadamente até 1997, recuperando-se daí em diante até o grande salto de 2000 (+27%). Entretanto, ainda estão 35% abaixo do máximo da década.

Os financiamentos conheceram trajetória semelhante, tendo se recuperado mais lentamente entre 1996 e 1998, período no qual os bancos estavam *digerindo* a bolha de inadimplência criada pela crise de 1995. A recuperação se acelera em 1999-2000 graças à combinação de fatores positivos: oferta de recursos a juros fixos, recomposição dos estoques de dívida graças à renegociação, entrada de novos agentes financeiros no mercado e melhoria do poder de compra agrícola (fruto do crescimento generalizado da produtividade).

O crescimento do Finame Agrícola foi maior do que o das vendas de máquinas, situando-se apenas 8% abaixo do auge de 1994. A hipótese explicativa para a divergência das curvas no final do período parece ser a redução das vendas à vista e dos esquemas alternativos de financiamento que foram utilizados no imediato pós-crise: captação direta de recursos externos pelas montadoras e troca por produtos, financiamento de curto prazo com recursos próprios.

Canais de financiamento

O BNDES oferece suas linhas de financiamento por meio de 158 agentes financeiros – bancos comerciais, de desenvolvimento, de montadores, cooperativos e agências de microcrédito. Como na agricultura mais de 95% dos desembolsos são realizados pelos agentes financeiros, é útil destacar alguns pontos:

- a alocação de recursos é feita com base em critérios de mercado; ou seja, são os agentes financeiros credenciados que selecionam os cli-

BNDES e agropecuária em números – um resumo

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Desembolsos (R$ milhões de dez. 2000)	1,178	1,076	1,927	1,774	1,475	1,871
Número de operações (mil)	23	11	35	20	44	83
Valor médio (R$ mil)	51	95	56	89	33	23
BNDES/Crédito de investimento agrícola (%)	51	48	69	62	62	60

Finame Agrícola: programas com juros fixos

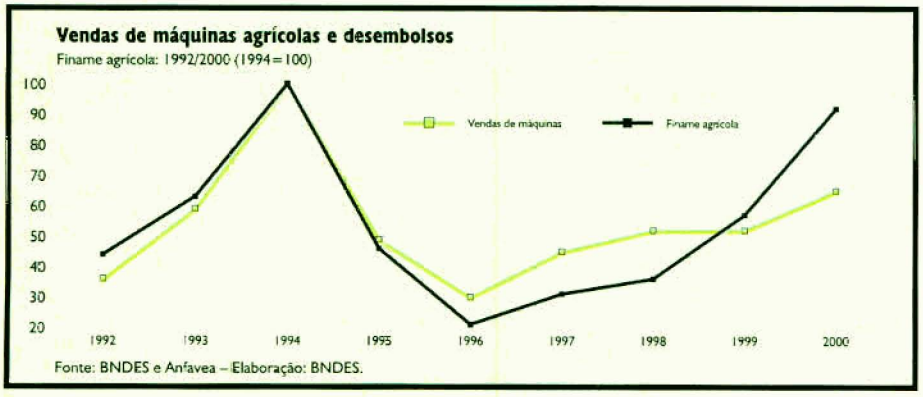
Em R$ milhões de dez. 2000

Ano	Linhas com juros fixos (a)	Total Finame Agrícola (b)	Participação % (a/b)
1996	-	321,8	-
1997	88,6	473,6	19
1998	409,4	542,6	75
1999	818,5	877,4	93
2000	1.347,00	1.407,40	96

Sistema BNDES: canais de distribuição do crédito à agropecuária

1994/2000 – em %

	1994	2000
Bancos comerciais	32,2	26,66
Bancos de montadoras	0	33,08
Bancos cooperativos	0	4,97
Bancos públicos federais	52,2	28,31
Bancos públicos estaduais	12,6	4,84
BNDES direto	3	2,14
Total	100	100



entes e negociam as operações, obedecidas, é claro, as diretrizes gerais do BN DES; eles têm liberdade para operar com critérios que são, obviamente, orientados para a maximização de resultados;

- os bancos privados vêm ganhando mercado em relação aos bancos públicos; se em 1994 os bancos oficiais responderam por 67% dos financiamentos totais, em 1999 os privados assumiram a liderança e em 2000 foram responsáveis por 57% do total (exclusive operações diretas do BNDES); a privatização de vários bancos estaduais e o profundo impacto da crise agrícola sobre os bancos públicos explicam parte dessa mudança, mas a entrada de novos agentes a acelerou;
- os bancos de montadoras e os bancos cooperativos passaram a representar importantes alternativas de fontes de financiamento para os produtores, os primeiros concentrados, é claro, em máquinas agrícolas. Como reação à crise de 1995-96, as empresas de máquinas expandiram fortemente as operações por seus próprios canais de financiamento, primeiro pelo crédito direto e depois por meio de bancos próprios e / ou convênios com bancos comerciais. Assim, já em 1999 os bancos de montadoras intermediaram 22% dos créditos para a agropecuária, assumindo a liderança em 2000 com 33% do total.

Perspectivas positivas

O campo tem boas novas. Depois de um longo período de sucateamento do parque de máquinas agrícolas, finalmente o crescimento da safra está sendo acompanhado pela recuperação do investimento agrícola. Aos fatores favoráveis na área creditícia se conjugam a estabilidade macroeconômica, o novo regime cambial e o aumento da demanda externa de vários produtos importantes da pauta: soja, frango e suínos.

As condições positivas para o ano parecem quase garantidas, pois não há perspectiva de queda drástica de preços apesar da supersafra. A grande incógnita para os próximos anos é o comportamento da economia mundial. Uma eventual recessão norte-americana traria sérios prejuízos à agricultura brasileira, tanto pelo lado da demanda quanto pela deterioração das contas externas e seus impactos sobre a liquidez interna. Entretanto, se a economia dos EUA mantiver uma trajetória equilibrada, os produtores brasileiros poderão recuperar parte do que perderam em meados dos anos 90.

A previsível injeção de demanda que deverá ocorrer em 2002, em virtude das eleições, e a forte demanda externa de produtos brasileiros, como resultado da crise da vaca louca e da rejeição aos transgênicos, indicam que a recuperação iniciada em 1999 está longe de acabar.

Paulo Faveret Filho é gerente de Estudos de Agroindústria do BNDES
E-mail: *pfaveret@bndes.gov.br*

Agricultura bem nutrida

Recursos do governo federal e do Banco do Brasil oxigenam e tornam viável o agribusiness nacional

RICARDO ALVES DA CONCEIÇÃO

Na última década, a agricultura brasileira registrou um crescimento significativo na produção de grãos, tanto em volume quanto em qualidade.

A pecuária nacional tem também crescido com a incorporação de tecnologia moderna e maior controle fitossanitário. O mercado exportador brasileiro de carnes bovinas, com recente aprovação de sua qualidade pelo Canadá, contribui para a redução das barreiras comerciais impostas pelos demais países importadores. O quadro atual dá sinais de um futuro bastante auspicioso para as exportações do setor pecuário.

Fatores de crescimento

O desenvolvimento da agropecuária nacional tem tido eficiente incentivo do governo federal, direcionado à instalação de novas infra-estruturas de armazenagem e transporte, melhoria do sistema de classificação, modernização das instalações portuárias e destinação de recursos para o financiamento do setor a um custo menor.

A implantação de novas lavouras e o crescimento da pecuária devem-se também à disponibilidade de melhores estruturas para o escoamento das safras. O país está realizando investimentos que favorecem a movimentação dos estoques, para comercialização no mercado interno e externo, viabilizando alternativas de menor custo, como transportes multimodal, hidroviário e ferroviário.

Foi proposto o aperfeiçoamento das leis de classificação de produtos agrícolas e de armazenagem, incentivo à participação de seguradoras privadas para atender o setor, bem como o estímulo para se renovar a frota de tratores e colheitadeiras, com a redução das taxas de juros nos financiamentos.

A evolução da agropecuária nacional ancora-se agora, com o Plano Real, em uma economia estável, que propicia aos produtores rurais a possibilidade de melhor planejamento de suas atividades.

Com o mercado agropecuário propício à expansão, tornou-se imprescindível maior aporte de recursos para financiamento dos empreendimentos em toda a cadeia produtiva, o que levou o governo federal a adotar uma série de medidas nesse sentido.

Mecanismos de estímulo

Em janeiro de 2000 o governo lançou o Programa Brasil Empreendedor Rural, um conjunto de ações para estimular a agricultura, aumentar a oferta de emprego e a renda dos produtores rurais. Por meio desse Programa, o governo disponibilizou também novos mecanismos de estímulo ao direcionamento de recursos privados para o setor.

Pode-se citar, como exemplos, o aumento da assistência aos produtores familiares, assentados da reforma agrária, a destinação de mais recursos dos Fundos Constitucionais de Financiamento do Norte (FNO), Nordeste (FNE) e Centro-Oeste (FCO). A instituição ou a ampliação de programas como o Pronaf, Proger, Moderfrota, Propasto, Proleite, Prosolo, todos com prazos compatíveis com as atividades e taxas fixas de juros.

Pelo Programa Brasil Empreendedor Rural, o governo criou instrumentos que viabilizaram a participação do setor privado, principalmente fundos de investimentos, de pensão e investidores pessoas físicas e jurídicas, no financiamento das atividades agropecuárias, mediante a regulamentação da modalidade financeira da CPR – Cédula de Produto Rural.

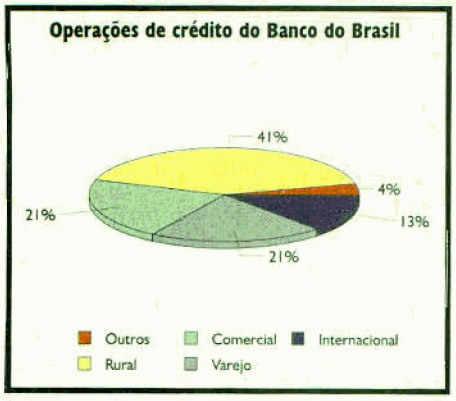
E mais: viabilizou a captação de recursos externos diretamente pelo setor, ao instituir também a modalidade exportação da CPR, elevando o produtor à categoria de exportador, com a venda antecipada de sua safra diretamente a importadores estrangeiros.

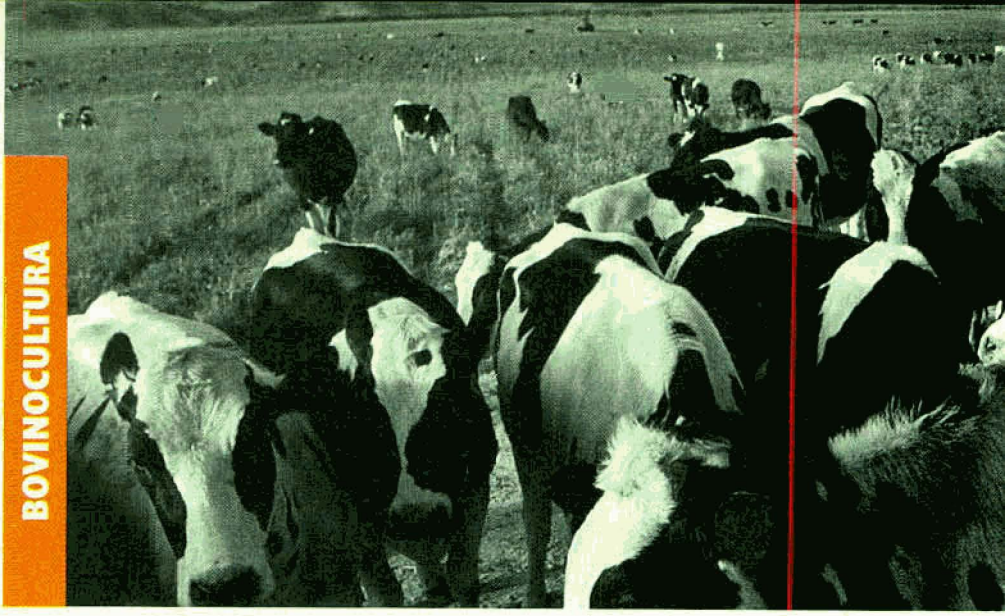
Alinhando-se às medidas governamentais, o Banco do Brasil disponibilizou ao mercado uma cesta composta da BB CPR Financeira, BB CPR Exportação, BB CPR Financeira Seguro de Preços e BB Agricultura Orgânica e expandiu a base de produtos, contemplando setores como o hortifrutigranjeiro, pecuária de corte e leite e sucroalcooleiro.

Confirmando sua atuação de vanguarda, o Banco desenvolveu e implementou o Programa de Garantia de Preços Agropecuários, tornando acessíveis aos agentes do agronegócio brasileiro instrumentos de proteção de preços e transferência de riscos, por intermédio dos mercados de bolsa e de balcão organizados.

Agropecuária fortalecida

Contando com linhas de crédito mais adequadas ao setor, por esses novos instrumentos de comercialização de produtos agropecuários; com a





expansão do seguro rural privado e a modernização da legislação agrícola, a tendência é que o Brasil tenha uma agropecuária cada vez mais forte e mais rentável, utilizando novas tecnologias e obtendo mais qualidade e maior produtividade.

O Banco do Brasil, com seus milhares de pontos de atendimento distribuídos pelo país afora, além de 33 no exterior, posiciona-se como elo entre todos os agentes desse mercado, permeando os complexos agroindustriais – CAI, intermediando recursos governamentais e privados e permitindo o uso de instrumentos modernos de comercialização, como o leilão eletrônico, salas de agronegócios e o *website* Agronegócios-e.

O banco já emprestou sua garantia a mais de R$1,2 bilhão em CPR – cédulas de produto rural, emitidas por produtores rurais, alavancando esses recursos tanto da iniciativa privada nacional quanto internacional. De todas as operações de crédito no banco, 41% são da área rural. Na última safra, o banco destinou R$8,6 bilhões ao financiamento de atividades rurais.

Essa atuação, somada à assistência crescente prestada por suas carteiras comercial e internacional às empresas fornecedoras de insumos em geral, processadores e exportadores de produtos agropecuários, consolida o Banco do Brasil como o mais forte parceiro do agronegócio brasileiro.

Ricardo Alves da Conceição, diretor de Negócios Rurais, Agroindustriais e com o governo do Banco do Brasil.

Espaço promissor

São consideráveis as oportunidades de exportação de carne bovina brasileira para novos mercados

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

O Scientific Steering Commitee (SSC), da Comissão Européia, é o braço executivo da UE. Criado em 1997, em julho de 1998 o SSC elaborou um questionário para colher informações sobre o risco de EEB. O documento foi encaminhado aos 15 países da UE e às demais nações interessadas.

Em 22 de julho de 2000, o SSC adotou oficialmente os relatórios de 22 países, incluindo todos os da UE, exceto a Grécia, além de oito países que se ofereceram voluntariamente para avaliação – entre os quais Argentina, Austrália, Nova Zelândia e Estados Unidos. O Brasil enviou seu primeiro relatório em junho de 2000.

Em 15 maio de 1998, a Agência de

EUA: importações de carne in natura

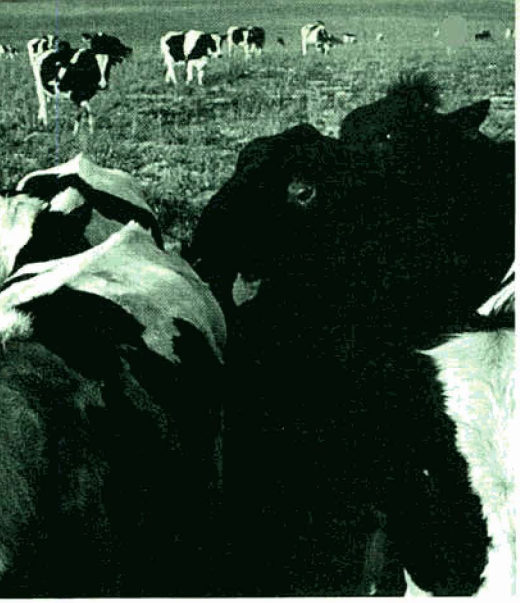
Mil toneladas

País	Cota	1996	1997	1998	1999	2000
Austrália	378	181	209	266	279	290
Nova Zelândia	213	162	187	191	179	285
Uruguai	20	19	19	13	20	20
Argentina	20	0	4	6	20	20
Outros*	66	36	31	17	20	20
Total	697	398	450	493	518	635
Sobras**		299	247	204	179	62

Fonte: Mica.

* Costa Rica, Nicarágua, Honduras e República Dominicana.

** Volume não atendido.

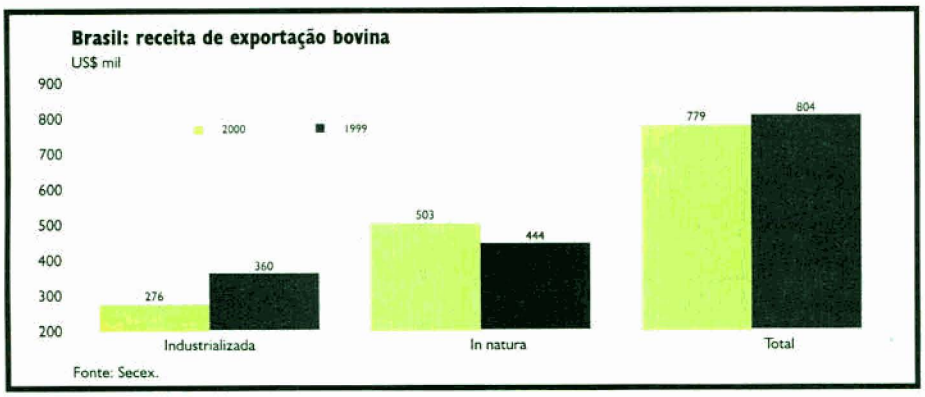


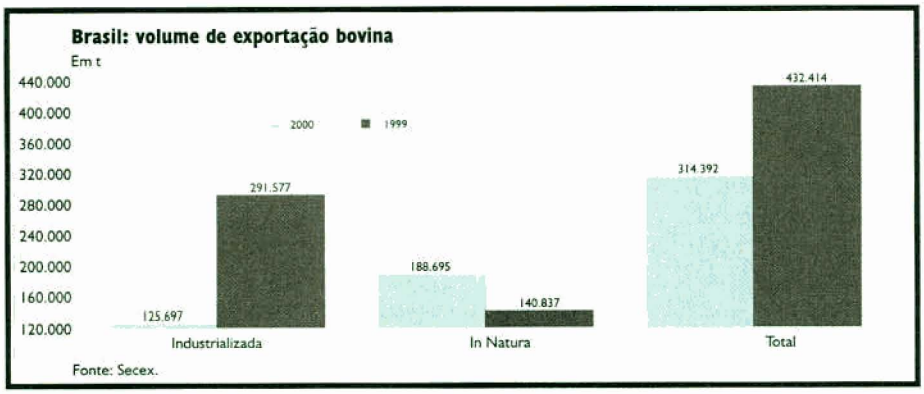
Mundo: principais exportadores de carne bovina

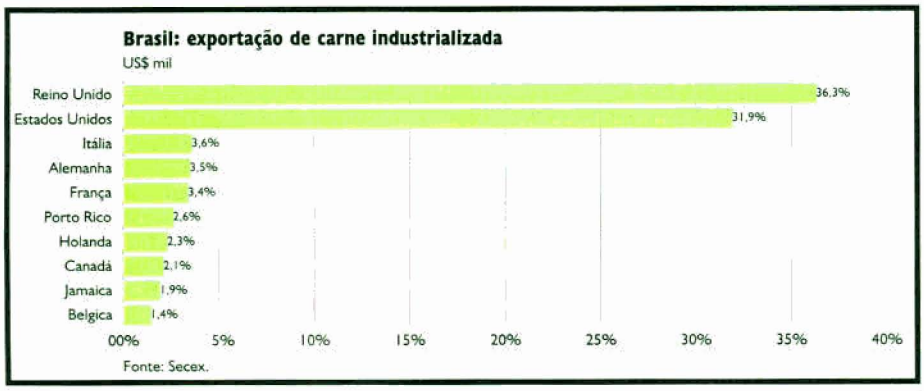
Mil toneladas equivalente carcaça

País	2000	1999	1998	1997	1996
Austrália	1.235	1.220	1.262	1.147	1.016
Estados Unidos	1.027	1.071	985	969	851
Brasil	600	541	370	287	280
Irlanda	510	520	488	457	479
Canadá	480	465	416	360	286
Nova Zelândia	450	420	519	531	515
Holanda	390	400	404	430	424
Alemanha	375	387	421	477	441
Argentina	350	340	291	437	470
França	335	335	356	428	421
Uruguai	250	220	257	268	210
Índia	250	220	183	158	150
Outros países	796	790	902	1011	1017
Total	7.048	6.929	6.854	6.960	6.560

Fonte: Usda.







Inspeção Alimentar do Canadá (Aiac) iniciava a revisão de sua política de importação de carne bovina cinco anos depois de ter identificado seu caso único de doença da vaca louca, quando foram abatidos os 400 animais importados da Inglaterra.

Foi enviado um questionário sobre a síndrome da vaca louca a todos os países autorizados a vender carne ao Canadá. Dividido em 10 tópicos, num total de 29 perguntas, o documento – disponível na internet – pede informações básicas, como tamanho da chamada população ruminante de cada país, sistema de alimentação empregado e doenças eventuais.

Duas versões

Em abril de 1988, o Canadá depositou na OMC seus requisitos em relação à EEB e comunicou sua decisão de proibir importações provenientes de países sem dados confiáveis. Segundo Claude Lavigné, vice-diretor da Aiac, o governo brasileiro se limitou a enviar em 1999 cópia de documento remetido à OIE em 1997 – o que não foi considerado suficiente para atender às exigências canadenses. Outras notificações foram realizadas, porém ficaram sem respostas.

A versão do governo brasileiro é de que o Departamento de Defesa Animal recebeu da Embaixada do Canadá em Brasília, em 1º de junho de 1998, um questionário sobre a situação do reba-

Cronologia da crise

1 de fevereiro: em tensa discussão na OMC, o Brasil solicita do Canadá explicação a respeito dos mecanismos de financiamento à exportação.

2 de fevereiro: sob a alegação de não haver sido respondido pelo Brasil o questionário enviado em 1998 sobre o combate ao mal da vaca louca, a Aiac, por meio de veredicto do dr. Brian Evans, suspende a importação de carne enlatada ou extrato de carne de bovino oriundos do Brasil. Por força do Nafta, Estados Unidos e México adotam a mesma medida.

5 de fevereiro: em nota oficial, o ministro das Relações Exteriores, Celso Lafer, considera a medida do Canadá intempestiva e solicita uma reversão da situação o mais breve possível; caso contrário, o governo brasileiro se reservaria o direito de tomar as medidas que julgasse conveniente.

15 de fevereiro: chega ao Brasil missão técnica composta de seis pessoas – dois canadenses, dois mexicanos e dois americanos.

16 de fevereiro: a missão técnica visita o laboratório de anatomia patológica da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – um dos três credenciados para os exames que identificam a doença da vaca louca; o Frigorífico Betin, em Lins, um dos principais exportadores do país, e Brasília para análise de dados do Ministério da Agricultura.

18 de fevereiro: retorno da missão técnica com informações a respeito de três assuntos pesquisados: quantidade e datas das importações de gado e outros produtos que poderiam transmitir a doença; eficiência do programa de vigilância e a capacidade laboratorial do Brasil; alimentação do gado brasileiro.

19 de fevereiro: Claude Lavigne, vice-diretor da Aiac, anuncia que no prazo de três dias o embargo do Canadá poderá ser suspenso.

23 de fevereiro: o Canadá anuncia o fim do embargo.

nho bovino. As perguntas foram respondidas e devolvidas em 13 de julho de 1998, com dados sobre 179 animais importados do Reino Unido, onde se concentraram os casos da doença.

Desde então até 31 de janeiro de 2001 não houve qualquer tipo de contato entre as áreas técnicas canadense e brasileira. A respeito das notificações alegadas pelo Canadá, não há registro de seus protocolos.

Uma vez incluídas a Alemanha e a França no mapa de incidência da EEB, o Brasil tomou a decisão de rastrear os animais trazidos desse países. O rastreamento de animais importados do continente europeu decorreu de solicitação da UE, sem qualquer ligação com o impasse canadense.

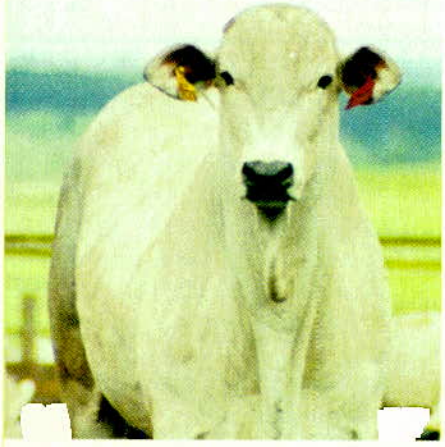
Em 2000, o Brasil exportou 600 mil toneladas e arrecadou US$780 milhões de carne bovina. Esse desempenho propiciou a conquista de um honroso terceiro lugar no *ranking* dos países exportadores. A Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (Abiec) aposta que as vendas podem alcançar US$1 bilhão este ano.

Existem dois pontos críticos, porém. O primeiro diz respeito a um possível aumento dos embarques de carnes de segunda para o Oriente Médio. Nesse caso, será necessária uma ação coordenada entre os frigoríficos para evitar o não-aproveitamento da matéria-prima para a produção de maior valor agregado (carne cozida e *corned beef*). O segundo pressupõe uma persistência crônica de queda no consumo de carne bovina.

Oportunidades imperdíveis

As oportunidades em exportações são de fato consideráveis. Um espaço pode ser ocupado com vendas para Egito, Arábia Saudita e Rússia, que absorveram três quartos da carne comercializada pela UE em 2000. Estão em fase embrionária embarques nacionais para Bulgária, República Tcheca, Eslováquia, Moldávia e outros países do Centro-Leste europeu. Há ainda os embarques de 70 mil toneladas enquadráveis nas cotas Gatt e Hilton.

O Meat Importer Council of America (Mica), organização responsável por 95% das importações norte-americanas, deu sinal verde à indústria brasileira de carne bovina desde abril de 2000. O país poderá eventualmente participar de uma sobra da cota total de 697 mil toneladas dos parceiros comerciais tradicionais dos EUA, que são Austrália, Nova Zelândia, Uruguai e Argentina. Essa sobra é normalmente repassada aos países da América Central.

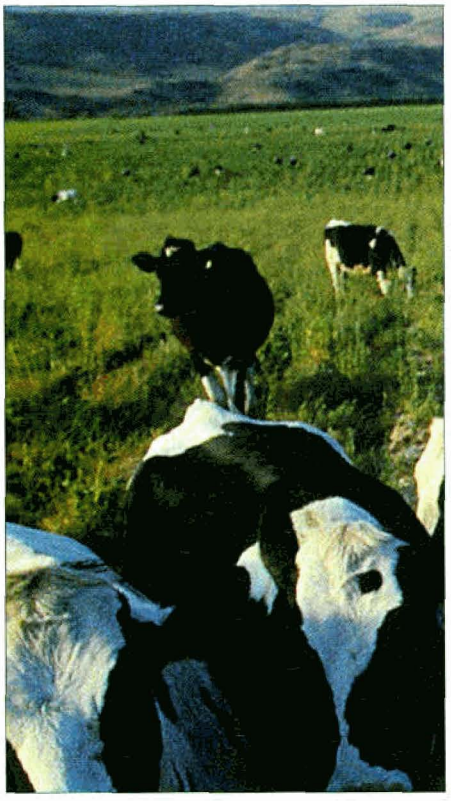


Efeito retardado

Se desde outubro de 2000 a União Européia amarga sua segunda crise da doença da vaca louca, os recentes registros da febre aftosa em seu território repercutiram como a explosão de uma poderosa bomba. Os estragos aparecem por todos os cantos. Só no primeiro trimestre do ano foram identificados 205 focos e 120 mil animais foram sacrificados no Reino Unido. Nem mesmo os rebanhos da fazenda do príncipe Charles, em Dartmoor, foram poupados.

A preocupação com a disseminação do vírus é geral e as providências, radicais. O Comitê Veterinário da UE ordenou o fechamento dos mercados de gado em seus 15 países. As regras de segurança alimentar impostas são implacáveis e provocam calorosas discussões. O comissário de agricultura do bloco, Franz Fischer, é alvo de críticas pela radicalidade de suas posições. Na Grã-Bretanha, repete-se o pesadelo da BSE.

A disseminação da aftosa em países considerados livres da doença cria um novo estatuto para a pecuária global



O vírus ressurgido

A aftosa é doença endêmica em partes da Ásia, África, Oriente Médio e América do Sul, onde surtos periódicos têm repercussão econômica. O vírus pode viver até 30 dias em ambiente normal e sobrevive à refrigeração e ao congelamento. Calor, luz solar, desinfetantes e soluções ácidas ou alcalinas são capazes de desativá-lo.

As vacinas disponíveis atualmente resultam na produção de anticorpos indistinguíveis dos provocados pelo vírus vivo e por isso a vacinação não possibilita a distinção de animais infectados e protegidos. Existem vacinas contra três das sete variedades de vírus da febre aftosa.

O fato de alimentos e animais serem transportados por longas distâncias eleva o risco de contaminação. No ano passado, a Grã-Bretanha exportou 764 mil ovelhas vivas para a UE, sendo 44% para a França, 27% para a Holanda, 12% para a Itália e 7% para a Grécia e Alemanha. As empresas produtoras também movimentam alimentos entre depósitos e pontos de venda atacadistas e varejistas. Há ainda cruzamentos crescentes de mercadorias entre as fronteiras abertas dos países da UE, facilitando a disseminação de doenças.

Desse conjunto de acontecimentos emergiu o debate em torno das seqüelas deixadas pela intensificação da cadeia de suprimento alimentar nas últimas duas décadas, envolvendo também a doença da vaca louca.

Com as regras impostas aos matadouros para impedir a propagação de doenças, muitas unidades deixaram a operação e houve uma tendência à concentração. O modelo induziu a formação de grandes fazendas a baixo custo, subsidiadas anualmente por US$36 bilhões da PAC.

Prejuízos

Até agora, só a doença da vaca louca custou 1 bilhão de euros (cerca de R$1,8 bilhão) ao orçamento da UE, e mais 1 bilhão está prometido. Esses valores representam 70% dos gastos. Os outros 30% são bancados pelos próprios países. As projeções da UE apontam dispêndios da ordem de 7 bilhões de euros para 2005.

Há muita crítica a respeito das modestas reformas decididas em março de 1999 para a PAC. A defesa dos métodos de produção menos intensivos ganha espaço. A ministra de Alimentos, Agricultura e Proteção do Consumidor da Alemanha acha que o país deve abolir o modelo da agropecuária industrial. Ela defende duramente que se estimule a agropecuária orgânica em menor escala.

Há pelo menos seis meses os cidadãos vivem um pesadelo no continente europeu. Além dos prejuízos econômicos à cadeia bovina, chega a conta incalculável da morte de pessoas. No caso da vaca louca, o problema persistirá a longo prazo, pois a doença pode ficar encubada durante 30 anos.

Surtos de febre aftosa

1967	Último grande surto na Grã-Bretanha.
1981	Surto de pequena intensidade na Grã-Bretanha pela propagação em via aérea com vírus oriundos da França.
1990	Ásia: surto da aftosa no noroeste da Índia.
1993-95	Vírus se dissemina com o comércio de carneiros e cabras vivos para Arábia Saudita e Nepal.
1997	Forte epidemia em Taiwan, com prejuízos de US$5 bilhões para conter a sua propagação e indenizar os criadores cujos animais tiveram de ser sacrificados.
1996-98	Doença alcança a Turquia, Grécia e Bulgária e se dissemina por Irã, Iraque, Síria, Líbano, Israel, Jordânia e Butão.
1999-2000	Vírus se dissemina na China, Tibete, Rússia, Taiwan, Vietnã, Camboja, Tailândia, Malásia, Laos, Coréia do Sul e Japão.
Fevereiro/2001	Dia 21 – Identificados 28 casos de febre aftosa na Grã-Bretanha. UE e EUA suspendem importações do Reino Unido; Brasil veta carne com osso, animais vivos e material genético para reprodução da Argentina. Dia 22 – A OIE rebaixa *status* do gado argentino de livre de aftosa sem vacinação para livre da doença, mas com vacina. Dia 27 – Alemanha limita o tráfego de ovelhas e cabras e abate 3 mil animais em 11 fazendas. Holanda também começa a sacrificar animais. País de Gales registra aftosa. Reino Unido adia as corridas de cavalo. Dia 28 – Irlanda do Norte registra aftosa.
Março/2001	Dia 1 – Escócia registra aftosa. Dia 2 – França proíbe importação de bovinos, caprinos, ovinos e suínos vivos da Irlanda. Dia 7 – Itália veta importação de animais suscetíveis à febre aftosa. Dia 8 – Finlândia anuncia suspeita de caso da aftosa e isola rebanho para novos testes. Dia 13 – França confirma primeiros casos de febre aftosa. Nafta (EUA, Canadá e México) suspende importações de produtos de origem animal da Europa. UE veta importação de produtos de origem animal da Argentina. Dia 14 – FAO emite nota onde afirma que nenhum país pode ser considerado livre do risco de ser atingido pela doença e recomenda medidas duras de controle. Dia 15 – Constatado foco na Arábia Saudita. Dia 23 – Holanda confirma o registro de cinco focos. Dia 25 – Arábia Saudita confirma o registro de 46 focos. Dia 26 – Governo russo suspende importações de produtos de origem animal da UE, Leste Europeu e dos países bálticos. Dia 27 – Grã-Bretanha sacrifica 420 mil animais e há mais 250 mil para abater. UE autoriza Reino Unido a adotar plano de vacinação em 180 mil cabeças de gado leiteiro. Dia 28 – Brasil suspende importações de produtos de áreas com focos ou suspeitas da Argentina. Dia 30 – Número de focos no Reino Unido chega a 780. Holanda anuncia sacrifício de 90 animais.

O vírus que ameaça os rebanhos

A doença é causada por um dos menores vírus encontrados na natureza, o aflovírus. Ataca bovinos, suínos e caprinos. Permanece vivo na medula óssea do animal, mesmo depois de morto. Raramente atinge o homem, que tem defesa contra ele.

O vírus causador da aftosa é da mesma família dos organismos transmissores do resfriado comum. Sua disseminação acontece por múltiplas formas de contato direto e indireto. Vai pelo ar e lixo contaminados, através de pessoas que não desenvolvem o sintoma, porém o abrigam e propagam, via animais infectados, roupas, sapatos, veículos.

Antes de o animal apresentar os sintomas da doença, o vírus fica incubado de dois dias a mais de duas semanas. O primeiro sintoma é a febre e depois aftas na boca, gengiva e língua, bem como feridas nos cascos e úberes (mamas). Os animais ficam incapazes de pastar, perdem o apetite e comem menos, sofrem queda de peso e produzem menos leite e carne.

Não há remédio para a doença. As feridas devem ser limpas e desinfetadas. Animais com boa resistência podem se recuperar.

Em todas as espécies, o índice de mortalidade entre os animais mais jovens pode ser alta, porém os animais adultos especialmente se recuperam em 15 dias.

No homem podem aparecer bolhas de pus, mas não há registro de morte por ingestão de carne contaminada com o vírus da febre aftosa.

Mas desafios de curto prazo brotam sem trégua e trazem mais desassossego. O mais urgente é achar um lugar onde se possa depositar o lixo da vaca louca.

Por oferecerem perigo de contaminação, desde 1996 foram abatidos 4,75 milhões de vacas e bois mais velhos. Tudo foi convertido em farinha de carne e ossos, cujo consumo está proibido para ração animal desde dezembro último na UE. Esse material tem de ser incinerado e enterrado. A cada mês, de 120 mil a 150 mil animais são sacrificados. Diante da capacidade de incineração existente, só daqui a três anos a sobra estará reduzida ao mínimo.

Somente na Grã-Bretanha existem 450 mil toneladas de farelo de carne e osso estocadas. Se a UE resolver estender o teste para animais novos, da mesma forma que nos rebanhos mais velhos, estima-se que mais 3 milhões de toneladas desse material terão de ser destruídos a cada ano. E o volume existente no Reino Unido corresponde ao sêxtuplo. Não há incineração que dê conta de tudo.

Vacina salvadora

Em 1951 foi criado, em Duque de Caxias, no estado do Rio de Janeiro, o Centro Pan-Americano de Febre Aftosa (Panaftosa). O local fica à beira da rodovia Rio–Petrópolis. Até final dos anos 60, o Centro operou como um programa de cooperação técnica da Organização dos Estados Americanos (OEA), administrado pela Organização Pan-Americana da Saúde (Opas).

Na década de 70, com o apoio financeiro dos países das Américas, o Centro continuou em atividade e conseguiu ganhar maior importância. Foi a partir daí que se instalaram os laboratórios de referência, responsáveis por pesquisas de ponta sobre várias doenças. Tecnológica e cientificamente equipara-se somente ao laboratório do Instituto de Saúde Animal de Pirbright, na Inglaterra.

Quando completou 30 anos, o Panaftosa abrigou cientistas de vários países, no esforço de desenvolver uma vacina contra a febre aftosa, em substituição ao clássico hidróxido-saponinado. Em período relativamente curto, o projeto atingiu plenamente seus objetivos. A tecnologia foi repassada para que as empresas trabalhassem em sua comercialização na pecuária de corte.

Com o avanço da pesquisa e o desenvolvimento de tecnologia para o combate à febre aftosa, o Brasil pôde melhorar significativamente o controle da doença.

Em 1998, os estados do Circuito Pecuário Sul (Rio Grande do Sul e Santa Catarina) foram declarados livres da doença pela OIE. Dois anos depois, em maio de 2000, foi a vez do Circuito Centro-Oeste, envolvendo São Paulo, Goiás, Mato Grosso e Paraná, além do Oeste de Minas Gerais e do Distrito Federal. Mato Grosso do Sul é considerado *zona tampão*, faixa que separa zonas de risco mínimo das de alto risco.

Em maio podem ser declarados livres da doença os estados de Mato Grosso do Sul e Tocantins, além do Circuito Pecuário Leste, com Rio de Janeiro, Bahia, Sergipe e Espírito Santo e leste de Minas Gerais. Apenas 20% do rebanho nacional estão fora dessas regiões. O Ministério da Agricultura prevê que em 2005 todos os estados da União estarão livres da aftosa.

O fato de alimentos e animais serem transportados por longas distâncias eleva o risco de contaminação. Há ainda cruzamentos crescentes de mercadorias entre as fronteiras abertas dos países da UE, facilitando a disseminação de doenças.

Não obstante, cresce a consciência de um possível reaparecimento da doença. No ano passado, foram detectados focos em Mato Grosso do Sul e no Rio Grande do Sul, respectivamente no primeiro semestre e em agosto. Mas o problema é de natureza muito mais ampla. Tem de haver um esforço de vacinação de todo o rebanho da América do Sul. A ameaça de países vizinhos como Uruguai, Argentina, Bolívia e Paraguai é perene.

Existe um Plano Hemisférico de Erradicação da Febre Aftosa para pôr fim à doença nas três Américas até 2009. O surgimento de casos em regiões declaradas livres da doença, sem necessidade de vacinação, tais como o Rio Grande do Sul, a Argentina e o Uruguai, mostra que esse caminho não será fácil de ser concluído. Ainda em 2000, o Japão – livre da febre aftosa por mais de 90 anos – registrou focos, assim como a África do Sul. Sem falar do surto no continente europeu deste início de ano.

O Panaftosa anuncia uma série de eventos internacionais importantes. Em março ocorreram o Seminário Sobre Qualidade dos Serviços Veterinários nas Américas e a 27ª Conferência da Comissão Sul-Americana para a Luta Contra a Febre Aftosa, ambos em Assunção. Para maio estão previstos o Comitê Hemisférico para a Erradicação da Febre Aftosa, a 7ª Reunião Inter-Americana de Nível Ministerial da Saúde e da Agricultura e a 68ª Assembléia-Geral da OIE, em Paris.

Para 2001, previsto ou não, tanto a vaca louca e como a febre aftosa fazem parte da agenda de assuntos relevantes para o agronegócio (**L.A.P. e R.A.**).



Referências bibliográficas

Folha de S. Paulo, p. B20, 14 mar. 2001.

Abbot, Maria Luiz & Fernandes, Daniela. Os rebanhos do pânico. *Valor Econômico*, ano 1, n.45, p.16-8, 9,10 e 11 mar. 2001.

Basta investir

O Brasil tem condições de se tornar o maior fornecedor de carne bovina do mundo

ANDRÉ CABRAL SOUZA

Existem cerca de mil raças zootécnicas de bovinos no mundo, das quais 150 são consideradas próprias para a produção de carne, 40 para a de leite e 60 tidas como de dupla aptidão. As raças estão divididas em britânicas, zebuínas e continentais. Estima-se que 80% do rebanho brasileiro tenham genes de origem zebuína.

O plantel bovino brasileiro – 157.513 mil cabeças – perde apenas para a Índia, com 319.724 mil animais. O patrimônio brasileiro, avaliado em aproximadamente US$36,469 milhões, se encontra 12,6% na região Norte; 14,9% estão no Nordeste; 22,7% no Sudeste; 16,6% na região Sul; e 33,2% no Centro-Oeste.

A disponibilidade de terras e condições climáticas favoráveis nas regiões Centro-Oeste e Nordeste torna possível um incremento das atividades agropecuárias. Especificamente no Brasil central, onde estão próximas a indústria e a matéria-prima, o maior número de unidades frigorificadas – aproximadamente 50 unidades, equivalentes a 32% do total – seria um ponto a favor desse incremento.

Apesar da participação significativa do Brasil no rebanho mundial, os índices de produtividade brasileiros são muito baixos, considerando-se as baixas taxas de natalidade, altas taxas de mortalidade, longos intervalos entre partos e idades avançadas ao primeiro parto e abate, resultando numa taxa de desfrute de 15% – nos EUA e na Argentina essa taxa alcança, respectivamente, 32% e 24,2%.

O que falta

A produção média no Brasil, de 30kg/ha/ano de carne, poderia duplicar ou triplicar, caso fossem mais amplamente adotadas tecnologias já disponíveis: melhoria no manejo e subdivisão de pastagens, recuperação e adubação de manutenção das pastagens, suplementação alimentar nos períodos críticos, exame reprodutivo de vacas e touros, melhoramento genético dos animais, vacinação e melhor controle sanitário, ajuste do binômio genótipo-ambiente.

Técnicas mais avançadas, como a inseminação artificial, estão ainda em fase de expansão, com apenas 4,6% do rebanho de corte e leite inseminados, e o restante servido por touros em regime de monta natural. Os rebanhos melhoradores destinados à produção de reprodutores são capazes de produzir apenas 150 mil touros por ano, com déficit anual de 1,35 milhão.

Comparando os indicadores zootécnicos registrados no Brasil e os indicadores de países de pecuária mais desenvolvida, a atividade está estagnada há mais de 50 anos. São fundamentais investimentos tecnológicos que contribuam para mudar essa situação.

O fluxo de genes entre rebanhos – a disseminação do melhoramento – é fator primordial para o avanço da bovinocultura. Isso é importante, sobretudo quando se pensa no melhoramento, não de um rebanho particular, mas no da raça e da pecuária como um todo, principalmente porque a promoção do melhoramento genético ou seleção leva tempo e dinheiro, e a disseminação permite multiplicar e distribuir o resultado alcançado em um único rebanho para vários outros, diluindo os custos envolvidos no processo.

Em 1994 um estudo analisando os fatores que controlam a taxa de ganho genético e a defasagem genética examinou o impacto das atuais e futuras tecnologias sobre esses fatores na Nova Zelândia. Concluiu-se que a utilização das tecnologias existentes na pecuária de corte poderia aumentar a taxa de ganho pelo menos em 150%. Se naquele país a defasagem genética do rebanho comercial foi estimada em 10 anos, no Brasil, a julgar pelos fatores que a determinam, pode-se supor que seja bem maior.

No Brasil a existência da cadeia criatória, constituída por criadores, recriadores e invernistas, responsáveis respectivamente pelas fases de cria, recria e acabamento, além de elevar os custos, refletindo-se no preço do produto ao consumidor, contribui para o surgimento de fatores que comprometem a produtividade.

É verdade que, daqueles que exploram a pecuária bovina de corte, muitos já estão adotando a estratégia da participação simultânea em todas as fases do processo criatório.

No sistema de pecuária extensiva, em que o período de maturação alcança mais de três anos, as condições naturais impõem uma sazonalidade ao processo produtivo, que leva à ociosidade nos frigoríficos, na entressafra, e à elevação dos custos na estocagem.

Ativo financeiro

Em 1993 já se dizia que o longo período de maturação transformava o boi em ativo financeiro, observando-se ao mesmo tempo que decisões de abate, em

resposta à evolução dos preços, levavam a um ciclo longo de expansão e retração do rebanho, com impactos autônomos sobre o nível da oferta e sobre os preços. A longo prazo, portanto, o setor pecuário ficava preso à evolução cíclica do rebanho, mas a curto prazo podia optar pelo abate ou pela manutenção do boi no pasto, de acordo com a evolução dos preços.

A oferta dos animais seria um dos principais entraves pois, diferentemente do que ocorre na avicultura e na suinocultura, o acesso à matéria-prima não é dominado pela indústria. O pecuarista é o responsável pelo controle da oferta, sendo favorecido pela forma de criação em regime de pasto.

Além da dificuldade de o setor industrial planejar o fluxo de produção exigido pelo varejo, o processo de formação dos preços, em determinadas épocas de movimento especulativo, chega a ser problemático: os representantes da indústria procuram justificativas para baixar as cotações, enquanto os pecuaristas tentam valorizar o produto.

O boi gordo desempenhou tradicionalmente papel de reserva de valor no Brasil, com liquidez elevada e preços dolarizados. Essa dolarização, entretanto, só se justifica em um ambiente de inflação elevada, uma vez que seu processo de formação de preços continua sendo determinado, principalmente, por variáveis internas, e a participação das exportações de carne bovina na produção total do Brasil ainda não atingiu a marca de 11,3%.

Reserva de valor

Com a queda da inflação, o boi perdeu seu papel de reserva de valor. Tendo em vista a estabilidade de preços e as taxas de juros elevadas, não há mais sentido em manter-se esse tipo de estoque especulativo, cujo carregamento se tornou caro.

Produção e produtividade baixas influenciam diretamente o atendimento dos mercados interno e externo. Associadas à questão do protecionismo internacional – por oferecermos carne de média qualidade – estão colaborando para a mudança de comportamento dos integrantes da cadeia produtiva da carne bovina.

Aumenta a preocupação com o estado sanitário do rebanho; eleva-se o índice de vacinação dos animais contra a aftosa, um dos principais argumentos utilizados como barreira sanitária; buscam-se mecanismos que tornem o país mais competitivo.

Transportes e abates clandestinos representam pontos importantes no comprometimento da competitividade do setor. No caso do primeiro, danos na pele e na carne durante a locomoção dos animais, além de agravamento do estresse, responsável pela redução do período de vida comercial do produto. No caso do segundo, veiculação de carne sem qualquer controle de qualidade e sonegação fiscal, que contribui para a instabilidade do setor e a concorrência desleal com os frigoríficos.

Apesar dos grandes espaços inexplorados, a melhor alternativa consistiria em aumentar a produtividade dos rebanhos, pelo emprego de sistemas de produção mais eficientes, que envolvessem um zelo maior com os aspectos sanitários.

Dieta bovina

Deficiência na alimentação dos animais pode provocar redução da produção a patamares inferiores ao potencial genético. Uma nutrição adequada alivia os efeitos negativos de meios ambientes inadequados e minimiza as conseqüências de técnicas de manejo não recomendadas.

Deve ser dada atenção especial à dieta dos animais dentro da porteira, de modo a não comprometerem as apertadas margens de viabilidade econômica da bovinocultura. Vale lembrar que 70% dos custos de finalização do rebanho estão diretamente relacionados à alimentação e nutrição. No caso brasileiro, as pastagens exercem importante papel.

A degradação das pastagens provocada pela exploração dos bovinos a pasto vem afetando a sustentabilidade do sistema produtivo. Mas alguns criadores adotam manejo de pastagens e otimização de unidade animal (UA/ha), evitando o superpastejo e consorciações de gramíneas com leguminosas em solos de cerrados.

Importância do couro

Há ainda um terceiro produto que merece atenção especial – o couro, importante por sua rentabilidade da cadeia.

O país é líder na exportação de couro em estágios primários nos últimos 10 anos, não marcando posição na comercialização de produtos beneficiados. Isso se liga diretamente ao sistema tributário brasileiro, que incentiva a exportação de matérias-primas e penaliza a de manufaturados de alto valor agregado. Existem quase 500 empresas envolvidas no beneficiamento de couros para exportação, mesmo que seja no estágio *wet blue* (pele apenas curtida), considerado de baixo valor agregado e que representou em 1998 75% do total de 15.579 mil peças exportadas.

Equivocadamente, como forma de incentivo ao incremento da exportação de couros beneficiados, o Brasil vem procurando aumentar a taxação das vendas externas de *wet blue*, esquecendo dois fatores importantes: apenas 3% dos curtumes nacionais possuem algum tipo de automação, crucial para a competitividade nacional e para o processamento dos 33 milhões de peles produzidos anualmente.

O couro exportado na forma *wet blue* (15 milhões de peles) é de qualidade inferior, não sendo absorvido pelo mercado interno, cujo consumo alcança 8 milhões de peças. Tal situação viabiliza os concorrentes externos do país na comercialização do couro nesse estágio e penaliza a indústria nacional frigorífica, que encontrou nesse subproduto um dos elementos de viabilização econômica.

O Brasil convive com um couro de qualidade comprometida, que o remete a uma das últimas posições na avaliação dessa variável. Aqui os defeitos e problemas decorrem da agressão do homem ou de ações da natureza, responsáveis por uma perda de US$25 a US$30 por pele – um prejuízo de US$ 750 milhões a US$900 milhões/ano para a economia nacional.

CONTABILIDADE DO BOI

A realização de projetos de P&D, de gestão empresarial, e a união dos capitais privado e público tornam-se estratégicas, pois permitirão a adaptação e/ou adoção de tecnologias já disponíveis, bem como o desenvolvimento de novos experimentos que atenderão às necessidades da cadeia.

Mas seria provavelmente equivocado tentar definir uma metodologia como a melhor forma de se fazer difusão de tecnologia na bovinocultura. Em pecuária, muitos fatores se encontram correlacionados e não há uma atividade mais importante ou independente das outras.

A avicultura é a atividade da agropecuária que apresentou os maiores índices de evolução nas últimas décadas. Os pilares do desenvolvimento avícola estão assentados na utilização de genética avançada, modernas técnicas de manejo, sanidade, alimentação e instalações compatíveis com as elevadas exigências dos mercados produtivo, industrial e consumidor. É um bom exemplo a seguir.

No inventário dos bens ligados à bovinocultura, da pastagem aos laboratórios, todos sofrem depreciação, aplicada aos bens tangíveis, ou exaustão, que se refere aos recursos naturais exauríveis, pela regra de contabilidade rural.

A vida útil desses itens alcança no máximo 15 anos, o que, comparado com o período de execução de um projeto de melhoramento genético – 10 anos –, significa que, no final de um experimento, os bens concedidos no orçamento estarão totalmente depreciados, sendo transferidos para custeio na forma de custo de reposição, não se podendo considerar como montagem de infra-estrutura para as empresas.

O Brasil pode vir a ser o maior fornecedor mundial de carne bovina do futuro. O boi de ração não pode competir muito mais tempo com o boi de pasto. Então, vale a pena investir.

Referências bibliográficas

Anualpec 2000. Anuário da pecuária brasileira. São Paulo: FNP, 2000.

BNDES. *Cadeia de carne bovina: o novo ambiente competitivo*. Rio de Janeiro: 1997.

Corsi, Moacyr. Parâmetros para intensificar o uso das pastagens. Trabalho apresentado no VI Simpósio sobre Manejo de Pastagens.

Embrapa – Gado de Leite. *O produtor pergunta, a Embrapa responde*. Brasília: 1993.

Filho, Joaquim Bento de S. Ferreira. Os desafios da estabilização econômica para a agricultura brasileira. In Gomes, Marília F.; Maciel et alii. *(Des)Equilíbrio Econômico & Agronegócio*. Viçosa: UFV/DER, 1999.

Filho, Kepler Euclides. *A pecuária de corte no Brasil: novos horizontes, novos desafios*. Rio de Janeiro: 1997.

_____. *Revista Couro Business*, ano I, n. 1, 2 e 3, 1998.

Souza, André Cabral de & Bezerra, Edinaldo da S. *Agronegócio nacional: uma análise das principais cadeias e sugestões para o ganho competitivo*. Seropédica: Imprensa Universitária, 2000.

Universidade Federal de Viçosa. I Simpósio de Produção de Gado de corte. 1999.

André Cabral Souza é economista no BNDES.
E-mail:andrecs@finep.gov.br

Boi rentável

Situações e dados reais sugerem três modalidades de investimento na pecuária de corte

FABIANA S. PEROBELLI
FÉLIX SCHOUCHANA

Prática da pecuária de corte que pode ganhar maior escala se tiver maiores fontes de financiamento atreladas às operações no mercado futuro, o boi a meia ou parceria da engorda consiste em alugar e/ou arrendar uma área disponível para pasto e realizar a engorda, comprando o bezerro e/ou o boi magro, fazendo a engorda e vendendo o boi gordo.

Alguns agentes de diferentes regiões do Brasil, entre os quais fazendas localizadas no Noroeste de Minas Gerais, em Mato Grosso do Sul e Mato Grosso, realizam esse tipo de investimento.

Em todos os exemplos parte-se da situação inicial de aluguel de pasto. O aluguel é pago mensalmente e por cabeça, a um valor que corresponde a algo em torno de 10% do valor da arroba, podendo ser utilizado o indicador de preço disponível da Esalq/BM&F. Os dados são reais e podem servir de parâmetro, se adaptados a outras realidades.

Temos três situações: a de um bezerro, em Minas Gerais, que levará 12 meses para atingir o peso de 15@ (A); a de um bezerro de cruzamento industrial, que levará 15 meses para atingir o peso de 17@ (B); e a de um bezerro, em Mato Grosso, que levará 12 meses para atingir o peso de 15@ (C). Nos casos A e C, em que o tempo de engorda considerado é de 12 meses, foram verificadas duas possibilidades de aquisição do bezerro, em abril (na safra) e em outubro (na entressafra).

Nas tabelas 1, 2 e 3 estão listados os custos envolvidos durante o processo de engorda desde a aquisição do animal: o tempo de aluguel do pasto e os gastos diretos com o animal, como sal, vacinas, medicamentos e a suplementação do pasto durante a seca para que o animal não perca peso. Normalmente a suplementação dura o período da seca, que estamos considerando de quatro meses.

Na estrutura de gastos foram reunidos gastos administrativos e tributários, incluindo contratação e manutenção de mão-de-obra. Com relação à mão-de-obra os gastos incluiriam o

1. Situação A (em 12 meses)

Bezerro comprado em abril de 2000	R$290,00/cabeça
Custeio (sal, vacinas,...) + Suplementação	R$120,00/cabeça
Aluguel do pasto	R$5,00/mês ou R$60,00/ano
Gastos administrativos e tributários	R$5,00/mês ou R$60,00/ano
Gastos totais	R$530,00/cabeça ou R$35/@
Região	**Minas Gerais**
Bezerro comprado em outubro de 2000	R$320,00/cabeça
Custeio (sal, vacinas,...) + Suplementação	R$120,00/cabeça
Aluguel do pasto	R$5,00/mês ou R$60,00/ano
Gastos administrativos etributários	R$5,00/mês ou R$60,00/ano
Gastos totais	R$560,00/cabeça ou R$37/@
Região	Minas Gerais

2. Situação B (em 15 meses)

Bezerro adquirido em junho de 2000	R$320,00/cabeça
Custeio (sal, vacinas,...) + suplementação	R$150,00/cabeça
Aluguel do pasto	R$4,00/mês ou R$60,00/ano
Gastos administrativos e tributários	R$5,00/mês ou R$60,00/ano
Gastos totais	R$590,00/cabeça ou R$39/@
Região	**Mato Grosso do Sul**

3. Situação C (em 12 meses)

Bezerro adquirido em abril de 2000	R$290,00/cabeça
Custeio (sal, vacinas,...) + Suplementação	R$100,00/cabeça
Aluguel do pasto	R$4,00/mês ou R$60,00/cabeça
Gastos administrativos	R$5,00/mês ou R$60,00/cabeça
Gastos totais	R$510,00/cabeça ou R$34/@
Região	**Mato Grosso**
Bezerro adquirido em outubro de 2000	R$320,00/cabeça
Custeio (sal, vacinas,...) + Suplementação	R$100,00/cabeça
Aluguel do pasto	R$4,00/mês ou R$60,00/cabeça
Gastos administrativos	R$5,00/mês ou R$60,00/cabeça
Gastos totais	R$540,00/cabeça ou R$36/@
Região	**Mato Grosso**

4. Rentabilidade da situação A (em 12 meses)

Gastos totais por arroba (safra)	R$35,00
Gastos totais por arroba (entressafra)	R$37,00
Preço de venda por arroba (safra)	R$42,00
Preço de venda por arroba (entressafra)	R$48,00
Rentabilidade no período	(safra) 1,53% ao mês ou 20% no período
	(entressafra) 2,19% ao mês ou 29,72% no período

5. Rentabilidade da situação B (em 15 meses)

Gastos totais por arroba	R$39,00
Preço de venda por arroba (entressafra)	R$48,00
Rentabilidade no período	(entressafra) 1,37% ao mês ou 23,07% no período

6. Rentabilidade da situação C (em 12 meses)

Gastos totais por arroba (safra)	R$34,00
Gastos totais por arroba (entressafra)	R$36,00
Preço de venda por arroba (safra)	R$42,00
Preço de venda por arroba (entressafra)	R$48,00
Rentabilidade no período	(safra) 1,77% ao mês ou 23,52% no período
	(entressafra) 2,41% ao mês ou 33,33% no período

pagamento das despesas salariais, como INSS, FGTS e demais tributos.

Nos gastos administrativos podem-se incluir ainda benfeitorias e maquinários. As despesas administrativas e tributárias nas regiões analisadas variaram entre 12% e 15% do valor da arroba.

É interessante notar que as estruturas de custo das três regiões se assemelham, permitindo comparações sobre a rentabilidade da atividade pecuária.

Preço de venda

Se quiser garantir uma rentabilidade já no momento da compra do bezerro para engorda, o pecuarista pode realizar uma venda a futuro de boi gordo na BM&F com preço previamente conhecido; se o preço no vencimento do contrato – com o boi pronto para o abate – estiver acima ou abaixo do que vendeu na Bolsa, ele receberá o valor de venda fixado na Bolsa, garantindo a rentabilidade desejada (tabela 4).

O ganho de peso obtido pela situação B implicou mais cinco meses de atividade para atingir 17@, sem incorrer em acréscimos proporcionais de rentabilidade. Resultou, no entanto, na menor taxa de retorno ao mês entre as três situações. Isso parece confirmar a idéia de alguns pecuaristas de que o custo de levar um animal de 15 para 17 arrobas não compensa o retorno obtido com o ganho de peso.

A situação C foi a mais rentável – uma estrutura de boi a meia no estado de Mato Grosso, onde se adquire o animal a um custo menor do que nas outras regiões observadas.

Essas rentabilidades só foram obtidas através da fixação do preço de venda nos contratos futuros da BM&F, que fixam uma rentabilidade no início da atividade pecuária ou tão logo se tenha iniciado. Mas não foram considerados os custos da operação na Bolsa, como a margem de garantia, corretagem, emolumentos e custo do financiamento dos ajustes diários.

Operações de CPR

Um pecuarista que não esteja suficientemente capitalizado pode levantar recursos através da utilização da

Cédula de Produto Rural com equivalência-produto e liquidação financeira pelo preço da BM&F. Emitindo uma CPR com a promessa de entregar a um investidor o valor de 330 arrobas – o equivalente a um contrato de 20 bois gordos da BM&F – no vencimento do contrato, ele consegue uma antecipação monetária capaz de viabilizar a atividade.

O investidor compra as CPRs e simultaneamente vende contratos futuros na BM&F, visando uma taxa de juro predefinida.

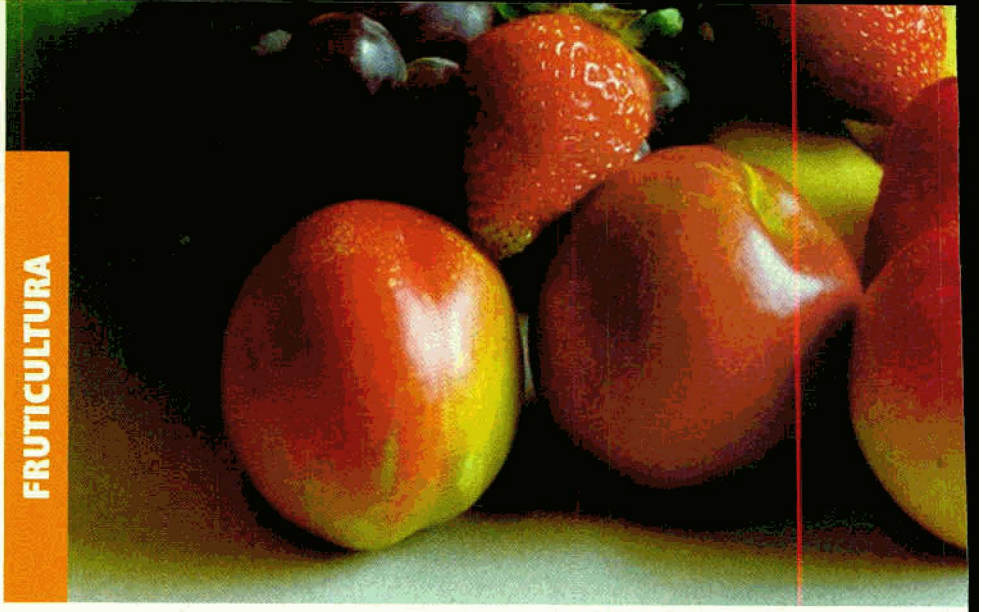
No vencimento da CPR, o pecuarista vendedor irá pagar um equivalente em dinheiro da quantidade acordada ao preço BM&F do dia. Assim, não há riscos para o investidor, pois receberá o preço vigente na BM&F, mais ou menos os ajustes diários, que no final serão iguais ao preço fixado no início da operação. Não é o pecuarista que faz a operação na Bolsa, e sim o investidor.

A rentabilidade da operação para o financiador deve ser confrontada com as alternativas oferecidas pelo mercado financeiro – que no caso poderia ser o CDI mais um acréscimo em função de seu risco. A taxa deverá ficar entre o custo de captação e o de empréstimo do mercado naquele momento.

Assim, a taxa final de antecipação do recurso ao pecuarista e a posterior venda de contratos futuros na BM&F mais rentáveis que as taxas de mercado são uma alternativa interessante de investimento para o investidor.

Quando o pecuarista insuficientemente capitalizado toma recursos através de CPRs, com juros implícitos de 20% ao ano, a rentabilidade cai de 30% a 33% ao ano para 8% a 11% ao ano. Portanto, à medida que a taxa de juros da economia brasileira, e por conseqüência das CPRs, for sendo reduzida, maior será o volume de recursos para financiar a atividade agropecuária, com retornos viáveis para investidores e produtores.

Fabiana S. Perobelli é economista da BM&F. E-mail: fabianap@bmf.com.br
Félix Schouchana é diretor adjunto de Mercados Agrícolas. E-mail: felix@bmf.com.br



FRUTICULTURA

Pólo vitaminado

O pólo de fruticultura irrigada do Norte e Noroeste do Estado do Rio de Janeiro se expande e consolida a olhos vistos

ANTÔNIO SALAZAR P. BRANDÃO
IGNEZ VARGAS DE OLIVEIRA FIGUEIRA

Há três anos o pólo de fruticultura das regiões Norte e Noroeste do Estado do Rio de Janeiro não passava de uma idéia. Não existiam então programas de apoio governamental, o desconhecimento sobre a atividade era grande e a pequena produção existente não alcançava os padrões de qualidade exigidos pelos mercados. Hoje, a situação é distinta: existem diversos programas de financiamento disponíveis, muitos cursos bem-sucedidos foram realizados e os produtores e empresários estão investindo para crescer e modernizar suas atividades.

Convergência de recursos

O Programa Moeda Verde – Frutificar, criado pelo governo do E stado do Rio de Janeiro em 4 de maio de 2000, apresenta condições de financiamento excepcionais: juros fixos de 2% ao ano e penhor das safras como garantia. O objetivo principal do programa é diversificar a atividade agrícola nos municípios das regiões Norte e Noroeste do estado, facilitando a implantação de pomares irrigados de frutas. A operacionalização do programa está a cargo do Grupo Executivo do Pólo de Fruticultura do Norte / Noroeste Fluminense.

Da mesma forma as agroindústrias instaladas ou que pretendam se instalar no Pólo contam com amplo apoio financeiro. O Programa de Fruticultura do Norte / Noroeste Fluminense e o Finame Agrícola do Sistema BNDES, cujo custo é a TJLP (9,25% ao ano) mais *spread* do BNDES (2,5% ao ano) ou do agente financeiro, refletem o apoio do governo federal.

O governo estadual estendeu o Programa Rio Norte para o Noroeste. Esse programa financia capital de giro e se destina a unidades fabris com projetos de instalação, relocalização (mínimo de R$330 mil) ou expansão (mínimo de R$170 mil), sendo a taxa de juros de 6% ao ano.

Em relação a incentivos cabe mencionar a redução do ICMS para 7% e



diferimento de 180 dias para equipamentos importados – Programa Rio Norte/Noroeste –, além de reduções e isenções de impostos municipais e facilidades para compra de terreno.

Desenvolvimento empresarial

Inaugurada em março de 2000, a empresa Bela Joana Sucos e Frutas, localizada no município de Campos dos Goytacazes, deu início a sua produção comercial no segundo semestre de 2000. Sua capacidade de processamento – nas três linhas de produção já existentes – é de 15t por hora. No momento, está produzindo polpas de maracujá e abacaxi e compota de abacaxi, em um turno por dia, de segunda a sexta-feira.

Grande parte da matéria-prima utilizada atualmente vem de outros estados: o abacaxi é originário de Minas Gerais e São Paulo; o maracujá, do Espírito Santo e Minas Gerais. A plantação própria de maracujá garante o fornecimento de 30t por semana para a fábrica.

O grande interesse dos produtores locais pelo Programa Moeda Verde/Frutificar do governo do Estado do Rio de Janeiro – que exige apresentação de um contrato de compra de frutas para concessão do financiamento – dá a certeza de que, a partir do ano que vem, as regiões Norte e Noroeste do estado terão grande participação no fornecimento de matéria-prima para a empresa.

A empresa está enviando amostras de polpas e compotas para importadores europeus, devendo iniciar as exportações no segundo semestre de 2001.

A cultura do coco apresenta grande dinamismo na região Norte fluminense. Segundo a Emater – RJ, a área plantada na região é da ordem de 2.450ha, sendo 35% irrigada. Por serem lavouras novas, apenas 400ha encontram-se em fase de produção, com colheita de 6,4 milhões de frutos por ano. O município de Quissamã, maior produtor da região, tem cerca de 700ha plantados. Trinta associados da cooperativa local têm projetos de implantação de 500ha, gerando 500 empregos diretos e investimentos de R$4,5 milhões.

Neste mesmo município a Secretaria de Agricultura vem buscando formas para que os produtores de abacaxi tenham acesso ao Programa Frutificar. A rentabilidade dessa cultura é muito superior à da cana-de-açúcar e da pecuária, atividades tradicionais no local. A Prefeitura daquele município faz doação do sistema de captação de água, da energia elétrica e de mudas livres de doenças para os que quiserem plantar abacaxi.

O Programa Moeda Verde – Frutificar, criado pelo governo do estado do Rio de Janeiro em 4 de maio de 2000, apresenta condições de financiamento excepcionais: juros fixos de 2% ao ano e penhor das safras como garantia.

Diversificando a produção

Os agricultores de Campos dos Goytacazes e de municípios vizinhos estão se organizando para competir na produção e comercialização de bananas. Foi criada recentemente a Associação dos Produtores de Hortigranjeiros de Campos dos Goytacazes, a Horticampos. O primeiro projeto da associação é o plantio de banana-prata irrigada, em uma área inicial de 50ha e produção esperada de 1.500t por ano. Com tecnologia moderna, essa produção atenderá inicialmente à demanda da região.

O pólo está implantado e partimos agora para sua consolidação e expansão. O continuado apoio dos governos federal, estadual e municipal e o envolvimento de empresários e de entidades empresariais são elementos fundamentais para impulsionar esse processo.

Fruticultura em evento

O II Encontro de Fruticultura Irrigada do Norte/Noroeste do Estado do Rio de Janeiro – Seminário & Exposição, a ser realizado nos dias 24 e 25 de maio no Cefet de Campos, marca o início desta fase de consolidação e expansão. O objetivo do evento é apresentar as novas tendências tecnológicas e de mercado e aproximar os setores da cadeia produtiva da fruticultura, facilitando a realização de negócios.

O encontro subdivide-se em duas partes: palestras e área para exposição. As palestras abordarão aspectos relativos à comercialização e logística e serão disponibilizados horários para apresentações das empresas. A exposição se realizará em área contígua ao auditório do seminário, com capacidade para 60 estandes, que serão ocupados por empresas da cadeia produtiva da fruticultura, tais como produtores de mudas, empresas de irrigação e fertirrigação, bancos e empresas de embalagens.

O desenvolvimento da fruticultura no Norte e Noroeste do Estado do Rio de Janeiro está acontecendo com base em decisões empresariais e com apoios estratégicos por parte do poder público. Sua viabilidade econômica está amplamente confirmada em diversos estudos. A existência de excelente infra-estrutura, a proximidade dos mercados consumidores e o apoio técnico dado por centros de pesquisa e universidades da região reduzem significativamente os riscos de investimento.

Antônio Salazar Brandão é coordenador operacional do Grupo Executivo de Fruticultura, Sistema Firjan. Ignez Vargas de Oliveira Figueira é assessora técnica do Grupo Executivo de Fruticultura, Sistema Firjan.

Frente a frente

Num mercado cada vez mais complexo, cada consumidor dá o tom às estratégias e às ações voltadas para a venda

CARLA CASTRO SALOMÃO

O drama da perda de margem dos produtos nacionais está fortemente identificado com o fenômeno da *âncora verde* que sustentou o Plano Real a partir de junho de 1994, largamente comprovado por competentes estudos dos institutos de pesquisa, confederações e associações de classe e divulgados pelo canais especializados.

Há, além dessa ocorrência recente, um outro e mais antigo processo que se desencadeou nos países inseridos no mercado de trocas globais há mais tempo que no Brasil, e que também leva à contínua deterioração das margens dos produtores, avançando já para os outros elos da cadeia – distribuidores e varejo. Quer dizer, o Plano Real não é um fato isolado a agir sobre o menor preço alcançado pelos produtos agrícolas.

Observando o que se passa no mercado mundial de frutas, identificamos as características de uma indústria madura, cuja demanda cresce mais rapidamente que o consumo, o que fatalmente leva à queda dos preços de venda. O momento atual desse mercado é de questionamento: sobrevivência ou crescimento?

Para sobreviver não basta mais cortar custos. Algumas empresas, que já iniciaram essa revisão e estão próximas do limite possível para o atual estágio de tecnologia ou investimentos, verificam que é necessário direcionar suas estratégias para o aumento das receitas, o que requer ações diferenciadas para as quais necessitam se capacitar.

Nesse ponto a inovação é a chave. No Brasil, a cadeia das frutas caracteriza uma indústria que tem sido eficiente para inovar em tecnologias de produção e pós-colheita – estruturas de estocagem –, mas quase nada em *marketing*.

O atual ministro da Agricultura, Pratini de Moraes, bem ciente dessa *fraqueza*, diversas vezes declarou que nosso problema não é mais produzir mas sim vender.

É possível afirmar que todos os elos dessa indústria têm passado por abalos consideráveis nos anos recentes, de intensidades diferentes conforme os países, mas detectáveis em qualquer parte.

Esses abalos não cessam, agora reforçados pelo pânico quanto à segurança alimentar, desencadeado por sucessivas ocorrências de doenças e contaminações de alimentos nos países de economia mais desenvolvida.

Analisando a evolução das transações entre os produtores e o varejo, pela comparação das práticas comerciais de 1999 confrontadas com as de 1994, um estudo da Universidade da Califórnia entrevistou 74 participantes dessa indústria – oito cadeias de supermercados nacionais, seis regionais e três grandes atacadistas. Alguns resultados:

- concentração do varejo – o poder do mercado concentrado nos supermercados;
- concentração dos produtores – embora tenha ocorrido, varia significativamente conforme o produto em questão; as associações têm diferente poder de mercado;
- novas práticas comerciais – a concentração gerou diferentes formas de se relacionar, trazendo para a cena descontos, *marketing* conjunto, serviços (PLU, código de barra), novas embalagens, certificações, prazos, formação de preço e infidelidade;
- preferência dos consumidores – mudanças nas variedades, comodidade, segurança alimentar e hábitos de compra (tecnologia).



Desafios e estratégias

O desafio de aumentar as receitas exige uma estratégia diversificada, com investimentos direcionados para pesquisa e *marketing*, a fim de enxergar novas oportunidades comerciais de produto, mercado, inovação na oferta e abordagem do cliente.

Se "*marketing* é a habilidade de se atender às necessidades e desejos do mercado, de forma lucrativa", como define Philip Kotler, essa necessidade básica de atuação empresarial atual e futura torna cada vez mais difícil agradar os clientes. Eles querem: qualidade e serviço superiores; suas necessidades específicas atendidas com rapidez e pelo menor preço; novidades; embalagens práticas, recicláveis, com identificação, resistentes, bonitas; cuidado ambiental e social; segurança alimentar: selos, certificações, rastreabilidade, prazo de validade; comodidade: serviços adicionais gratuitos.

Além disso tudo, são cada vez menos fiéis. Do outro lado, concorrentes agressivos oferecem produtos sempre mais parecidos e fazem negócios com prejuízo para manter a produção ou aumentar a sua participação no mercado.

Num cenário competitivo – e portanto de margens baixas –, a saída é investir na conquista e manutenção do cliente. No extremo, o *marketing* ideal seria totalmente personalizado, o *marketing one-to-one*, que envolve custos e investimentos altos, além de uma sólida estrutura de tecnologia de informação.

O planejamento do *marketing*

É nessa etapa que se levantam os dados necessários para a análise e estruturação da estratégia escolhida, num plano que definirá os investimentos em ações que permitam alcançar os resultados esperados, conforme a visão que se tenha do negócio.

O posicionamento escolhido poderá ser o de buscar a liderança em produto, em preço ou em relacionamento (figura 1).

Aqui se define a estratégia de comunicação, que poderá levar ao sucesso ou ao fracasso, à vida ou à morte do produto. É preciso especial atenção para não se confrontar a cultura local, armadilha fácil no mundo globalizado das empresas transacionais.

O orçamento do plano de *marketing* deve considerar essa conta como investimento e não despesa.

As regras de comportamento do consumidor estão sofrendo interessantes alterações, como já mencionamos, provocando uma revisão das leis do *marketing* tradicional, rumo ao *marketing* virtual. A empresa da consultoria inglesa A.T. Kearney propôs a análise da evolução mostrada na figura 2.

Recentemente já se fala nos nove Cs, incorporando o custo e o *customer value* do mundo real.

Canal e foco na cadeia

A cadeia de negócios de frutas pode ser representada de modo sintético pela figura 3.

A ênfase no relacionamento dos

1. Posicionamento em *marketing*

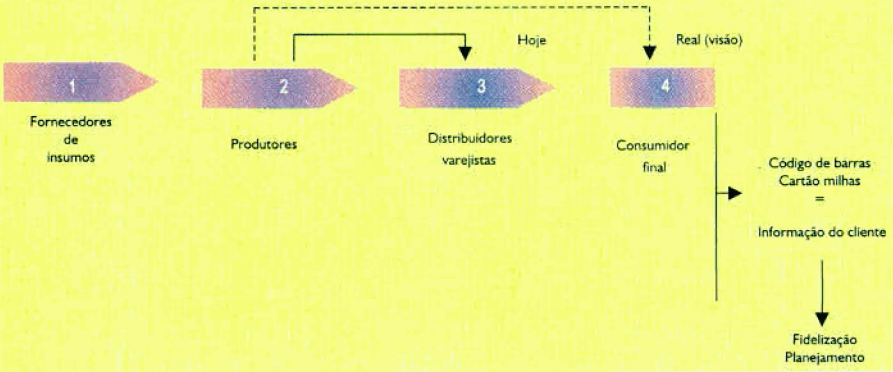


2. Regras de comportamento do consumidor

4 P's		4 C's	7 C's
Produto	⟷	Customer value (aplicabilidade)	Conteúdo Cuidado com cliente
Preço	⟷	Custo	Customização
Promoção	⟷	Comunicação	Comunicação
Praça	⟷	Conveniência	Conectividade Conveniência

Fonte: A. T. Kearney

3. Frutas – cadeia de distribuição



4. Marketing I to I x marketing tradicional

Marketing I to I	Marketing tradicional
• Procura mais produtos e serviços para seus clientes produtos específicos	• Procura mais clientes para produtos específicos
• Agilidade de distribuição • Mensuração total de resultados	• Atende a produção de bens e serviços em massa
• Reorientação permanente de estratégia	

produtores com o mercado está toda voltada para o elo seguinte, com o setor atacadista ou no máximo com o varejista, de modo que o cliente final, que decide sobre consumir ou não o produto gerado pelos produtores, está de tal modo distante que parece definitivamente inacessível.

Por outro lado, o setor varejista investe em processos e tecnologias voltados para a estratégia de estar cada vez mais próximo do consumidor, desenvolvendo produtos como cartão de milhagem e código de barras, de modo a alimentar seus bancos de dados e obter informações sobre os hábitos de consumo, podendo traçar ações para atender cada vez melhor ao desejo de seus clientes.

Aí está a maior riqueza para qualquer fornecedor: a informação individual e personalizada de consumo dos produtos. A maior rede varejista do mundo, a WalMart, quase 10 vezes maior que a segunda colocada, dá o exemplo da prática dessa estratégia, revolucionando profundamente a forma de se relacionar com seus fornecedores.

O que se vê na evolução das práticas varejistas é que o supermercado caminha para ser um espaço alugado para que os fornecedores coloquem seus produtos à venda, tomando para si os custos de distribuição, embalagem, controle de estoques nos pontos de venda e promotores.

Atento à percepção do consumidor, para o fornecedor "o que importa é o valor e não o preço".

Marketing e tecnologia

A avaliação dos efeitos da tecnologia sobre a rede de trabalho envolvido no *marketing* e sua atuação reconhece que o impacto é mais forte hoje do que no passado. Os avanços tecnológicos provocam alterações no mercado de maneira muito mais acelerada, tornando difícil a base de previsão em que se apóia o *marketing*.

A estrutura de difusão da comunicação da internet propicia o aumento da comunicação interativa, levando à desmassificação do mercado (figura 4).

A fidelização deixa de ser concentrada na marca e passa à realização dos desejos individuais dos consumidores / grupos de afinidade.

É o *marketing* voltado para o indivíduo, que já se pratica desde tempos imemoriais, conhecido agora como *marketing one-to-one* ou *marketing* de relacionamento. Por esse ângulo, é o que leva alguém a voltar sempre ao mesmo restaurante, sentar à mesma mesa e ser atendido pelo mesmo garçom.

Para satisfazer os desejos dos diferentes mercados e das diferentes pessoas, vemos surgir uma enorme variedade de produtos e encolher seu ciclo de vida. O investimento das empresas volta-se para a inovação e o conhecimento do cliente (CRM – *Customer Relationship Management*). E mais: preço não é mais segredo e passa a ter um valor maior que a marca na escolha.

O que vale, agora mais do que nunca, é o valor percebido pelo cliente (preço, qualidade, serviço). Para o *marketing* de relacionamento funcionar, é necessário satisfazer os três *As* básicos do cliente: atenção, amizade e afeto. Ou seja, o cliente quer ser paparicado e atendido em seus desejos, com rapidez e na freqüência que estabelecer.

No mundo da internet o que vale são as experiências interativas. Os profissionais de *marketing* deverão estar atentos ao direcionamento do planejamento de *marketing* das empresas deste novo mundo. Isso significa contar com um apoio poderoso para o levantamento, armazenagem, integração dos dados e análise das informações, requerendo cada vez mais investimentos na tecnologia da informação, a fim de atender ao cliente e manter-se competitivo.

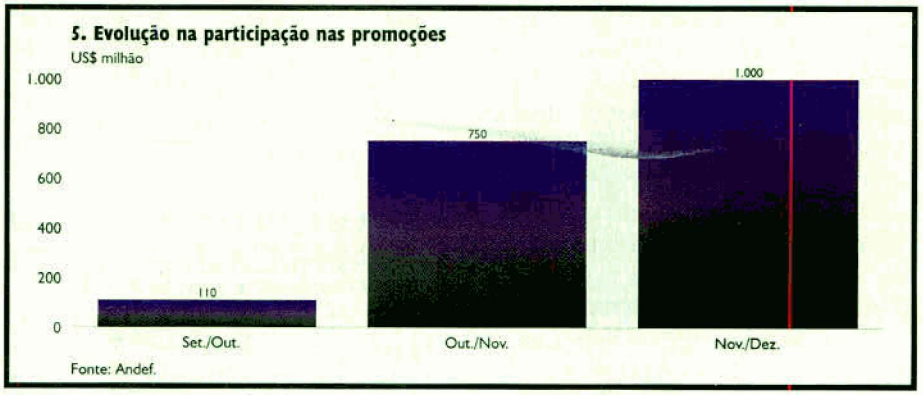
Análise de casos

Ações de *marketing* voltadas para o mercado de frutas não são comuns no Brasil. Muito pouco se tem feito nesse campo, as associações não têm a cultura de investir em *marketing* institucional e o que se vê são algumas ações isoladas de *marketing* empresarial, por sua natureza restritas, uma vez que não se trata de produtos exclusivos.

O programa Maçã Brasileira, contra a inércia generalizada, iniciou uma campanha nacional para a divulgação da Maçã Brasileira, marca institucional sobre o guarda-chuva da ABPM – Associação Brasileira dos Produtores de Maçã.

Com o *slogan* "Maçã Brasileira: saúde

Observando o que se passa no mercado mundial de frutas, identificamos as características de uma indústria madura, cuja demanda cresce mais rapidamente que o consumo, o que fatalmente leva à queda dos preços de venda. A questão atual é: sobrevivência ou crescimento?



e sabor todo dia", a campanha utilizou uma estratégia de comunicação integrada, focada na mídia impressa, com anúncios em revistas de grande circulação e especializadas, e no *marketing* digital, através de um *site* promocional e mídia virtual.

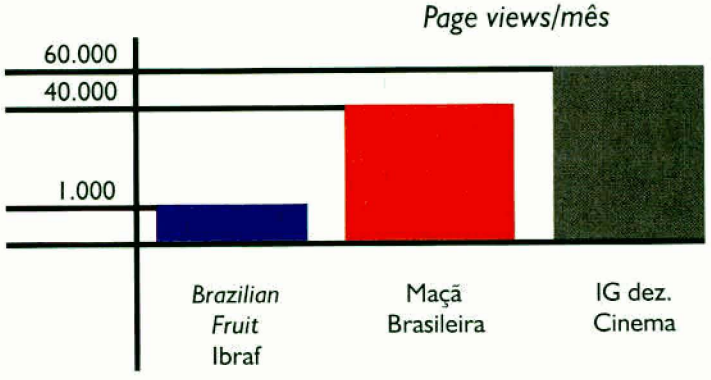
Esse esforço pioneiro no setor teve curta duração – último trimestre do ano 2000 – e uma verba modesta (R$600 mil), mas foi suficiente para revelar o enorme potencial de retorno desse tipo de investimento, conforme se conclui dos indicadores e comparativos nas figuras 5 e 6.

INDICADORES MAÇÃ BRASILEIRA, *MARKETING* DIGITAL

- 80 mil *pageviews*
- 10 mil *unique visitors*

O desafio de aumentar as receitas exige uma estratégia diversificada, com investimentos direcionados para pesquisa e marketing, a fim de enxergar novas oportunidades comerciais de produto, mercado, inovação na oferta e abordagem do cliente.

6. Quadro comparativo – maçã brasileira, set/dez. 2000



- 1 mil cadastrados na promoção
- 7'10" de tempo de permanência (tempo médio de permanência no *site*)
- 3 meses de duração

FRUTAS BRASILEIRAS

Em 2000 o programa Brazilian Fruit, coordenado pelo Ibraf – Instituto Brasileiro de Frutas, e financiado pela Apex – Agência de Promoção e Exportações, entrou em sua segunda fase, após um intervalo de um ano.

O objetivo do programa é promover a fruta brasileira no exterior e possibilitar aos pequenos e médios produtores nacionais acessar este mercado, capacitando-os para a exportação.

Em 2000 foram criados alguns consórcios exportadores (quatro, na primeira fase) nos principais pólos produtores do país, que precisam ultrapassar as etapas iniciais de um extenso trabalho para a efetiva inserção no mercado externo, o que leva algum tempo e bastante esforço.

O programa investiu na participação em feiras internacionais e degustações em pontos de venda na Europa e Estados Unidos, procurando divulgar e consolidar a marca *Brazilian Fruit*.

As frutas que participaram na primeira fase do programa (1998) foram melão, mamão, uva e manga, tendo sido incluídos na fase 2 a maçã e o limão.

No passado mês de março foi possível trazer para o Brasil o primeiro grande evento internacional de frutas, a Frutfeira – *Brazilian Fruit*, realizada em São Paulo. O objetivo é ampliar a presença brasileira nos mercados, inclusive Mercosul, aproveitando o grande espaço existente, uma vez que nossa participação é de menos de 1% do valor das trocas internacionais de frutas frescas, apesar de sermos o terceiro produtor mundial.

Porém, a julgar pelo crescimento de 40% nas exportações entre os anos de 1997 e 1999, podemos esperar um resultado positivo desses esforços.

BENCHMARKING: BONS EXEMPLOS

Alguns exemplos de *marketing* realizado em outros países, no segmento de frutas, nos mostram a importância dada à função intermediária entre a empresa produtora e o mercado.

Nos EUA, a Washington Apple Commision destinou em 1999 uma verba de US$22,5 milhões, a ser despendida num programa de três anos, para estimular o consumo de maçãs no mercado interno, arrecadando dos associados o valor correspondente a US$ 0,40/caixa.

A USA Pears investiu US$1 milhão em 1998 e mais US$300 mil em 1999 para a divulgação da pêra no Brasil.

Na França, a maçã teve a Campanha 2000/01 de ajuda às Aldeias Infantis SOS na Espanha (*marketing* social).

A Colômbia prestigia seu café – "o melhor café do mundo" –, investindo continuadamente na imagem do produto, apesar da imagem desgastada no próprio país.

No Chile, a promoção das frutas em geral teve US$ 32 milhões em 2001, visando também fortalecer as relações comerciais com as grandes redes no mercado externo.

Carla Castro Salomão é engenheira agrônoma; presidente da Agrícola Fraiburgo S.A. e diretora do Ibraf.

Referências bibliográficas

Cook, Roberta & Calvim, Linda. *Agricultural Economic Report*. California University. [s.d.]

Davis. *Emerging Trade Practices and Trends in Fruit and Vegetable Markets*.

Mckenna, Regis. As cinco regras do Novo Marketing. *HSM Management*, ano 4, n.22, set./out. 2000.

Salles, Carlos. Notas de aula: MBA e-Business. Rio de Janeiro, FGV, abr. 2001.

A cura pela laranja

Saborosa e saudável, a laranja deve estar presente no dia-a-dia como indispensável alimento funcional

JOCELEM MASTRODI SALGADO

A laranja, segundo os historiadores, é originária do Leste da Ásia e chegou à Europa durante a Idade Média. Foi introduzida na América durante o século XVI. Durante toda essa trajetória, a laranja foi sofrendo mudanças na cor, sabor, aroma e tamanho. No século XIX pesquisadores americanos desenvolveram técnicas para melhorar o aspecto do fruto e obter variedades mais resistentes a doenças e mudanças climáticas.

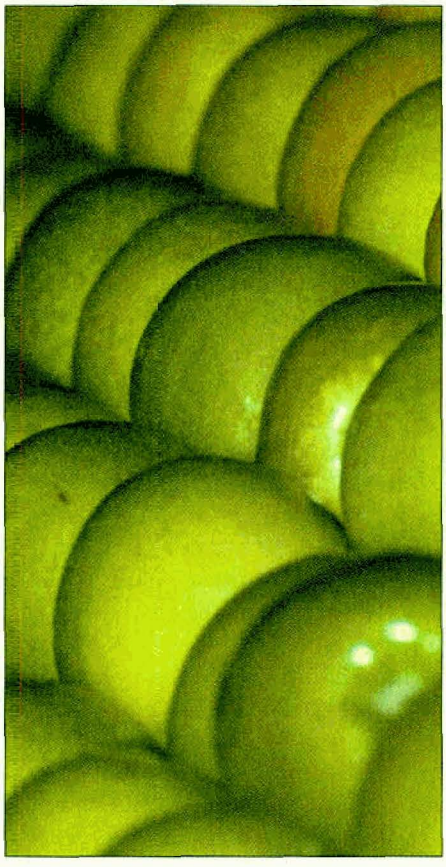
Atualmente, São Paulo no Brasil e a Flórida, nos Estados Unidos, são os maiores produtores de laranja. O Brasil possui 1 milhão de hectares de plantação, é o maior produtor mundial desde a década de 80 – 600 mil toneladas/ano – e o estado de São Paulo é responsável por 98% do suco produzido em todo o país.

Primórdios

A cultura da laranja no Brasil iniciou-se por volta de 1530-40, com excelente adaptação ao clima do litoral brasileiro. Uma variedade diferente de laranja, a laranja-de-umbigo, foi encontrada no interior do país por pesquisadores no século XIX. Mudas dessa variedade foram enviadas para estudo na Califórnia, Estados Unidos, onde se adaptou bem e passou a ser intensamente cultivada.

Nessa época, a produção de laranja no Brasil era apenas doméstica. Com a crise do café, a partir do século XX ela ganhou destaque. Depois de 1939, já era um dos produtos exportados pelo Brasil. Com o início da II Guerra Mundial esse crescimento parou. A exportação de laranja decresceu e o aparecimento do vírus da tristeza nos laranjais brasileiro foi responsável pela erradicação de 80% de toda a nossa plantação da fruta.

Em 1955, o problema da doença que atacava os laranjais foi solucionado por técnicos da Escola de Agronomia Luiz de Queiroz e do Instituto Agronômico de Campinas.



Para evitar a perda de frutas, foi iniciada a industrialização da laranja. Mas o mercado externo estava recessivo, devido ao período da guerra, e o interno pouco desenvolvido; a industrialização não teve sucesso. O grande avanço ocorreu em 1962 com uma geada na Flórida que destruiu 13 milhões de árvores. Os americanos ficaram sem matéria-prima para abastecer o mercado interno e o europeu; a única saída foi, a partir do ano seguinte, receber do Brasil o suco da fruta concentrado.

Vitamina C

Cada 100g da fruta – duas laranjas médias – fornecem 9,9mg de carboidrato, 0,6mg de proteína, 156,6mg de potássio e 40,9mg de vitamina C, o nutriente mais importante da fruta. O conteúdo de vitamina C de duas unidades dessa fruta é suficiente para atender a nossa necessidade diária sem sobrecarregar os rins. Diariamente os adultos precisam de 45mg de vitamina C; as gestantes, 60mg/dia e as crianças, 100mg/dia.

O uso de alguns medicamentos pode interferir na utilização dessa vitamina pelo organismo. Por exemplo, a aspirina reduz a capacidade de absorção da vitamina C, contraceptivos ou pílulas anticoncepcionais, corticóides e tetraciclinas aumentam a perda dessa vitamina através da urina, podendo levar o organismo à carência.

A vitamina C favorece a absorção do ferro. Por isso se recomenda, a partir do segundo mês de vida do bebê, uma fonte de ferro – que pode ser suco de beterraba – junto com suco de laranja; isso aumentará a absorção do ferro necessário nessa fase da vida, para prevenir a anemia. O consumo de laranja também é bastante recomendado para indivíduos que são submetidos a trabalhos exaustivos, pois ela

aumenta também a eficiência física.

O corpo humano não faz reserva dessa vitamina, e qualquer quantidade excedente é eliminada através da urina. Não adianta ingerir uma dúzia de laranjas em um dia e nos demais deixar de consumir. O importante é adquirir o hábito de consumir pelo menos uma laranja, mas todos os dias.

Alimento funcional

O conceito de alimento funcional – o que "além de nutrir traz benefícios à saúde das pessoas, prevenindo e/ou controlando doenças" – pode ser aplicado à laranja. Hoje, com o avanço da ciência da nutrição aliada à medicina, outros componentes, além da vitamina C, estão sendo pesquisados na fruta.

Descobriu-se por exemplo que a casca da laranja possui limonóides, substâncias que podem prevenir e controlar o desenvolvimento de certos tumores. Pesquisas recentes sugerem que elas podem prevenir o câncer ao evitar os danos das substâncias tóxicas nas células do organismo e ainda inibem a proliferação dos tumores.

No caso da vitamina C, os estudos estão bem mais adiantados. Já foi constatado que essa vitamina tem importante ação antioxidante, participando da degradação de radicais livres, potencialmente perigosos à saúde humana.

Os radicais livres resultam de certos processos que ocorrem em nosso organismo, vitais para a manutenção da vida e para a produção de energia. Mas esses compostos podem também ser formados a partir de irradiação solar, fumaça de cigarro ou poluição. Se não forem prontamente neutralizados, destruídos, podem provocar danos às nossas células.

Os radicais livres podem causar desgastes ao nosso organismo e levar ao surgimento de problemas cardiovasculares, catarata e até o câncer. Além disso, eles destroem os cromossomos e são, provavelmente, responsáveis por muitas mudanças físicas associadas ao envelhecimento. O bom conteúdo de vitamina C, presente em frutas como a laranja, pode ajudar a neutralizar a ação dos radicais livres, prevenindo e controlando essas doenças.

Prevenção de doenças

A vitamina C aumenta a atividade antimicrobiana e age na reconstituição dos leucócitos em períodos de queda de resistência; por isso é considerada fundamental como agente imunofarmacológico na profilaxia e terapia de indivíduos imunocomprometidos.

Estudo desenvolvido pela Universidade de Harvard, nos Estados Unidos, com um grupo de 40 pacientes com câncer de próstata durante dois meses, mostrou que o consumo de 500mg de vitamina C por dia – mais ou menos seis laranjas – reduzia à metade as células cancerígenas.

Vários estudos também comprovaram que a vitamina C pode prevenir o câncer de estômago, pois inibe a transformação dos nitritos – aditivos encontrados nos enlatados para preservar a cor – em substâncias cancerígenas. Segundo o Inca – Instituto Nacional do Câncer –, 12.850 pessoas vão morrer este ano de câncer de estômago.

Um outro estudo feito pelo Instituto Nacional do Câncer norte-americano constatou que a alta ingestão de vitamina C também pode combater o câncer de cólon do intestino e do reto. Durante três meses, pacientes com esses tipos de tumor receberam doses de 400mg de vitamina C – mais ou menos cinco laranjas/dia. De acordo com os dados do trabalho, a doença regrediu em 35%.

Para fumantes

O ideal seria que todos os fumantes deixassem de fumar. Os benefícios advindos disso seriam compensadores. Mas enquanto isso não é possível, o consumo de vitamina C deve ser aumentado. Consumam-se frutas ricas em vitamina C, pois o organismo do indivíduo que fuma perde 25mcg da vitamina C por cigarro fumado.

O alcatrão, além de destruir as substâncias antioxidantes, que protegem contra a formação de tumores, é um dos fatores que mais contribuem para a formação do câncer.

Existem várias fontes naturais de vitamina C. Ela pode ser encontrada no limão, laranja, *kiwi*, acerola, morango, tomate, repolho, nos vegetais verde-escuros. O importante é que esses alimentos estejam no cardápio do dia-a-dia.

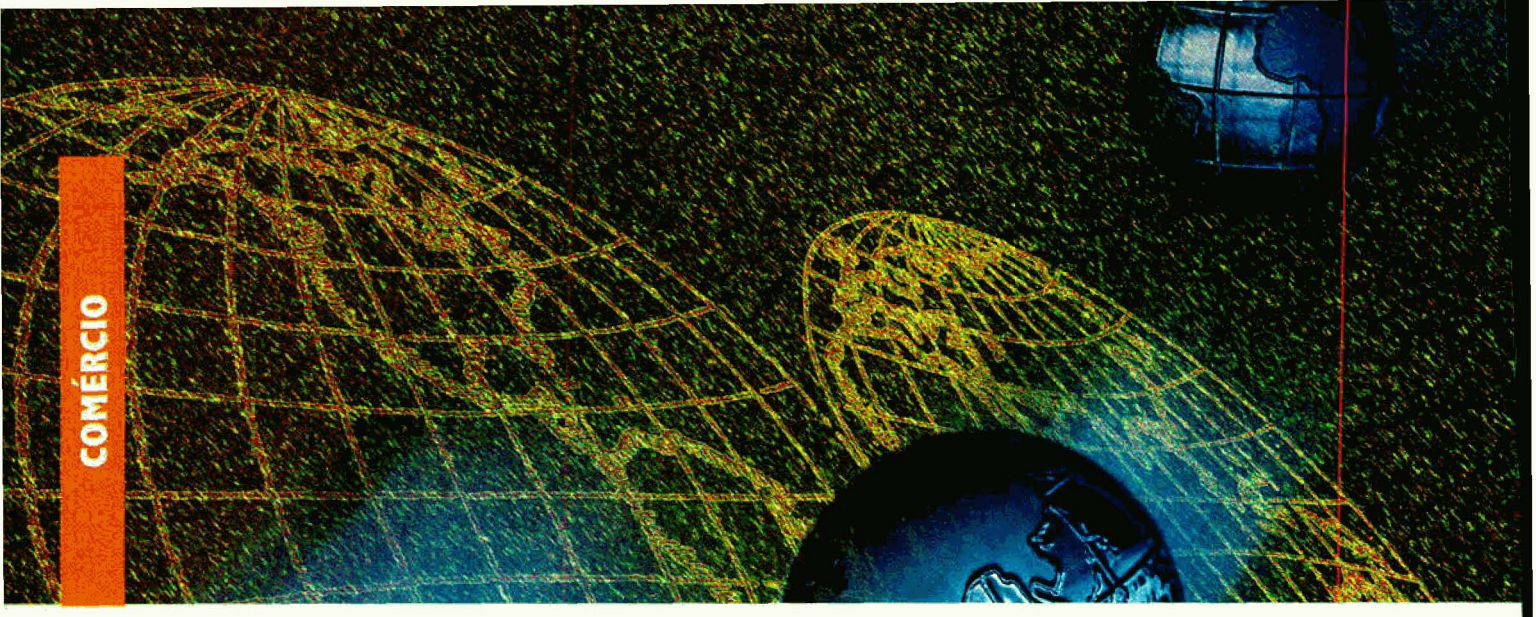
Recomenda-se que as pessoas consumam no mínimo duas laranjas, ou 10 morangos, ou uma acerola, ou dois tomates médios ou suco de limão todo dia. É interessante consumir a fruta e/ou verdura fresca, porque o aquecimento destrói a vitamina C. Quanto ao suco, é importante que seja preparado e imediatamente consumido, porque a vitamina C é destruída em contato com o oxigênio do ar.

Não se recomenda o consumo de cápsulas de vitamina porque o excesso de vitamina C está associado à formação de cálculo renal, náusea, diarréia, destruição de vitamina B_{12} e ao armazenamento demasiado do ferro no organismo.

Duas laranjas médias fornecem 9,9mg de carboidrato, 0,6mg de proteína, 156,6mg de potássio e 40,9mg de vitamina C, o nutriente mais importante da fruta. Essa dose de vitamina C é suficiente para atender a nossa necessidade diária sem sobrecarregar os rins.

Jocelem Mastrodi Salgado é professora titular de Nutrição da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz – USP – Campus Piracicaba. Autora do livro previna doenças. Faça do alimento o seu medicamento", publicado pela Madras.

E-mail: jmsalgad@esalq.usp.br.



Poucas esperanças

A retomada das negociações na OMC não promete mais que a volta a temas de difícil acordo

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

O fracasso da chamada Rodada do Milênio, realizada em Seattle, nos Estados Unidos, em dezembro de 1999, representou um enorme desgaste para a Organização Mundial de Comércio (OMC). Alguns representantes regressaram a seus países de mãos vazias. Durante certo tempo, o contexto conjuntural relacionado com o comércio agrícola não evoluiu – pode-se até afirmar que em certos pontos houve regressão.

Na União Européia, a disseminação da doença da vaca louca e da febre aftosa coloca em xeque o modelo da Política Agrícola Comum, cuja Agenda 2000 não conseguiu promover transformações significativas.

Diante da baixa das cotações das *commodities* agrícolas, os EUA vêm ampliando a concessão de subsídios para garantir renda ao campo. E o Japão, importante país importador de alimentos e fibras, resiste em abrir o seu rico mercado. O fato é que os subsídios continuam em alta e não há sequer indícios de redução.

Temas a rever

No transcorrer do exercício de 2000 foram analisadas diversas propostas e contrapropostas. Entre os temas previstos para conversações há um extenso leque de questões técnicas e políticas. Há assuntos mais específicos, ligados à concessão de subsídios e créditos para exportação. E há também matérias de natureza mais ampla, relacionadas ao papel da multifuncionalidade da agricultura, pertinentes à segurança alimentar qualitativa e quantitativa do país, preservação do estilo de vida rural quanto ao cenário e vitalidade das comunidades, ocupação geopolítica ou absorção de mão-de-obra.

O diretor-geral da OMC, Mike Moore, antecipa que o trabalho, além de árduo, não vai ser nada fácil. Ligados ao comércio de bens agropecuários, existem temas conflitantes, estagnados desde a conclusão da Rodada Uruguai em 1983, a serem colocados na mesa de conversações.

Quanto às discussões pendentes sobre a liberalização comercial de serviços – bancário, seguro, transporte marítimo e telecomunicações –, os diplomatas acreditam que só haverá progressos com a realização de uma rodada mais abrangente. Em resumo: o cepticismo é evidente em toda parte.

OCDE: subsídios equivalentes ao produtor

US$ milhões

Países	1997	1998	1999
Austrália	2.167	1.752	1.733
Canadá	4.424	4.875	4.995
União Européia	124.965	135.570	125.873
Japão	65.899	66.408	71.442
Coréia	25.855	15.692	22.346
México	6.428	5.911	6.693
Noruega	2.768	2.782	2.803
Polônia	4.016	4.245	3.639
Suíça	6.144	6.298	6.162
Turquia	12.891	17.784	16.142
Estados Unidos	71.628	88.150	96.530
OCDE	328.762	352.058	361.493

Fonte: *Agricultural Policies in OECD Countries*. [s.d.]

Gesto de resistência

Em 1998, uma decisão radical do Parlamento europeu suspendeu todos os registros de aprovação de organismos modificados geneticamente – OMGs. A proibição frustrou os planos de pesos pesados da área de biotecnologia da estatura da Monsanto e da Syngenta AG da Suíça, que haviam investido intensivamente em pesquisa e desenvolvimento desses produtos.

Desgastadas com o episódio da vaca louca, as autoridades sanitárias da União Européia tiveram que atender às exigências do público, temeroso dos possíveis efeitos colaterais de tais organismos sobre a saúde das pessoas e das plantas.

Foi um corte profundo e abrupto na concessão de licenças de OMGs, em rápida trajetória de ascensão: 18 cultivares transgênicos já haviam conseguido aprovação. Além disso, com o processo em vias de autorização para emprego comercial nos 15 países de União Européia, existiam nada menos de 14 produtos, onde se incluíam tomate, milho e beterraba. Sem esse impedimento, é provável que mais de cem produtos estivessem hoje autorizados.

Passados mais de três anos, a UE retoma a polêmica sobre o assunto. França, Dinamarca, Itália, Grécia, Áustria e Luxemburgo resistem em bloco e juntos bloquearam as aprovações da UE desde 1998, insistindo na manutenção da suspensão até que a Comissão Européia aprove leis para rastrear e rotular os transgênicos e seus derivados. No fundo todos insistem em que a Comissão apresente uma legislação rigorosa sobre localização e etiquetagem de OMGs.

A nova lei do Parlamento europeu para os OMGs formaliza o descontentamento do público em relação a esses produtos

Ação do Parlamento

O Parlamento agiu de modo pragmático ao aprovar, em 13 de fevereiro último, uma rígida lei de salvaguardas para as safras de OMGs.

As regras foram apresentadas pelo socialista britânico David e Bowie incluem forte fiscalização e rotulagem severa de sementes, alimentos e medicamentos. Para o caso dos genes de plantas e antibióticos que venham a causar reações alérgicas nos consumidores, está prevista uma proibição de oito anos.

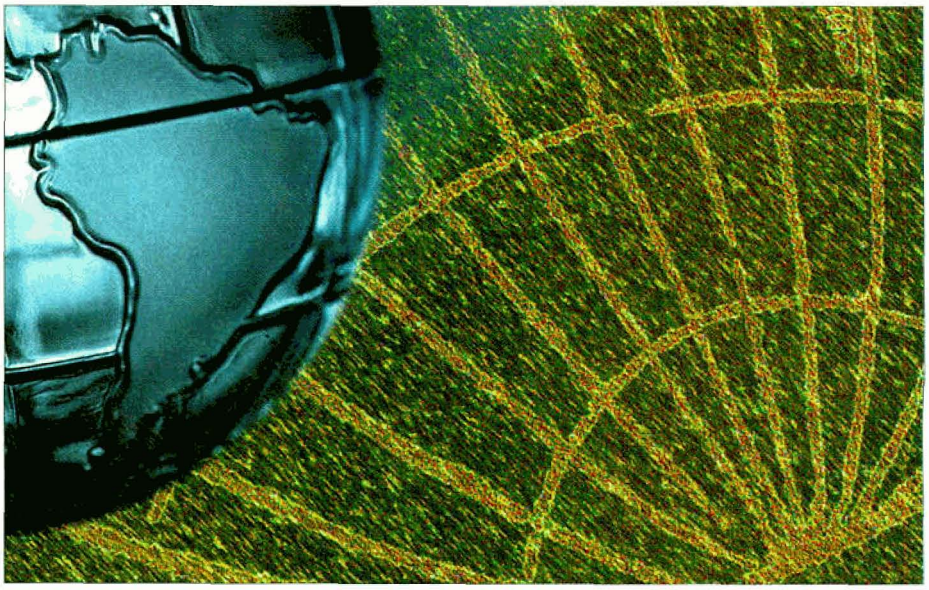
Entre os membros do Parlamento, 338 votaram a favor da aprovação e 52 foram contra, havendo 85 abstenções. Os verdes preferiram abster-se, argumentando que as regras não garantem a continuidade da moratória sobre a aprovação de novas tecnologias.

Se por um lado a regulamentação está em sintonia com a proteção do meio ambiente e da saúde humana, por outro pode ser encarada como um incentivo à substituição do embargo.

Popularidade em baixa

Para completar o capítulo atual em torno da história dos OMGs, a CE anunciou que até o fim deste ano pretende divulgar as normas sobre responsabilidade ambiental e informações concernentes a origens e etiquetas.

Enquanto isso, caberá aos 15 governos da UE avalizar a regulamentação, num processo que poderá durar 18 meses. Nesse ínterim, a moratória prossegue, até porque a popularidade dos OMGs continua em baixa na Europa. Pesquisas recentes detectaram que a maioria da população considera os transgênicos uma ameaça à saúde (**L.A.P. e R.A.**).



Modelo em xeque

A marca comum da Política Agrícola Comum na União Européia, desde o princípio em 1962, foi manter uma administração arredia às mudanças. Em quase 40 anos de existência, as alterações na PAC foram bem pequenas, ante o tamanho da guinada ocorrida no ambiente da agricultura e suas relações com indústria, comércio e serviços. Pontualmente, uma das exceções ocorreu em 1984, com a alteração no regime de cotas na produção de leite.

A PAC foi criada para resistir às mudanças. Mas seus pressupostos enfraquecem diante dos fatos

Produtividade valorizada

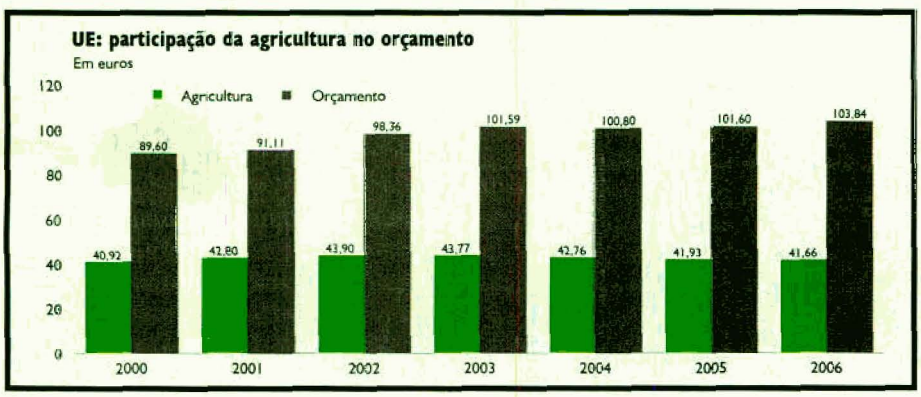
O modelo básico sempre visou sustentar a produção e garantir renda aos agricultores, não obstante o crescimento do número de países sob o guarda-chuva da PAC: no começo eram seis, depois passaram a nove, em 1973, e hoje são 15. É claro que o custo dessa política inchou; quando atingiu 65% do orçamento da UE, acendeu a luz vermelha. A partir de 1985, a expansão dos recursos ficou restrita a 74% do crescimento do PIB da UE.

Nos anos 90, a PAC foi submetida a duas reformas. A primeira em 1992 e a segunda, em março de 1999, chamada Agenda 2000. Os progressos foram considerados acanhados pelos analistas orientados para o tipo de agropecuária a ser desenvolvido no continente europeu. A crítica consiste em que o enfoque das políticas continua sobre a quantidade da produção, estimulando mais que tudo a pesquisa e o desenvolvimento de tecnologias dirigidos à produtividade.

União Européia: reformas na PAC

Item	1. Reforma	2. Reforma
	Preço de intervenção:	
Cereais	Redução de 29% (92/95)	Redução de 15%
Carne	Redução de 15% (93/95)	Redução de 20%
Leite	Inalterado	Redução de 15%
	Pagamentos de compensação	
Cereais	Compensação plena	Aumento no pagamento direto
Carne	Aumento de 100%	Aumento no prêmio
Leite	Inalterado	Introdução de ajuda (2005)
	Terras em descanso:	
Obrigatório	Fixado em 30%	Fixado em 10% (até 2006)
Voluntário	Em introdução	Mantido com mais estímulos
Cotas de leite	Cortes não determinados	Aumento de 2,4% até 2006

Fonte: UE.



Críticas fortalecidas

A argumentação corre no sentido de que a PAC força o desenho desse tipo de agricultura. Em anos recentes, as discussões em torno da transgenia nas sementes vegetais e de hormônios de crescimento em animais, por exemplo, assinalaram uma preocupação qualitativa com relação ao ambiente da produção agropecuária. O mesmo sucede com o impacto ambiental, diante da quebra da biodiversidade provocada pelas monoculturas. Os subsídios ficam cada vez mais concentrados num menor número de propriedades .

O recrudescimento da vaca louca e da febre aftosa fortaleceu os críticos da agricultura industrial de elevada escala de produção e menor custo. A voz da ministra da Agricultura da Alemanha, Renate Kunast, defensora ferrenha da agricultura orgânica, ganha espaço no Parlamento Europeu.

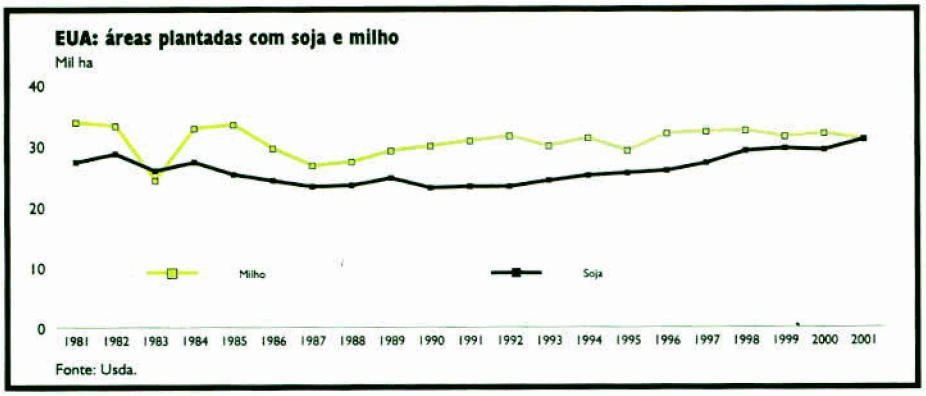
Para os países agroexportadores resta ver se a UE tomará o caminho de abrir seus mercados ou usará o nome da biosseguridade para trancar suas fronteiras (**L.A.P e R.A.**).

Casa de ferreiro

Mais subsídios ao Farm Bill põem em risco o emblema do liberalismo, no que diz respeito à agricultura

Com a política agrícola plurianual mais liberal da história, o Congresso dos Estados Unidos aprovou em 1996 o Farm Bill, para o período 1997 a 2002. Sempre resistentes à concessão de subsídios, os exultantes parlamentares republicanos a denominaram *Freedom Act*. A premissa básica era de que a agricultura adquirira capacidade para operar ao sabor das livres forças de oferta e demanda.

Tudo faria sentido se as autoridades norte-americanas tivessem levado em conta as razões pelas quais as cotações internacionais dos produtos agrícolas experimentavam uma conjuntura de alta. Os estoques mundiais de cereais e oleaginosas estavam em baixa, com a quebra de produção decorrente das adversidades climáticas no próprio país, no biênio 1993 e 1994. O engano foi utilizar como referência os altos preços daquele momento de escassez para fixar os preços de garantia fixados no Farm Bill.



EUA: economia da agricultura

US$ bilhão

Item	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Renda bruta	199,1	207,6	196,6	188,6	196	200
Custos variáveis	159,8	168,6	167,2	170,4	178	179,5
Renda liquida	39,3	39	29,4	18,2	18	20,5
Pagamentos governamentais (1)	7,3	7,5	12,2	20,6	22,1	14,1
Renda líquida total (2)	46,6	46,5	41,6	38,8	40,1	34,6
(1)/(2) %	15,66	16,13	29,3	53,1	55,1	40,7
Dívida	156,1	165,4	172,9	176,4	180,6	182,8
Ativo	1.004,80	1.053,10	1.085,50	1.116,60	1.121,00	1.132,10
Exportação	59,9	57,4	53,7	49,2	50,9	53
Importação	32,5	35,7	36,8	37,3	38,9	40

Fonte: Usda. *Agricultural Outlook*, Apr. 2001.

Área deve crescer

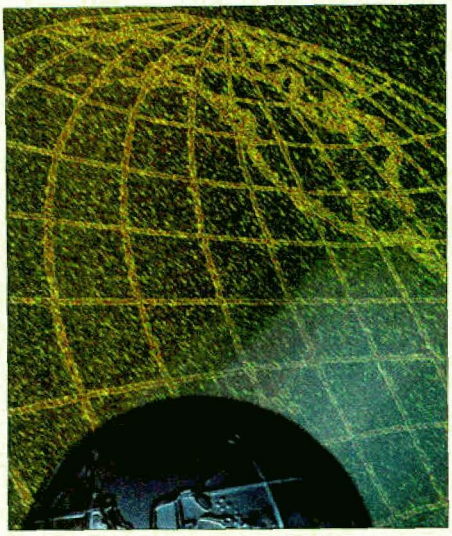
É um tanto cedo para comemorar resultado de safra. O grande fato consiste no ânimo dos agricultores norte-americanos para brindarem o país com mais fartura – garantia da manutenção de seu espaço no mercado mundial, com os excedentes gerados acima do consumo interno. Essa perspectiva enfraquece as cotações de *commodities* agrícolas como o milho e a soja.

O segundo trimestre de cada ano é sempre a prova de fogo. Nesse período, a Bolsa de Chicago invariavelmente trabalha agitada e nervosa. É o chamado *mercado de clima*, quando o desenvolvimento vegetativo das culturas fica exposto às variáveis chuva, seca e doenças.

O primeiro levantamento do Usda sobre plantio aponta crescimento de área na lavoura de soja. A tendência segue o movimento dos últimos anos. A projeção de 31,04 milhões de hectares supera em 3% o número apurado no ano passado.

O tamanho é recorde histórico. Em condições favoráveis, a produção poderá bater de 77 a 63 milhões de toneladas – notícia que faz prever cotação média de US$4,25 por *bushel*, um dos níveis mais baixos desde 1972. Contudo, o governo garante um preço mínimo de US$5,26 por *bushel*. A área ocupada com variedades transgênicas também sobe: passa para 63% contra 54% em 2000.

Com relação ao milho, o quadro não justifica o mesmo otimismo. Na verdade, hoje a soja ocupa uma área antes plantada com o cereal e estima-se uma redução no plantio da ordem de 3,6% – 341,04 milhões de hectares. Com as projeções de aumento no estoque mundial de passagem do produto, porém, as cotações esmorecem e operam ao redor de US$2,12 por *bushel*. O preço de garantia do governo é de US$1,89 o *bushel*. A área ocupada com milho transgênico deverá ficar estável, na base de 25% do total.



Subsídios selvagens

Protecionismo e isolacionismo tornam a política comercial dos EUA nefasta aos países concorrentes

ANTONIO J. T. BUENO

A forma como os norte-americanos percebem a si mesmos e às demais nações elucida, em grande parte, suas políticas internas e externas. Ao longo de sua história, os EUA têm oscilado entre atitudes enfaticamente isolacionistas e protecionistas e pomposas atitudes de grande potência comprometida com o processo da paz, preocupada em cooperar com o desenvolvimento de economias emergentes.

Na prática, apesar de aparentemente conflitantes, essas duas posturas coexistem e se refletem na retórica oficial. O protecionismo e o isolacionismo norte-americanos estão visceralmente relacionados a uma visão autocentrada das questões socioeconômicas, tanto domésticas como internacionais.

O exemplo da soja

A cada ano, os norte-americanos vêm expandindo o plantio da soja, estritamente em função de pesados subsídios, sob a forma de preço mínimo de garantia (*Loan Deficiency Payment*). Apesar dos atuais e mais baixos preços médios das últimas décadas, a expansão do plantio da oleaginosa desde 1990 tem sido inexorável. (ver gráfico da pág. 49).

Ainda que os preços no mercado interno disponível dos EUA venham a despencar ainda mais e atinjam níveis abaixo da cotação recente de US$4,30/*bushel* (US$9,48/saco), o governo norte-americano garantirá US$5,26/*bushel* (US$11,60/saco) a seus sojicultores, bancando a diferença ao custo de bilhões de dólares.

Certamente não foi por acaso que o superávit na balança comercial agrícola estadunidense saltou de US$10,8 bilhões em 1999 para US$12,6 bilhões em 2000. O incremento, neste último ano, de US$1,6 bilhão, deveu-se exclusivamente ao aumento do valor das receitas de exportações norte-americanas de soja e de algodão.

Os subsídios concedidos pelos EUA às referidas culturas, além de afetarem negativamente as balanças comerciais dos países do Mercosul – em cujas pautas de exportação o complexo soja pesa fortemente –, implicam grave redução da renda familiar de seus sojicultores e cotonicultores.

Visão autocentrada

Consideremos um exemplo do que denomino visão autocentrada. O professor Bruce A. Babcock, diretor do Centro para o Desenvolvimento Rural e Agrícola da Universidade de Iowa, formulou a seguinte pergunta durante palestra apresentada no Fórum sobre Perspectivas Agrícolas, em fevereiro deste ano, sob os auspícios do Departamento de Agricultura dos EUA – Usda: "Estarão os contribuintes revoltados a propósito dos US$50 bilhões direcionados a pagamentos assistenciais (*support payments*) em favor dos fazendeiros (estadunidenses), ao longo dos últimos três anos?"

Desconhecemos as respostas que os contribuintes norte-americanos dariam a tal pergunta. Conhecemos de perto, entretanto, as agruras que hoje atingem as famílias de aproximadamente 240 mil sojicultores brasileiros e outros tantos argentinos e para-

Liberalismo? Que liberalismo?

A tese do liberalismo da agricultura norte-americana sucumbiu em menos de dois anos. Em 1998 o Farm Bill teve de ser revisto e recebeu maior dotação orçamentária. Entre 1999 e 2000 os pagamentos governamentais triplicaram em relação período 1996/97.

Com a recuperação das safras, as cotações enfraqueceram e a renda dos agricultores ficou comprometida. Mais da metade da renda líquida da agricultura veio de pagamentos governamentais nos exercícios de 1999 e 2000. O Departamento de Agricultura prevê uma melhoria neste ano, mas ainda é cedo para aceitar essa projeção. A soja, por exemplo, com área e produção maiores, deverá absorver mais recursos do Farm Bill.

Em 1997, os agricultores receberam US$7,5 bilhões, sendo US$6 bilhões no contrato de flexibilidade de área e US$1,5 bilhão no programa de conservação de solo. Naquele ano não houve necessidade de aporte de recursos para garantia de preços e assistência suplementar; as exportações atingiram valores recordes.

Já em 1999 a quantia subiu para US$22,6 bilhões, divididos em US$5 bilhões no contrato de flexibilidade de área, US$2 bilhões no programa de conservação do solo, US$9 bilhões como assistência suplementar e US$5,6 bilhões como garantia de preços (**L.A.P. e R.A.**).

guaios, para não falar de outras dezenas de milhares de sul-americanos que indiretamente dependem da economia da soja, prejudicada pelos mais baixos preços dos últimos 30 anos.

Se as coisas não estão bem, podem ficar ainda piores. Vejamos as conclusões do professor Babcock.

"Contudo, duas surpresas poderiam tornar mais brilhantes as perspectivas futuras (dos fazendeiros norte-americanos). A primeira surpresa consistiria na decisão do Congresso, no sentido de justificar iniciativas de suporte à renda rural mediante o atendimento de objetivo estipulado no quadro de política pública abrangente, em lugar de objetivos políticos restritos.

Isso poderia abrir a porta para uma Lei Agrícola (Farm Bill) muito mais orientada para objetivos ambientais, inclusive visando ao incremento dos níveis de carbono no solo e a redução das emissões de metano e de óxido nitroso.

A segunda surpresa poderia ocorrer se a Administração (o governo Bush) decidisse que se enquadra nos interesses estratégicos dos EUA adotar política econômica ampla, orientada para a redução das emissões de gases de efeito estufa. Tal objetivo político poderia ser assegurado mediante certificados de emissão que incluíssem a agricultura.

Se qualquer dessas duas surpresas se tornar realidade, os fazendeiros (norte-americanos) poderão perceber significativas possibilidades de renda mediante a venda de reduções de gases de efeito estufa."

Insensibilidade social

Atentemos agora para o que disse a sra. Rita Derrick Hayes, integrante do Escritório do Representante do Comércio dos EUA – o órgão que defende os interesses da economia norte-americana contra práticas ilegais de comércio, tais como o *dumping* – no mesmo Fórum, na véspera da fala do professor Babcock.

"Comparando os EUA a alguns de seus maiores competidores, o grau de abertura do mercado norte-americano é alto e suas barreiras de comércio são baixas. Dessa forma, quando negociamos acordos de livre comércio com outros países quase sempre abrimos outros mercados em grau maior do que necessitamos mudar o nosso próprio mercado.

Permitam-me apresentar três exemplos: no cenário agrícola, a tarifa média incidente sobre importações situa-se em torno de 60% (a tarifa média dos EUA é de 12%); a União Européia, que responde por 90% do dispêndio (global) com subsídios diretos à exportação, gasta US$7 bilhões por ano em exportações subsidiadas (os EUA gastam cerca de US$100 milhões); e ainda prevalece a prática, distorciva para o comércio, voltada para o suporte da agricultura no âmbito doméstico – políticas que remuneram os produtores por aumentarem a produção. A União Européia pode dispor de US$60 bilhões e o Japão, acima de US$35 bilhões. Nosso máximo atinge US$19 bilhões. O efeito dessas distorções é impressionante."

As afirmações dos palestrantes revelam uma impressionante dificuldade – quase impossibilidade – de ambos para perceber as graves distorções imputadas ao comércio agrícola global pela política agrícola norte-americana.

A integrante do Escritório do Representante do Comércio dos EUA parece não se dar conta do efeito desagregador dos custos sociais gerados em outros países, a partir dos subsídios à produção alocados no âmbito doméstico em seu próprio país.

Efeitos nefastos

Se tal efeito desagregador é grave no caso do Brasil, pode chegar a ser dramático no da Argentina, tendo em vista as dificuldades com que se deparam nossos irmãos do Mercosul e também possivelmente devido à paridade fixa do peso em relação ao dólar – sem qualquer intenção de crítica à política cambial daquele país.

A sra. Hayes também parece não considerar as conseqüências nefastas das quotas tarifárias impostas nos EUA a produtos de outros países, a exemplo do açúcar brasileiro.

O professor Babcock, por sua vez, propugna a viabilização de investimentos direcionados para objetivo impregnado de forte apelo à consciência ecológica de seus concidadãos – a adoção interna nos EUA de instrumentos destinados a incentivar o combate ao aquecimento global. Lamentavelmente, ele não parece perceber a magnitude dos efeitos nocivos que tais investimentos acarretariam para os países agrícolas concorrentes da América do Norte, se concedidos exclusivamente aos fazendeiros norte-americanos.

Essas duas palestras, bem recentes, permitem avaliar o alto grau de dificuldade das negociações agrícolas que deverão necessariamente preceder as tratativas para implementação da Alca. Possibilitam ainda inferir a discrepância lógica inerente ao descompasso entre a percepção dos norte-americanos com respeito a seus instrumentos de política agrícola e a avaliação desses mesmos instrumentos por cidadãos de outros países.

A esperança maior com respeito à Alca prende-se à possibilidade de percepção pelos EUA do fato de que o livre acesso aos mercados emergentes ao sul do México compensará integralmente a eliminação gradual dos subsídios e demais práticas de comércio não-competitivas e injustas que compõem sua política agrícola.

Basta olhar os florescentes mercados que os países centro e sul-americanos já oferecem aos segmentos industrial e de serviços norte-americanos. A título ilustrativo, cabe lembrar que tão-somente o Brasil constitui o segundo maior mercado mundial para jatos executivos e helicópteros, o segundo para telefones celulares e equipamentos de fax, o terceiro para refrigerantes, o quarto para refrigeradores e o quinto para discos compactos.

Antonio J.T. Bueno é economista sênior da BM&F.

Referências bibliográficas

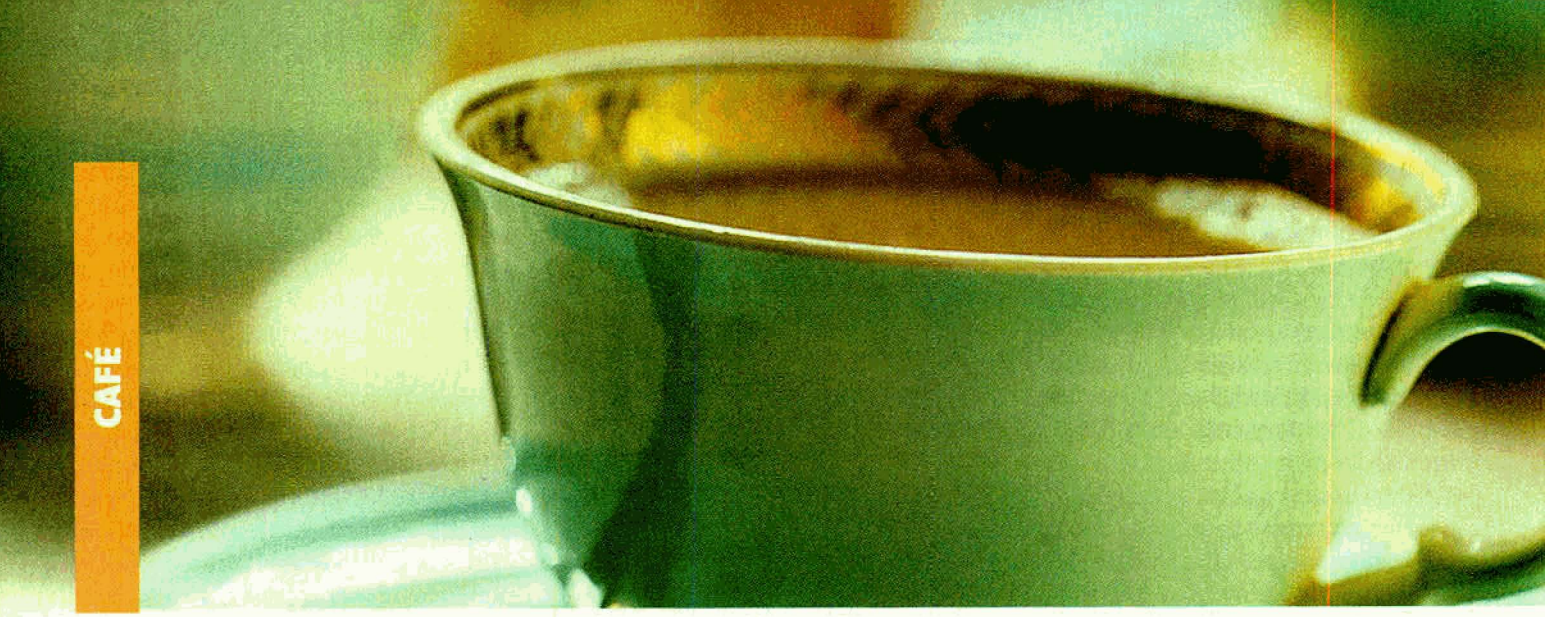
Hayes, R. D. (2001) What Can Agriculture Hope to Achieve from WTO Negotiations? In Agricultural Outlook Forum, Feb.

Babcock, B. A. (2001) The Market for Carbon Sequestration: How Real, How Soon, and How Valuable for Farmers? In Agricultural Outlook Forum.

NASS/USDA (2001). Prospective Plantings.

ERS/USDA (2001). *US Agricultural Trade Update.*

Robert, S. (2001). *A Letter to the President and a Memorandum on US Policy Toward Brazil.*



Trabalho de casa

Não só de grandes campanhas vive o marketing: *individual e localmente podem-se conseguir bons resultados*

ARMANDO MATIELLI E ANDRÉ MATIELLI

O *marketing* permeia os meios cafeeiros com desusada intensidade. O grande número de eventos nos distintos pólos produtivos descentraliza o que costumava ocorrer apenas nos congressos brasileiros de pesquisas cafeeiras. Nos eventos regionais, além da difusão tecnológica, sempre se reserva um espaço para o *marketing*, o que tem contribuído para o desenvolvimento da cafeicultura brasileira.

O que chamamos de *marketing* no atacado, oriundo e desenhado pelas lideranças, com recursos financeiros escassos e criatividade, é movido por objetivos bem definidos. Um exemplo é a campanha Cafés do Brasil, que divulga uma visão positiva e distinta de nossos cafés em feiras e convenções realizadas anualmente nos EUA pela Special Coffe American Association (SCAA), enfatizando nosso portfólio de cafés de diferentes regiões produtoras, aptos a atender a inúmeros mercados e consumidores de gostos e desejos diversos. O programa, que atinge em cheio grandes importadores e clientes, mostrando a força do Brasil no mercado internacional, tem ainda como objetivo aumentar o consumo nacional e internacional, ilustrando a eficiência e racionalidade com que o café brasileiro é produzido.

Campanhas bem planejadas

Intensificar o consumo na China – 1,3 bilhão de habitantes, com um consumo *per capita* de 19g, aproximadamente 250 vezes menos do que nos principais países consumidores – poderia significar cada chinês consumindo três ou quatro quilos de café por ano. Vale uma campanha bem planejada, que consiga convencer os chineses a tomarem menos chá e mais café.

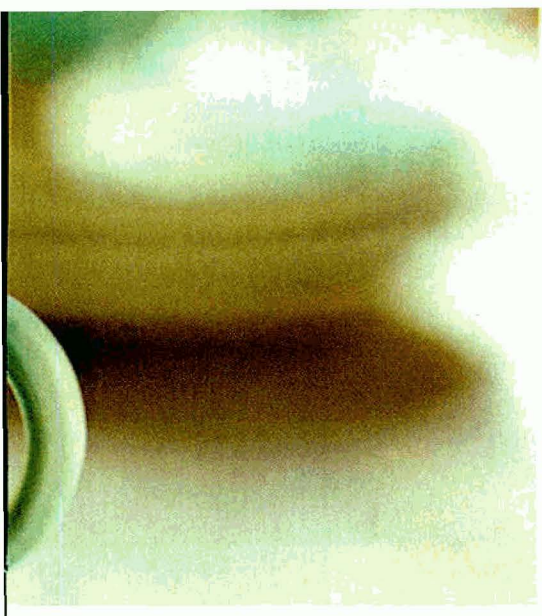
Ações vigorosas de *marketing* no atacado podem aumentar exponencialmente o consumo. Planos, metas, objetivos e estratégias definidos e persistentes nos darão maior suporte e demanda no mercado internacional.

No mercado interno o trabalho de *marketing* realizado pela Abic é exemplar e tem elevado o consumo de cafés no Brasil, destacando a qualidade.

Outro tipo de *marketing* de atacado, envolvendo distintas regiões produtoras bem organizadas em cooperativas e associações, difunde diferentes tipos de café de acordo com os interesses e particularidades de cada região. A campanha Café do Cerrado projeta uma imagem positiva e consolidada, com bons resultados. A partir de seu sucesso, diversos desafios regionais encontraram respostas em campanhas como Café das Montanhas, Café do Sul de Minas, Café de São Paulo, Café do Paraná, Café da Bahia, Cafés Especiais.

Além dessas ações de *marketing*, outras atividades, principalmente por parte das cooperativas, procuram elevar a qualidade do café através de concursos regionais, com benefícios para os cafeicultores e o próprio mercado.

As ações de cooperativas e associações ou entidades que fomentam a qualidade congregando inúmeros cafeicultores dentro de um mesmo conceito tecnológico resultam em volu-



mes expressivos de café de boa qualidade, que darão cada vez mais sustentação aos *dealers* internacionais, para os quais segurança de qualidade, quantidade e continuidade de fornecimento é fundamental. A logística bem estruturada com fornecimento seguro é parte integrante de um *marketing* profissional.

Aqui podemos perceber as ações das grandes cooperativas, que se engajam cada vez mais no *ranking* das exportações. Os próprios exportadores individuais também não podem dispensar a segurança do fornecimento. Nossos exportadores têm encontrado volumes de cafés homogêneos com mais facilidade do que no passado.

Exemplos de casa

O denominado *marketing* no varejo, individual e segmentado, precisa de maior comprometimento dos próprios cafeicultores e suas comunidades. O exemplo deve vir de casa, mas sabemos que muitos cafeicultores bebem e fornecem a seus funcionários o pior café da fazenda e até a escolha, quando devia acontecer o contrário. Trata-se de uma mudança de hábitos, o que pode ser objeto de uma ação de *marketing* individual mas extensiva, capaz de atingir milhares de cafeicultores.

Outro ponto importante é a própria fiscalização do café tomado nas comunidades rurais e mesmo nas zonas urbanas. A má qualidade dos cafés ofertados em restaurantes, hotéis, bancos e prefeituras de importantes municípios produtores é muitas vezes constrangedora. Cabe aos produtores que freqüentem tais estabelecimentos reclamar e exigir com veemência um bom café, cuja economia chega a representar em muitos municípios 80% a 90% da receita.

Além das ações na própria casa, na fazenda ou sítio, nas comunidades rurais e urbanas, os cafeicultores podem multiplicar suas ações através das escolas rurais, não raras vezes instaladas dentro de suas fazendas ou arredores; desenvolver ações educativas voltadas ao café, tanto pelo envolvimento com a cultura como pelo lado culinário e – por que não? – pelo lado artístico, promovendo pequenos concursos de desenhos sobre as plantas, floradas, frutos, as fazendas, as lavouras, a colheita.

A campanha Cafés do Brasil, que divulga uma visão positiva e distinta de nossos cafés em feiras e convenções realizadas anualmente nos EUA pela Special Coffee American Association (SCAA), enfatiza nosso portfólio de cafés de diferentes regiões produtoras.

Criando hábitos

Nas regiões cafeeiras, inúmeras festas celebram santos ou acontecimentos – quase nunca o café, que na maioria das vezes financia todas as festas.

Países como Itália, Espanha, Portugal e França dão força ao *marketing* de seus vinhos, que passaram a ser parte integrante de sua cultura e um acompanhamento imprescindível das refeições. Na Itália a colheita e a produção dos vinhos se fazem entre festas magníficas e animadíssimas que celebram a atividade vinícola, envolvendo as famílias e seus vizinhos.

Uma moção de encaminhamento imediato de medida provisória ao Congresso Nacional pelo presidente da República, incluindo o café na merenda escolar, foi anunciada no *coffee break* de 10 de maço último pelos Amigos do Café. Essa proposta elevaria o consumo de café, e ainda mais importante seria solidificar o hábito do consumo de café entre os estudantes que hoje somam 30 milhões matriculados na rede pública de ensino.

Independentemente de uma medida provisória, através das prefeituras o poder público pode levar o café para a merenda escolar, principalmente em municípios que dependam da economia cafeeira. A Prefeitura de Varginha, sul de Minas, foi pioneira: o cafezinho já consta da merenda escolar, o que mereceu um evento com palestra do médico pesquisador Darci Roberto Lima, PhD em medicina em Londres e professor do Instituto de Neurologia da UFRJ. O doutor Darci, pesquisador do assunto, afirma a importância do café, que estimula a memória, a atenção e a concentração em seu livro *Q.I., café, sono e memória*.

Consumido de forma adequada pelas crianças, puro ou misturado ao leite, o café é bem mais benéfico do que refrigerantes ou sucos artificiais. No caso dos refrigerantes, o consumo exagerado provoca problemas dentários e afeta o crescimento.

O *marketing* valoriza o produto e cultiva o hábito de seu consumo, incorporando-o à cultura, além de sua importância do ponto de vista econômico. Por que cafeicultores e outros interessados da cadeia do café ficariam esperando e criticando as ações de *marketing* do governo e das lideranças, em vez de fazerem sua própria lição de casa?

Armando Matielli e André Matielli são engenheiros agrônomos.



Direito definitivo

Medidas antidumping conseguem restabelecer a renda e reduzem as importações do setor

PAULO ROBERTO BERNARDES E VICENTE NOGUEIRA NETTO

Já é possível perceber os efeitos benéficos das medidas *antidumping* sobre a renda dos pecuaristas. A tendência de recuperação de preços e aumento da procura de leite e derivados, observada na segunda quinzena de fevereiro, consolidou-se em março e abril. Os preços médios recebidos pelos produtores brasileiros caminham para o preço de paridade das importações argentinas que, após a fixação dos preços mínimos de exportação, ficaram em torno de US$0,20 por litro.

Esse quadro animador é resultado da mais importante medida de defesa comercial adotada até hoje em relação ao setor agropecuário brasileiro. Por meio da Resolução nº 1, publicada no *Diário Oficial da União*, no último dia 23 de fevereiro, a Câmara de Comércio Exterior (Camex) fixou direito *antidumping* definitivo de 16,9%, 14,8% e 3,9% sobre as importações de leite em pó provenientes, respectivamente, do Uruguai, União Européia – à exceção da empresa Arla Foods – e Nova Zelândia. Além do mais, homologou Compromisso de Preços para as importações de leite em pó originárias da Argentina e da empresa dinamarquesa Arla Foods.

Novos rumos

As medidas *antidumping* mudam os rumos da cadeia produtiva da pecuária de leite brasileira, pois neutralizam os danos causados pelas importações de leite em pó a preços artificialmente reduzidos pela prática de *dumping* – exportar a preço inferior ao praticado no mercado doméstico.

Agora, com a redução da influência negativa que as distorções do mercado mundial de leite sempre exerceram sobre a economia leiteira do Brasil, rompe-se a mais forte amarra ao desenvolvimento e à modernização do setor. As expectativas para este ano são de crescimento da produção, geração de novos empregos, aumento dos investimentos em todo o setor leiteiro, economia de divisas e amadurecimento na relação entre os elos da cadeia produtiva dos lácteos.

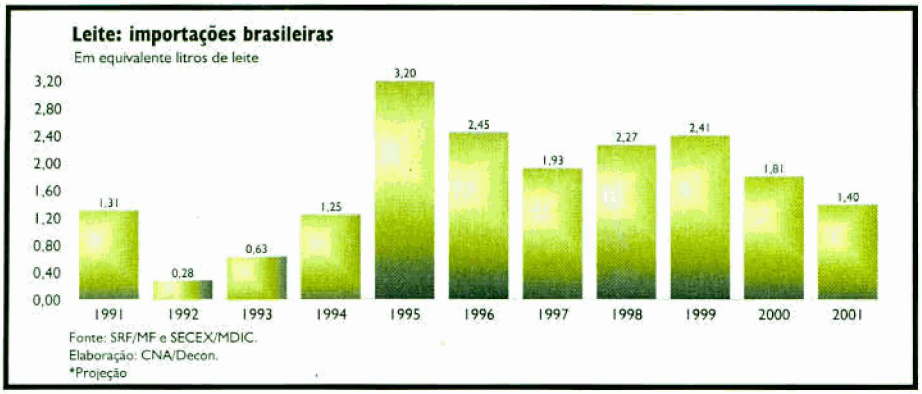
Historicamente, os preços ao pecuarista só começam a se recuperar depois do mês de março, com a aproximação do período de entressafra para a região Centro-Sul. Como o estímulo ao produtor chegou mais cedo este ano, a estimativa do Departamento Econômico da Confederação Nacional da Agricultura (CNA), com base nas expectativas dos produtores e das indústrias, é que a produção cresça 5% em 2001, atingindo a cifra de 20,82 bilhões de litros.

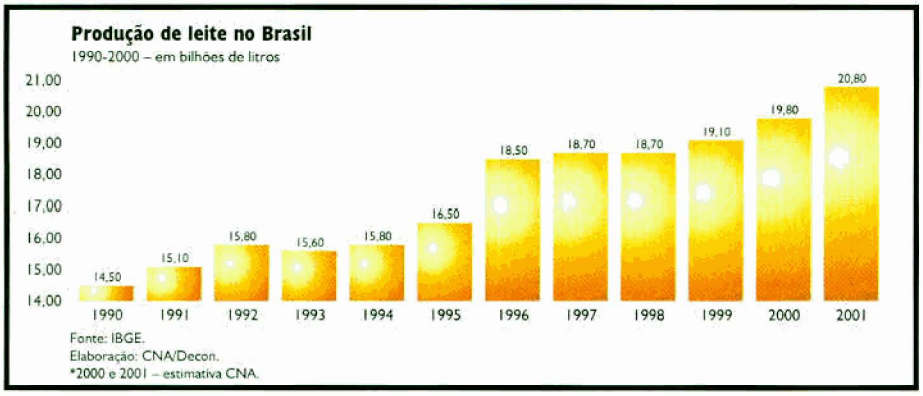
O incremento da produção é imprescindível para atender ao aumento da demanda de leite e derivados. Em decorrência das medidas *antidumpig*, que estão inibindo as importações desleais e predatórias, as indústrias de alimentação que utilizam leite em pó como insumo, a exemplo das que produzem sorvete e chocolate, voltaram a adquirir leite em pó produzido no mercado interno.

Reflorescimento da indústria

As previsões de que a economia brasileira deverá crescer mais de 4% em 2001, com redução das taxas de desemprego, também apontam para uma ligeira elevação da procura de produtos lácteos.

O resultado desse cenário positivo





Compromisso de preços com Argentina e Uruguai

Preço Usda (US$)	Preço Usda X 1,11 (US$)	Preço mínimo de exportação (US$)
2.100,00	Não se aplica	2100,00 ou média Usda*
2.000,00	Não se aplica	2000,00 ou média Usda*
1.950,00	Não se aplica	1950,00 ou média Usda*
1.900,00	Não se aplica	1900,00 ou média Usda*
1.899,00	2.107,89	1.900,00
1.850,00	2.053,50	1.900,00
1.800,00	1.998,00	1.900,00
1.750,00	1.942,50	1.900,00
1.712,00	1.900,32	1.900,00
1.700,00	1.887,00	1.887,00
1.650,00	1.831,50	1.831,50
1.600,00	1.776,00	1.776,00

não poderia ser melhor para o setor leiteiro. O aumento das compras de leite em pó no mercado doméstico motivou a reabertura de três fábricas que estavam com as suas operações paralisadas: duas nos municípios mineiros de Guanhães e Três Corações e uma no município de Itumbiara, em Goiás.

A Parmalat também já deslocou para o município de Santa Helena, em Goiás, torres de secagem de leite em pó antes desativadas. As boas notícias não param com a ativação de indústrias que estavam com as suas portas fechadas. Existem iniciativas concretas para construção de novas fábricas em Goiás, Tocantins e Rondônia. Os empresários, antes indecisos por causa da concorrência desleal no mercado dos lácteos, agora estão acelerando seus investimentos.

Graças à recuperação dos preços dos produtos lácteos no mercado internacional, verificada no segundo semestre do ano passado, os indicadores da atividade leiteira já demonstravam tendência de recuperação. Em 2000, o Brasil deixou de importar 603 milhões de litros de leite, o que representou economia de US$66,8 milhões em divisas.

Para este ano, como efeito das medidas *antidumping*, a expectativa da CNA é de que as importações caiam mais ainda, alcançando no máximo o equivalente a 1,4 bilhão de litros de leite ou 1 bilhão de litros a menos do que em 1999, quando as compras externas atingiram 2,41 bilhões de litros. Os números referentes às importações de leite e derivados no primeiro tri-

Brasil: importações efetivas de produtos lácteos

Janeiro a março

	Valor FOB (US$)			Peso líquido (KG)		
Código NCM	2000	2001	Var. %	2000	2001	Var. %
401 – Leite longa vida	6.468.973	3.998.368	-38,2	25.906.044	14.447.852	-44,2
402 – Leite em pó	73.307.825	42.116.542	-42,5	45.903.069	20.984.673	-54,3
403 – Creme de leite	113.019	143.243	26,7	56.966	96.686	69,7
404 – Soro de leite	6.186.891	7.300.019	18	9.183.099	8.939.597	-2,7
405 – Manteiga	6.736.407	1.728.604	-74,3	4.562.566	1.130.009	-75,2
406 – Queijo e requeijão	8.671.720	6.486.138	-25,2	3.942.939	2.408.654	-38,9
Total	101.484.835	61.772.914	-39,1	89.554.683	48.007.471	-46,4

Fonte: Sistema Alice/Secex/MDIC.

Elaboração: CNA/Decon.

Obs.: Dados preliminares

mestre de 2001 já confirmam a expectativa de economia de divisas. A soma das compras externas nos três primeiros meses de 2000 atingiu US$101,48 milhões, enquanto no mesmo período deste ano alcançaram apenas US$61,77 milhões, ou seja, US$40 milhões a menos.

Consumidor ganha

Além da redução das importações, do aumento da produção e dos investimentos, o consumidor brasileiro também já se beneficia com a melhoria da qualidade do leite. Hoje, cerca de 70% da matéria-prima que chega ao mercado formal passou por um tanque de resfriamento na fazenda e foi transportada a granel. As 10 maiores indústrias e cooperativas de laticínios do país estão com praticamente 100% do leite coletado transportado em caminhões com tanques isotérmicos. Há cinco anos, menos de 10% do leite produzido era refrigerado na propriedade, o que representava perda de qualidade.

Agora, no novo ambiente criado pela aplicação dos direitos *antidumping*, os pecuaristas que ainda não adquiriram os tanques de resfriamento se sentirão mais estimulados para esse investimento. As próprias indústrias deverão se encarregar de apoiar essas iniciativas.

Essa revolução em direção à melhoria da qualidade – 50 anos em cinco – não teria respaldo sem a ação do Ministério da Agricultura e do Abastecimento, que atendeu à solicitação da iniciativa privada criando linha de crédito com juros fixos, para a aquisição dos equipamentos necessários ao resfriamento do leite na fazenda.

A busca da estabilidade

O processo de investigação de *dumping* nas importações de leite da União Européia, Nova Zelândia, Uruguai e Argentina já contabiliza vitórias concretas para o setor produtivo. Agora, a expectativa é de que a neutralização dos danos causados pelas importações desleais proporcione maior estabilidade aos preços recebidos pelos produtores – condição indispensável à sobrevivência da produção leiteira especializada.

No entanto, ainda continuamos com o problema do excedente de oferta existente no período de safra. Nesse período, a ausência da pressão dos preços internacionais é insuficiente para evitar a queda dos preços dos produtos lácteos e, conseqüentemente, dos preços aos produtores, pois a formação dos preços sofre forte influência dos excessos de oferta.

Para minimizar a sazonalidade nos preços recebidos pelos produtores, será preciso aprimorar a política de estocagem do excesso de produção da época das águas. Outra condição indispensável é o amadurecimento da relação produtor-indústria. A expectativa da CNA é de que a inexistência de matéria-prima a preços de *dumping* à disposição das indústrias, como alternativa ao leite *in natura* doméstico, venha a estimular a definição de regras mais claras nas operações de compra e venda de leite, assim como a formalização de contratos.

Na busca da estabilidade, também será imprescindível a criação da Cédula do Produto Rural (CPR) para o leite, com boas possibilidades de êxito desde que possa contar com financiamentos a taxas de juros favorecidos do crédito rural, com uma referência de mercado futuro, a ser criada para as *commodities* lácteas no Brasil. Por fim, devem-se buscar formas eficazes para enfrentar o poder dos supermercados, cada vez mais concentrados, que ampliam suas margens de comercialização em detrimento do restante da cadeia produtiva, com a desculpa de defender os interesses dos consumidores.

O dia-a-dia das investigações de *dumping*

18-1-1999 – A Confederação Nacional da Agricultura (CNA) encaminha ao Departamento de Defesa Comercial (Decom) petição solicitando abertura de investigação de *dumping*, dano e nexo causal nas exportações de leite para o Brasil. A petição foi considerada devidamente instruída pelo Decom, que comunicou o fato à peticionária.

25-8-1999 – Publicada no *Diário Oficial da União* a Circular Secex nº 17, abrindo a investigação de *dumping*.

10-12-2000 – Publicada no *Diário Oficial da União* a Circular Secex nº 49, concluindo por uma determinação preliminar positiva de *dumping*, dano à produção doméstica e de relação causal nas exportações para o Brasil de leite em pó integral e desnatado, não fracionado, originários da Argentina, Nova Zelândia, União Européia e Uruguai.

25-1-2001 – A maior empresa de laticínios da União Européia, Arla Foods, propõe compromisso de preços ao Decom.

14-2-2001 – Após várias reuniões com a CNA, as empresas argentinas envolvidas na investigação de *dumping* formalizam, junto ao Decom, proposta de compromisso de preços.

23-2-2001 – Publicada no *Diário Oficial da União* a Resolução nº 1 da Câmara de Comércio Exterior (Camex) fixando direito *antidumping* definitivo de 16,9%, 14, 8% e 3,9% sobre as importações de leite em pó provenientes do Uruguai, União Européia (com exceção da Arla Foods) e Nova Zelândia, respectivamente. Homologa compromisso de preços para as importações de leite em pó originárias da Argentina e da Dinamarca, de interesse da *Arla Foods Ingredients amba*.

4-4-2001 – Publicada no *Diário Oficial da União* a Resolução nº 10 da Camex, homologando compromisso de preços para as importações de leite em pó originárias do Uruguai.

Longo percurso

O caminho que levou a pecuária de leite a um novo cenário, marcado pela melhoria na remuneração do produtor de leite, começou em 18 de janeiro de 1999, quando a CNA protocolou uma petição solicitando investigação sobre a existência de *dumping* nas exportações de leite para o Brasil, no Departamento de Defesa Comercial (Decom) do Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio Exterior.

Dois anos depois, a Câmara de Comércio Exterior (Camex) publicou a Resolução nº 1, que finalizou o processo, concluindo que houve *dumping* nas importações de leite originárias da Argentina, Uruguai, Nova Zelândia e União Européia, entre julho de 1998 e junho de 1999.

Com o apoio das Federações de Agricultura, da Leite Brasil, da Confederação Brasileira das Cooperativas de Laticínios, da Embrapa Gado de Leite e da Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura e do Abastecimento, finalmente se comprovou a prática do comércio desleal, com danos aos produtores brasileiros, como queda nos preços e no faturamento, além de margens de lucro negativas. Nesse período, as importações também aumentaram sua participação no mercado doméstico.

Na prática, a tarifa que está sendo aplicada sobre as importações de leite é maior do que o direito *antidumping*. Graças a outra importante vitória do setor, o leite em pó foi mantido na lista de exceções à tarifa externa comum (TEC) em dezembro do ano passado, com uma alíquota de importação de 27%. Dessa forma, considerando que o direito *antidumping* soma-se à tarifa externa, as importações de leite em pó da União Européia e da Nova Zelândia estão sendo taxadas efetivamente em 41,8% (27% + 14,8%) e 30,9% (27% + 3,9%), respectivamente.

No caso da empresa dinamarquesa Arla Foods e das empresas argentinas Mastellone Hermanos S.A., Verónica S.A., Manfrey Cooperativa de Tamberos de Comercialización e Industrialización Limitada, Sucesores de Alfredo Williner S.A., Molfino Hermanos S.A., Nestlé Argentina S.A., Sancor Cooperativas Unidas Limitada e Milkaut S.A., foram homologados preços mínimos de exportação. Essas empresas, após negociação com a CNA, formalizaram as suas propostas de compromisso de preços ao departamento de defesa comercial.

A celebração de compromisso dessa natureza está prevista no Decreto presidencial nº 1.602/95, que trata de medidas *antidumping*: o exportador poderá recorrer voluntariamente a esse recurso, cabendo ao Decom julgar se o preço mínimo de exportação proposto sanará os danos causados à produção doméstica.

Acatada pelo Decom e publicada no *Diário Oficial*, a proposta da Arla Foods prevê a adoção de um preço mínimo de exportação de leite em pó para o Brasil de US$2 mil FOB a tonelada. No caso das empresas argentinas, o compromisso de preços não estabelece um preço de exportação fixo. Na prática, o preço mínimo a ser considerado nas exportações da Argentina para o Brasil será igual à menor cotação do leite em pó FOB, levantada pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos – Usda, tomando como referência a Europa ocidental e a oriental, que influenciam fortemente a formação de preço das principais *commodities* lácteas no mercado internacional.

Compromissos assumidos

O acordo com a Argentina estabelece que, quando a média aritmética simples das duas últimas cotações quinzenais levantadas pelo Usda for inferior a US$1.900 a tonelada, o preço mínimo de exportação será de US$ 1.900 a tonelada.

No entanto, quando o preço obtido ao multiplicar a cotação de referência do Usda por 1,11 for inferior a US$1.900 a tonelada, o preço a ser praticado nas exportações para o Brasil será o resultado da multiplicação mencionada. Assim, se o preço internacional cair abaixo de US$1.712 a tonelada, o preço mínimo de venda de leite em pó da Argentina para o Brasil poderá ser inferior a US$1.900. Por exemplo, se o preço cotado pelo Usda for de US$1.700 a tonelada, o preço mínimo de exportação para o Brasil será de US$1.887 a tonelada – resultado da multiplicação de US$1.700/t por 1,11.

De acordo com a metodologia usada para determinar o preço mínimo de exportação de leite em pó da Argentina para o Brasil, os valores que estavam em prática no mês de março eram de US$2 mil a tonelada para o leite em pó integral e US$2.100 a tonelada para o leite em pó desnatado.

Depois da aplicação do direito *antidumping* de 16,9% sobre as importações de leite em pó provenientes do Uruguai, as empresas daquele país envolvidas no processo de investigação encaminharam ao Decon proposta de compromisso de preços semelhante ao celebrado com a Argentina.

No último dia 4 de abril, foi publicada no *DOU* a Resolução Camex nº 10, homologando compromisso de preços para as compras de leite em pó do Uruguai. Na prática, essa medida unificou o tratamento dado às importações oriundas do Mercosul.

Consultada previamente pelo governo brasileiro a respeito dos termos dos compromissos de preços proposto pela Argentina e pelo Uruguai, a CNA aceitou o acordo mediante compromisso assumido pelo Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio Exterior de apoiar os seguintes pleitos:

- defender junto aos parceiros do Mercosul proposta de inclusão na TEC das mesmas posições tarifárias dos produtos lácteos que constam na lista de exceções do Brasil, unificando as alíquotas em 27%;
- elevar de 27% para 34% – o máximo consolidado na OMC – as alíquotas dos produtos lácteos da TEC;
- defender junto aos governos dos países membros do Mercosul a consolidação das posições tarifárias dos produtos lácteos em TEC; e
- implementar a valoração aduaneira em relação a terceiros mercados.

Paulo Roberto Bernardes é advogado, produtor rural, presidente da Comissão Nacional de Pecuária de Leite. Vicente Nogueira Netto é engenheiro agrônomo, M.S. em economia rural, chefe do Departamento Econômico.



Conversão à qualidade

Otimizar resultados via qualidade na produção exige muito mais do que treinar ou convencer pessoas

FRANCISCO R. BITTENCOURT

O foco do processo de gestão de pessoas – o indivíduo, com suas incoerências, indecisões, determinações, características e estilos – faz dele um tema extremamente complexo.

Na agroindústria temos uma estrutura voltada para o segmento terciário, com modelos de gestão compatíveis com o segmento primário. É um campo vasto para exercitar percepções, opções de trabalho e para testar a eficácia de nossos instrumentos de ação.

QUALIDADE: INTEGRANDO A PERSONALIDADE

Há alguns anos, a coordenação de um trabalho de desenvolvimento comportamental, parte integrante de um programa de qualidade total em empresa no interior da Bahia – empresa com atuação no segmento industrial, mas com forte fundamentação no segmento agroflorestal, no qual se adotava a metodologia do "jogo de negócios" –, trouxe uma experiência inesquecível.

O público-alvo era composto por auxiliares de produção, recrutados no campo – pessoal da caatinga, como eram chamados –, que haviam sido



transformados em operadores de máquinas; indivíduos com pouca base de educação formal, semi-alfabetizados, com atividade na etapa final do processo produtivo, que envolvia produção de papel em bobinas gigantes, com alto índice de exportação.

Em resumo, o treinamento consistia em produzir peças para um suposto cliente (o jogo possuía uma estrutura específica) e o essencial era que todos os participantes entendessem, ou melhor, internalizassem os conceitos básicos de qualidade para o cliente.

Ao final de uma das etapas, quando deveriam entender o que seria a qualidade a partir de suas atitudes e comportamentos pessoais, um dos participantes me chamou e disse algo que nunca mais esqueci:

— Professor, quer dizer que quando eu empurro a bobina de papel, da máquina para o caminhão – o que era feito em trilhos especiais –, e deixo na bobina a marca de meus dedos sujos, e quando essa bobina chega lá no estrangeiro e o gringo não quer pagar porque ela não tem qualidade, isso é qualidade?

Ante a resposta afirmativa, ele olhou para sua mão (enorme, por sinal) e disse:

— Que p... mão importante, tem que estar sempre limpa.

O episódio mostrou que os processos de qualidade devem ser internalizados, entendidos, assumidos, para que se tornem um componente integrante da realidade das pessoas envolvidas com processos produtivos.

Modelo que impressiona

Há nos modelos de gestão contemporâneos um que impressiona mais. Ele consta do livro *From the ground up*, de Edward Lawler III, publicado pela Jossey Bass, em 1996. O princípio defendido por Lawler estabelece que "você tem o desempenho que você paga".

A partir desse raciocínio, o autor estabelece algumas premissas, perfeitamente aplicáveis em qualquer segmento produtivo – a indústria, a propriedade, a residência, o trabalho.

- ciando o crescimento – dos indivíduos e do negócio –, a coesão e o renascimento;
- as organizações começam timidamente com pequenas inovações e progridem para uma dimensão em que introduzem sistemas, estruturas, onde a descentralização (delegação e *empowerment*) e a liderança pessoal são percebidas por meio de todos os fenômenos praticados;
- qualquer organização produtiva deve ser entendida como sistema ou lugar onde as pessoas possam desenvolver experiências de crescimento, equilibrando o poder entre intelecto e anseios pessoais com o poder da intuição e do amor, o que se traduz por gostar do que faz.

Os processos de qualidade devem ser internalizados, entendidos, assumidos, para que se tornem um componente integrante da realidade das pessoas envolvidas com processos produtivos.

Algumas das premissas levantadas pelo autor, acredito que realistas e objetivas, estão aqui listadas:

- cada indivíduo envolvido no processo produtivo deve ter consciência do valor que agrega ao resultado final por sua atuação, suas atitudes e seu comportamento;
- a própria organização – propriedade, indústria, loja, atividade produtiva – é o diferencial competitivo, com sua estrutura, suas políticas, regras, sua linha de atuação no âmbito de negócio;
- os objetivos estratégicos da organização devem ser entendidos como padrões a serem tomados como base da ação produtiva, em que todos se comprometem obrigatoriamente com o resultado final e a essência do negócio;
- a visão das organizações, seja qual for o nível em que atuem como unidades econômicas, deve ser revista, já que a importância social de seu papel depende dos conceitos de qualidade envolvidos;
- os líderes dessas organizações produtivas devem se entender como administradores integrados, gerente da transformação".

Palavra de especialista

As mudanças do mundo contemporâneo podem afetar nosso dia-a-dia de muitos modos. Podemos sequer conhecer seu perfil, assim como podemos conhecê-las bem, embora estejam totalmente fora de nosso controle; podem ser conhecidas e passíveis de serem administradas em seus efeitos sobre nossa realidade – ou, de outro modo, depender inteiramente de cada indivíduo envolvido em seus processos. No caso que nos interessa, esses processos serão os produtivos, de fundamento e controle de qualidade.

Um dos especialistas mais respeitados na década de 80, Oleg Greshner, da Johnson & Johnson, afirmou certa vez que "você só influencia programas de qualidade em processos produtivos quando leva para sua vida pessoal todos os parâmetros que regem esses processos: ao levar a qualidade para seu dia-a-dia, você se torna um agente da transformação".

Pode-se afirmar que qualidade é processo, produto, atitude, comportamento; qualidade é filosofia e paradigma. Considerando a contemporaneidade e seu traço competitivo – "o mundo é mau", como diz um professor de *marketing* da FGV –, podemos mesmo afirmar que hoje a qualidade ganhou *status* de premissa. Mas seu caráter impreciso e abrangente vai além das definições.

Qualidade é uma formidável fonte de vantagem competitiva no mundo de hoje; é abstrata, sem vida própria, indefinida. Qualidade não pode ser definida com precisão, mas é aspecto relevante em um produto ou serviço; é sentida ou observável, mas não claramente descritível, porque é subjetiva e não há como conceituá-la com clareza, pois um conceito não lograria organizar todos os pontos de vista e opiniões sobre a questão.

Qualidade é um conceito definitivo, imutável. Qualidade é um requisito mínimo de funcionamento e ao mesmo tempo é classe ou categoria de um produto. É a capacidade de fazer um produto ou serviço corresponder a seu projeto. Qualidade é um departamento ou setor que deve cuidar unicamente da... qualidade.

As muitas faces da qualidade

Meu contato profissional com o setor rural sempre teve foco no desenvolvimento da consciência do associativismo e no coletivismo. Venho desenvolvendo há alguns anos trabalhos de desenvolvimento de lideranças sindicais rurais e aperfeiçoamento das relações de trabalho no segmento rural – relações produtivas de trabalho –, além de desenvolver negociadores no segmento rural. Além disso venho aplicando programas de qualidade de liderança em indústrias ligadas ao segmento rural.

Em todas essas atividades, o que é qualidade? A resposta é múltipla, porque ela é conhecimento dos objetivos reais; das prioridades efetivas; dos interesses reais em jogo. Além disso, é comprometimento com resultados; com o foco do negócio – seja ele sin-

dicalismo, relações produtivas de trabalho, liderança no meio rural, administração e gestão da propriedade, corporativismo, associativismo, representatividade rural.

A internalização do papel de agente de transformação do meio rural é parte da qualidade. Também é qualidade a consciência de fazer parte de um grupo seleto de formadores de opinião, líderes, e de adotar como premissa as atitudes e comportamentos de qualidade, que assim deixam de ser as conseqüências de um processo. O entendimento do papel econômico e social da atividade rural, em todos os seus focos, também faz parte da qualidade.

Eleger um lugar no sistema

No sistema produtivo todos desempenham um papel, tal como atores em um palco. Compete a cada um, neste teatro vital, optar por identificar-se com um Paulo Autran, uma Fernanda Montenegro, com um Lawrence Olivier ou com algum desses atores ou atrizes de cujo nome sequer conseguimos lembrar.

Como disse Greshner, os princípios de qualidade só persistem quando os levamos para nossa vida pessoal.

Por se tratar de um conjunto de fundamentos a serem assumidos como filosofia, é difícil segmentar a qualidade. Imaginemos a qualidade parcial; e aí? O quanto, o que não é qualidade compromete o todo?

Qualidade pressupõe comprometimento; envolve o todo no sistema; gera interdependência. Qualidade considera a atitude, o comportamento, a mudança; significa um elo consistente que inclui todos e cada um dos participantes do processo.

A partir desse princípio, a expressão qualidade total parece expressar uma redundância. Se na soma 2 + 2 = 4 o primeiro 2 não se compromete com o que representa (2), como garantir o resultado?

Mas qualidade total não é uma redundância. Não há um modo mais eficaz de representar a qualidade, porque:

- um sistema de garantia de qualidade tem por obrigação disciplinar, coordenar, supervisionar e controlar a estratégia da qualidade fixada pela alta administração;
- é preciso que se estabeleça um sistema organizacional que dê suporte às medidas técnicas e administrativas que permitam organizar e implementar um programa de garantia da qualidade.
- a garantia da qualidade (qualidade assegurada) é um conjunto de atividades desenvolvidas para assegurar continuamente ao cliente que os produtos ou serviços que ele recebe estão de acordo com as especificações prefixadas;
- a garantia da qualidade é um conjunto de atividades desenvolvidas com o firme propósito de fornecer a todos os interessados as evidências para estabelecimento da confiança de que o exercício da qualidade está sendo realmente feito;
- a garantia da qualidade é o conjunto de todas as atividades planejadas e sistemáticas necessárias para garantir e assegurar que uma estrutura, um sistema, um equipamento ou um componente terá um desempenho satisfatório quando em serviço.

Fases e etapas

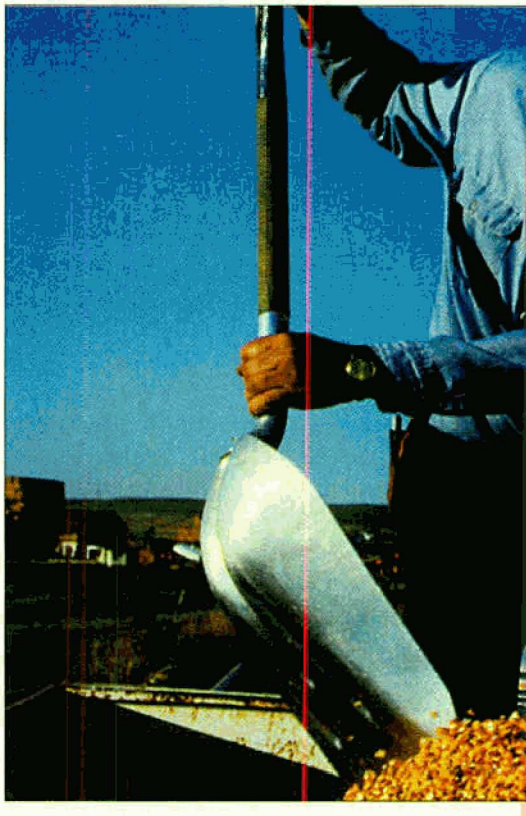
A garantia da qualidade é etapa de um processo que consiste em cinco fases: conhecer, controlar, prevenir, normalizar e garantir.

Essas fases contêm sete estágios: inspeção, informação, controle corretivo, controle preventivo, controle da qualidade, normalização e garantia da qualidade. Corrigidas, as falhas eventuais passarão a ser evitadas, prevenidas e sua ocorrência não se repetirá.

A garantia da qualidade como sistema precisa:

- de um conjunto de códigos, normas, especificações, métodos, processos de trabalho e outros preceitos normativos que sejam aceitos por tradição e/ou consenso;
- da implementação de um controle físico da qualidade, ou seja, do controle de qualidade propriamente dito, que deve ser praticado por pessoal treinado, apto a acompanhar as operações, avaliá-las e corrigi-las;
- da documentação resultante da organização do controle;
- de uma supervisão que garanta a adequada utilização desses códigos,

Qualquer organização produtiva deve ser entendida como sistema ou lugar onde as pessoas possam desenvolver experiências de crescimento, equilibrando o poder entre intelecto e anseios pessoais com o poder da intuição e do amor, o que se traduz por gostar do que faz.



normas e processos pelos operadores e pelo controle de qualidade.

Recursos que garantem a qualidade

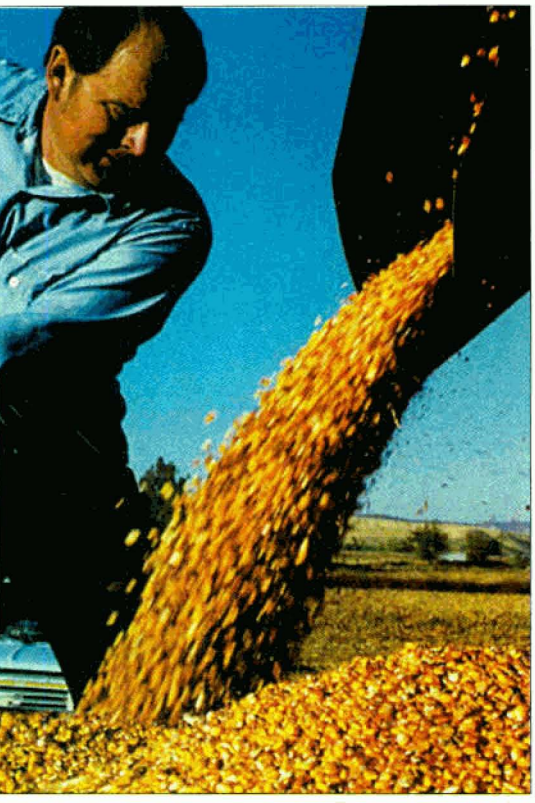
Tudo isso posto, alguns recursos podem facilitar o desenvolvimento de um sistema de garantia da qualidade. Um deles é conhecer o perfil dominante existente dentro do modelo de gestão da propriedade, o qual pode ser:

- neutro – ninguém se preocupa com o resultado;
- diretivo – somente os gestores se preocupam com o resultado;
- integrado – todos se comprometem com o resultado;
- político – todos se preocupam com a imagem externa, sem, necessariamente, comprometer-se com o resultado;
- protetor – tudo se tenta resolver sem que os reais conflitos apareçam.

Em seguida, antes de pensar no sistema de qualidade, definir o conjunto de responsabilidades – obrigações, e não tarefas – de cada um dos componentes do efetivo da propriedade.

A partir da definição das responsabilidades, elaborar os componentes do processo de execução – tarefas – relativos a cada uma das responsabilidades anotadas. Determinar, com cada elemento produtivo, fatores facilitadores e dificultadores da consecução de resultados, em relação a cada responsabilidade.

Qualidade pressupõe comprometimento; envolve o todo no sistema; gera interdependência. Qualidade considera a atitude, o comportamento, a mudança; significa um elo consistente que inclui todos e cada um dos participantes do processo.



É preciso ainda identificar recursos – mecânicos, materiais, tecnológicos – que permitam a execução eficiente das tarefas rumo aos resultados; estabelecer padrões de qualidade para cada uma das tarefas e resultados desejados; determinar mecanismos de aferição de desempenho para cada tarefa e responsabilidade, de forma a que todos os executores envolvidos conheçam seus parâmetros e possam trabalhar em nível de autocorreção.

Determinar: objetivos estratégicos – da propriedade; táticos – das áreas de gestão; operacionais – das responsabilidades; metas – quantificá-los, negociando, com cada membro produtivo, os números e valores envolvidos.

Outro recurso eficaz é elaborar um documento (manual é uma palavra jurássica, mas que identifica realmente a que me refiro), no sentido de gerar um padrão, norma, regulamento a ser seguido. Também se recomenda desenvolver programas de treinamento e aperfeiçoamento, de forma a que todos entendam e internalizem os novos componentes da cultura da estrutura organizacional.

Estabelecer *contratos* de trabalho para que os bons resultados possam ser reconhecidos e recompensados e os maus resultados possam ser responsabilizados e/ou punidos, se for o caso. Lembrar-se de que a nova lógica das organizações produtivas é, segundo Edward Lawler III, "você tem o desempenho que você paga".

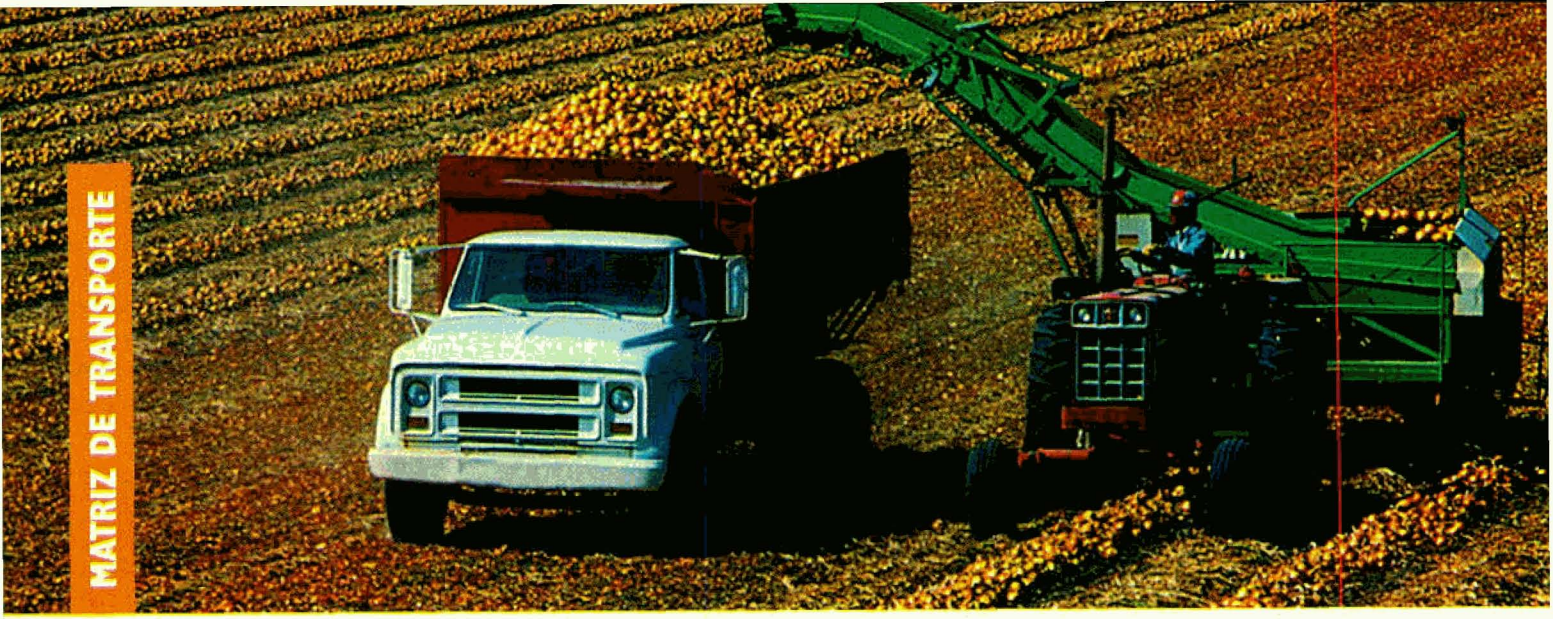
Qualidade *versus* utopia

O episódio do operador de máquina, citado na introdução deste texto, ilustra a afirmação de que a internalização da qualidade passa pela necessidade de nos sentirmos instrumentos ativos, verdadeiros agentes de transformação dos processos nos quais nos envolvemos.

Sem esse processo de absorção dos conceitos e das exigências dos sistemas de qualidade, torna-se impossível implantar programas coletivos visando à melhoria de resultados ou a otimização de recursos, a minimização de custos ou a maximização de lucros. Sem essa variável, tudo isso é utopia.

Na agroindústria, como em todo e qualquer processo produtivo contemporâneo, com traços efetivos de competitividade, é fundamental que todos os envolvidos sejam incorporados em contratos formais de consecução de resultados, onde a qualidade, a efetividade – eficiência e eficácia associadas – sejam a tônica, para que as pessoas vejam os objetivos como variável de reconhecimento, os resultados como fonte de oportunidades e os lucros como espaço para participação.

Francisco Rage Bittencourt é consultor empresarial e professor da Fundação Getulio Vargas.



Viagem demorada

Em cinco anos, as lentas mudanças no setor não chegaram a alterar muito os dados disponíveis

LUIZ ANTONIO PINAZZA

As séries estatísticas do Grupo Executivo de Implantação de Política de Transportes (Geipot) mostram poucas novidades na composição da matriz de transporte do Brasil de 1995 a 1999.

Águas mais freqüentadas

As rodovias continuam liderando o *ranking* da carga movimentada no país com uma participação de 61,9% – cerca do triplo das ferrovias, a segunda modal mais importante da lista.

Embora caminhões e trens mantenham as primeiras posições da lista, na última década se percebe um leve crescimento do espaço ocupado por aquaviários e dutoviários. A movimentação pelos rios e mares cresceu para 13,8%, enquanto o uso do duto se elevou a 4,5%. O transporte aéreo ficou na taxa anterior de 0,31%.

Entre 1995 e 1999, enquanto o transporte aéreo se expandia 15,3%, o rodoviário 12,7% e o ferroviário 3,2%, os modais aquaviário e dutoviário cresceram 37,4% e 41,7% respectivamente.

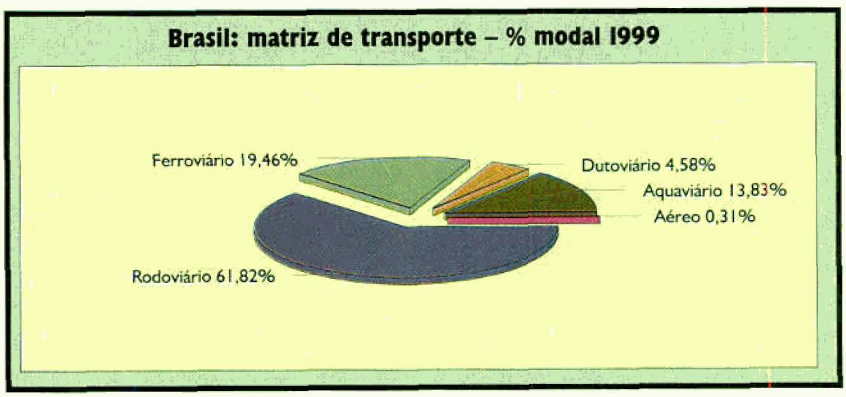
A expansão da rede na distribuição do gás pelo gasoduto Bolívia-Brasil teve enorme influência nesse desempe-

Brasil: quantidade de carga transportada

Em toneladas

Modalidade	1995	1996	1997	1998	1999
Aéreo	1.953	2.036	1.735	2.191	2.252
Aquaviário	70.610	71.310	77.402	90.444	100.057
Dutoviário	24.109	23.528	30.435	31.609	33.131
Ferroviário	136.460	128.976	138.724	142.446	140.817
Rodoviário	379.007	396.060	421.131	445.795	447.353
Total	612.139	621.910	669.427	712.485	723.353

Fonte: Geipot, Ministério dos Transportes.



nho. Pesou também a movimentação de grãos pelos rios das regiões centrais dos cerrados goianos, mineiros e mato-grossenses.

Privatização não chega a mudar desempenho

Em 1999, as toneladas transportadas, multiplicadas por quilômetros rodados, navegados ou voados, foram 723,3 bilhões. Em comparação a 1998, o crescimento foi de 1,52%. De 1995 a 1999 a expansão acumulada alcançou 18,17%, correspondente a 0,77% anual.

À primeira vista a queda da participação ferroviária pode causar certa surpresa. Com a privatização, as expectativas eram de uso maior dessa modalidade. Os trens existentes, no entanto, estão no limite de sua capacidade e a quantidade de locomotivas não cresce rápido o suficiente.

Pelo menos a curto e médio prazos, as rodoviárias devem continuar majoritárias na matriz nacional de transporte. Ainda que as ferrovias tenham melhorado a freqüência e a agilidade e que seu frete seja competitivo, mesmo assim estão longe de ameaçar essa posição.

As rodovias podem ainda ganhar produtividade, aperfeiçoando-se tecnicamente. A informática e os conceitos de logística passaram a orientar a movimentação de cargas através de modelos intermodais, que maximizam a eficiência das operações.

LANÇAMENTO

Para anunciar

Redação de Agroanalysis: Caique Tibiriçá
Tel: (21) 559-5623 Fax (21)551-2799
caique@fgv.br

Reparte Comunicação: José Mario Brito
Tel: (11) 3875-2333 Fax (11) 3864-3301
Cel (11) 9222-9480
reparte@uol.com.br

A NOVA REALIDADE DO

Agribusiness

Uma agenda para a competitividade

A MAIS COMPLETA RADIOGRAFIA DO AGRIBUSINESS. UM CONJUNTO DE TEXTOS QUE RETRATA A ATUALIDADE BRASILEIRA E MUNDIAL E UMA COMPLETA BASE DE DADOS DAS CADEIAS PRODUTIVAS DO AGRONEGÓCIO. TUDO ISSO FAZ DA AGENDA PARA A COMPETITIVIDADE O LANÇAMENTO EDITORIAL DO ANO. TUDO COM A QUALIDADE TÉCNICA E EDITORIAL DOS ESPECIALISTAS DE AGROANALYSIS — A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS.

Realização

abag

PortaldoCampo

AGROANALYSIS





A era do conhecimento

A segurança alimentar do mundo e a qualidade de vida dependem cada vez mais dos avanços da ciência e da tecnologia

ELISIO CONTINI

O fim do século XX e início do XXI podem ser caracterizados como épocas do domínio da ciência e da tecnologia, marcadas pelo avanço do conhecimento. O resultado final desse amplo processo de inovação tecnológica no mundo atinge a economia, a sociedade e as formas de as pessoas viverem e se relacionarem. Joseph Stiglitz chama esse processo "a cultura da economia do conhecimento". Sem dúvida, uma revolução diária, duradoura e cumulativa.

Os países e o conhecimento

Instituições de desenvolvimento, como o Banco Mundial, classificaram os países não mais pela disponibilidade de recursos naturais ou por seu volume de capital, mas pela capacidade de gerar e utilizar conhecimentos.

Joffrey Sachs, em artigo na revista *Economist*, classificou os países em três blocos: os geradores de conhecimento; os que são capazes de utilizar esses conhecimentos e os incapazes até de se beneficiarem desses conhecimentos. Nessa última categoria se inserem os países da África e a parte Centro-Norte do Brasil. O Sul e o Sudeste participam da segunda categoria.

No agronegócio*, o conhecimento também assumiu papel de essencialidade no processo produtivo, de processamento e comercialização. Após a II Guerra Mundial, o conhecimento aplicado na forma de tecnologias transformou a Europa faminta em importante exportadora de alimentos. A tecnologia agrícola sepultou a ameaça de fome generalizada no mundo. Os bolsões de fome são muito mais um problema de falta de renda do que de restrições na disponibilidade física de alimentos.

Produção e produtividade

No Brasil, os avanços tecnológicos no agronegócio foram significativos nas últimas décadas. O resultado desse processo pode ser mensurado por um indicador geral: aumento da eficiência produtiva ou da produtividade. Dois exemplos ilustram estes avanços: a evolução na produção de grãos e de proteína animal.

A produção dos principais grãos (arroz, feijão, milho, soja e trigo) cresceu 140% entre 1975 e 2001, com acréscimo de área de 35% e elevação da produtividade de 77%. Nos anos 90, a produtividade da terra aumentou 4,18% ao ano, enquanto a área cultivada diminuía de -0,4% ao ano. A produtividade constitui-se hoje no maior fator de expansão da produção de grãos no país. Isto indica uma incorporação progressiva de conhecimentos ao processo produtivo.

Na área de proteína animal os ganhos são também significativos. Na produção de frango de corte, em 1930 necessitava-se de 3,5kg de ração para produzir 1,5kg de frango, num período de 3,75 meses; em 2001 estima-se que se produza um frango de 2,24kg com 1,80kg de ração num período de 1,36 meses. O frango de hoje tem 67% mais peso, come pouco mais da metade da ração e vai para o abate com menos 63% do tempo, em relação ao frango de 1930. Esses ganhos tecnológicos permitiram uma redução drástica nos preços da carne de frango.

Na produção de carne bovina, 100 milhões de hectares de pastagens me-

lhoradas e tecnologias mais eficientes de manejo permitiram aumento na taxa de abate de 16,5% em 1990, para 21,3% em 1999 (+29,1%). Com o mesmo rebanho, o abate de animais precoces e medidas sanitárias elevaram a produção de carne (carcaças), de 5,2 milhões de toneladas em 1990, para 6,7 milhões em 1999 (mais 25%). O aumento da produção permitiu, além do abastecimento regular do mercado interno, elevar as exportações do produto de 234 mil toneladas para 762 mil toneladas, entre 1990 e 1998. Problemas de produtividade subsistem na pecuária de leite.

Questão complexa

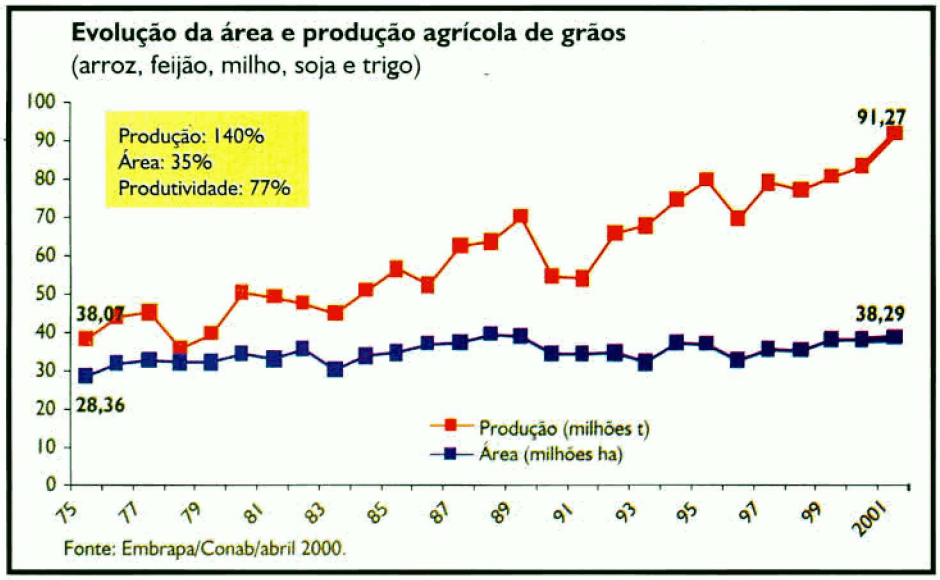
Quais os principais fatores responsáveis por essas transformações? A resposta não é simples; existem muitos fatores e forças interligados. Mas, o fator síntese é a aplicação do conhecimento, via tecnologia, no agronegócio. Uma análise mais detalhada leva a uma cadeia de inovações, na qual estão incluídos a disponibilização de insumos químicos industriais, sementes melhoradas, práticas culturais mais eficientes, novos sistemas de armazenamento e processamento de produtos.

Insumos, como corretivos e fertilizantes, permitiram elevar consideravelmente a produtividade das áreas antigas do Sul e Sudeste e agregar áreas antes marginais ao processo produtivo, como os cerrados. Imaginem qual seria a área necessária para se produzir 90 milhões de toneladas de grãos, caso a produtividade não tivesse evoluído! Defensivos químicos reduziram o risco de pragas e doenças causarem prejuízos a criações e plantações. A maquinaria possibilitou o cultivo em extensas áreas, já que o campo perdera mão-de-obra pela migração.

A ciência descobriu os fundamentos do comportamento das plantas e animais e, a partir deles, desenvolveu cultivares e raças mais eficientes na utilização de insumos. Sementes melhoradas, com insumos eficientes, multiplicaram a produção por área cultivada, substituindo terra. No Brasil, na área de pesquisa agropecuária, destacam-se trabalhos de centenas de institutos de pesquisa e universidades.

Duas organizações merecem destaque. O centenário Instituto Agronômico de Campinas, que criou variedades de arroz, algodão e outras culturas, beneficiando não somente São Paulo, mas outros estados.

Mais recentemente, a Embrapa lançou no mercado cultivares de grãos, algodão, frutas e tecnologias mais eficientes para a produção animal. Seus 37 Centros de Pesquisa, distribuídos de Norte a Sul e de Leste a Oeste do território brasileiro, lançaram 396 cultivares de grãos, desde 1975. Estima-se que seu material genético seja responsável por mais de 50% da área plantada de soja e arroz, 90% do feijão, 24% do trigo e 16% do milho. Nesse trabalho de desenvolvimento de tecnologia agropecuária, com predominância para os trópicos, teve a decisiva colaboração das organizações estaduais de pesquisa, das universidades e de inúmeras organizações de fomento, como o CNPq.



Coragem e vicissitudes

Outro grande responsável pela incorporação de tecnologia ao processo produtivo é o agricultor. Assumindo riscos em um ambiente macroeconômico nem sempre previsível, ou migrando para longe de sua terra natal, como o fizeram muitos gaúchos e paranaenses, foram os artífices da interiorização do desenvolvimento rumo ao Centro-Oeste.

É verdade que nem tudo foi glória, houve grandes vicissitudes. Mas aí está, como exemplo, o progresso dos cerrados tropicais, trazendo desenvolvimento para o interior do País. A produção recorde de grãos de 91 milhões de toneladas, neste ano, é principalmente do agricultor o grande mérito.

Se os avanços, em passado recente, foram significativos, problemas subsistem, outros novos surgirão, exigindo mais conhecimento aplicado. Mas para a ciência e tecnologia os limites parecem estar distantes e sua contribuição será decisiva.

O primeiro desafio do agronegócio é garantir uma alimentação adequada para as populações crescentes do mundo e do Brasil. Há ainda populações marginalizadas que precisam ser incorporadas rapidamente ao mercado, as quais ainda apresentam altas elasticidades-renda para produtos alimentares.

As áreas agricultáveis ainda disponíveis são escassas, principalmente em países populosos como China e Índia. Os cerrados brasileiros constituem-se na última grande fronteira agrícola mundial. Com 60 milhões de hectares agricultáveis e adotando-se a tecnologia disponível, poderiam ser produzidos 240 milhões de toneladas de grãos, quase três vezes a produção atual do Brasil, e se duplicaria a produção de carnes, via pastagens cultivadas e manejo adequado.

Mas o maior potencial de aumento da produção e melhoria de sua quali-

dade proverá ainda do aumento da produtividade. A biologia avançada e a engenharia genética serão capazes de elevar a produtividade e atender a demandas específicas de segmentos diferenciados do mercado.

Novos produtos surgirão com outras características nutricionais, como os nutracêuticos, capazes de até substituir medicamentos caros; outros, de funcionar como defensivos, contribuindo para a melhoria do meio ambiente. Outra área da ciência, a agricultura de precisão, possibilitará a melhoria da eficiência dos insumos, como fertilizantes, maquinaria e irrigação.

Tecnologia para os trópicos

Todas essas novas tecnologias, adaptadas aos trópicos, servirão para aumentar a capacidade de competitividade brasileira, num mundo que se globaliza. Há cadeias produtivas organizadas, eficientes e de alta produtividade, como a soja e a carne de frango. Há outras ainda a caminho de sua modernização, como a do milho e do leite.

A rentabilidade na produção dos diversos segmentos do agronegócio, inclusive dentro da porteira, é uma condição necessária para seu desenvolvimento. A rentabilidade em muitas culturas e em regiões pobres, como o Nordeste, tem comprometido a sobrevivência dos estabelecimentos rurais e, por conseqüência, a ocupação da mão-de-obra.

A sustentabilidade dos recursos naturais, já escassos em algumas regiões, constitui-se em outro grande desafio. Não se pode negar que maus agricultores comprometeram áreas consideráveis de nossas terras, florestas nativas e outros recursos naturais. Como exemplo, as pastagens degradadas pelo Brasil afora.

Outro é o uso excessivo de defensivos químicos, comprometendo a qualidade dos produtos, os leitos de água e a própria saúde das populações. O controle biológico de pragas e doenças, a técnica do plantio direto e as novas descobertas da biotecnologia poderão contribuir para a melhoria e conservação desses recursos naturais. Além disso, o país dispõe de florestas tropicais imensas que precisam ser exploradas com racionalidade, para obter resultados econômicos, sociais e ambientais duradouros.

O último desafio, a perdurar para as próximas décadas, é a incorporação dos pequenos produtores ao grande mercado que está se criando. O problema é mais grave no Nordeste, onde vivem 45% da população rural do país e as condições de produção agrícola, em grande parte do território, são desfavoráveis, pelas secas periódicas.

A irrigação é uma solução limitada para pequena parte da área, onde existe água. Grande parte da solução está fora do campo, na implantação de indústrias intensivas de mão-de-obra na região, no treinamento de mão-de-obra para outras atividades, como atestam bem-sucedidas experiências em Santa Catarina.

Todos esses desafios só poderão ser superados com forte conteúdo de conhecimentos. Para tanto, o país precisa apoiar suas organizações de pesquisa, as públicas como a Embrapa, as universidades e os sistemas estaduais. E incentivar a iniciativa privada a investir mais no setor. Os fundos setoriais de pesquisa, recém-criados pelo governo federal, são um bom começo.

Criar conhecimentos, principalmente para o agronegócio tropical, e aplicá-los ao processo produtivo é criar condições para a geração de riquezas sustentáveis e duradouras. Devem merecer, do setor público, o mesmo apoio dado à educação e saúde.

Nos anos 90, a produtividade da terra aumentou 4,18% ao ano no Brasil, enquanto a área cultivada diminuía de -0,4% ao ano. A produtividade constitui-se hoje no maior fator de expansão da produção de grãos no país. Isso indica uma incorporação progressiva de conhecimentos ao processo produtivo.



Elisio Contini é pesquisador da Embrapa, vice-presidente do Board do Ciat (CO) e diretor do Ieag da Abag.

Referências bibliográficas

Alves, E.; Lopes, M. & Contini, E. O empobrecimento da agricultura brasileira. *Revista de Política Agrícola*, Ministério da Agricultura e do Abastecimento, ano VIII, n.3, p.5-19, jul.-set. 1999.

FNP Consultoria & Comércio. *Anualpec 2000*, São Paulo: 2000.

Nunes, E. P. & Contini, E. *Agronegócio Brasileiro – Caracterização e Dimensionamento*. Abag, 2001 (no prelo).

Sachs, J. A new Map of the World. *The Economist*, 2000 (do *site* na Internet).

Stiglitz, J. *Public Policy for Knowledge Economy*. World Bank, 1999 (do *site* na Internet)

World Bank. *Knowledge for Development*. World Bank, 1998/99. 251 p.

*O conceito de agronegócio inclui os insumos para a agropecuária (antes da porteira ou efeitos para trás), a produção das lavouras, pecuária, florestal, pescado (dentro da porteira) e a agroindústria e serviços (depois da porteira ou efeitos para a frente). Para maiores esclarecimentos, veja Nunes & Contini (2001).

Quase parando

Em matéria de economia os velhos automóveis e a pesquisa agrícola têm muito em comum

ROQUE G. ANNES TOMASINI

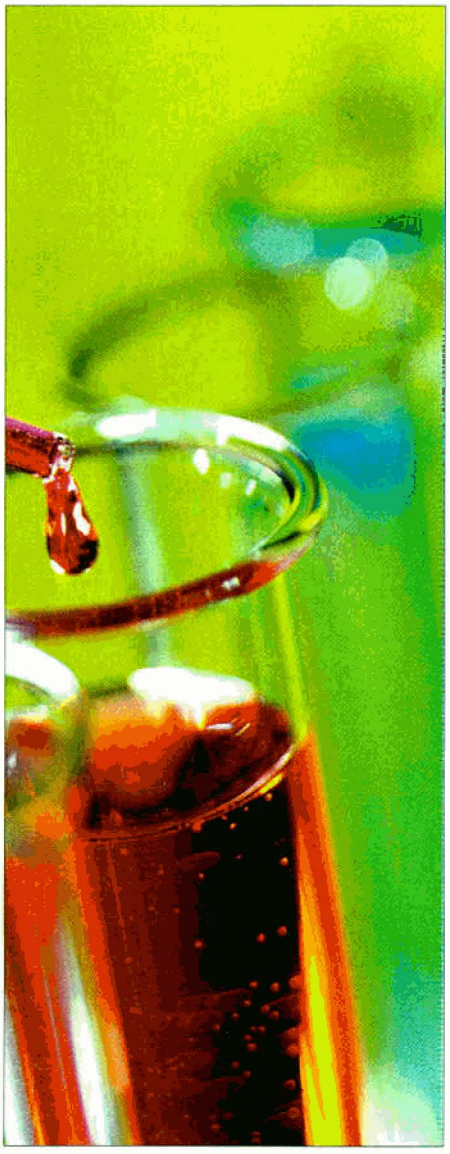
A indústria de automóveis tem colaborado com a economia de água de diversas formas. Diminuiu o tamanho dos motores, mudando o conceito de que um motor bom deveria ser grande, de preferência um V8; os motores atuais são menores e necessitam de menores radiadores, menos água e menos aditivos; carros menores consomem menos água e menos produtos químicos na lavagem.

A indústria automobilística melhorou muito a eficiência no uso da energia ao longo do processo produtivo até a obtenção do produto final denominado automóvel – máquina conversora da energia fóssil, oriunda do petróleo, na energia necessária ao deslocamento de um conjunto de milhares de componentes de metal, plástico, vidro e borracha. Em vez de 3km/l de gasolina, há carros que chegam a 20km/l ou mais.

Por que essa transformação? Medo do fim das reservas petrolíferas, pressão do consumidor por menores preços dos combustíveis, pressão dos defensores do meio ambiente? Não importa a razão. O fato é que, atualmente, os produtos da indústria automobilística são melhores conversores de um bem finito denominado petróleo. Mais quilometragem com menor quantidade de insumo.

E na área de produção vegetal, como anda o consumo de água dos vegetais ao longo do processo de produção? De certa forma, a água é o principal *combustível* das plantas. Como anda o processo de conversão do bem finito água doce no produto final alimento?

No deserto, onde a água é escassa, os cactos de superfície espinhosa estão adaptados à escassez de água. Os *motores* das plantas do deserto foram adaptados à escassez do *combustível* água.



Do extrativismo à produtividade

O ser humano aprendeu que produzir alimentos perto de fontes de água facilita enormemente sua missão biológica de multiplicar a espécie.

Esgotada a fase meramente extrativista, a humanidade passou a utilizar os conhecimentos gerados pela denominada pesquisa agrícola para atender às crescentes necessidades de alimentos e fibras. No processo de evolução da produção de alimentos, a ampliação da área cultivada foi o passo mais fácil, considerando os recursos abundantes que podiam ser conquistados em novas fronteiras agrícolas. O processo era simples: desmatar, plantar e colher.

Mas para os agricultores ficou menos fácil expandir a produção de alimentos via incorporação de novas áreas, não só pelo esgotamento na fronteira agrícola na área de florestas, mas também pela pressão de conservação do meio ambiente.

A pesquisa agrícola buscou então aumentar a produção nas áreas já utilizadas, via aumento da produtividade por superfície de área. São necessários à tarefa sementes com maior potencial genético de produção, uso isolado ou combinado de maquinaria agrícola, adubos derivados da indústria química, defensivos agrícolas, herbicidas e irrigação.

A produção de alimentos deixou de ser uma atividade de baixo consumo de produtos e insumos da cidade para ser uma ávida consumidora de industrializados. A agricultura não conquistou a cidade: a indústria invadiu e conquistou a área rural. Em busca de novas tecnologias, os agricultores se tor-

naram dependentes de fatores técnicos e econômicos até então desconhecidos ou pouco importantes para o meio rural.

O objetivo era aumentar a produção de alimentos, e o modelo deu certo. De certa forma, apesar do aumento da população mundial, há grandes estoques de alimentos. Por outro lado, esses estoques existem porque nem toda a população está comendo, por falta de recursos, o que deveria comer.

Tecnologias ameaçadoras

Sabe-se há bastante tempo que esse modelo precisa ser reformulado. Não se pode ser tão dependente de tecnologias ultrapassadas, que ameaçam um elo fraco da cadeia de produção: o meio ambiente.

A água é hoje, e será ainda mais no futuro, o elemento mais frágil da cadeia de produção. Cerca de 70% da água doce consumida no mundo é utilizada pela agricultura. As fontes de suprimento estão esgotadas nas atuais áreas agrícolas.

Será impossível aumentar, como no passado recente, a produtividade das áreas produtoras de vegetais com as tecnologias atualmente utilizadas, idealizadas como se a água não tivesse fim. Tais tecnologias estão em vias de extinção, ante o agravamento do quadro de esgotamento das fontes de água na superfície e do rápido esgotamento de lençóis subterrâneos. Será preciso inovar, buscar novos caminhos.

Entre as ações que deverão ser desenvolvidas uma é fundamental: a mudança de postura na pesquisa agrícola, seja na área de melhoramento ou na de práticas culturais. O trabalho se complicou. Não basta uma planta apresentar boas respostas à adição de insumos, principalmente adubos. É preciso que essa planta não necessite da mesma quantidade de água que hoje utiliza para produzir um quilo de grão ou de massa verde.

Não basta mais produzir sementes que propiciem altas produtividades de grãos ou de massa verde, ao preço de um alto consumo de água. Precisamos de *motores* mais eficientes, que gastem menos *combustível* – temos de gastar menos água para produzir.

A agricultura está repleta de plantas comparáveis ao estilo dos velhos V8. Está cheia de tecnologias, de práticas culturais esbanjadoras de água. Sob o ponto de vista do uso eficiente da água, a agricultura do ano 2001, em paralelo com a indústria automobilística, ainda não entrou na era da injeção eletrônica – ainda está na fase dos carrões da década de 60, hoje autênticos representantes de uma era de desperdício energético.

A água é hoje, e será ainda mais no futuro, o elemento mais frágil da cadeia de produção. Cerca de 70% da água doce consumida no mundo é utilizada pela agricultura. As fontes de suprimento estão esgotadas nas atuais áreas agrícolas.

O tempo urge

Senhores pesquisadores: acordem para o mundo da escassez de água. É hora de aperfeiçoar os *motores* agrícolas, melhorar a capacidade de conversão água—produto final (grão, massa verde). Não temos mais os milhares de anos de que a natureza precisou para se adaptar às mudanças do meio ambiente.

Quanto tempo nos resta? Com o enorme crescimento da população mundial aumentou o consumo de água *per capita*; há maior necessidade de irrigação na agricultura. Mantido esse ritmo, teremos 10 ou 20 anos até explodir uma grande crise de abastecimento? Creio que não.

Embora ainda haja alguma margem técnica para aumentar a produção global de alimentos, considerando o aumento previsto da população mundial, o esgotamento das fontes de suprimento de água doce na superfície e os problemas que já estão ocorrendo com as águas de origem subterrânea, é certo que haverá uma crise mundial de suprimento de alimentos – por falta de água.

O novo enfoque – e certamente o principal – que a pesquisa agrícola deverá dar a seus trabalhos terá que objetivar a economia de água ao longo da cadeia de produção. Proteção ao meio ambiente, diminuição de custo por unidade produzida de alimento e desenvolvimento sustentável são exigências da sociedade atual.

Não se devem esperar milagres na área de geração de tecnologias poupadoras de água. Também não se espera que seja gerada uma semente de milho com a exigência de água de uma planta de deserto e produtividade semelhante à de uma lavoura conduzida sob um moderno pivô de irrigação.

Para começar, tecnologias que permitam uma economia de 5% de água nos processos de produção, responsáveis por 70% dos gastos totais de água doce no planeta, seria um resultado muito bom. Ainda é pouco, mas é um começo.

A pesquisa agrícola já deveria ter iniciado esse trabalho há vários anos e em larga escala. Até as agências financiadoras de seus projetos deveriam colocar entre suas prioridades linhas de pesquisa neste sentido.

A crise da água está aí. Vamos continuar desperdiçando na Terra e tentando ver se a encontramos na Lua ou em Marte?

Roque C. Annes Tomasini é engenheiro agrônomo, M.Sc. em economia rural, da Embrapa-Trigo; Centro Nacional de Pesquisa de Trigo, Caixa Postal 451, 99001-970 Passo Fundo, RS.



O mais e o menos

Preços mais baixos de milho e soja deixam na mesma a renda bruta na safra 2000/01

PEDRO FERREIRA ARANTES

A safra das principais culturas de grãos e algodão do Centro-Oeste corresponde atualmente a 29,2% da safra nacional; a produção esperada é de 23,5 milhões de toneladas, contra 80,5 milhões das mesmas culturas em todo o Brasil. As condições da safra são muito boas com produtividade da média histórica para cima, apenas algumas frustrações parciais localizadas.

Das quatro culturas em análise, apenas o arroz apresentou redução de produção, cerca de 27%; o algodão cresce 27%, o milho 22% e a soja, 6%.

Por estado, merecem destaque o algodão e a soja de Mato Grosso, que produz 53% do algodão nacional e 26% da soja; milho e algodão de Goiás, com produção de 9% e 11%, da safra brasileira respectivamente.

Deságio nos preços

Produzindo quase um terço dos grãos do país e cerca de 70% do algodão, o Centro-Oeste ainda se caracteriza como grande fornecedor de matérias-primas para outros estados e exportador.

Com baixo nível de industrialização e de agregação local de valor, ainda que contando com várias alternativas de escoamento de sua safra, a região sofre grande deságio em seus preços internos. Concorre para isso o fato de que, nos anos de grande safra no país, a comercialização do Centro-Oeste é mais lenta do que as de outras regiões, uma vez que os consumidores dão preferência a produtos mais próximos de suas unidades de processamento. Ainda é forte a participação do governo no mercado do milho, o que tem dado sustentação a uma recuperação dos preços em torno de 10% nos últimos 30 dias. Em plena safra, com 65% a 75% já colhidos, o produtor espera uma recuperação de pelo menos mais 10% nos preços até a primeira quinzena de maio para que a cultura saia do vermelho.

Centro-Oeste: principais culturas temporárias

Safras 1999/00 e 2000/01, em mil toneladas

Produtos	1999-2000	2000-2001
Arroz	2.428	1.766
Algodão	470	605
Milho (1ª safra)	4.281	5.215
Soja	14.945	15.904
Total	22.116	23.490

Fonte: Conab.

A soja, com mercado globalizado, não apresenta diferenças especiais em relação ao resto do país, a não ser pelos deságios de preço provocados pelo custo de escoamento. O que tem aliviado um pouco a situação do produtor é a desvalorização cambial. Estima-se uma colheita entre 70% a 80% da safra.

Do algodão muito pouco foi colhido em Goiás – cerca de 7% – e só em maio e junho começa a colheita em Mato Grosso. É o produto com melhor expectativa de comercialização, cerca de 30% já comercializados entre mercado interno e externo. Mesmo assim preocupa o produtor o nível de preço no pico da safra (maio-julho).

Após duas safras de mercado difícil, o produtor de arroz encontra um pouco mais de firmeza neste ano, embora na região Centro-Oeste o acúmulo da movimentação da soja venha prejudicando as saída do arroz, que já foi quase todo colhido em Goiás e Mato Groso do Sul, faltando cerca de 25% no Mato Grosso.

Embora com safra maior, em torno de 6% nas quatro principais culturas, a renda bruta do produtor do Centro-Oeste não deve sofrer grande alteração, em função dos preços mais baixos no milho e na soja.

Pedro Ferreira Arantes é assessor técnico da Federação da Agricultura de Goiás e professor da Faculdade Anhangüera de Ciências Econômicas.

Oferta inflada

Em 2000/01 a safra de verão estabeleceu um novo recorde de produção na região Sul do Brasil, após as constantes frustrações de anos anteriores.

Em especial no Rio Grande do Sul, onde – incluindo ainda 892.500 toneladas de trigo produzidas em 2000/01 – a produção de grãos será de 17,18 milhões de toneladas ou 23,3% acima da frustrada colheita do ano anterior, o volume neste ano comercial é recorde histórico na produção de grãos no estado gaúcho.

Região Sul: preços em baixa e volume histórico de produção de grãos na safra deste ano

ARGEMIRO LUÍS BRUM

Prós e contras

Região onde a característica é a pequena propriedade, com média abaixo de 50ha, o sucesso na safra de verão significa uma recuperação econômica importante, mesmo conjuntural, para muitos produtores endividados.

Por outro lado, o aumento da produção, como não poderia deixar de ser, veio acompanhado de uma forte redução nos preços pagos aos produtores rurais.

Mesmo assim o aumento do volume produzido acaba compensando a redução dos preços, embora ainda persista um grande problema para a maioria dos produtores: não há um controle eficiente de custos de produção, que possa informar de fato a que preço mínimo a safra deve ser vendida para pagar tais custos.

Isso explica por que a maioria dos produtores, especialmente os gaúchos, resiste aos novos mecanismos de comercialização, preferindo *sentar sobre* o produto, à espera do momento que julguem adequado para a venda. Em muitos casos esse momento já passou há muito tempo sem que o percebessem.

Soja: maior produtividade

A produção de soja, na safra de verão, deverá atingir 14,6 milhões de toneladas na região Sul – 6,2 milhões no Rio Grande do Sul; 7,8 milhões no Paraná e 510 mil toneladas em Santa Catarina.

Os mais otimistas, no momento em que a colheita na região chegava a 15% no estado gaúcho e a 60% no Paraná no final da primeira semana de abril, chegam a afirmar que a colheita gaúcha pode ficar entre 6,5 e 7 milhões de toneladas – um recorde histórico, se alcançado –, o que poderia elevar a produção final regional da oleaginosa a mais de 15 milhões de toneladas. Na safra anterior (1999/2000), a colheita total da região ficou em 13,18 milhões de toneladas.

Isso se deve especialmente ao clima, que elevou a produtividade média da região, já que a área plantada sofreu uma redução de 2,2%. De fato, a produtividade média deverá fechar em 2.500kg/ha contra 2.283kg/ha no ano anterior. No Rio Grande do Sul, por exemplo, existem algumas lavouras conseguindo superar 3.600kg/ha – algo inimaginável até o final da década passada.

Situação complicada

Ante essa oferta, os preços internos recuam, preocupando os produtores. A maioria, infelizmente, continua planejando a safra futura com base em preços realizados no passado, estratégia geralmente frustrante.

Neste ano, tomando por base o preço de balcão pago ao produtor gaúcho (média estadual) na primeira semana de abril, têm-se R$16,68/saco de 60kg. Na mesma época do ano anterior, os preços chegavam a R$17,18/saco. Quer dizer, os preços atuais estão nominalmente mais baixos.

A situação piora se considerarmos a inflação ocorrida no período.

Em dólares, os preços no início de abril de 2001 chegavam a US$7,72/saco contra US$8,31 na média de março de 2001, US$9,70 na média de abril de 2000 e US$11,00 na média histórica de 16 anos. E a tendência, na medida em que o forte da colheita gaúcha estava por vir, era de preços ainda mais baixos.

O único elemento favorável a tais preços em reais foi a repentina e conjuntural valorização do dólar a partir da segunda quinzena de março. No restante, o mercado conta com um aumento no consumo interno do farelo de soja, puxado pela crise da vaca louca e da aftosa na Europa, à medida que as exportações brasileiras de carne de frango e suíno aumentam.

Salva pela produtividade

A demanda internacional está sem fôlego para puxar o mercado, ante a forte oferta internacional. Para complicar o quadro, os EUA, em sua intenção de plantio, anunciada no dia 30 de março, informam um aumento na área de soja em detrimento de milho e trigo, justificado pelos preços internos subsidiados: o governo norte-americano garante um preço de US$5,26/*bushel* para a soja, enquanto o mercado trabalha hoje ao redor de US$4,30 a US$4,40/*bushel* – em torno dos níveis mais baixos dos últimos 30 anos em Chicago.

Aliás, os baixíssimos preços em Chi-

cago, sem tendência de recuperação, salvo por uma frustração climática nos EUA, são também um forte motivo para os baixos preços ao produtor brasileiro e particularmente do Sul do Brasil. Paralelamente, não se pode esquecer que a Argentina colhe igualmente uma safra recorde, prevista em 25 milhões de toneladas neste ano.

Mesmo assim, a renda bruta por hectare acaba sendo maior graças ao aumento de produtividade obtido. No Rio Grande do Sul, tomando por base o preço de balcão, em termos médios e projetados para o final da colheita, temos uma renda bruta em torno de R$562,00/ha contra R$ 493,00/ha na safra anterior.

É possível que tal crescimento da renda se deva a uma produtividade que vem se firmando como superior à projetada. No Paraná, os preços médios chegavam a R$17,10/saco na região de produção, fato que permitiu projetar uma renda bruta de R$810,00/ha contra R$770,00/ha no ano anterior.

Milho derruba preços

A safra de milho na região Sul do Brasil voltou a apresentar um quadro de oferta significativo, após constantes frustrações, especialmente no Rio Grande do Sul. A colheita, que no início de abril atingia 52% no Paraná, 60% no Rio Grande do Sul e 43% em Santa Catarina, indicava um volume expressivo para o ano 2000/01. No total, os três estados do Sul deverão alcançar 18,8 milhões de toneladas de milho, incluindo a safrinha. No ano anterior, a produção total da região para o cereal foi de 14,1 milhões de toneladas.

A oferta importante, mesmo com uma demanda interna aquecida, se reflete nos preços pagos ao produtor rural. Eles recuaram substancialmente no início deste ano e não deverão, no médio prazo, se recuperar.

No Rio Grande do Sul, o preço médio do saco de 60kg passou de R$11,42 no início de abril de 2000 para R$7,78 na mesma época de 2001. Em muitos locais, haviam ficado entre R$13,00 e R$14,00/saco na entressafra. Em Santa Catarina, os preços recuaram para níveis médios ao redor de R$8,50/saco e no Paraná para R$8,10/saco.

No estado gaúcho, a média em dólares, na primeira semana de abril de 2001, era de apenas US$3,60/saco, contra uma média de US$3,78/saco registrada em março, US$ 6,30/saco na média de 2000 e US$ 6,55/saco na média histórica dos últimos 16 anos.

De importador a exportador

Os preços só não recuaram mais porque a região Sul se mobilizou para exportar o milho. Assim, o Brasil passou de importador a exportador de milho neste ano, devendo vender ao exterior entre 500 mil e 1 milhão de toneladas, segundo projeções. Nos primeiros dois meses de 2001, as vendas externas nacionais chegaram a 216.276 toneladas; a Espanha adquiriu quase 85% desse total.

Os preços tendem a continuar caindo, principalmente em maio e junho, pois ainda há muito milho a ser colhido. Passada a colheita da soja, o reinício da colheita do cereal deverá, portanto, pressionar novamente para baixo os preços do milho, em particular no mercado do Sul do Brasil.

Chuva de arroz

A produção de arroz em casca, característica do Rio Grande do Sul na região, mais uma vez acusou um volume importante, tendo aumentado 0,8% em relação ao ano anterior: de um total de 10,1 milhões de toneladas que o Brasil produzirá neste ano 2000/01, o estado gaúcho contribuirá com 5,04 milhões de toneladas, essencialmente de arroz irrigado.

Santa Catarina e Paraná produzirão respectivamente 822.800 e 174.200 t. No total, a região Sul produzirá 6,04 milhões de toneladas contra 5,99 milhões no ano anterior. A produtividade média da região chega a 5.319kg/ha, sendo 6.050kg/ha em Santa Catarina e 5.470 no Rio Grande do Sul. No Paraná, com produção de sequeiro, a produtividade atinge 2.245kg/ha. A área plantada na região Sul diminuiu 0,73%, ficando em 1,13 milhão de hectares neste ano. Desse total, o Rio Grande do Sul participou com 922 mil hectares.

Mesmo com o forte recuo da produção no Centro-Oeste, essa oferta acaba por derrubar os preços pagos aos produtores.

O Centro-Oeste brasileiro passou a produzir um arroz da mesma qualidade do gaúcho. A produção de 2,09 milhões de toneladas do ano passado declinou para 1,45 milhão de toneladas no ano comercial 2000/01 – queda de 30,7%.

Em contrapartida, a Argentina revisou para cima sua área cultivada com arroz, elevando-a para 134.400ha. A produção de arroz prevista nos outros três países do Mercosul, fortes exportadores do produto para o Brasil, deverá chegar a 600 mil toneladas na Argentina, 950 mil toneladas no Uruguai e 89 mil toneladas no Paraguai.

Do total de 1,639 milhão de toneladas a ser produzido por esses três países, cerca de 35% apenas serão consumidos localmente. Os restantes 65% irão pressionar o mercado brasileiro, forçando ainda mais o recuo dos preços no mercado sulino.

Para se ter uma idéia da realidade regional, em 2000 o Brasil importou 200.206 toneladas de arroz em casca, depois de ter importado 637.577 toneladas em 1999, sendo que desse total quase 88% vieram da Argentina.

Com isto, o preço do produto em casca ao produtor do Rio Grande do Sul, no início de abril de 2001, estava em R$12,04/saco de 50kg na média do estado. Embora um pouco melhor do que o registrado nessa mesma época, em 2000, quando o preço girava ao redor de R$11,84/saco, a diferença não paga a inflação do período.

Em dólares, o preço atual representa no mercado gaúcho US$5,57/saco, contra US$6,17/saco na média de março, US$6,58/saco na média do ano 2000 e US$9,88/saco na média histórica dos últimos 16 anos.

A média em dólares de março de 2001 é a pior já registrada nesse mês nos últimos 17 anos. Assim, aos valores atuais, a safra atual não estaria pagando os custos de produção, segundo a maioria dos arrozeiros da região.

Argemiro L. Brum é professor do Decon/Unijuí, doutor pela EHESS de Paris-França e coordenador da Central Internacional de Análises Econômicas e de Estudos de Mercado Agropecuário (Ceema).

Oportunidades de ocasião

Estão surgindo novos arranjos financeiros e societários a ser explorados no agronegócio brasileiro

MAURO DE REZENDE LOPES

Vale a pena investir na nova agricultura? A abertura comercial e a retirada do governo na comercialização a partir de 1990 desenharam uma nova agricultura, muito mais competitiva, que colhe safras recordes a cada ano que passa. O que se vê na produção de cereais, fibras e oleaginosas impressiona, mesmo para quem vem acompanhando a profissionalização e a especialização dos quadros dirigentes rurais e cooperativos na agricultura brasileira.

Com as grandes safras começam a aparecer novas oportunidades de negócios que estão interessando o mercado financeiro no país. As necessidades de financiamentos das exportações são hoje o carro-chefe de novos arranjos financeiros no agronegócio. Cooperativas estão buscando associações e facilidades de crédito no exterior. Têm crescido, por exemplo, a captação de fundos no exterior contra penhor de produtos (soja e milho), a emissão de *securities* lastreadas por documentos de produtos em depósito e os financiamentos de produtos entrepostados em armazéns alfandegados. A cada dia aparecem ofertas e demandas de investidores e produtores e cooperativas que necessitam de capital para financiar suas atividades. Este mercado hoje está em fase de *boom* acelerado.

Esse é o novo conjunto de oportunidades abertas para o mercado financeiro nacional e internacional. Se bem aproveitadas as oportunidades, de baixo risco e alta liquidez, haverá todo um novo mundo de novas modalidades de financiamento do agronegócio brasileiro a ser explorado.

Grandes projetos

Novas alternativas e propostas estão aparecendo na linha de organização de sociedades de propósito especial (as SPEs ou SPCs como são conhecidas no exterior). Com segregação de ativos, representados por produtos de um conjunto de cooperativas ou médios produtores, vem sendo possível iniciar os estudos de formalização das SPCs – companhias outrora restritas a concessionárias de serviços públicos privatizados – a grandes projetos do tipo *project finance* de infra-estrutura. Este é um mundo completamente novo no campo dos agronegócios.

Os novos modelos crescem em importância e só não prosperam mais iniciativas porque a legislação brasileira não está acompanhando a evolução do mundo, onde esses tipos de arranjos fazem parte do cotidiano das empresas de médio e grande portes.

Nos produtos de exportação, um conjunto de grandes produtores ou cooperativas está estudando a possibilidade de formar uma sociedade de propósito especial para formar lotes maiores de produtos e com eles captar facilidades creditícias no exterior, a um custo de câmbio mais 13%, mais um seguro de *performance* a ser negociado (mas de baixo custo pois a operação é lastreada em produto).

Se o produto estiver depositado em um armazém alfandegado o custo pode ser ainda mais baixo (pois a Receita Federal seria o fiel depositário). Nesse caso a moeda é produto e dólar. Outras hipóteses são os papéis comerciais de dois a três anos ou debêntures conversíveis em produto. A própria SPE pode fazer também a securitização de títulos representativos de produtos em depósito. O objetivo desse tipo de operação é internalizar os benefícios de custos financeiros mais baixos de capital de giro.

É possível internalizar também outros benefícios (ou redução de custos), tais como realizar investimentos em estruturas logísticas mais modernas. Nessa linha, o BNDES financia projetos de infra-estrutura logística, implantação de novas estruturas, reformas, terminais intermodais, compra de equipamentos, projetos de informática e treinamento de recursos humanos. Sobram recursos e faltam projetos – acreditamos.

Há inúmeras oportunidades de investimentos em sistemas logísticos de médio porte, com elevadas taxas de retorno e baixos riscos. Eles estão no Sul, Sudeste e Centro-Oeste. Inúmeros produtores de grande porte e cooperativas têm buscado adquirir terminais intermodais, conectados a ferrovias, para o escoamento de grandes volumes de soja e, nesta safra, de milho. Há muitos investimentos atraentes na linha de economia de custos de manejo de grandes volumes de grãos.

A cada dia que passa novas consultas têm sido feitas ao mercado financeiro sobre possibilidades de financiamento de projetos de créditos à exportação, de projetos de racionalização de microssistemas logísticos, terminais graneleiros e plantas de processamento.

As oportunidades estão crescendo aceleradamente; vale a pena investir na nova agricultura.

E-mail: mrlopes@fgv.br

Se o consumidor conhecia a fruta pela casca, agora vai conhecer pela etiqueta.



ETIQUETA ADESIVA TEM NOME
MACK COLOR
Rua Francisco Marengo, 339 - Tatuapé - CEP 03313-000 - São Paulo - SP
Tel.: (11) 6941-4499 - Fax: (11) 6941-4470
Internet: www.mackcolor.com.br - E-mail: mackcolor@mackcolor.com.br

Índice

Inflação do agribusiness

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO
VIVIANE SEDA BITTENCOURT

O Iabag/FGV, criado em 1993, objetiva avaliar o impacto dos produtos alimentares semiprocessados, processados e *in natura*, na inflação (IGP-DI) no atacado e no varejo. Sua série histórica foi estendida para 1990, início do governo Collor.

Ao longo desses 11 anos, os preços dos produtos alimentares medidos pelo índice acumularam uma variação real de 0,21% acima da inflação medida pelo IGP-DI.

A pressão dos alimentos veio justamente do atacado. O grupo alimentação do atacado – que contém os produtos industrializados – apresentou variação real de mais de 100% acima do IGP-DI. O componente matéria-prima bruta no atacado do Iabag teve variação real negativa de 2,06% no período, apesar de o índice de preços recebidos pelo produtor (IPR) ter aumentado 15,75%.

Um resultado que surpreende à primeira vista, quando se espera que os preços reais dos produtos oriundos da agricultura apresentem uma tendência de queda ao longo dos anos. Não obstante, o período analisado coincide com a ampla abertura comercial iniciada em 1990. Esperava-se, portanto, que a concorrência com os produtos importados limitasse a evolução dos preços dos produtos alimentares no mercado interno, como aconteceu com o índice de preços pagos pelos produtores, que apresentou variação real negativa de 14,4% nesse mesmo período.

Iabag: maiores altas e maiores baixas
Variação real

Plano Real			
Cana-de-açúcar	68,52	Café em coco	-79,16
Cacau	22,17	Adoçantes	-46,63
Soja	12,56	Bebidas não-alcoólicas	-46,8
Cevada	2,82	Frutas	-43,79
Aves	0,71	Hortaliças	-42,93
Acumulado 2000			
Cana-de-açúcar	56,44	Café em coco	-50,52
Malva	17,34	Babaçu	-40,46
Adoçantes	15,88	Amendoim	-39,19
Trigo	13,38	Cacau	-19,56
Acumulado fevereiro 2001			
Cacau	33,83	Suínos	-12,88
Arroz em casca	15,94	Aves	-11,91
Fumo em folha	11,66	Soja	-10,73
Babaçu	9,45	Café em coco	-5,7
Cana-de-açúcar	8,17	Aves e ovos	-5,26

Composição do Iabag

O Iabag é um subconjunto do IGP-DI, constituído por itens pertencentes ao índice de preços no atacado (IPA-DI) e ao índice de preços ao consumidor (IPC-BR). O índice é dividido em dois grandes grupos, itens do IPA-DI e itens do IPC-BR. Cada grande grupo é divido em subgrupos. Os itens do IPA-DI são compostos pelos subgrupos matéria-prima bruta e alimentação.

Em matéria-prima bruta se incluem: algodão, amendoim, arroz, aves, babaçu, borracha, bovinos, cacau, café, cana-de-açúcar, cevada, erva-mate, fumo, juta, leite, malva, soja, suínos e trigo. Em alimentação encontram-se: frutas, hortaliças, feijão, mandioca, milho, bebidas alcoólicas e não-alcoólicas, açúcar, massas, pães, laticínios, industrializados de carnes, peixes.

Os itens do IPC-BR são subdivididos em alimentação e bebidas alcoólicas e fumo. Alimentação por sua vez divide-se em gêneros alimentícios e alimentação fora. No grupo alimentação-gêneros alimentícios do Iabag estão incluídos os seguintes itens: adoçantes, arroz e feijão, aves e ovos, bebidas não-alcoólicas, carnes, condimentos, doces, frutas, hortaliças, laticínios, massas e farinhas, óleos e gorduras, outros, panificados, pescado, enlatados e conservas.

Também nesse período, os produtos alimentares do varejo que compõem o Iabag variaram 17,8% a menos que o IGP-DI. Ou seja, no período pós-abertura comercial, os preços dos produtos alimentares ao produtor e no atacado ficaram mais caros, enquanto o consumidor pagou menos. Quem está absorvendo essa diferença?

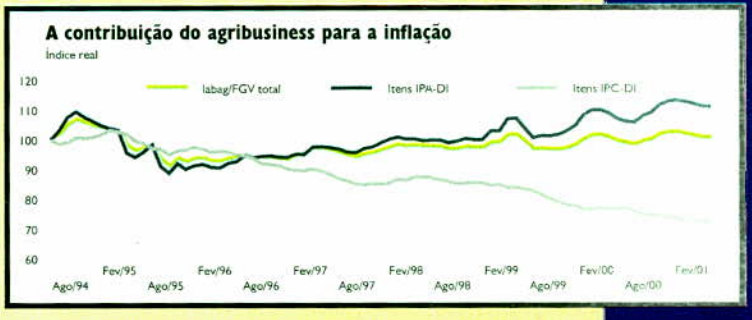
A partir do Real

Desde agosto de 1994, o Iabag acumula apenas 0,21% acima da variação do IGP. Os itens de alimentação no atacado continuam pressionando a inflação do agribusiness; em termos reais eles variaram 33,4% nesse período. Os itens do IPC tiveram variação real negativa de 27,7%. Os sucessivos aumentos do volume de grãos colhidos têm mantido as variações do grupo matéria-prima bruta abaixo da inflação acumulada pelo IGP-DI no período pós-Plano Real. Entretanto, algumas fortes altas têm sido registradas em cana-de-açúcar, cacau e soja (tabela).

Portanto, a bolha no IPA continua, mas até quando? De fato, o setor do agribusiness, que foi considerado por quase quatro anos como a âncora verde do Plano Real, perdeu esse *status* desde a desvalorização cambial, em janeiro de 1999. A redução de margens entre atacadistas e varejistas vem se alongando há algum tempo. As margens do setor primário também se reduziram, uma vez que o IPR acumula uma variação real negativa de 16,23% desde agosto de 1994, enquanto o IPP passa dos 6,18%.

Entretanto, a questão do repasse dos reajustes do atacado para o varejo não é linear para as principais cadeias do agribusiness. Os gráficos demonstram que, para as principais cadeias, os reajustes dos itens correspondentes ao atacado para o consumidor não aumentam de forma proporcional ao atacado e nem sempre acompanham as tendências dos movimentos de preços no atacado e ao produtor. Os reajustes no atacado são absorvidos ou diluídos à medida que o processo de industrialização avança.

A exceção ocorre com bovinos, suínos (até meados de 1996) e laticínios. Nessas cadeias, os reajustes ao produtor e no atacado são repassados imediatamente ao consumidor, por haver um baixo nível de industrialização ou processamento, como no caso das carnes, ou por participar em grandes volumes na produção do industrializado, como é o caso do leite no item laticínios.





Preços do agronegócio

Valores nominais

Produto	Fevereiro	Δ% mês anterior	Δ% mês ano passado	% acumulado ano passado	Δ% 12 meses
Algodão em caroço (kg)	0,64	1,587	3,226	3,226	-3,030
Amendoim em casca (kg)	0,48	-11,111	-21,875	-39,583	-37,662
Arroz em casca (kg)	0,27	3,846	0,000	-14,286	3,846
Banana (dúzia)	0,41	5,128	-2,222	-15,556	-4,651
Batata-inglesa (kg)	0,55	12,245	14,286	138,095	129,167
Cacau (15kg)	29,32	24,343	-6,627	-13,054	25,299
Café em coco (kg)	1,00	1,010	-10,191	-36,306	-28,571
Cana-de-açúcar (t)	23,88	1,531	7,625	58,528	53,965
Feijão (kg)	0,75	7,143	-7,692	-3,077	31,579
Fumo em folha (kg)	2,26	3,670	-2,643	0,881	1,345
Laranja (cento)	3,12	22,835	-0,467	6,075	23,810
Milho (kg)	0,15	-6,250	-4,348	-21,739	-25,000
Mandioca (t)	68,31	-13,444	-5,316	-20,534	-24,926
Soja (kg)	0,30	-3,226	0,000	6,897	3,448
Tomate (kg)	0,44	-4,348	2,222	-11,111	-21,429
Trigo em grão (kg)	0,22	0,000	0,000	10,000	10,000
Cebola (kg)	0,45	4,651	10,000	20,000	28,571
Mamona (kg)	0,39	5,405	-5,455	-30,909	-20,408
Pimenta-do-reino (kg)	3,30	-7,303	-5,122	-60,976	-57,087
Sisal (kg)	0,32	3,226	3,333	10,000	-5,882
Uva (kg)	0,58	-21,622	-31,633	-1,020	-12,121
Bezerro até um ano (cabeça)	204,93	-3,571	2,524	21,614	17,952
Boi gordo para corte (15kg)	38,48	-1,003	-0,833	8,667	10,069
Vaca leiteira de raça (cabeça)	837,97	-0,195	1,648	9,822	11,072
Vaca leiteira comum (comum)	477,49	-3,426	3,795	17,559	10,425
Suíno para corte (15kg)	20,09	-5,548	-1,155	6,476	8,712
Frango/galinha para corte (kg)	1,04	0,971	0,980	8,824	9,474
Leite (litro)	0,29	0,000	0,000	3,448	0,000
Lã (15kg)	30,79	2,633	5,501	18,451	22,865
Ovos (dúzia)	0,90	3,448	8,333	8,333	-1,099
Mel de abelha (litro)	5,68	0,531	4,143	9,605	4,029
Boi magro (cabeça)	355,10	-2,973	0,748	20,191	18,276

Indicadores do agronegócio

Brasil: Índice de preços recebidos e pagos pelos agricultores

Valores nominais (base agosto de 1994 = 100)

Produtos média	Lavouras[1]	Lavouras-Produtos PGPM	Demais lavouras	Produtos animais	Agropecuária IPR	Sementes	Fertilizantes	Agrotóxicos	Serviços	Combustíveis	Mão-de-obra	IPP
Nov. 2000	171,009	173,163	160,864	148,822	163,845	164,132	189,967	187,903	158,193	205,703	294,932	203,795
Dez.	172,148	177,472	157,355	147,263	163,960	165,566	190,338	188,016	158,303	221,357	293,805	206,393
Jan. 2001	173,118	177,183	160,041	143,463	163,096	165,629	190,532	189,112	160,283	222,050	294,037	206,973
Fev.	174,895	174,219	168,472	142,565	163,836	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Fonte dos dados primários brutos: empresas estaduais de assistência técnica e extensão rural, Instituto de Economia Agrícola (SP), Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira e prefeituras municipais. Elaboração: Centro de Estudos Agrícolas, IBRE/FGV.

[1]Lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos.

Proteja a sua lavoura das pragas e doenças

A Cultivar é a única revista brasileira especializada no controle de pragas, doenças e plantas daninhas que afetam a sua lavoura. A começar pela sanidade e qualidade das sementes

Cultivar



Criação: Fabiane Rittmann / Foto: Anibal Molina

Assinaturas

Pedidos pelo telefone: (53) 272.2128 ou e-mail: cultivar@cultivar.inf.br

site: www.cultivar.inf.br

Tendências
MERCADO INTERNO

As previsões de mercado foram realizadas em 20 de março e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de abril de 2001. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para março de 2001. Os preços de março de 2001 são nominais.

Por Carlos Cogo*, Luiz Antonio Pinazza e Regis Alimandro

Algodão (6) Sul do Brasil – R$/15 – kg disponível

O atraso na colheita da região Sudeste, o bom volume de produto comercializado antecipadamente à colheita na região Centro-Oeste e a necessidade de reposição de estoques por algumas indústrias interromperam a trajetória de queda nas cotações da arroba no mercado doméstico.

Arroz agulhinha R$/sc. 60kg

Após cair para os mesmos níveis registrados à época da colheita da safra passada, os preços estabilizaram-se em patamares abaixo do custo de produção e os produtores aguardam o início da política oficial de intervenção no mercado, a fim de evitar novas quedas nas cotações domésticas.

Boi gordo R$/arroba

Com a classificação do Brasil como zona de menor risco para a doença da vaca louca e o aumento do número de focos de aftosa na Argentina, as exportações brasileiras vêm crescendo mensalmente, mantendo as cotações firmes no mercado doméstico.

Café tipo 6/sc. 60kg

A aproximação do período de colheita da safra brasileira reduz a resistência dos detentores de estoques às ofertas de compras a prços baixos.

Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg

Mesmo com a estimativa de um pequeno incremento na produção da segunda safra 2000/2001, os preços mantêm-se firmes, com a oferta ajustada à demanda, em decorrência da quebra da primeira safra da Bahia e da queda de qualidade da primeira safra da região Sul.

Frango vivo R$/kg

A receita com exportações de cortes no primeiro trimestre somou US$159,6 milhões, mais de 60% de crescimento em relação a 2000. As vendas de frango inteiro também cresceram no período, ao redor de 39%, indo a US$120 milhões. Pela primeira vez nos últimos dois anos, o preço médio da tonelada voltou a ficar acima de US$1.000, segundo a Abef. A tendência é de que os embarques permaneçam em franco deslanche. Com oferta e demanda bem ajustadas internamente o quilo do frango vivo chega a R$1,15 em São Paulo.

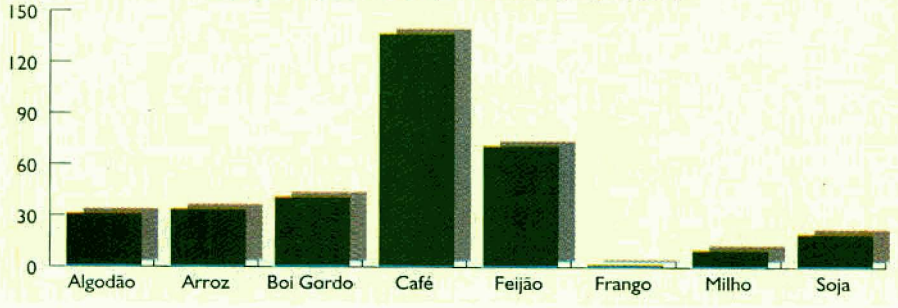
Milho amarelo semiduro R$/60kg

A pressão para o escoamento da safra ganha uma relativa folga até meados de maio. A prioridade do momento é dar vazão à soja em abril e maio próximos. Os excelentes desempenhos das aves e dos suínos no primeiro trimestre deste ano são indicadores de uma demanda segura pelo cereal. Por sua vez, as exportações também ajudam a dim inuir a disponibilidade interna. Depois de um período muito fraco entre janeiro e março, as cotações recuperaram e ganharam alguma firmeza.

Soja-grão industrial R$/60kg

As quedas sucessivas das cotações na Bolsa de Chicago, o aumento no custo doméstico dos fretes do interior aos portos e o rápido avanço da colheita em todas as regiões promovem pressão baixista sobre os preços no mercado doméstico.

Preços médios 01-20 dezembro de 2000



Mercado interno

Produtos	Março 2000	Fevereiro 2001	01-20 Março	14-20 Março	Tendências
Algodão (6) Sul do Brasil – R$/15kg disp.	36,21	31,51	30,29	30,27	Baixa
Arroz agulhinha – R$/sc. 60kg	33,85	34,78	32,93	32,50	Baixa
Boi gordo – R$/arroba	41,89	39,67	40,16	39,83	Estável
Café tipo 6 – R$/sc. 60kg	233,13	139,94	135,93	128,54	Baixa
Feijão carioquinha especial – R$/sc.60kg	32,32	54,53	70,23	72,80	Estável
Frango vivo – R$/kg	0,75	0,81	0,88	0,90	Alta
Milho amarelo semiduro – R$/60kg	15,05	9,26	9,23	9,56	Alta
Soja grão industrial – R$/60kg	19,96	19,50	18,79	18,60	Estável

FGV IBRE

GESTÃO EM AGRIBUSINESS

FGV management

2010

OBJETIVO

Capacitar os seus participantes com instrumentos de análise e de decisão aplicados ao mercado agroindustrial.

Treinar os profissionais com ferramentas quantitativas para auxiliar o processo de gestão administrativa e financeira das empresas do agronegócio.

Desenvolver habilidades pessoais em comunicação, planejamento e liderança.

PÚBLICO-ALVO

Profissionais em cargo de gerência em empresas agroindustriais, cuja graduação não seja em administração e que necessitam adquirir técnicas administrativas.

Profissionais que desejam ingressar na carreira administrativa e no ramo do agronegócio.

É requisito indispensável ter diploma de curso de graduação.

PROGRAMA

I -INTEGRAÇÃO (12h)

- *Comunicação Interpessoal e Técnicas de Apresentação*

II - FUNDAMENTOS DE AGRIBUSINESS (48h)

- *Política Agroindustrial e Cadeias Produtivas*
- *Globalização e Comércio Exterior*

III - NÚCLEO DE FERRAMENTAS ANALÍTICAS (84h)

- *Matemática Financeira*
- *Estatística Aplicada: Análise de Preços Agrícolas*
- *Modelos de Risco, Bolsas e Mercados Futuros*
- *Mercado de Papéis Agrícolas*

IV - NÚCLEO DE GESTÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA DA EMPRESA AGROINDUSTRIAL (60h)

- *Elaboração e Análise de Projetos Agroindustriais*
- *Contabilidade e Análise do Desempenho da Empresa Agroindustrial*

V - NÚCLEO DE ESTRATÉGIA AGROINDUSTRIAL (156h)

- *Estratégia das Corporações do Agribusiness*
- *Economia e Gestão de Cooperativas Agrícolas*
- *Gestão de RH na Agroindústria*
- *Logística Empresarial no Agribusiness*
- *Estratégias de Marketing para a Empresa do Agronegócio*
- *Gestão do Meio Ambiente*
- *Plano de Negócios*

CARGA HORÁRIA TOTAL: 360 HORAS

COORDENAÇÃO ACADÊMICA: MAURO DE REZENDE LOPES E GUILHERME SORIA BASTOS FILHO

ENTRE EM CONTATO COM NOSSOS CONVENIADOS:

Aracaju, SE – FANESE
tel: +79 211-6601
efreitas@infonet.com.br

ABC Paulista, SP – Strong Cons. Empr. Fact.
tel: +11 4473-3235 / 3236
fgvabc@strong.com.br

Alphaville, SP – ILG Treinamento – Educação Executiva e Participações
tel: +11 4196-3693
mpgarcez@uol.com.br

Baixada Santista, SP – Strong Consultoria Empresarial & Factoring Ltda.
tel: +13 561-5487
fgvbs@strong.com.br

Bauru, SP – Diagrama Consult. Qualidade
tel: +14 224-3209
fgvbauru@diagrama-dia.com.br

Belém/PA – Macapá/AP – Santarém/PA – GEI Grupo Educacional Ideal
tel: + 91 212-0693
fgvideal@grupoideal.com.br

Belo Horizonte, MG – BKR
tel: +31 3296-3232
fgv@bkr-diagrama.com.br

Blumenau, SC – Decision Cons.Neg.
tel: +47 322-1034
fgvblu@terra.com.br

Brasília, DF – FGV - Coordenação Brasília
tel: +61 226-0033
cursos.bsb@fgv.br

Campinas, SP
tel: +19 3236-4422
aca.dia@zaz.com.br

Campo Grande/MS – Dourados/MS
tel: +67 721-4495 e 423-3108
fgv@agricon.com.br

Campos, RJ – ESANNF – Escola Superior de Administração
tel: + 24 723-8548

Cascavel, PR – Toledo/PR – Foz do Iguaçú/PR – Guarapuava/PR
tel: +45 226-0026
fgv@univel.br

Caxias do Sul, RS
tel: +54 225-5876
ceemfgv@zaz.com.br

Chapecó, SC – SENAC
tel: +49 322-3001
senac@redamp.com.br

Cuiabá, MT – Agricon Consultoria e Projetos
tel: +65 644-8428
fgvcuiaba@agricon.com.br

Curitiba, PR – Londrina/PR – Ponta Grossa/PR
tel: +41 218-7711
isaem@fgvpr.br

Florianópolis, SC – Decision Cons. e Negócios
tel: + 48 225-3261/6133
decision.fgv-flopolis@brasilnet.net

Fortaleza, CE
tel: +85 452-2900
treinam@grupomarpe.com.br

Goiânia, GO – Top Eventos
tel: +62 231-6200
fgvgyn@topeventos.com.br

Guarulhos, SP – Conexão RH
tel: +11 6442-8909
conexaogua@uol.com.br

Ipatinga/MG – Sete Lagoas/MG – UNA União Neg. Adm.
tel: 31 3213-7603
cepedrh@una.br

Joinvile, SC – Sociesc
tel: +47 461-0161
sce@sociesc.com.br

Juiz de Fora, MG – Instituto Vianna Júnior
tel: +32 3215-2940
viannajr@viannajr.com.br

Macaé, RJ – FELR
tel: +24 762-1457
felr@fafima.br

Maceió, AL – Top Eventos
tel: + 82 327-1800
fgvmcz@topeventos.com.br

Manaus, AM – ISAE Amazônia
tel: +92 633-1514
isaefgv@fgvam.br

Maringá, PR – Trecsson
Tel: +44 262-1162
fgv@trecsson.com.br

Niterói, RJ – Capital Humano
tel: +21 622-1133
capitalh@nitnet.com.br

Passo Fundo, RS – Consultem
tel: +54 311-7855
consultem@pro.via-rs.com.br

Porto Alegre, RS – Decision
tel: +51 228-0998
decision@pro.via-rs.com.br

Recife, PE
tel: +81 3216-4243
evania@unicap.br

Resende, RJ
Assoc. Educ. Dom Bosco
tel: +24 3355-6000
cpesq@aedb.br

Ribeirão Preto, SP
BKR
tel: +16 623-5888
fgvrp@netsite.com.br

Rio de Janeiro, RJ
IBRE/CEA
tel: +21 559-5627/5618
agcursos@fgv.br

Salvador, BA – ICEF
tel: +71 341-8628
icef@stc.com.br

São Carlos, SP – ASSER
tel: +16 272-6019
asser@zaz.com.br

São José dos Campos, SP – Conexão RH
tel: +12 341-8524
fgv@conexaofgv.com.br

São Luís, MA – ISAN
tel: +98 235-3217
isan@elo.com.br

Sorocaba, SP – Diagrama
tel: +15 228-1024
fgvsdia@zaz.com.br

Teresina, PI – Marpe
tel: +86 223-3019
talent@mnnet.com.br

Teresópolis, RJ – FESO
tel: + 20 642-3152
labfeso@gbl.com.br

Uberaba, MG – Uberlândia, MG– Top Eventos
tel: +34 3236-1500
fgvudi@topeventos.com.br

Vitória, ES – M.Murad
tel: +27 225-4761
mmurad.vix@zaz.com.br

INFORMAÇÕES: Fundação Getulio Vargas – FGV – Instituto Brasileiro de Economia - IBRE
Praia de Botafogo, 190 Sala 805 – CEP 22250-040 Rio de Janeiro – RJ Fone: (0XX21): 559-5627/5618 – agcursos@fgv.br

Tendências
MERCADO EXTERNO

Açúcar USc/lb. peso mundial branco

▲ Os estoques finais da safra 2000/2001 devem recuar 4 milhões de ttoneladas, com a produção estimada em 128,3 milhões de tooneladas, contra 134,7 milhões de toneladas na safra 1999/2000. Com o consumo estimado em 131,2 milhões de toneladas acima da produção da safra 2000/2001, os preços futuros mantêm-se firmes.

Algodão 1-1/16" USc/lb. peso

▼ Os preços futuros estão em queda com a expectativa de maior produção na Austrália, baixo consumo no Japão e Itália e incremento nos estoques da China, que deve aumentar a área de plantio na safra 2001/2002.

Café contrato C, Nova York USc./lb. peso

▼ O programa de retenção está totalmente desmoralizado. Aguarda-se somente uma oportunidade para reformulá-lo. Com a enorme pressão da safra asiática e do período de colheita da safra brasileira, as cotações ficam ainda mais baixas.

Milho two yellow USc./bushel

▼ O quadro de abastecimento continua tranqüilo, de acordo com o relatório do Usda de abril. A expectativa de uma leve queda na área de plantio dos Estados Unidos não teve repercussão no nível dos negócios e dos preços do cereal. Em comparação com o relatório do mês anterior, os estoques tiveram uma variação insignificante. Nesse cenário as cotações prosseguem em patamares de baixa com o contrato para julho operando a 220,25 centavos de dólar por libra-peso.

Soja-grão one yellow/bushel

▼ O relatório do Usda de abril trouxe informações com influência baixista sobre o mercado. A principal delas diz respeito ao crescimento esperado no plantio da oleaginosa no país. A área deverá ser recorde histórico. A política de garantia de preços (*loan rate*) tem estimulado os agricultores a desenvolver a cultura. Por sua vez, as expectativas são também de que a Argentina aumente a produção de 24 milhões para 25 milhões de toneladas. Os estoques projetados são recordes e superam em quase 50% a média dos últimos cinco anos. Na Bolsa de Chicago, o contrato para entrega em julho situa-se em torno de 437 centavos de dólar por *bushel*.

Soja, farelo US$/t

▼ A disseminação da aftosa na Europa, a queda de consumo de carne bovina provocada pela doença da vaca louca e a estimativa de um quadro folgado de oferta e demanda de soja grão em 2001/2002 pressionam para baixo as cotações futuras do farelo.

Trigo Soft Red USc/bushel

▲ Os estoques mundiais da safra 2001/2002 devem cair para cerca de 91 milhões de toneladas, o menor nível desde 1976, e 21% inferior ao estoque final da safra 2000/2001, com consumo recorde e recuo na produção mundial, levando à tendência de alta nas cotações futuras do grão.

Mercado externo – médias dos primeiros futuros

	Açúcar US¢/Lb. peso mundial	Algodão 1-1/16" US¢/Lb. peso	Cacau Bahia US$/t	Café contrato C, Nova York US¢/Lb. peso	Milho two yellow US¢/bushel	Soja em grão one yellow US$/bushel	Farelo de soja US$/t	Trigo soft red US¢/bushel
Março 2000	5,28	61,00	848,48	105,05	230,68	523,80	168,71	260,60
Fevereiro 2000	10,02	57,56	1.92,21	62,90	211,51	455,82	161,95	264,66
01-20 de Março	8,95	52,61	1.062,43	63,43	217,93	455,11	154,82	278,60
14-20 Março	8,74	50,51	1.014,80	61,65	211,30	444,55	150,90	273,50

Mundo: produção e estoque de grãos

Milhões de t

Produto	Produção			Estoque final		
	2000/01	1999/00	Var. %	2000/01	1999/00	Var.%
Trigo	580,67	587,51	-1,86	113,61	126,35	-10,08
Arroz beneficiado	399,9	408,56	-1,16	61,57	65,21	-5,58
Grãos forrageiros	857,6	876,98	-2,12	142,89	164,71	-13,25
Milho	584,56	605,93	-2,21	105,84	124,72	-15,14
Soja	170,29	159,44	-3,53	27,98	26,88	4,09
Farelo de soja	114,73	108,82	6,8	4,08	4,07	0,25
Óleo de soja	26,02	24,82	5,43	2,33	2,39	-2,51
Algodão[1]	87,54	87,2	4,83	37,51	41	-8,51
Total	1.838,18	1.873,05	0,39	318,07	356,27	-10,72

Fonte: Usda, abril/2000.
[1]Milhões de fardos.

EUA: estimativas da safra, 2000/01

Milhões de t

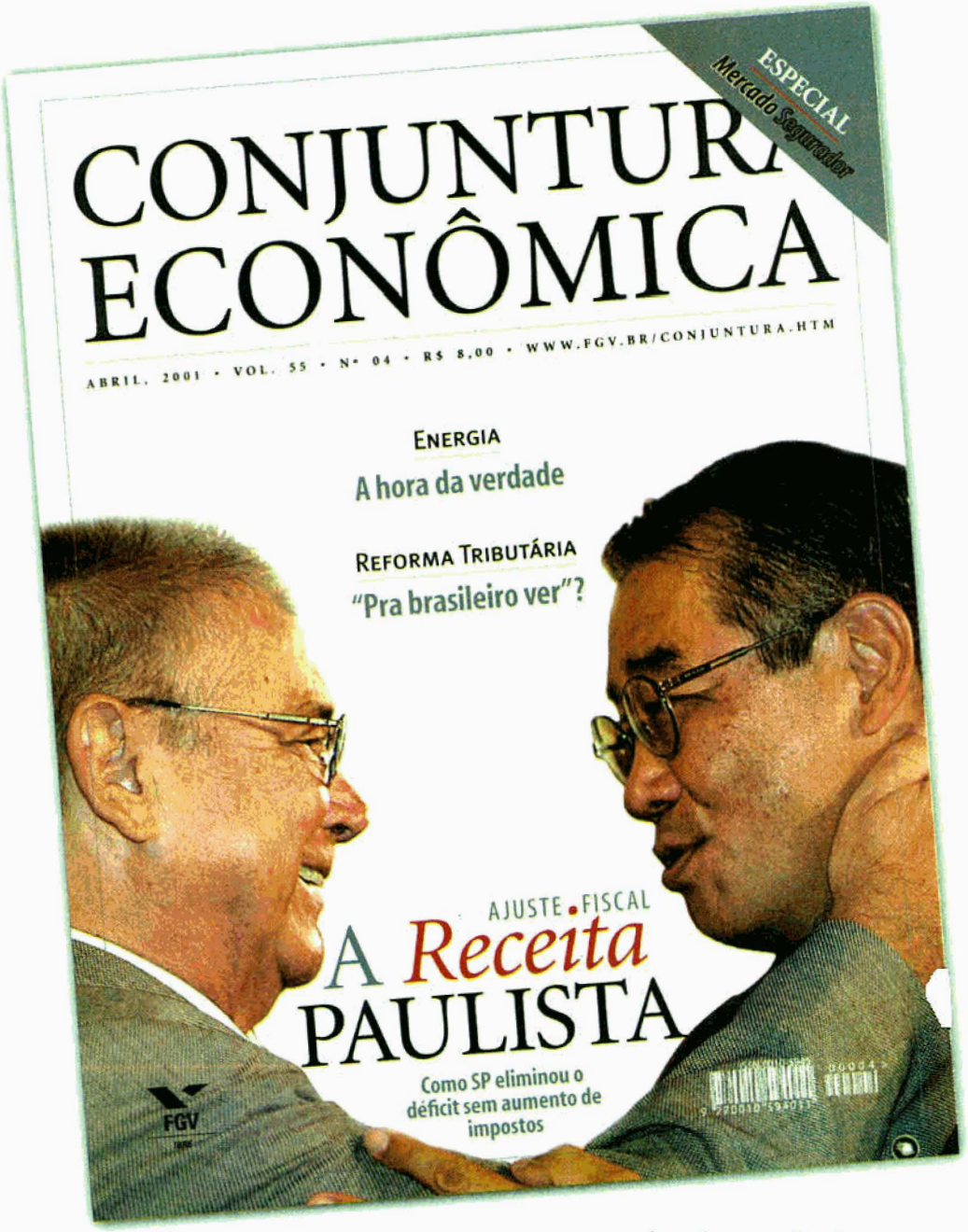
Item	Produto			
	Soja	Milho	Trigo	Algodão*
1. Produção				
Abril	75,39	253,2	60,5	3,75
Março	75,39	253,2	60,5	3,75
Fevereiro	75,39	253,2	60,5	3,75
2. Área plantada**				
Abril	30,15	32,17	25,29	6,29
Março	30,15	32.17	25,29	6,29
Fevereiro	30,15	32,17	25,29	6,29
3. Exportação				
Abril	26,94	49,53	29,94	1,5
Março	26,54	50,8	29,94	1,5
Fevereiro	26,13	52,07	29,94	1,52
4. Estoque final				
Abril	8,16	49,56	22,57	1,09
Março	8,98	49,3	22,7	1,05
Fevereiro	9,39	48,03	22,83	0,98

Fonte: Usda, abril/2000. *Milhões de fardos; **Milhões de hectares.

*Cogo é consultor da Agromercados Consultoria Agroeconômica Ltda.

Nas Bancas

SÃO PAULO *dá o* **EXEMPLO**



Uma publicação

FGV IBRE

O guia econômico de quem decide

PARA ASSINAR OU ADQUIRIR EXEMPLARES AVULSOS, LIGUE 0800-25-7788

conjunturaeconomica@fgv.br / www.fgv.br/conjuntura.htm

Bons ares para a Alca



Roberto Rodrigues *é engenheiro agrônomo e agricultor, presidente da ACI e da ABAG e professor de economia rural da UNESP.*

Nada mais óbvio do que afirmar que o agribusiness brasileiro já está pronto para a Área de Livre Comércio das Américas – Alca, mas que esta só faz sentido se os países ricos do hemisfério, e particularmente os Estados Unidos, reduzirem seu gigantesco protecionismo agrícola.

Igualmente redundante é insistir na importância da Alca como um excelente mercado para o Brasil rural, ou em quão difícil tem sido avançar na redução dos subsídios equivalentes que o governo americano dá a seus agricultores, tanto em apoio interno (pagamentos diretos, seguro rural, preços mínimos superiores aos do mercado), às exportações (subsídios diretos para exportação além do crédito alongado e barato), ou acesso a mercado (tarifas altas para suco de laranja, quotas para açúcar, barreiras sanitárias para frango).

O protecionismo cresceu nos últimos anos, no espaço que a OMC herdou da Rodada Uruguai do Gatt, que concedia limites extremamente amplos, porque considerados para a proteção a partir de referências muito mais generosas que as da ocasião do Acordo Agrícola.

Mas para surpresa de todos, o VI Fórum Empresarial para as Américas, em Buenos Aires nos últimos dias 5 e 6 de abril, permitiu avanços para a liberação do comércio agrícola na Alca.

O Fórum reúne líderes privados de todos os setores dos 34 países do continente em busca de consenso em grandes questões que os governos deverão acordar. Não é apenas o agronegócio que discute suas pendências, mas formam-se workshops em todas as áreas: serviços, propriedade intelectual, acesso a mercados, negociações governamentais, atendendo à nomenclatura das organizações internacionais.

O Seminário sobre Agricultura, muito bem conduzido por um brasileiro, Gilman Viana Rodrigues – presidente da Faemg e coordenador do Fórum Permanente de Negociações Agrícolas Internacionais da CNA, Abag e OCB – partiu de uma base negocial anterior que já fora um êxito, o documento do Fórum Empresarial de 1999, em Toronto.

No começo da reunião de Buenos Aires, porém, várias delegações dos quase 20 países presentes, com mais de 80 representantes, manifestaram a intenção de dar um passo atrás em relação ao acordo de Toronto, o que não interessa ao Brasil.

Entre outros pontos relevantes, o Fórum Empresarial ratificou: necessidade de imediata negociação para eliminar barreiras não-tarifárias e redução tarifária; diferença de prazo para as reduções tarifárias entre países ricos e em desenvolvimento – estes com mais prazo; aumento das cotas de acesso mínimo, até sua eliminação; redução prioritária dos picos tarifários e da escalada tarifária, até sua eliminação; eliminação completa dos subsídios às exportações no comércio intrazona; mecanismos que neutralizem o impacto de importações agrícolas subsidiadas extrazona; redução de apoio interno que distorça os mercados agrícolas; evitar a transformação de questões sanitárias em barreiras não-tarifárias; manutenção do conceito de *single-undertaking* – nada estará acordado até que tudo esteja acordado; naturalmente, ratificou-se o prazo de 2005 como limite para a negociação da Alca.

Ficou claro o tratamento igualitário à agricultura, muito importante porque os ricos sempre querem negociar agricultura à parte, como setor mais sensível.

A tarifa básica deve estar decidida no início das negociações tarifárias; todo o universo tarifário será contemplado nas negociações; será considerado um sistema especial de salvaguardas para a agricultura; além da eliminação dos subsídios para exportações, também se admite a eliminação de outros pontos obscuros, como mecanismos de crédito às exportações que distorçam mercados. Muito importante foi o acordo de aplicar direitos compensatórios quando houver, dentro da Alca, importações agrícolas subsidiadas de outros países.

Quanto a neutralizar prejuízos causados a alguns países da Alca por exportações de produtos subsidiados por outros membros do bloco para terceiros países, só foi possível garanti-lo por meio da não-renovação da Cláusula da Paz após 2003. Definiu-se ainda o apoio da Alca ao comércio de produtos obtidos pela biotecnologia.

Foi uma duríssima negociação e pouco ficou sem acordo, como a duração do período de desgravação tarifária – alguns querem cinco anos, outros 10, outros não querem estabelecer limites.

A atuação bem articulada da delegação brasileira foi preponderante para o sucesso. Representantes das diversas cadeias produtivas – açúcar, laranja, grãos, algodão, óleos, insumos, máquinas agrícolas, carnes em geral – de entidades de representação sindicais e associativas, de empresários do Sul, Sudeste e Centro-Oeste e uma forte base técnica do Fórum Permanente de Negociações Agrícolas Internacionais marcaram a liderança do time brasileiro. E este talvez tenha sido o maior e mais importante avanço.

Mas o acordo é feito pelos governos e não pelo setor privado. E a conversa pode começar toda de novo!

CONTROLA MAIS espécies de FORMIGAS QUE OS OUTROS



Atta bisphaerica
Saúva mata-pasto

Atta cephalotes
Saúva da mata

Atta sexdens
Saúva limão

Atta laevigata
Saúva cabeça-de-vidro

Atta capiguara
Saúva parda

Acromyrmex landolti

Acromyrmex crassispinus

Acromyrmex octospinosus

Acromyrmex laticeps nigrosetosus

Acromyrmex aspersus

Acromyrmex subterraneus subterraneus

Acromyrmex ambiguus

Acromyrmex striatus

Acromyrmex heyeri

Acromyrmex subterraneus molestans

Os testes* mais uma vez comprovam:
MIREX-S MAX e MAX N.A. controlam todas as principais espécies de saúvas e quenquéns – e fazem esse controle com muito mais eficácia.
MIREX-S MAX e MAX N.A. começam a controlar o formigueiro aproximadamente 48 horas após a aplicação. Em cerca de três dias cessam os prejuízos causados pelo corte das formigas.
Além disso, MIREX-S MAX e MAX N.A. agem só por ingestão. Por isso as iscas são distribuídas por todo o formigueiro, provocando, inclusive, a morte da rainha.
MIREX-S MAX e MAX N.A. eliminam definitivamente o formigueiro.



SUPERISCA

ISCA FORMICIDA

MIREX-S®

MAX

(*)Testes de Carregamento e Eficiência Agronômica organizados pela Atta-Kill, junto a Universidades e órgãos oficiais como – UFV, UNESP, ESALQ.

ATENÇÃO Este produto pode ser perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo.

Venda sob receituário agronômico.

ATTA-KILL
Ind. e Com. de Defensivos Agrícolas Ltda.



O FUTURO DA CANA
E DA SUA PRODUÇÃO.

VARIEDADES SP

COM AS NOVAS **Variedades SP** DE CANA-DE-AÇÚCAR, A COLHEITA É CERTA. Quem garante isso é a ciência. A produtividade dessas novas SPs tem se mostrado significativamente superior à das variedades tradicionais. São também registradas pela Lei de Proteção de Cultivares. Não é à toa que mais de 140 usinas já obtiveram autorização para utilizar as **Variedades SP**, e esse número não pára de crescer. Se você ainda não faz parte desse grupo, ligue para o Centro de Tecnologia Copersucar: (0XX19) 429-8182; ou envie um e-mail: variedades@copersucar.com.br.

COPERSUCAR

COOPERATIVA DE PRODUTORES DE CANA, AÇÚCAR E ÁLCOOL
DO ESTADO DE SÃO PAULO LTDA. - COPERSUCAR



O FUTURO DA CANA
E DA SUA PRODUÇÃO.
VARIEDADES SP

COM AS NOVAS **Variedades SP** DE CANA-DE-AÇÚCAR, A COLHEITA É CERTA. Quem garante isso é a ciência. A produtividade dessas novas SPs tem se mostrado significativamente superior à das variedades tradicionais. São também registradas pela Lei de Proteção de Cultivares. Não é à toa que mais de 140 usinas já obtiveram autorização para utilizar as **Variedades SP**, e esse número não pára de crescer. Se você ainda não faz parte desse grupo, ligue para o Centro de Tecnologia Copersucar: (0XX19) 429-8182; ou envie um e-mail: variedades@copersucar.com.br.

COPERSUCAR
COOPERATIVA DE PRODUTORES DE CANA, AÇÚCAR E ÁLCOOL
DO ESTADO DE SÃO PAULO LTDA. - COPERSUCAR.