AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA ❑ VOL 22 ❑ Nº 04 ❑ ABRIL/MAIO DE 2002 ❑ R$ 6,00

GRÃOS

É insuperável a competitividade dos brasileiros

AGRIBUSINESS

Congresso define um plano estratégico até 2010

CRÉDITO RURAL

É preciso uma política para o agricultor médio

INSUMOS

Crescem os investimentos em máquinas agrícolas

ISSN 0100-4298

FGV IBRE

Um lançamento FGV/ABAG

AGENDA PARA A

Competitividade

DO AGRIBUSINESS BRASILEIRO



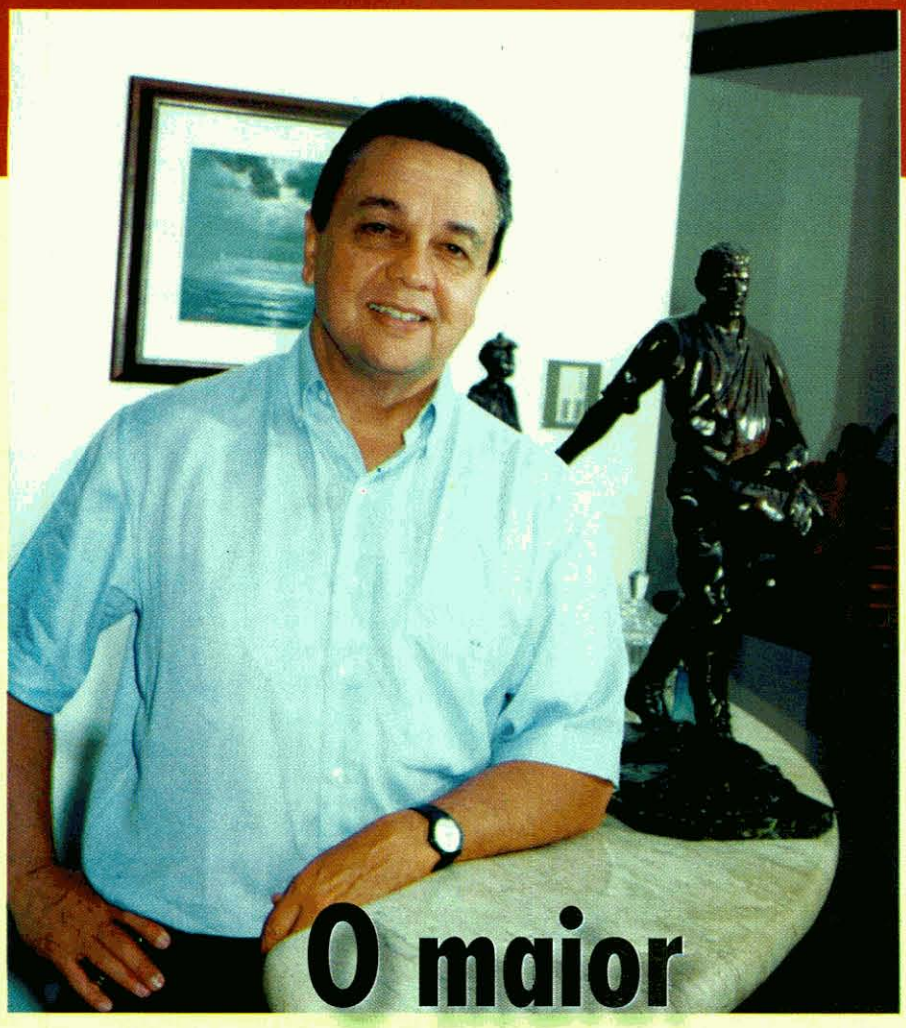
UM BANCO DE DADOS EM FORMA DE LIVRO



Para mais informações, reservas e consultas:

288 páginas ricamente ilustradas, com informações sobre as principais cadeias do agronegócio, preparadas pelo corpo técnico de Agroanalysis. Um trabalho com a qualidade editorial e a credibilidade da FGV e ABAG.

FORMULA PROMOÇÕES E EVENTOS
Rua Fulvio Morganti, 64 – Mandaqui – São Paulo – Capital – Cep: 02417-170
Tel./Fax: (11) 6232-2114 E-mail: formula@netpoint.com.br A/c: Rosa Broglieto



Abre Aspas: Roberto Rodrigues

POR BRUNO BLECHER

O maior *negócio do país*

O presidente da Abag e colunista de AGROANALYSIS *Roberto Rodrigues está mais uma vez às voltas com os preparativos de um grande acontecimento no mundo rural: o Congresso Brasileiro de Agribusiness, que acontecerá em São Paulo, em junho próximo. Para ele, nada de novo. Não é de hoje, Roberto vem sendo reconhecido como o autor das mais brilhantes idéias em prol da produtividade dos ruralistas brasileiros. Já em 1984, ele se destacava como um dos principais articuladores do I Contag, o grande congresso de economia agrícola patrocinado pela Abiove (Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais), que estabeleceu a meta de produção de 100 milhões de toneladas de grãos e definiu as principais linhas do diagnóstico que, anos depois, viria a influenciar a reforma da política agrícola brasileira. Neste Abre Aspas, encontramos um Roberto, como sempre, otimista. Segundo ele, num prazo máximo de três, quatro anos o agribusiness brasileiro vai dar seu grande salto. "Somos o maior negócio do país, 25% do valor da produção brasileira, 40% das exportações", comemora com os olhos cheios de entusiasmo.*

A Abag realizará este ano o I Congresso Brasileiro de Agribusiness, tentando reeditar o congresso de 1984, onde foi estabelecida a meta dos 100 milhões de toneladas de grãos. Qual será a bandeira do congresso de 2002?

— Acho interessante a gente começar pelo congresso de 1984, quando se falou pela primeira vez em 100 milhões de toneladas. Agora o tema é o Plano Estratégico para o Agribusiness Brasileiro até 2010. Em 1984, um grupo de estudiosos do agribusiness – o mesmo que hoje prepara os documentos técnicos do congresso – produziu um estudo que embasou a meta dos 100 milhões de toneladas. A idéia era exatamente estabelecer um horizonte para 100 milhões de toneladas. E tínhamos a pretensão de chegar a essa meta em 1995. Levamos sete anos mais. Lógico que houve uma porção de tropeços no meio do caminho, os planos econômicos, o impacto negativo do Plano Collor. Mas foi importante ter feito aquele estudo, porque ficou claro para todos nós que havia uma chance imensa de crescer. O estudo mostrou o potencial brasileiro. E ficou claro também naquela época que era preciso conhecer um pouco mais o resto do mundo. Nós éramos um país fechado ao mundo, com uma inflação altíssima e um governo altamente intervencionista. No final dos anos 80, o governo perdeu a capacidade de intervir e as políticas públicas faliram todas. A inflação chegou na lua; vieram os planos econômicos. O Plano Collor acrescentou a tudo isso uma abertura comercial não planejada, para dizer pouco.

A agricultura levou um choque de uma hora para outra, mas conseguiu sobreviver...

— É, ela foi submetida a uma tríplice colisão: estabilização, falência das políticas públicas e abertura comercial. A crise foi brutal e destruiu a renda no campo, levando a uma enorme exclusão social. Mas também exigiu a modernização do agronegócio. Não tínhamos conhecimento das verdadeiras forças que se moviam na direção da oferta e procura de alimentos. Essa é a grande diferença de hoje em relação àquele tempo. A globalização e o liberalismo mudaram completamente o conceito. Hoje você não pode planejar nada sem saber o que os americanos vão produzir, o que os argentinos vão produzir, o que a Europa vai produzir, o que o Japão está fazendo, as demandas e tudo mais. É óbvio que o sucesso da atividade produtiva rural depende também das políticas públicas. É uma estupidez dizer que não se precisa de governo, porque os mercados agrícolas são vigorosamente conspurcados por ações dos governos nos outros países. Não são de políticas públicas setoriais que precisamos, mas de política monetária, cambial, fiscal e previdenciária. Penso muito em uma política de renda para o Brasil. Não há na agricultura brasileira nenhuma política de renda e eu defendo insistentemente uma política de renda para o pequeno produtor rural.

Em que termos?

— Para todos os agricultores, inclusive com seguro rural. O Brasil é o único país agrícola importante do planeta que não tem seguro rural. Isso é um absurdo. Número um: políticas públicas. Dois: melhor organização privada também. Ainda há muita disputa entre os órgãos de classe, o que leva a um divisionismo e inibe nossa capacidade de avançar politicamente nas reformas principais no que diz respeito a ações do Executivo, mas também em relação ao Legislativo, apesar do enorme esforço de alguns heróicos parlamentares ligados ao campo. É preciso mudar cerca de 70 instrumentos legais no Brasil, desde artigos da Constituição, passando por leis federais, até normas do Banco Central. Mas só podemos conseguir isso se houver uma unidade de representação. Outra coisa que precisa ser tratada é a imagem da agricultura. Só com a organização privada articulada é possível desenhar um projeto de defesa da imagem, como os americanos fizeram, por exemplo, financiando o filme *Dança com lobos*. E como os europeus fizeram com o conceito de multifuncionalidade.

É interessante a tese da multifuncionalidade. O agricultor visto como um sujeito que garante a segurança alimentar, ajuda a preservar o ambiente, impede o inchaço das grandes cidades e até melhora a paisagem do país...

— Isso, defende a biodiversidade, ocupa e integra o território nacional, seqüestra CO_2 da atmosfera... Mas voltando à questão da organização privada, tem dois ou três aspectos que são muito relevantes. Um deles é a mudança de modelo da agricultura brasileira. O modelo de produção de matéria-prima como fator de geração de renda está esgotado. É preciso agregar valor. Você não vai vender mais milho ou cana, você tem que vender sacarose, tem que vender porco com milho embutido. O conceito de agregação de valor implica organização, cooperativismo, associativismo, integração. E isso envolve a formação de profissionais. Os antigos gerentes agrícolas foram criados na cultura da inflação alta. Se você comprasse um adubo 10% mais caro do que o mercado estava cobrando, naquela época de inflação de 40% ao mês, não tinha problema, o importante era o dinheiro aplicado rendendo juros. A eficiência comercial, a gerência comercial, não era relevante. Era o gerente do banco que resolvia seu problema.

O modelo de produção de matéria-prima como fator de produção de renda está esgotado. É preciso agregar valor. Você não vai vender mais milho ou cana, você tem que vender sacarose, tem que vender porco com milho embutido.

Não dava para saber o preço das coisas, quanto custava, nem quanto valia...

— Você só pensava se o resultado do *overnight* pagaria sua folha de pagamento. Agora é diferente. E a universidade nem sempre está preparando o tipo de profissional de que precisamos. Veja o marketing. Ninguém sabe marketing. Hoje é preciso informação, muita informação. Trabalhada, digerida e confiável.

Além de políticas públicas e organização privada, do que mais a agricultura brasileira precisa?

— Boa negociação internacional, e aí talvez esteja hoje a grande diferença em relação ao projeto do passado, de 1984. O Brasil está mais consciente. Não sei se mais agressivo, mas está mais consciente. Todo mundo sabe que não adianta nada você produzir barato se tiver cota, tarifa ou barreiras não-tarifárias para o seu produto lá fora. Você tem que ser eficiente aqui dentro, mas tem que ter regras comerciais que permitam o acesso a mercados.

O senhor acha possível a gente mudar esse quadro? Derrubar as barreiras?

— Não a curto prazo. A tragédia de 11 de setembro mudou o planeta. Tudo bem, todo mundo está repetindo isso. Mas qual é a mudança? É na direção de que é preciso reduzir as diferenças socioeconômicas do mundo. É a única forma de salvar a democracia. Não há alternativa. As pessoas excluídas, desesperançadas, perdem o horizonte, ficam sem pers-

pectivas e se revoltam. E agem de três formas. Primeiro, votam na oposição – o Bush é oposição, o Fox, do México, é oposição, o Chávez, da Venezuela, é oposição. Na América inteira a oposição ganhou. E também na Europa, com Berlusconi, Schoereder, Jospin, Blair. O problema não é a incompetência dos governos. É a impotência dos governos. As pessoas vão, assim, perdendo a confiança na democracia. A democracia e a paz estão em xeque. Isso abre espaço para a violência e o terrorismo. Como podemos defender a democracia? Permitindo aos países mais pobres e em desenvolvimento o crescimento econômico com geração de emprego, renda e riqueza para diminuir a distância dos países ricos. É preciso reduzir o *gap* entre ricos e pobres. E o que os ricos podem oferecer aos pobres nessa direção, que não seja dinheiro? Acesso ao mercado. Em que setor? Na agricultura, porque é na agricultura que os países em desenvolvimento têm um mínimo de competitividade. Nós não vamos vender automóveis de luxo para os americanos, mas arroz, sim. Vai se beneficiar dessa abertura quem estiver preparado. E aí é que eu questiono a nossa capacidade de aproveitar este momento, porque não fizemos a lição de casa ainda, não resolvemos nem o custo Brasil ainda. Não estamos com a organização privada articulada, e a negociação não pode ser diplomática demais. É preciso ter vigor na negociação, e o que está em jogo agora não é a diplomacia. É emprego, renda, produção, riqueza para o país. A negociação tem que ser muito mais dura, e o único cacife que nós temos nesta guerra é nosso mercado interno, grande atrativo para a Alca, UE...

E a Alca, traz oportunidades ou ameaças para o Brasil?

— Se for feita com abertura para os mercados agrícolas, traz muito mais oportunidades do que ameaças. É certo que há ameaças para segmentos da indústria brasileira. Mas acho que o governo brasileiro está agindo com muita prudência quando põe a agricultura como moeda de negociação.

Oportunidades para quais produtos?

— Por exemplo, álcool combustível e açúcar. E suco de laranja também. Somos muito melhores do que os americanos no suco. Carnes, qualquer tipo de carne. Eles só são os maiores exportadores de frango hoje porque têm subsídio para a exportação. Ninguém segura o frango brasileiro. A gente vai ter alguma dificuldade nos grãos, porque eles não vão reduzir o protecionismo por enquanto. Mas já somos mais eficientes na soja do que eles. No milho não, mas na soja sim. No algodão, também estamos chegando perto. Além disso, temos as frutas. Mas eu repito: temos que fazer a lição de casa. Não dispomos de logística. Falta estrutura, sistemas organizados.

> É preciso mudar cerca de 70 instrumentos legais no Brasil, desde artigos da Constituição, passando por leis federais, até normas do Banco Central. Mas só podemos conseguir isso se houver uma unidade de representação.

Quando vai acontecer essa abertura dos mercados? Não é mais discurso do que ação?

— Há um horizonte claro de abertura para os países emergentes. E isso deve ocorrer no prazo de três, quatro anos. Só que, quando vier a abertura, o processo de conquista vai ser muito rápido. Vamos dar um salto nas exportações. E nas importações também. O agribusiness brasileiro vai dar um salto, gerar empregos. Somos o maior negócio do país, 25% do valor da produção brasileira, 40% das exportações. É o maior negócio do país. Também do ponto de vista socioeconômico. Mas não é o melhor negócio politicamente.

Setores do Ministério das Relações Exteriores entendem como equivocada a estratégia de vincular a negociação da Alca à questão agrícola. Entendem que produzir commodities não dá futuro e que o Brasil deveria investir em produtos de alta tecnologia. Como o senhor vê essa opinião?

— Considero um erro de interpretação. Afinal de contas os EUA são os maiores exportadores mundiais de produtos agrícolas e nem por isso deixam de ser a maior potência do planeta. Certamente nossa indústria avançará e oxalá, em curto espaço de tempo, possamos também exportar tecnologia e produtos de alto valor agregado. Mas hoje é no agribusiness que temos vantagens competitivas. É por isso que no ano passado o setor teve um superávit externo de US$19 bilhões, salvando, mais uma vez, o balanço comercial brasileiro.

Há preconceito contra o rural no Brasil?

— Não é preconceito, mas ignorância. A imagem que se tem do agricultor no Brasil é a de um idiota banguela, de barba malfeita, com roupa maltrapilha, botina furada. É a imagem do Jeca Tatu.

O acesso aos mercados é um dos principais temas do Congresso Brasileiro de Agribusiness. Como isso vai ser desenvolvido?

— Estamos fazendo três perguntas: em 2010, qual vai ser a demanda de comida no mundo, quem vai produzir isso e qual o papel do Brasil. É um estudo sério, coordenado pelo Paulo Rabello de Castro, que vai apontar os meios e métodos necessários para se chegar lá, do ponto de vista do Executivo, do Legislativo e do setor privado. É um congresso diferente, que tem por objetivo apresentar um projeto para o país. E esse projeto vai ser oferecido aos candidatos à presidência. Quem se comprometer a apoiá-lo, também terá nosso apoio.

Bruno Blecher *é jornalista.*

Fotos de divulgação



A plantadeira 660 é um dos destaques da série Advanced

AGCO lança nova série de máquinas agrícolas

A Massey Ferguson está fazendo o lançamento oficial da série Advanced de tratores na Agrishow. As principais características da nova série são o sistema hidráulico de alta vazão, a embreagem auto-ajustável, o tanque com maior capacidade de armazenamento de combustível e o novo sistema de proteção contra capotamento.

Outra novidade que a empresa estará apresentando na feira é a incorporação do sistema de agricultura de precisão à colheitadeira MF 5650. A máquina agora permite ao produtor de médio porte o acesso aos benefícios que a colheita monitorada por satélite traz ao agronegócio. A MF 5650 é uma máquina de 175hp, indicada para todos os tipos de culturas, com destaque para as lavouras de milho, soja, trigo, arroz e feijão.

Este ano a Massey Ferguson está ocupando um dos maiores estandes da feira. A empresa pretende dar um show de atendimento a quem visitar suas instalações. São 48 concessionárias em uma área de 3.000m², incluindo espaços de negociação, salas de reuniões, equipamentos multimídia, escritórios de apoio, *american bar* e cafeteria, loja de conveniência rural Massey Shop, entre outras facilidades. Como em edições anteriores seus profissionais de atendimento estarão demonstrando soluções em agricultura de precisão, colheita, plantio, preparo de solo e pulverização durante todo o evento, no estande e nas dinâmicas.

A empresa estima que este ano o volume de negócios fique em torno de aproximadamente R$25 milhões, com alguma possibilidade de crescimento devido à tendência de aumento de sua participação no segmento de colheitadeiras e de tratores pesados. O investimento aproximado da AGCO na Agrishow 2002 é de R$300 mil.

Case IH mostra trator de alta potência

O forte investimento na consolidação da Case IH no mercado brasileiro, iniciado em janeiro de 2001, terá seu ponto alto no evento de Ribeirão Preto, SP. Entre os produtos levados à Agrishow este ano, os destaques da marca são o trator de alta potência MX Magnum e a colheitadeira de grãos Axial-Flow 2388, lançada em dezembro último como a primeira máquina nacional em seu segmento. O MX Magnum é o maior trator rígido (não-articulado) fabricado atualmente na faixa de potência acima de 270hp. A Axial-Flow brasileira tem um sistema de debulha e trilha conhecido como fluxo axial. Esse sistema dispensa a presença do saca-palhas, um dos grandes responsáveis pelas perdas geradas no interior das colheitadeiras convencionais, principalmente em lavouras de alta produtividade ou quando se precisa aumentar a velocidade de deslocamento para finalizar a colheita em menor tempo. Com esse sistema, o índice de quebra e perdas de grãos é inferior a 1%, o menor da América do Sul.

Ambas as máquinas poderão ser adquiridas por meio do Moderfrota, o programa de financiamento que permite pulverizar a compra de equipamentos de máquinas agrícolas em até oito anos, com juros que variam entre 8,75 e 11,75% ao ano.

Com esses dois novos produtos a Case IH traz ao mercado um conjunto de produtos nacionalizados para os setores de cana e de grãos. Para o sistema de cana, a empresa oferece ainda as colhedoras nacionais A7700 e A7000, a nova série MX Magnum e os transbordos E900 e E900T. Para o sistema de grãos, a marca oferece a plantadeira de grãos ASM Série 1200, a colheitadeira Axial-Flow 2388 Nacional e a nova linha MX Magnum.



O MX Magnum é o maior trator rígido na faixa acima de 270hp

Agrale expõe trator mais compacto do mercado

Líder no segmento de tratores de pequeno porte (até 40hp), a Agrale expõe na Agrishow o trator 4100.4, modelo nacional em sua categoria com tração 4x4. A máquina foi desenvolvida para atender às necessidades dos horticultores, fruticultores, pecuaristas, avicultores e suinocultores que buscavam um modelo de pequeno porte com tração nas quatro rodas. Equipado com o motor monocilíndrico diesel Agrale M-93, com potência de 14,7hp, o modelo, graças à tração auxiliar, permite o aproveitamento de 25% a mais de potência, comparado com os demais comercializados em sua faixa de potência.

Baixo custo operacional e consumo médio de um litro de óleo diesel por hora de trabalho, além das dimensões reduzidas, fazem do trator Agrale 4100.4 o mais indicado para o uso em pequenas propriedades. O novo modelo utiliza direção hidrostática, que torna sua condução mais leve, exigindo menor esforço do operador. Derivado do trator Agrale 4100, o 4100.4 tem sistema fixo de tomada de potência e barra de tração conjugada, que facilita o trabalho do usuário.

Além do 4100.4, a Agrale expõe na Agrishow os demais modelos da linha 4000 (4100, 4120, 4230, 4230.4 e 4240), que têm como principais características robustez, versatilidade e economia. Outros importantes atributos são o melhor posicionamento do operador e direção hidráulica disponível nos modelos (4230 e 4230.4), que permite melhor dirigibilidade.

Além da linha 4000, composta de tratores pequenos com potência de 14,7 a 36hp, a Agrale expõe também mais duas linhas de produtos, a 5000, que são tratores médios com potência de 60 a 80hp, e a 6000, com tratores de 135hp de potência.



O modelo 4230.4 combina robustez, versatilidade e economia

Fotos de divulgação



A 9650 STS é uma colheitadeira focada na qualidade do grão

John Deere apresenta sua nova colheitadeira

A John Deere Brasil está lançando na Agrishow 2002 a John Deere 9650 STS, equipamento focado na qualidade do grão, totalmente produzida na sua fábrica de Horizontina, RS. Até agora a 9650 STS só era produzida na unidade fabril da empresa em Moline, Illinois, nos Estados Unidos.

A 9650 STS combina o sistema de trilha e separação longitudinal e chega ao mercado brasileiro totalmente financiada pelo Finame/Moderfrota. Mesmo em condições desfavoráveis, como alto volume de palha e umidade, a máquina consegue a máxima separação através de uma ação contínua de compressão e descompressão do material a ser trilhado e separado.

A STS tem também autonomia de tempo de trabalho, já que a capacidade do tanque graneleiro é de 8.850 litros e a descarga completa é realizada em 129 segundos. O motor tem seis cilindros, 8,1 litros e 290hp de potência nominal. A John Deere disponibiliza plataformas de corte flexível de 25 pés (7,60m) e 30 pés (9,14m) e plataforma para milho de oito linhas (90cm entre linhas) e 10 linhas (70cm entre linhas).

A cabine é construída em corpo único, isolada acusticamente, assegurando baixo nível de ruído. Pressurizada e climatizada, tem total vedação em relação à poeira, além de um sistema automático de controle da temperatura interna. Todas as funções operacionais da máquina são controladas através de um monitor com 21 funções.

A 9650 STS estará exposta num estande de 3.600 metros quadrados da John Deere, juntamente com os tratores da Série 5000, a nova série 05 de tratores John Deere (modelos 6405, 6605 e 7505) e as plantadeiras de nove a 18 linhas de última geração produzidas pela moderna fábrica de Horizontina, RS.

New Holland aposta na sua nova linha TS

Foto de divulgação



Valentino Rizzioli e sua nova máquina de 120hp de potência

A diretoria da New Holland reuniu no início de abril em Salvador, BA, jornalistas de todo o Brasil para o lançamento de sua nova linha mundial TS de tratores na faixa média de 120hp, o mais importante lançamento da corporação nos últimos anos. Só o projeto TS consumiu US$20 milhões no seu desenvolvimento e a companhia pretende até junho de 2003 comercializar internamente e para todos os países da América Latina cerca de 3.500 máquinas. O produto tem vida útil de 10 mil horas e deve ser comercializado no mercado interno por algo em torno de R$70 mil.

"Conseguimos reunir numa única série de tratores os principais recursos exigidos pelos produtores brasileiros, com a melhor relação entre tecnologia e robustez", afirmou Valentino Rizzioli, presidente para a América Latina da CNH, *holding* do Grupo Fiat que fabrica máquinas agrícolas e de construção. Com características específicas que atendem às necessidades de pequenos, médios e grandes produtores, a Linha TS está disponível em três versões – TS100, TS110, TS120 –, com motorização de 103hp, 108hp (ambos quatro cilindros, turbo) e 119hp (seis cilindros, aspirado).

Os tratores da Linha TS são resultado de pelo menos cinco anos de pesquisas e desenvolvimento. Mais de uma centena de clientes, técnicos, engenheiros, projetistas e especialistas de produtos da New Holland realizaram cerca de 4.500 horas de testes, colocando os novos tratores à prova nas condições mais adversas e rigorosas.

Para atender as necessidades dos agricultores que trabalham com plantio direto, a New Holland colocou mais reserva de torque e maior vazão no sistema hidráulico para a tração e acionamento dos implementos. No TS 110, por exemplo, a reserva de torque chega a 29%, garantindo o desempenho quando o trator trabalha em terrenos irregulares, em aclives ou em solos compactados. Ao acionar a reserva de torque, o operador não precisa pisar na embreagem para trocar de marcha, obrigando o trator a parar.

Para operações que exigem muita força e desempenho, como gradagemagem e subsolagem, as máquinas oferecem reserva de torque de até 32%. Outro recurso importante está no sistema hidráulico, que utiliza válvulas de controle remoto de centro fechado com duas posições.

A CNH é a maior fabricante de tratores agrícolas no mundo, a terceira maior fabricante de equipamentos de construção e tem uma das maiores operações financeiras de equipamento da indústria. O faturamento de 2001 foi de US$9,7 bilhões, dos quais a operação brasileira participou com 10%.

Produtores gaúchos aproveitaram a feira para renovar frota de máquinas



Os irmãos Lídio e Ildo Baseggio estavam há sete anos sem investir em maquinário agrícola. Na Expodireto, em Não-Me-Toque, RS, eles foram os primeiros clientes da New Holland a adquirir uma colheitadeira TC 57, para ajudar na colheita de milho, soja, trigo e cevada em Tapejara, RS. Eles contam que só conseguiram adquirir a nova máquina graças ao financiamento do Moderfrota (pagamento em oito anos, com juros de 8,75% a.a). "Estávamos namorando esta máquina há um ano, e só agora conseguimos comprar", comemora Lídio.

Os agricultores decidiram investir no futuro, apesar das dificuldades enfrentadas com a seca nesta safra. No plantio da soja, por exemplo, a produtividade dos Baseggio caiu de 62 sacas por hectare para 45 sacas por hectare. Dos 500 hectares de lavoura, 350 são ocupados pela olerícola. Para este ano, a previsão era colher 12 mil sacas.

Mesmo com a redução da produção, causada pelo mau tempo, os irmãos fazem previsões otimistas para a próxima safra, motivadas pela compra da nova colheitadeira. Eles pretendem adquirir mais 100 hectares de terra, para expandir o plantio de soja. Com os novos planos, os irmãos percorrem o caminho do pai Alcides, que iniciou a produção em apenas 20 hectares, no princípio do século passado. Os filhos de Lídio e Ildo já estão começando a ajudar na "lida", garantindo a continuidade da atividade agrícola dos Baseggio. Para a safra de inverno, a expectativa também é animadora. O valor de comercialização do trigo, que no ano passado atingia R$12,50 a saca, neste ano está garantido pelo governo a R$16,50 a saca. "Se este valor se confirmar na prática, nós vamos fazer bons negócios nesta safra", diz Lídio.

Fotos de divulgação



O Uniport 2500 é um pulverizador ideal para áreas extensas

Jacto faz lançamentos mundiais na Agrishow

A empresa de pulverização preparou vários lançamentos para esta Agrishow 2002. Um dos destaques é a Uniport 2500 Canavieiro, criada especificamente para proteger as lavouras de cana-de-açúcar. Tem também a Uniport 2500/24 para cobrir as grandes plantações de algodão e cereais. São pulverizadores automotrizes ideais para áreas extensas e vêm com nova cabine, chassis, tanque e barras maiores, além de motor mais potente, com 150hp. Permitem ajuste automatizado das bitolas mesmo com a máquina em andamento. Regulam de 2,4 a 3 metros de largura e são ajustadas de acordo com o tipo de lavoura.

Outra novidade são as novas Advance 3000 Vortex e Advance 3000 AM-18. São lançamentos na categoria de pulverizadores tratorizados que cobrem grandes áreas do cerrado, onde é necessária maior capacidade de produção.

A empresa está apresentando também o Arbus Super Export, que oferece mais volume de ar e também ângulos reguláveis de pulverização. Com maior capacidade de ventilação o defensivo alcança os pontos ocultos da planta e promove a cobertura necessária para um controle mais eficiente das doenças e pragas de citrus.

Outra novidade mundial é o Uniport com Sensor de Altura de Barras. As barras de pulverização possuem sensores que identificam os desníveis do terreno ou da lavoura. Com isso, sobem e descem automaticamente, mantendo constante a altura e volume da pulverização, sem necessidade de qualquer interferência do operador.

A Jacto conta também em seu espaço com pessoal de apoio dos bancos para agilizar o atendimento aos clientes que buscarem financiamentos. A previsão deste ano é receber cerca de 50 clientes do exterior.

Serrana promove sua linha de fertilizantes

A Serrana Fertilizantes, uma das divisões da Bunge Fertilizantes, está lançando nessa Agrishow sua linha de fertilizantes Classic. São produtos desenvolvidos para as culturas de batata, soja, algodão, milho, feijão, pastagem, café e arroz. A linha Classic apresenta um balanço adequado de nitrogênio, fósforo e potássio, oferecendo cálcio, enxofre, micronutrientes incorporados aos macronutrientes, matérias-primas selecionadas e nutrientes balanceados para as plantas.

A Serrana participará de dinâmicas com o Terragator (caminhão aplicador), equipamento de última geração que possibilita a aplicação do fertilizante na quantidade certa e no local preciso, (taxas variáveis) ampliando a eficácia e conseqüentemente o sistema produtivo. O estande da Serrana também contará com a exposição e demonstração do Quadriciclo, um dos módulos da agricultura de precisão. Esse serviço utiliza o sistema via satélite GPS e faz o mapeamento do solo, retirando amostras precisas que permitem aplicar os fertilizantes em doses variáveis. As demonstrações foram planejadas para que o produtor rural obtenha um aproveitamento mais racional e produtivo do solo.

Outra novidade é a participação de profissionais da Bunge com o objetivo de desenvolver e viabilizar parcerias para futuros negócios com soja. No estande de dois andares, com 250m² de área, a Serrana manterá uma equipe de agrônomos, além de toda a equipe comercial, à disposição dos visitantes com informações sobre todos os serviços da marca para o setor de agribusiness.

A Bunge Fertilizantes é a maior produtora de fertilizantes da América Latina e integra o Grupo Bunge, fundado em 1818 e presente no Brasil desde 1906.



O Quadriciclo utiliza o sistema GPS e faz o mapeamento do solo

Guabi investe em alimentos para cães

Fotos de divulgação



A linha Sabor & Vida busca a valorização do bem-estar animal

A Guabi, empresa que divide a segunda posição do mercado nacional de alimentos para animais, lança este mês a linha de produtos Sabor & Vida *flavour & health*.

O produto tem como diferencial a valorização do bem-estar animal e sua relação com o homem. Esse tratamento se dá através da seleção cuidadosa de alguns ingredientes que tornam a alimentação tanto do animal adulto, como a do filhote, muito mais adequada nutricionalmente.

Sabor & Vida inaugura uma nova categoria: a *premium plus*, produzida com elementos nobres naturais como carne de frango, fígado, arroz integral, polpa de beterraba, cenoura, aveia, levedura de cerveja, milho, óleo de canola (fonte de ômega 6 e 3), ovos e enriquecida com vitaminas e sais minerais. Esses ingredientes garantem ao animal uma vida mais saudável, com maior palatabilidade e digestibilidade

O produto pode ser encontrado em embalagens nos tamanhos de 1kg, 2,7kg, 8kg e 15kg, e nos sabores carne & fígado ou frango para cães adultos, e frango & fígado para filhotes.

Quando foi fundada em 1974, a Mogiana Alimentos funcionava com apenas uma fábrica em Orlândia, SP. Hoje, 28 anos depois, a Guabi, nome adotado em homenagem ao Brasil, que significa alimento em tupi-guarani, possui oito fábricas em funcionamento, com uma produção de 400 mil toneladas de alimentos e faturamento de R$225 milhões em 2001.

As fábricas produzem mais de 260 produtos para atender às diferentes necessidades de animais como eqüinos, bovinos, suínos, caprinos, avestruzes, aves, coelhos, cães, gatos e pássaros. São totalmente automatizadas, usando tecnologia de ponta equivalente à dos grandes produtores de ração animal americanos e europeus.

Máquinas da Valtra têm cabine integrada

A Valtra do Brasil está expondo, na Agrishow, 32 tratores além de diversos implementos agrícolas. A aposta da companhia está no modelo BH 180, da sua Linha Pesada, que este ano, além de incorporar inovações em estilo e ergonomia, teve os motores repotenciados. Lançada durante a Agrishow do ano passado, a máquina de 180hp ganhou o Prêmio MasterCana 2001 e em menos de um ano conquistou a posição de líder de vendas no setor sucroalcooleiro.

Outra boa expectativa da companhia está na Linha 100, de menor potência.

Fabricados simultaneamente na Europa e no Brasil e exportados para mais de 60 países, os produtos da Linha 100 têm motores aspirados ou turbinados de 73, 80 e 86hp, com três ou quatro cilindros. A caixa de câmbio é sincronizada, com tomada de força independente, tomada de potência com duas velocidades e três versões de transmissão: básica, com 8+ 4 velocidades, multiplicador com 16 + 8 e redutor com 12 + 4 velocidades.

Outro destaque nesta Agrishow é a cabine integrada que a Valtra passa a incorporar nos tratores acima de 110hp. Tem baixíssimo nível de ruído interno, com excelente vedação, opções de ar-condicionado, calefação e som ambiente, amplo espaço interno e grande área envidraçada para melhor visibilidade das operações que o trator executa. Foi dada atenção especial ao conforto do operador, o que se traduz em uma produtividade muito maior. O produto estará disponível a partir de julho.

Para este ano, a Valtra visualiza um crescimento entre 10 e 20%. Não só a perspectiva de boa safra, mas também a necessidade de renovação da frota brasileira deverão ser fatores decisivos para este crescimento, segundo seus executivos.



O modelo BH 180 da Valtra do Brasil teve o motor repotenciado

Assine a Revista

Indústria de Laticínios

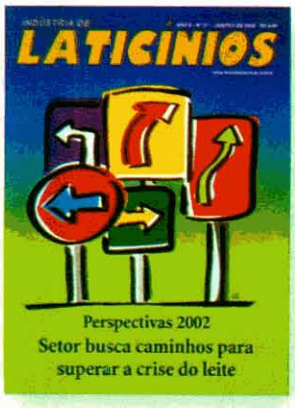


Apenas R$ 45,00

Indústria de Laticínios é um veículo especializado no agronegócio do leite. A cada dois meses, a revista traz reportagens, análises do mercado e conjuntura econômica, matérias sobre tecnologia, empresas e negócios, gestão, marketing e tendências, além de um caderno especial com artigos técnicos sobre laticínios e processos industriais que afetam o sistema agroindustrial do leite no Brasil e Mercosul.

Há sete anos no mercado, a revista consolidou-se como uma importante fonte de informação, divulgando as mais atualizadas reportagens e artigos técnicos.

Qualidade em Informação.



☑ SIM, desejo receber a *Revista Indústria de Laticínios* no endereço abaixo.
Assinatura anual - 6 edições bimestrais.

Forma de pagamento: através de Boleto Bancário com vencimento em 15 dias após o pedido.
Enviar o cupom com os dados para a Rua dos Pinheiros, 1428 cj 4, - CEP 05422-002 - São Paulo, SP, pelo fax: (11) 3037-7244 ou via e-mail: assinatura@revistalaticinios.com.br.

Nome: _____

CPF / CNPJ: _____

Endereço: _____

CEP _____ Cidade: _____ UF _____

Fone: _____ E-mail: _____

Empresa: _____

Cargo/Depto: _____

Data: _____

Para saber mais, veja nosso site

www.revistalaticinios.com.br

Revista INDÚSTRIA DE LATICÍNIOS

Atendimento ao assinante: Tel: (11) 3815-9396 / 3037-7244
e-mail: assinatura@revistalaticinios.com.br

Este mês:

AGROANALYSIS

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

Fundadores – Julian M. Chacel e Paulo Rabello de Castro

GRUPO EDITORIAL
Editor: Ivan Wedekin

REDAÇÃO
Redator-chefe: Regis Alimandro

Redatores: César Garcia e Luiz Antonio Pinazza

Arte: Osvaldo Moreira e Norma Massa

Revisão: Fátima Caroni

Editoração: Texto & Contexto

Colaboradores: Daniela de Paula Rocha (algodão), Guilherme Soria Bastos Filho, Viviane Seda Índice Iabag), Joaquim André Villanova (açúcar e álcool), Maria José Cyhlar Monteiro (preços, previsão de safras), Ignez Vidigal Lopes, Mauro de Rezende Lopes (comércio internacional, política agrícola), Gregory Honczar (preços e índices do agronegócio).

Secretaria e apoio administrativo: Denise Xavier

Publicidade – Gerente comercial: Carlos Henrique Tibiriçá Miranda; tel.: (21) 2559-5623; fax: (21) 2559-5616 e 2551-4049; e-mail: caique@fgv.br. Representantes comerciais: Rio – Mala de Souza: telefax: (21) 2533-3121/1601, 2524-2757; e-mail: triunvirato@openlink.com.br; São Paulo: Ponto 4 Propaganda Ltda., R. Harmonia, 908, S.Paulo, SP, 05435-000, Tel: (11) 3816-0328, www.ponto4.com.br; e-mail: cassio@ponto4.com.br; amilcar@ponto4.com.br Rio Grande do Sul – Ararê Vargas Fortes: tel.: (51) 343-8423; fax: (51) 337-4262. Brasília (DF) – Joaquim Barroncas: SHIN - QI 8 - cj 03, casa 17, tel: (61) 9972-0741 e 577-3874. e-mail:joaquimbarroncas@ig.com.br.

Circulação/Assinaturas – Ana Lúcia Botelho Brandão – Outros estados: DDG: 0800.25.7788. Ligações do Rio: Tel.: 21 2559-6040, fax: 21 2559-6039; e-mail: agroanalysis@fgv.br

Pontos de venda: Rio de Janeiro: Praia de Botafogo, 188 - tel.: (21) 2559-5535 e fax: 2559-5537; São Paulo: Av. Nove de Julho, 2.029 - tel.: (11) 281-7875.

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) 2559-6000.

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 Grello, 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: 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

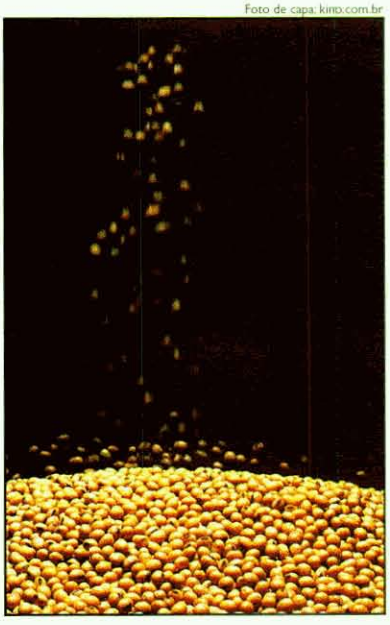
Coordenadoria de Projetos/Gerência Administrativa: Regina Celia Reis de Oliveira

Revista Conjuntura Econômica: Roberto Fendt

3 Abre Aspas: Roberto Rodrigues
O maior negócio do Brasil
Roberto Rodrigues fala de suas expectativas para o I Congresso Brasileiro de Agribusiness, que acontecerá em São Paulo, em junho próximo
Bruno Blecher

14 Grãos: os custos de produção
Gigante pela própria competência
A produtividade dos brasileiros em grãos cresce mais do que a dos norte-americanos, rebaixando os custos de produção
Ivan Wedekin, Cássia Barbosa Saretta e Bruno Ravaiani Brum

Foto de capa: kino.com.br



20 Grãos: a produção sul-americana
Mais forte que as estimativas
Pela primeira vez um brasileiro chega a um fórum internacional e trata os norte-americanos de igual para igual
Guilherme Soria Bastos

28 Grãos: as perspectivas de plantio
Menos soja que milho
A notícia de redução na área de plantio dos EUA movimenta o mercado com leve expectativa de recuperação dos preços
Argemiro Luís Brum

30 A safra em 2002
Exuberância agropecuária
Uma produção generosa de grãos e oleaginosas garante a performance da economia brasileira
Luiz Antonio Pinazza e Regis Alimandro

36 Os supridores de insumos
Máquinas: o auge das vendas
Mantidos o cenário de preços e o vigor das operações, o desempenho deste ano deve ser ainda melhor
Fertilizantes: margens apertadas
Maior firmeza e expansão que não chega a ser empolgante caracterizam o negócio no Brasil
Energia: trégua no racionamento
Expansão da oferta de energia hidrelétrica e fontes alternativas previstas podem consolidar os resultados obtidos
Luiz Antonio Pinazza e Regis Alimandro

42 Saúde animal
Constante intercâmbio
A comunidade científica e tecnológica precisa se juntar a produtores e consumidores para afastar a ameaça das doenças do rebanho
Terezinha Padilha

44 A voz do campo
O novo poder
A agenda de reivindicações dos produtores ganhou novas dimensões. É hora de responder: qual é o maior problema da agricultura?
Mauro de Rezende Lopes e Ignez Vidigal Lopes

47 Café
Novas estratégias
Cotações estáveis e políticas competentes podem garantir melhores resultados de mercado para o setor
Luis Moricochi, Nelson Martin, Celso Vegro e Francisco Pino

50 Mercados futuros
Proteção real
Uma das evidências sobre o contrato futuro de boi gordo em reais é a desvinculação de variações cambiais.
Fabiana S. Perobelli

53 Frutas tropicais
Sabores & fatores
A gestão logística da produção pode ajudar o bom clima no segmento de suco de frutas brasileiro
Camila Dias de Sá e José Vicente Caixeta-Filho

57 Ciência & tecnologia
As inovações estão chegando
O processo organizacional influi na intraibução de inovações no agronegócio brasileiro
Glória Beatriz da Gama e Luiz Pinheiro

61 Estatísticas

62 Tendências

66 Diário de bordo
Vitrines e manequins
"Pela Agrishow de Ribeirão Preto deverão passar 140 mil pessoas, a grande maioria produtores rurais. Pela exposição da Embrapa passarão 50 mil, desta vez urbanas. Somadas às feiras dinâmicas de Não-Me-Toque, Cascavel, Rondonópolis e Jundiaí, mais de 300 mil brasileiros estarão aprendendo a verdadeira cara do nosso campo. Ainda não é muito, mas são vitrines perfeitas para exibir o precioso manequim do nosso moderno agricultor".
Roberto Rodrigues

Muito a declarar

Há quase 20 anos, realizou-se no Brasil o I Contag, um grande congresso de economia agrícola que elaborou um abrangente diagnóstico da agropecuária brasileira e propôs metas e medidas capazes de dinamizar o setor rural da economia. Foi esse congresso de 1984 que estabeleceu a meta, só agora alcançada, da produção anual de 100 milhões de toneladas de grãos.

O sucesso alcançado pelo I Contag deveu-se em boa medida ao apoio que recebeu das entidades do agronegócio e das lideranças setoriais de então. Outro diferencial foi a mobilização de um grupo técnico que preparou, com a devida antecedência, os documentos analíticos que potencializaram os debates e pavimentaram o terreno para viabilizar medidas de política que nortearam a reforma da política agrícola realizada anos depois, contando com a contribuição de um bom número de outros analistas e estudiosos.

Hoje a Associação Brasileira de Agribusiness (Abag) prepara o I Congresso Brasileiro de Agribusiness. O plano geral é simples: repetir a fórmula empregada no passado, naturalmente incorporando ajustes impostos pelo tempo e pelo aprendizado. Como em 1984, há um grupo técnico que já elabora os documentos de motivação. Como em 1984, também, esse grupo trabalha sob a coordenação do economista Paulo Rabello de Castro, que dirigiu o time de analistas do I Contag.

Diferenças? A conjuntura de hoje é muito melhor. O Brasil de 1984 era um país fechado ao exterior. Não conhecíamos a competição com os produtos importados e por conta disso não tínhamos acesso ao mercado externo, salvo nos casos clássicos, como o do café, por exemplo.

A produção agrícola estava estagnada. Conforme o diagnóstico apresentado no I Contag, o modelo de industrialização e urbanização havia esgotado a capacidade de investimento da agricultura. O crédito subsidiado, as políticas de favorecimento à agricultura, como a de preços mínimos, eram insuficientes para compensar os efeitos negativos decorrentes dos tabelamentos de preço, dos impostos sobre as vendas externas, do contingenciamento das exportações e de outras formas hoje totalmente inimagináveis de regulamentação da economia.

Nesses quase 20 anos o Brasil fez parte de seu dever de casa. Liberalizou a política agrícola, viu o conceito de agribusiness se difundir na sociedade, promoveu a estabilidade monetária, virando a página dos choques econômicos; avançou muito na questão tecnológica, graças às pesquisas da Embrapa e de entidades congêneres e ainda fez avanços na infra-estrutura e na gestão: a Lei Kandir promoveu parcial desoneração fiscal e desenvolveu inúmeros instrumentos alternativos de financiamento à agricultura e de redução de risco.

Boa parte de nossos problemas hoje vem do exterior, como o protecionismo e as medidas de subvenção às exportações promovidas pelos países ricos. Isso não quer dizer que o dever de casa esteja completo. Pelo contrário, ainda temos muito o que fazer. Aí está a questão da sustentabilidade do crescimento frente à questão ecológica. Aí está a pobreza rural, o trabalho infantil, os sem-terra, os que migraram para as cidades, vítimas da seletividade que se instalou na produção agrícola. Há os que empreendem nas áreas de fronteira, aos quais o apoio quase sempre é insuficiente. As reformas permanecem por fazer.

Enfim, não há risco de falta de assunto no I Congresso Brasileiro de Agribusiness , que contará com total cobertura de AGROANALYSIS.

* * *

Tão indispensável quanto – Se você está tendo acesso a AGROANALYSIS durante a Agrishow, não tenha dúvida em assiná-la. AGROANALYSIS é uma revista feita para você. Para o produtor rural que sabe que precisa estar um passo à frente do competidor. Que valoriza e ganha dinheiro com informação confiável e de qualidade. Para quem vende competitividade ao produtor, para professores e alunos de cursos ligados ao agribusiness e para tomadores de decisão do governo e da iniciativa privada. AGROANALYSIS é indispensável a quem vive do agribusiness.

* * *

Esta edição de AGROANALYSIS circula com mês de capa abril/maio 2002, uma vez que em junho temos programada uma edição especial que cobrirá o I Congresso Brasileiro de Agribusiness. O leitor de AGROANALYSIS, como sempre, será recompensado pelo volume de matérias relevantes que terá à sua disposição no próximo número.

Gigante pela própria competência

A produtividade dos brasileiros em grãos cresce mais do que a dos norte-americanos, rebaixando os custos de produção

IVAN WEDEKIN, CÁSSIA BARBOSA SARETTA E BRUNO RAVAIANI BRUM

Apesar dos diferenciais de custos, o Brasil tem excelentes indicadores de competitividade dentro da porteira. Para o exercício efetivo desse potencial em mercados externos, a soja depende fortemente da mudança da política de proteção ao produtor norte-americano.

A globalização, a abertura dos mercados e a inserção mundial lançaram nos anos 90 um amplo desafio de competitividade para o Brasil. Num cenário de competição desenfreada, é preciso que o agricultor brasileiro racionalize os sistemas produtivos para reduzir os custos de produção, já que a agricultura brasileira não conta com a proteção governamental como ocorre nos Estados Unidos, na União Européia e no Japão.

Cresce a importância do conhecimento da formação da receita, da dimensão e composição dos custos de produção, que, em última instância, definem a renda líquida dos produtores rurais. Este artigo mostra os principais resultados de um estudo (ver box) que analisou os custos de produção de soja e milho no Brasil (estados de São Paulo, Santa Catarina, Paraná, Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul), Argentina e EUA.

Com base nessas informações, foram construídos cenários para o resultado operacional das lavouras de milho e soja, nas mesmas regiões onde foram apurados os custos. Um dos cenários considerou os preços, produtividades e receitas da safra 2000/01. O outro trabalhou com os valores médios do período 1999-2001. A comparação dos dois cenários permite visualizar os efeitos negativos da política agrícola norte-americana, que estimula a produção da soja em detrimento do milho, mesmo em condições adversas de mercado internacional.

No período 1999-2001, a margem bruta do produtor brasileiro ficou em patamares próximos dos norte-americanos, a despeito do protecionismo indicando a existência de bons níveis de competitividade.

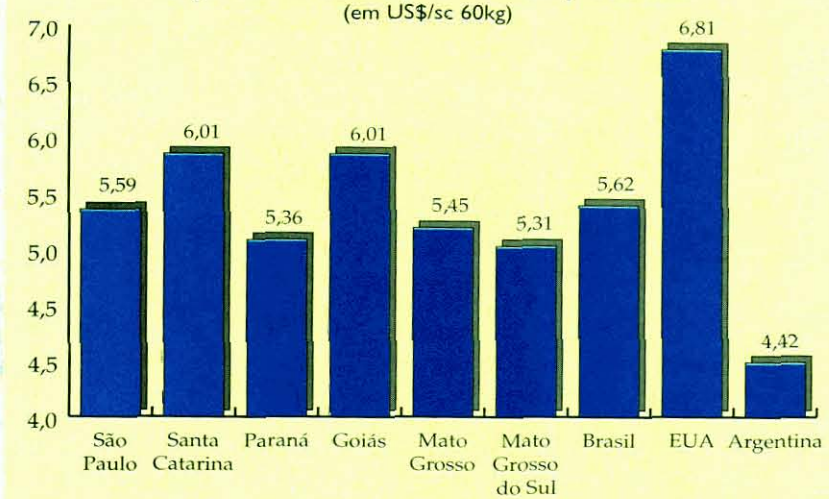
Há de fato indicadores de eficiência na produção de soja brasileira. O sistema de garantia de preços dos EUA, através da elevação da margem bruta do produtor norte-americano, realmente impede que todo o potencial de competitividade seja aproveitado no mercado externo.

O CUSTO DA SOJA

As diferenças entre os países, no custo total por unidade produzida, foram gritantes. A Argentina teve o menor custo operacional (US$4,42/sc 60kg), cerca de 35% abaixo do custo dos EUA e 24% inferior à média do Brasil, demonstrando a grande competitividade do país na produção dessa commodity. Em contrapartida os EUA têm o maior custo por unidade produzida (US$6,81).

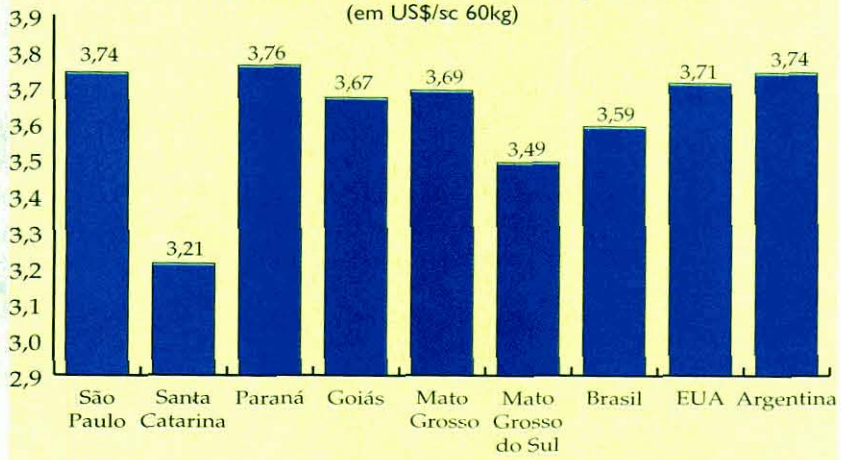
No Brasil, os menores custos operacionais por unidade produzida foram do Paraná (US$5,40/sc 60kg), Mato Grosso do Sul e São Paulo (US$5,50/sc 60kg), com valores ligeiramente superiores para

Soja: custos totais por unidade produzida
(em US$/sc 60kg)



Fonte: RC.W Consultores, com base em dados primários fornecidos pelas instituições constantes da nota 1 do box "Como se chegou aos resultados".
* Média dos estados considerados.

Milho: custos totais por unidade produzida
(em US$/sc 60kg)



Fonte: RC.W Consultores, com base em dados primários fornecidos pelas instituições constantes da nota 1 do box "Como se chegou aos resultados".
* Média dos estados considerados

Goiás e Santa Catarina (US$6,01/sc) e chegando a um custo de US$6,20/sc no Mato Grosso (figura 1).

O peso dos insumos no custo total é o mais representativo para todos os casos, oscilando de 56% no Paraná a 69% no Mato Grosso do Sul, com exceção da Argentina (25%), onde os gastos com fertilizantes e inoculantes são bem menores do que os demais, devido à maior fertilidade natural dos solos. O dispêndio com defensivos agrícolas na Argentina (US$30,70/ha) também é bem menor em comparação aos estados brasileiros (US$71,60/ha) e aos Estados Unidos (US$84/ha). Os produtores norte-americanos, além de gastarem mais com a proteção de suas lavouras, são os que mais desembolsam com a compra das sementes – US$44/ha (tabela 1).

As operações de máquinas e veículos são extremamente relevantes na Argentina, perfazendo gastos de US$91,59/ha e 39% dos custos operacionais de produção de soja. Nos EUA, tais operações custam US$32,12/ha e representam 9,4% dos custos operacionais, nível mais baixo entre as localizações comparadas. Provavelmente, parte das despesas de operações com máquinas pode estar sendo computada nas despesas gerais, onde estão lançados os gastos com comissão e assistência técnica (terceirização).

Nas despesas com operações de máquinas nos estados brasileiros, há um gasto maior para os estados que adota-

1. Soja: composição do custo de produção
Em %

Itens/locais	São Paulo	Santa Catarina	Paraná	Goiás	Mato Grosso	Mato Grosso do Sul	Brasil*	EUA	Argentina
Sementes	7,7	6,1	5,6	9,5	9,05	8,31	7,7	13,0	12,3
Fertilizantes, calcários e inoculantes	26,9	24,5	19,1	29,5	37,40	30,10	27,9	17,3	-
Defensivos	24,0	28,1	31,2	23,8	27,00	33,30	27,9	24,5	13,1
Operações de máquinas e veículos	29,0	28,9	26,0	27,5	15,80	15,80	23,8	9,4	38,9
Mão-de-obra	2,9	2,0	3,0	2,3	0,50	2,90	2,3	14,4	4,7
Despesas gerais	9,5	10,4	15,1	7,5	10,30	9,50	10,4	21,6	31,1

* Média dos estados analisados.

2. Cenário básico da safra 2000/01: resultado operacional da soja
US$

	SP	SC	PR	GO	MT	MS	Brasil*	EUA	Argentina
Produtividade (kg/ha)	2.800	2.700	2.600	2.829	3.240	2.800	2.828	3.024	3.200
Preço do produto (US$/sc) – mar.-jun. 2001	7,91	8,04	7,65	7,39	6,58	7,46	7,51	9,54	8,99
Receita	369	362	331	348	355	348	352	481	480
Custo operacional	261	270	232	284	294	248	265	343	236
Lucro bruto	108	92	99	65	61	100	87	137	244
Margem bruta (em %)	29	25	30	19	17	29	25	29	51

*Média dos estados analisados.

3. Cenário médio do período 1999-2001: resultado operacional da soja
US$

Balanço da safra	SP	SC	PR	GO	MT	MS	Brasil*	EUA**	Argentina
Produtividade (kg/ha)	2.800	2.700	2.600	2.829	3.240	2.800	2.828	3.024	3.200
Preço do produto (US$/sc) – média mar.-jun. (1999-2001)	8,93	8,80	8,65	8,07	7,10	8,00	8,00	10,01	9,51
Receita	417	396	375	380	384	373	388	504	507
Custo operacional	261	270	232	284	294	248	265	343	236
Lucro bruto	156	126	143	97	89	125	123	161	272
Margem bruta (em %)	37	32	38	25	23	34	32	32	54

*Média dos estados analisados.
**Considerou-se o preço garantido ao produtor (*target price*) de US$5,26 por *bushel* de 27,2kg.

4. Milho: composição do custo de produção
Em %

Itens/locais	São Paulo	Santa Catarina	Paraná	Goiás	Mato Grosso	Mato Grosso do Sul	Brasil*	EUA	Argentina
Sementes	11,0	14,3	13,9	12,4	17,1	13,2	13,7	15,0	13,0
Fertilizantes e calcário	33,3	32,2	28,8	33,7	39,8	35,2	33,8	23,6	9,2
Defensivos	12,4	11,5	16,5	16,5	15,8	22,2	15,8	13,2	8,5
Operações de máquinas e veículos	25,0	23,7	18,5	21,0	10,0	11,4	18,3	13,2	28,0
Mão-de-obra	3,8	5,7	2,0	1,4	0,7	2,2	2,6	11,4	2,2
Despesas gerais	14,3	12,6	20,3	15,0	16,7	15,9	15,8	23,7	39.1

*Média dos estados analisados.

ram o sistema de plantio convencional, como Santa Catarina, Goiás e São Paulo, cujo custo oscilou entre US$76-78 por hectare. Em contrapartida, nos estados que adotaram o sistema de plantio direto e não tiveram despesas com operações de máquinas no preparo do solo, os gastos foram de US$39/ha no Mato Grosso do Sul, US$46/ha no Mato Grosso e US$57/ha no Paraná.

Os EUA incorrem com os maiores gastos no item mão-de-obra rural – US$49,40, contra US$11 na Argentina. Com exceção do Mato Grosso, que destoou bastante dos outros estados, apresentando um gasto com mão-de-obra bem inferior (US$1,42/ha), a oscilação do restante foi de US$5,30 em Santa Catarina a US$7,60 em São Paulo.

As maiores receitas, na casa de US$480/ha, são auferidas nos EUA e na Argentina, em função de maiores produtividades consideradas na estrutura de custos (3.024 e 3.200kg/ha, respectivamente). O Mato Grosso, apesar de ostentar a maior produtividade entre as regiões avaliadas (3.240kg/ha), não tem a maior receita (US$354/ha, considerando um preço de US$6,58/sc).

Quanto custa produzir milho

Diferentemente do caso da soja, produto em que a competitividade argentina é gritante, o custo de produção

5. Cenário básico da safra 2000/01: resultado operacional do milho
US$

Balanço da safra 2000/01	SP	SC	PR	GO	MT	MS	Brasil*	EUA	Argentina
Produtividade (kg/ha)	6.000	5.400	6.000	6.596	6.600	5.400	5.999	8.786	8.000
Preço do produto (R$/sc) – média mar.-jun. 2001	3,78	3,66	3,30	3,26	2,77	3,22	3,00	4,38	4,62
Receita	378	330	330	359	305	290	332	642	616
Custo operacional	374	288	376	403	384	332	360	543	499
Lucro bruto	4	41	(45)	(44)	(80)	(43)	(28)	98	117
Margem bruta (em %)	1	13	(14)	(12)	(26)	(15)	(9)	15	19

*Média dos estados analisados.

6. Cenário médio do período 1999-2001: resultado operacional do milho
US$

	SP	SC	PR	GO	MT	MS	Brasil*	EUA**	Argentina
Produtividade (kg/ha)	6.000	5.400	6.000	6.596	6.600	5.400	5.999	8.786	8.000
Preço do produto (US$/sc) – média mar.-jun. (1999-2001)	5,20	5,06	4,73	4,44	3,74	4,68	5,00	4,46	4,98
Receita	520	456	473	488	411	421	461	654	664
Custo operacional	374	288	376	403	384	332	360	543	499
Lucro bruto	146	167	97	85	27	89	102	111	165
Margem bruta (em %)	28	37	21	17	7	21	22	17	25

*Média dos estados analisados.
**Considerou-se o preço de garantia (*target price*) e US$1,89 por *bushel* de 25,4kg.

de milho dentro da porteira é muito mais equilibrado entre as regiões comparadas. Os produtores argentinos têm um custo de produção de US$3,74 por saca de 60kg, muito próximo ao custo dos EUA (US$3,71/sc), Paraná (US$3,76), São Paulo (US$3,74), Mato Grosso do Sul (US$3,69/sc) e Goiás (US$3,67/sc). Mato Grosso e Santa Catarina têm os custos mais baixos – US$3,49 e US$3,21/sc, respectivamente.

Excetuando os casos de Mato Grosso e Santa Catarina, a variação entre os custos no Brasil, nos EUA e na Argentina pode ser considerada pequena, a despeito das diferenças de produtividade, fertilidade do solo e clima. Ou seja, o Brasil é competitivo em custos dentro da porteira da fazenda.

Assim como na soja, o peso dos insumos no custo total é o mais representativo para todos os casos, variando de 57% em São Paulo a 73% no Mato Grosso, com exceção da Argentina (31%). O dispêndio com defensivos agrícolas na Argentina – US$42,49/ha – também é menor, em comparação aos estados brasileiros (US$56,49/ha) e aos EUA (US$71,66/ha). Os produtores norte-americanos, além de gastarem mais com a proteção de suas lavouras, têm o maior custo com a compra das sementes: US$81,54/ha.

Basicamente, o peso das operações de máquinas e veículos e os gastos com mão-de-obra rural no custo operacional do milho são idênticos ao caso da soja, apesar de ocorrerem diferenças nos valores monetários.

As maiores receitas são auferidas nos EUA – na casa de US$642/ha – e na Argentina, US$615/ha, em função das maiores produtividades consideradas na estrutura de custos: mais de 8 mil quilos por hectare.

Cenários para a margem bruta

Qualquer análise de margens em atividades agrícolas, principalmente em grãos, deve considerar que a Lei Agrícola dos EUA – o Fair Act, válido até 2002 – estabelece mecanismos de garantia de preços mínimos e pagamentos complementares (*deficiency payments*). Na prática os preços mínimos relativos entre os vários grãos favoreceram a substituição de trigo e milho por soja, visto que os EUA vinham perdendo mercado desse produto para o Brasil e a Argentina.

Os subsídios aos produtores norte-americanos jogam os preços mundiais para baixo e derrubam a receita e a rentabilidade dos produtores brasileiros, mas não afetam a rentabilidade do produtor dos EUA. Nesse cenário, os produtores norte-americanos foram aumentando o plantio de soja, a despeito dos sinais negativos irradiados pelos baixos preços de mercado. Para a agricultura brasileira, sobrou a necessidade de elevar a eficiência no emprego dos fatores de produção.

Alguns exemplos de como a política agrícola norte-americana distorce a rentabilidade das lavouras e o mercado

Como se chegou aos resultados

Os resultados apresentados neste artigo foram retirados de um estudo aprofundado sobre custos de produção. Realizou-se um levantamento dos preços dos fatores de produção e das matrizes de coeficientes técnicos, ou seja, a combinação das quantidades de insumos, serviços, mão-de-obra, operações de máquinas, implementos e outros, através de dados primários de um grupo de instituições[1]. A RC.W Consultores, autora do trabalho, comparou as metodologias, fez crítica e análise de coerência e atualizou e ajustou os dados, sobretudo as informações dos preços dos fatores[2].

A transformação dos valores de reais para dólares foi feita pela taxa cambial vigente no momento da realização de cada operação do ciclo agrícola ou de acordo com o mês de referência dos preços. Na safra 2000/01 as operações de custos realizadas em reais no segundo semestre de 2000 foram dolarizadas segundo uma taxa cambial muito inferior à prevalecente no momento de colheita e formação da receita do produtor, por conta da desvalorização da moeda ocorrida em 2001. No caso da soja, os preços internos em reais subiram devido a essa desvalorização, mas com o milho isso não ocorreu, o que significou uma queda dos preços do cereal quando expressos em dólares.

Em função das restrições das informações, fruto das diferentes metodologias empregadas no Brasil e no exterior, optou-se por adotar uma estrutura de custo operacional composta pelos seguintes itens: insumos (sementes, calcário, fertilizantes e defensivos agrícolas); operações de máquinas e veículos, inclusive colheita; mão-de-obra; despesas gerais (transporte, secagem, armazenagem, seguro, assistência técnica, comissões e juros).

O custo operacional reflete uma visão de curto prazo, considerando o desembolso corrente do produtor no prazo de uma safra. Note-se que não foi incluída a depreciação, que não é um desembolso corrente, além do que os dados não permitiam uma padronização do cálculo para efeitos comparativos, até mesmo em função da terceirização da depreciação de serviços, principalmente na Argentina. Deve-se destacar que as diferenças de metodologia e do nível de aprofundamento e abertura dos dados dificultam a comparação precisa dos resultados, o que demandaria levantamentos específicos.

Notas

[1] Instituto de Economia Agrícola (SP), Cooperativa dos Agricultores da Região de Orlândia (SP), Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina, Companhia Nacional de Abastecimento, Federação da Agricultura de Goiás, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, Departamento de Agricultura dos EUA, Universidade de Illinois (EUA) e Agribusiness Consult (Argentina).

[2] Algumas instituições levantam os custos de produção a preços dos fatores correntes, com base no último mês de informação disponível, enquanto outras trabalham de acordo com o calendário das operações agrícolas.

internacional de grãos podem ser vistos a partir da comparação entre as margens da safra 2000/01 e as margens do período 1999-2001 (tabelas 3, 4, 5 e 6):

- com o preço de garantia de US$5,26/*bushel* de 27,2kg, a margem bruta do produtor de soja nos EUA foi de 32% no período 1999-2001. A preços de mercado, a margem bruta cai para 29%, muito acima do resultado do milho, cuja margem bruta foi de 15% a preços de mercado e 17% considerando-se a garantia de preço mínimo;
- a despeito do enorme subsídio recebido, a margem bruta do produtor de soja norte-americano – 32% –, considerado o período 1999-2001, é superada pela dos produtores do Paraná (38%) e São Paulo (37%), e continua similar às dos produtores de Santa Catarina (32%) e Mato Grosso do Sul (31%). Por outro lado, fica bem acima da de Goiás, que é de (25%), e Mato Grosso, de 14%;
- no caso do milho, tomando-se o preço médio do período 1999-2001, a margem bruta no Brasil (entre 18 e 37%) superaria a dos EUA, de 17%, e Argentina, 25%. Contudo, em que pese à eficiência dentro da porteira, a competitividade do milho brasileiro é prejudicada pelos elevados gastos de logística e distribuição.

A eliminação ou diminuição da distorção da política agrícola dos EUA pode ampliar fortemente a competitividade brasileira. Nesse cenário, a rentabilidade expressa na margem bruta dos produtores brasileiros seria maior do que a dos norte-americanos. Esse potencial de competitividade fica ainda mais expressivo quando se considera que a produtividade do Brasil cresce mais do que a norte-americana, rebaixando os custos de produção. Computando-se melhorias de infra-estrutura e conseqüente redução dos custos de logística e distribuição, o Brasil caminharia a passos rápidos para ganhar fatias no mercado mundial de soja sobre os EUA.

Ivan Wedekin *é sócio diretor da RC.W Consultores.*
Cássia Barbosa Saretta *é mestranda em economia da Unicamp.*
Bruno Leonardo Ravaiani Brum *é mestre em economia pela Esalq/USP e consultor da RC.W Consultores.*

XL Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural

Eqüidade e Eficiência na Agricultura Brasileira



28 a 31 de julho de 2002
Passo Fundo - RS

Competence

Realização:

UPF
AS GRANDES CONQUISTAS PASSAM POR AQUI.

Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural

Patrocinadores:

Prefeitura Municipal de Passo Fundo

CNPq
Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico

CONAB

IICA

UFLA

Embrapa

FINEP
FINANCIADORA DE ESTUDOS E PROJETOS
MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA

FAPESP

BANCO DO BRASIL

Fapergs

CAPES

ESALQ

BNDES

Ministério da Agricultura e do Abastecimento

VARIG Brasil

PERDIGÃO

Banco do Nordeste

GOVERNO FEDERAL
Trabalhando em todo o Brasil

FAPEMIG
Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais

AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

Mais forte
que as estimativas

Pela primeira vez um brasileiro chega a um fórum internacional e trata os norte-americanos de igual para igual

GUILHERME SORIA BASTOS

O Fórum de Perspectivas da Agricultura (Agricultural Outlook Forum) é patrocinado anualmente pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda). Sua 78ª versão aconteceu este ano na cidade de Arlington, no estado da Virgínia, de 21 a 22 de fevereiro, tendo como tema principal a questão de assegurar os mercados globais (Securing global markets). Participaram representantes do governo e indústria, e foram discutidos desde a nova legislação agrícola americana até a questão da segurança alimentar, além de projeções e perspectivas nos mercados de commodities e do meio rural.

O Brasil esteve representado por André Pessôa, consultor e sócio-diretor da Agroconsult, e Marcos Jank, professor da USP e consultor do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Em palestra proferida no painel de Grãos e Oleaginosas, Pessôa e Jank enviaram um recado para o público presente e para o mundo: a competitividade da produção sul-americana de grãos é muito mais forte do que as estimativas internacionais apontam. Ela não depende de subsídios governamentais e não é explicada somente pela desvalorização cambial ou baixo custo da terra, mas é resultante de um longo processo de transformações estruturais que está em curso nas economias brasileira e argentina. Segundo nosso colaborador Nivaldo Manzano, "esta foi a primeira vez que um brasileiro chega a um fórum internacional, não para discutir o produtor brasileiro como coitadinho, mas para trazê-los (os norte-americanos) como parceiros".

Para André Pessôa e Marcos Jank, "a produção de grãos no Brasil e Argentina tem sido sistematicamente subestimada pelo Usda nos últimos anos, com ênfase para a produção de soja. Nos últimos cinco anos o erro acumulado nas estimativas da produção de soja sul-americana[1] foi em média de 8% ao ano. Só a título de exemplo, enquanto no Baseline de fevereiro de 2001 o Usda estimava as exportações brasileiras de soja em grãos para a safra 2000/01 em 11,1 milhões de toneladas e para 2010/11 em 15,3 milhões de toneladas, as exportações reais de soja brasileira em 2001 eram de 15,5 milhões de toneladas, antecipando em 10 anos a estimativa do Usda".

Mas, "diferentemente do que acreditam produtores sul-americanos, esses erros não decorrem da tentativa do Usda de influenciar positivamente os preços internacionais no momento da colheita da safra norte-americana. Na verdade, os erros decorrem de um entendimento parcial e simplista do complexo processo de transformação por que vem passando o agribusiness nesses dois países nos últimos anos, em especial no Brasil".

Importa analisar esse processo de transformação, detalhando os principais fatores de incremento da competitividade do setor agroexportador de grãos no Brasil e na Argentina nos últimos anos, bem como apontar as tendências mais prováveis. Importa ainda a avaliação da conjuntura do setor agrícola para os dois países no ano-safra 2002/03, assim como uma reflexão sobre as conseqüências que o formato da nova legislação agrícola norte-americana pode ter sobre o ritmo de consolidação da competitividade sul-americana nos mercados de grãos. O texto a seguir foi traduzido e adaptado da palestra original proferida por Marcos Jank no fórum patrocinado pelo Usda. A íntegra (em inglês) pode ser acessada no site www.fgv.br/ibre/cea/agroanalisys.htm.

Raciocínio simplista

O Brasil está colhendo na temporada 2001/02 sua maior safra de grãos. Estima-se uma colheita de 102 milhões de toneladas, com destaque para a soja – 43 milhões de toneladas. Na safra 1991/92, o país colheu apenas 68 milhões de toneladas de grãos, sendo 19 milhões de toneladas de soja.

De forma simplista o mercado internacional, em particular os grandes competidores do país, tem atribuído à desvalorização cambial o forte avanço da produção e do volume exportado. É inegável que a desvalorização cambial ampliou a competitividade da agricultura brasileira, mas associar o excelente desempenho recente apenas ao câmbio ou à conhecida disponibilidade de terra e mão-de-obra baratas é uma simplificação que encobre o processo mais amplo de transformações por que vem passando o setor agrícola brasileiro nos últimos anos. Entre essas transformações, algumas merecem destaque.

A primeira é certamente a estabilização da economia. O Plano Real, em 1994, conseguiu derrubar uma inflação de mais de 40% ao mês para menos de 5% ao ano. O restabelecimento da confiança na moeda e no país implicou outras importantes transformações que influenciaram positivamente a agricultura, como a queda do valor real da terra: o componente de reserva de valor contra a inflação perde importância após a estabilização; entre 1994 e 1998, as terras agrícolas no Brasil perderam 30% do seu valor em dólares; o restabelecimento do sistema de crédito pelos bancos privados, concedendo financiamentos para a aquisição de máquinas e equipamentos, compra de insumos a prazo, empréstimos pessoais, descontos de títulos e outras operações; a elevação da demanda agregada doméstica: o fim da inflação promoveu forte elevação do poder de compra das camadas de renda mais baixa, para as quais os alimentos se constituem em bens-sálario; e a restauração da capacidade de planejamento de médio prazo: embora as taxas de juros permaneçam elevadas e a volatilidade na taxa de câmbio esteja presente, agricultores já fazem operações de *swap* de taxa de câmbio com taxa de juros para travar o preço de seus produtos em reais com prazos superiores a um ano, tirando proveito dos momentos de valorização excessiva do dólar.

Nos últimos anos, melhorias na logística de transportes através de uma série de ações do governo e da iniciativa privada reduziram o custo de deslocamento de produtos agrícolas entre as regiões de produção e os consumidores locais e externos. Destacam-se: a nova legislação portuária aprovada em 1995, que permitiu a operação privada de terminais portuários, inclusive graneleiros, e flexibilização nas regras de contratação de mão-de-obra. Novos terminais graneleiros entraram em operação – São Luís, Itacoatiara, Ilhéus, Vitória e Salvador. A privatização das ferrovias, que redundou na transferência por parte do governo de 100% do controle ao setor privado e propiciou investimentos pesados na melhoria da malha ferroviária preexistente. A privatização das rodovias federais e estaduais, que apesar de incipiente, já resultou em melhorias significativas na conservação das estradas. E a ampliação da utilização de hidrovias, com a melhoria das condições operacionais das hidrovias já existentes, como Paraná–Paraguai e Tietê–Paraná e a operação da hidrovia Madeira–Amazonas, que já escoa quase 2 milhões de toneladas de soja pelo porto de Itacoatiara no rio Amazonas.

> A produção de grãos no Brasil e Argentina foi sistematicamente subestimada pelo Usda nos últimos anos, com ênfase na produção de soja. Nos últimos cinco anos o erro acumulado nas estimativas da produção de soja sul-americana foi em média de 8% ao ano.

Ressalta também a modernização da comercialização, através da mudança da forma de atuação do governo, reduzindo a intervenção direta no mercado de grãos, AGFs e EGFs, mas dando preferência a mecanismos como PEP e opções de venda. Com isso a formação de estoques públicos foi reduzida e as condições de liquidez no mercado de grãos, em particular de milho, trigo, algodão e arroz, melhoraram. Há maior utilização de mercados futuros e seus derivativos pelos produtores rurais – auxiliados por um crescente número de profissionais de corretoras, bancos, seguradoras, consultorias especializadas e mesmo de empresas de insumos – e pela utilização de novos ins-

trumentos e novas operações para suprir a escassez de fontes tradicionais de crédito e contornar o problema de garantias, como por exemplo, a CPR, (Cédula de Produto Rural).

Instrumentos de crédito

A renegociação das dívidas agrícolas, iniciada a partir de 1995, amenizou o peso do endividamento acumulado do setor agrícola para pequenos e médios agricultores, para grandes agricultores, através do Programa Especial de Saneamento de Ativos (Pesa), bem como para cooperativas, através do Recoop (Programa de Revitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária).

Quanto ao crédito rural, a partir da estabilização da economia e de uma reengenharia administrativa nos bancos públicos, em particular no Banco do Brasil, o governo promoveu uma série de esforços para melhorar sua performance nessa área, destacando-se a agilização na concessão dos empréstimos – que antes ocorriam apenas após setembro, quando o Plano de Safra do governo era anunciado –, redução e fixação da taxa de juros (além da sensível redução da taxa de juros nominais e reais entre 1995 e 2001, a maior parte dos empréstimos concedidos atualmente são a juros fixos de 8,75 ao ano), além do aumento nos volumes disponíveis: na safra 1994/95 foram disponibilizados US$4,9 bilhões ou US$66,9/t de grãos produzida; na safra 2001/02 foram emprestados US$7,2 bilhões ou US$76,8/t de grãos produzida.

A isenção do ICMS sobre a exportação de produtos básicos e semielaborados (13%), em vigor desde 1996, promoveu uma elevação imediata dos preços no nível dos produtores. Essa súbita elevação de renda trouxe reflexos positivos sobre a expansão de áreas novas, em particular nos cerrados.

Houve forte desempenho da produção e exportação do complexo carnes – que no caso de frangos, entre 1991 e 2001, mais que dobrou a produção (130%) e quadruplicou as exportações (304%), fazendo do país o segundo maior produtor e exportador mundial. No caso de suínos, a produção no mesmo período quase dobrou (95%) e as exportações foram multiplicadas por quase 17 vezes (1.576%), transformando o Brasil no quarto maior exportador mundial. A demanda doméstica de grãos sem dúvida recebeu impactos positivos desse excelente desempenho.

Mudou a imagem da agricultura e dos agricultores. No passado o setor era percebido como fonte de ineficiência técnica e altamente dependente dos subsídios governamentais. Atualmente é visto como importante segmento na geração de divisas via exportações; na manutenção de baixas taxas de inflação e como fator de desenvolvimento das regiões mais pobres do país (Centro-Oeste, Norte e parte do Nordeste).

Esse complexo conjunto de transformações explica por que o excelente desempenho recente da agricultura brasileira não decorre apenas da desvalorização do real. É inegável sua contribuição positiva, mas é forçoso reconhecer que os produtores brasileiros em conjunto com o governo, o Congresso e o agribusiness têm feito um grande esforço para potencializar as vantagens comparativas com que conta o país para a produção de grãos e carnes. Ademais, ao propalar as vantagens advindas da desvalorização cambial deve-se atentar para o fato de que boa parte dos custos variáveis no Brasil está associada a insumos, que têm seus preços cotados em dólares e sofrem elevação em reais com a desvalorização. A desvalorização atendeu a ajustes macroeconômicos e não a favorecimentos setoriais; ela representou uma correção da distorção existente durante o período após a implantação do Plano Real, quando a valorização exagerada do câmbio trouxe forte redução de competitividade para os produtos exportáveis brasileiros e exacerbou o poder de competição dos produtos importados.

A carne de frango mais que dobrou a produção e quadruplicou as exportações entre 1991 e 2001, fazendo do país o segundo maior produtor e exportador mundial. A produção de suínos quase dobrou e as exportações foram multiplicadas por quase 17 vezes.

Mudanças positivas

Assim como o Brasil, a Argentina mostrou um desempenho espetacular na produção agrícola ao longo dos anos 90. Na safra 1990/91 a produção de grãos argentina foi de 39 milhões de toneladas e na safra 2000/01 chegou a 68 milhões. Esse desempenho se deve em grande parte às mudanças estruturais realizadas tanto na economia argentina (Plano de Conversibilidade e abertura econômica) quanto nas políticas setoriais. A agricultura experimentou a redução do intervencionismo estatal, com a criação de um ambiente favorável aos investimentos privados voltados à elevação de sua competitividade. Várias mudanças afetaram positivamente o setor agrícola.

Eliminaram-se os impostos sobre as exportações agrícolas argentinas em 1991. Adicionalmente, em 1992 o governo argentino instituiu um sistema de compensação pela cobrança de IVA (imposto sobre valor agregado) sobre insumos agrícolas, conhecido como *reintegro*. Na exportação de produtos

como milho, trigo, sorgo e oleaginosas – soja e girassol –, os produtores passaram a receber um prêmio equivalente a 2,5% do preço FOB. De todos esses produtos, apenas a soja e o farelo de soja não contam mais com o estímulo.

Foram reduzidas as tarifas para no máximo 15% do preço CIF. Eram freqüentes tarifas de importação de fertilizantes e agroquímicos com valores superiores a 60%. Ficaram isentados de tarifas de importação todos os insumos classificados como bens de capital (aqueles em que seu uso se estende por todo o ciclo produtivo), como por exemplo os tratores.

Quebrou-se o monopólio público na exportação de commodities, como carnes, açúcar, fumo e grãos. Essa iniciativa permitiu o crescimento da presença das grandes *tradings* internacionais e o desenvolvimento do mercado de futuros. Esses fatos promoveram forte elevação da eficiência na comercialização de grãos para o exterior, resultando em melhoria de rentabilidade para os produtores.

Os setores de privatizações da armazenagem e transportes foram objeto de grande volume de investimentos nos últimos anos, reduzindo de forma acentuada o custo de transporte, principalmente entre os terminais graneleiros e os portos. Simultaneamente à liberalização do comércio internacional, essas privatizações permitiram o surgimento de novos tomadores de risco no sistema de comercialização e financiamento da agricultura argentina, incentivando a eficiência.

A ampliação e a modernização do parque industrial foram reflexos das reformas macroeconômicas e setoriais da última década, que trouxeram a ampliação da capacidade instalada da indústria de moagem (soja e trigo) e das indústrias de insumos (fertilizantes e agroquímicos). A presença de multinacionais nesses setores permitiu melhor acesso de crédito para os produtores, sendo notório o desenvolvimento do mecanismo de troca de insumos por produção futura (*canje*), que tem facilitado muito a elevação do uso de tecnologia. A agregação de valor das exportações através da industrialização e a maior disponibilidade doméstica de insumos têm auxiliado na elevação da rentabilidade da agricultura argentina.

O uso de organismos geneticamente modificados (OGMs), no caso da soja transgênica, que ocupa mais de 90% da área plantada, proporciona economia de US$40/t. Isso aliado ao fato de os produtores argentinos não estarem obrigados ao pagamento de um *fee* tecnológico (cobrado nos EUA) pelo uso de produtos oriundos de biotecnologia e poderem guardar sementes para safras posteriores.

A estabilização da economia, no início dos anos 90, com a superação de um longo período de crise macroeconômica, permitiu à Argentina retomar o caminho do crescimento econômico, com a recomposição dos sistemas de crédito e a retomada dos investimentos externos. O setor agrícola se transformou em grande atrativo para investimentos. Se por um lado as reformas macroeconômicas decorrentes do Plano de Conversibilidade permitiram a pontecialização das políticas adotadas para incrementar a competitividade do setor agroexportador, por outro traziam um fator restritivo ao bom desempenho das exportações argentinas, que era a inevitável valorização excessiva do peso diante do dólar.

Qualquer avaliação sobre o desempenho do setor agrícola na Argentina nos próximos anos passa pelos desdobramentos da profunda crise econômica que o país vem atravessando nos últimos quatro anos e que resultou na queda do governo e na extinção do regime de conversibilidade, que durou 11 anos.

A desvalorização do peso traz inegavelmente um forte ganho de competitividade para as exportações agrícolas argentinas. Recente estudo do Inta (Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária da Argentina) aponta que as lavouras serão afetadas diferentemente, dependendo do grau de utilização de insumos (que também tem seus preços corrigidos em pesos) e do tipo de sistema produtivo adotado. A capacidade geradora de divisas do setor exportador agrícola argentino será alavancada, podendo contribuir de forma expressiva para o resultado do balanço de pagamentos do país. O nível de equilíbrio da taxa de câmbio e o tempo necessário para que esse equilíbrio se verifique serão de fundamental importância para a definição do cenário da competitividade das exportações argentinas. Quanto maior for a desvalorização efetiva, maiores serão os ganhos de competitividade dos produtos argentinos; mas quanto mais tempo levar o processo de desequilíbrio, mais lentamente deve se dar a comercialização, pois os produtores tenderão sempre a atrasar o fechamento de suas operações, à espera de uma melhor taxa de conversão dólar/pesos.

A perspectiva é de que a Argentina irá incrementar tremendamente sua capacidade competitiva no mercado de grãos nos próximos anos, com provável elevação de *market-share*. No curto prazo, no entanto, deve enfrentar alguns problemas relativos ao sistema de financiamento e ao restabelecimento da cadeia de pagamentos.

Vantagem competitiva

As perspectivas de longo prazo para a competitividade sul-americana no mercado mundial de grãos têm que levar em conta o tremendo impacto da liberalização e desregulamentação de mercado sobre os preços relativos e a competitividade da região. Ao contrário do que ocorreu nos EUA, os países do Mercosul enfrentaram uma abertura rápida e intensa[2] na economia rural, eliminação de todos os mecanismos de preços de suporte e progressiva eliminação das principais políticas de comercialização agrícolas. Como conseqüência, esses países estão hoje em uma posição de

1. Soja: comparativo de custos de produção
Em US$

	EUA	Brasil[1]		Argentina
	Meio-Oeste 2000/01	Paraná 2001/02	Mato Grosso 2001/02	Pampa Úmida 1998/99
Custos variáveis				
Sementes	45,30	14,01	11,21	
Fertilizantes	20,57	39,50	82,28	
Agroquímicos	55,89	60,67	67,15	
Operações mecanizadas e reparos	57,20	46,46	38,12	
Juros sobre o capital	5,15	9,80	12,60	
Mão-de-obra contratada	3,34	15,37	9,33	
Diversos		3,29	4,01	
Total dos custos variáveis	187,45	189,10	224,70	238,34
Custos fixos				
Depreciação de máquinas e equipamentos	126,14	34,85	40,97	47,23
Custo da terra (aluguel)	224,38	29,93	7,08	155,25
Taxas e seguros	17,43	7,80	8,74	
Despesas administrativas	36,98	36,09	30,50	51,16
Total dos custos fixos	404,93	108,67	87,29	253,64
Custo de produção total	592,38	297,77	311,99	491,98
Produtividade (sacos/hectare)	50,50	45,00	50,00	56,80
Custo variável por saco	3,71	4,20	4,49	4,20
Custo fixo por saco	8,02	2,41	1,75	4,46
Custo total por saco	11,73	6,62	6,24	8,66

Fonte: Usda. Elaboração: Agroconsult.

[1] Dados para o Brasil vieram da Conab. Dados para maio 2001, quando a taxa de câmbio estava em R$2,36/US$.

demandeurs em todas as rodadas de negociação agrícolas internacionais, multilaterais, regionais e bilaterais, visando um progresso considerável na redefinição das desigualdades do Acordo da Agricultura na Rodada Uruguai.

O processo para ganhar vantagem competitiva no setor do agronegócio será intensificado nos próximos anos, especialmente nas indústrias de transporte e armazenagem, devido às esperadas taxas de juros menores e à administração de risco mais eficiente apoiada pelos mercados de capitais. Em algumas partes do vasto território brasileiro, tem-se observado uma rápida melhoria na infra-estrutura rural, muito similar à que ocorreu na virada do século nos EUA. No caso da Argentina, apesar da crise no curto prazo e da restrição de crédito, o país será favorecido por um peso mais fraco, restabelecendo sua competitividade no mercado mundial.

Portanto, é de esperar que os dois países aumentem o *market-share* no mercado de grãos, em detrimento dos EUA. A tabela 1 compara os atuais custos de produção de soja nos EUA, Brasil e Argentina, onde a vantagem competitiva dos países sul-americanos é clara.

Espera-se que a produção de soja na América do Sul seja maior que nos EUA pela primeira vez, na safra de 2002/03. Os EUA já perderam a posição de principal exportador na safra 2001/02.

No caso do milho, o Brasil tornou-se um país exportador líquido, e seu grande *market-share* no setor de carnes, reduzindo a demanda global do milho americano, em conjunto com a capacidade ociosa na Argentina devem determinar um caminho de dificuldades futuras para os produtores americanos (tabela 2).

A questão é saber com que velocidade o processo de aumento do *market-share* da América do Sul irá acontecer. Duas variáveis serão importantes para definir esse processo: a próxima Lei Agrícola americana (U. S. Farm Bill), e os resultados das negociações internacionais de comércio em nível multilateral e regional.

No contexto da próxima lei agrícola americana, a principal questão para os países sul-americanos é o futuro nível dos preços de suporte americanos para soja e culturas relacionadas (trigo e milho). Três programas específicos irão afetar os mercados de soja:

2. Milho: comparativo de custos de produção
Em US$

	EUA	Brasil[1]	
	Meio-Oeste 2000/01	Paraná 2001/02	Mato Grosso 2001/02
Custos variáveis			
Sementes	75,84	31,06	26,91
Fertilizantes	104,11	76,04	105,74
Agroquímicos	75,52	52,67	53,19
Operações mecanizadas e reparos	132,05	49,48	50,72
Juros sobre o capital	11,16	8,07	8,86
Mão-de-obra contratada	5,82	8,07	12,92
Diversos		4,08	4,73
Total dos custos variáveis	404,50	229,47	263,07
Custos fixos			
Depreciação de máquinas e equipamentos	166,63	40,45	35,52
Custo da terra (aluguel)	249,33	29,93	7,08
Taxas e seguros	16,01	9,70	10,92
Despesas administrativas	27,50	43,69	43,59
Total dos custos fixos	459,47	123,77	97,11
Custo de produção total	863,97	353,24	360,18
Produtividade (sacos/hectare)	155,09	100,00	100,00
Custo variável por saco	2,61	2,29	2,63
Custo fixo por saco	2,96	1,24	0,97
Custo total por saco	5,57	3,53	3,60

Fonte: Usda.

[1] Dados para o Brasil vieram da Conab. Dados para maio 2001, quando a taxa de câmbio estava em R$2,36/US$.

- o novo preço mínimo (*loan rate*);
- os novos pagamentos diretos (*fixed decoupled payments*);
- os novos pagamentos contracíclicos (*counter cyclical payments*) estabelecidos sob ambas as versões da Lei Agrícola, chamados de preço meta da Câmara dos Deputados (*House target price*) e preço de proteção à renda do Senado (*Senate income protection price*).

De fato, o caso da soja ilustra muito bem como as políticas domésticas protecionistas podem distorcer o comércio. Desde 1998, e a partir de uma decisão política do secretário da Agricultura dos EUA, o preço mínimo para a soja foi artificialmente colocado a US$5,26/*bushel*, muito acima do preço recebido pelo produtor no mercado. Em 1999, o governo americano gastou US$2,9 bilhões para assegurar o preço mínimo para os sojicultores, depois da queda dos preços mundiais (diferente dos demais grãos, antes de 1997, a soja não estava sujeita a elevados preços mínimos). Os subsídios à soja atingiram US$3,1 bilhões em 2000 e US$3,4 bilhões em 2001. Para a safra de 2002, está previsto um recorde de US$3,57 bilhões, equivalente a mais de dois terços do valor das exportações brasileiras do complexo soja, mesmo lembrando que a soja ocupa o primeiro lugar na lista das exportações brasileiras.

Os produtores brasileiros estão especialmente preocupados com os preços relativos que serão artificialmente fixados na próxima Lei Agrícola americana, mais especificamente os preços mínimos e os preços-meta para soja, trigo, milho e algodão. A atual situação desses preços claramente favorece a produção de soja, e a questão é saber se essas distorções irão continuar.

Brasil e Argentina defendem que todas as formas de subsídios que distorcem o comércio deveriam ser completamente eliminadas por todos os países na próxima rodada da Organização Mundial de Comércio (OMC). Isso inclui todos os subsídios domésticos e de exportação notificados pela OMC, os créditos às exportações agrícolas oficialmente concedidos pelo governo – como por exemplo os programas US GSM –, o abuso do uso de programas internacionais de ajuda alimentar, o uso de

3. Testes hipotéticos da competitividade do custo de exportação

	EUA	Brasil				Argentina	
	Meio-Oeste	Paraná		Mato Grosso		Buenos Aires	
	2000/01 US$/bu.	2001/02 US$/bu.	% do custo EUA	2001/02 US$/bu.	% do custo EUA	1998/99 US$/bu.	% do custo EUA
Itens de custo							
Custos de produção							
Custos variáveis	1,68	1,90		2,03		1,9	
Custos fixos	3,64	1,11		0,88		2,02	
Custos fixos s/ custos da terra	1,62	0,80		0,81		0,79	
Custo total de produção	5,32	3,01	56,58	2,91	54,70	3,92	73,68
Custo total de produção s/custos da terra	3,30	2,70		2,84		2,69	
Comercialização e transporte doméstico	0,43	0,55		1,06		0,81	
Custo na fronteira	5,75	3,56	61,91	3,97	69,04	4,73	82,26
Custo na fronteira s/ custo da terra	3,73	3,25		3,90		3,50	
Custos de frete até Rotterdam	0,38	0,62		0,62		0,49	
Preço em Rotterdam	6,13	4,18	68,19	4,96	80,91	5,22	85,16
Preço em Rotterdam s/ custos da terra	4,1	3,9	94,2	4,5	109,97	3,99	97,1

Fontes: Usda e Conab. Elaboração: Agroconsult.

[1] Dados para o Brasil vieram da Conab. Dados para maio 2001, quando a taxa de câmbio estava em R$2,36/US$.

empresas estatais de comércio, a imposição de restrições às exportações (por exemplo, tarifas) e todas as formas de cartéis de venda.

É fácil dizer que, se os preços de suporte americanos terminassem, a tendência de aumento no preço da terra nos EUA iria reverter. O valor da terra passaria a estar mais diretamente relacionado com sua rentabilidade real. Tome como exemplo uma típica fazenda do Meio-Oeste americano, com 50% da sua área plantada com soja e a outra metade plantada com milho. Utilizando os dados de custos do Usda, o preço da terra seria de US$1.530/acre, se o ponto de equilíbrio for a US$5 por *bushel* de soja. Isso representaria uma redução de 15% no preço atual da terra, que é de US$1.815/acre. Na mesma linha, com a soja a US$4,44 por *bushel*, como ocorreu na safra 2000/01, o preço da terra seria de US$1.020/acre no ponto de equilíbrio – um decréscimo de 44% dos preços atuais de terra. Se tomarmos os custos de produção de Brasil e Argentina, a aproximadamente US$3/*bushel*, o ponto de equilíbrio nunca será alcançado nos EUA. Isso demonstra claramente que a vantagem competitiva da América do Sul não depende somente de taxa de câmbio desvalorizada e terra barata.[3]

Não obstante, devem-se reconhecer as limitações desses cálculos e o fato de que a performance das exportações não está restrita aos custos de produção, mas inclui também a capacidade de comercializar e transportar competitivamente. No entanto, é evidente que a diferença nos custos de produção confere uma grande vantagem competitiva ao Brasil e à Argentina. Até a safra 1998/99, momentos antes do estudo comparativo feito pelos economistas do Usda Dohlman & Bolling, "Agriculture in Brazil and Argentina: developments and prospects for major field crops", a vantagem competitiva da soja brasileira quando comparada com a norte-americana estava entre 5 e 10%, dependendo da região produtora. A soja argentina tinha uma vantagem de 15% sobre os Estados Unidos. Quando comparada com o preço CIF de Rotterdam, a vantagem brasileira era de 5% ou chegava a desaparecer, dependendo da região, enquanto a Argentina mantinha uma vantagem de 10%.

Analisando os dados de custos de produção da soja nos EUA, durante a safra 2000/01, e no Brasil para a safra 2001/02, considerando os custos estáveis de comercialização e transporte doméstico de 1998/99, conclui-se que a vantagem do preço FOB brasileiro abriu para uma faixa de 32 a 38%; dependendo da região produtora, essa faixa passa de 19 a 32% em termos de preço CIF Rotterdam (tabela 3). Na Argentina ainda é difícil estimar os ganhos pela desvalorização ou até antecipar os impostos nas exportações. Mas é possível assegurar que as vantagens competitivas aumentarão no início de 2002.

Esses dados sugerem uma revisão na previsão de

market-share para os três maiores exportadores de soja e dos seus subprodutos, com um esperado crescimento rápido de volumes exportados do Brasil e da Argentina. As margens devem aumentar tanto para produtores como para processadores na América do Sul.

Brasil e Argentina iniciaram um amplo processo de reforma na agricultura durante a década de 90, o que já tem dado resultado em termos de aumento na competitividade. Esses processos de reforma deverão continuar nos próximos anos. Ambos os países mudaram seus sistemas cambiais, livrando-se dos mecanismos que permitiam moedas nacionais sobrevalorizadas e reduziam a capacidade de competir nos mercados internacionais. As mudanças têm-se refletido no acelerado ritmo de uso de novas áreas férteis e no aumento de produção e exportações.

As mudanças que ocorreram e estão em processo têm compensado, mesmo que parcialmente, as distorções das políticas protecionistas americanas, que geraram um excesso de produção oriunda de propriedades agrícolas altamente subsidiadas. Espera-se uma forte redução em subsídios dos EUA em conseqüência de uma decisão voluntária para a próxima Lei Agrícola, no fim desta década, ou em conseqüência das negociações internacionais da OMC. É possível, entretanto, que os tomadores de decisão dos países desenvolvidos prefiram o caminho de mais protecionismo para seus mercados e produtores. Embora não provável ou aceitável, essa decisão pressionará a consolidação de mais vantagens competitivas para os produtores da América do Sul, ao mesmo tempo em que os subsídios guarda-chuva dos países ricos transformarão produtores agrícolas em funcionários públicos de fato.

E-mail: gsbastos@fgv.br

Notas

Texto traduzido, revisado e adaptado do original Grain markets: a South American perspective, por André S. M. Pessôa e Marcos S. Jank, apresentado no Grains and Oilseed Outlook do Agricultural Outlook Forum 2002, em 22 de fevereiro, em Arlington (VA).

[1]Para avaliar o grau de acerto do Usda em projetar a safra de soja sul-americana foram comparados os dados referentes ao relatório de outubro de cada ano – período imediatamente anterior à divulgação das primeiras estimativas oficiais de safra por parte dos governos do Brasil e da Argentina – com os dados definitivos de safra.

[2]O Brasil fez uma redução unilateral de mais de 40 pontos em sua tarifa média nos últimos 15 anos, de 55% em 1987 para 14,3% em 2001.

[3]No caso de milho, considerando-se um preço de US$1,75/*bushel* – como recebido pelos produtores americanos na safra 2002/01 –, o preço da terra seria de US$220/acre, representando um decréscimo de 88% no valor atual do preço da terra. Tanto o Brasil como a Argentina são lucrativos a US$1,75/*bushel* em Chicago.

A soja brasileira incomoda

O mercado internacional acompanha o avanço da soja no Centro-Oeste brasileiro. Segundo estimativas para o ano safra de 2002/03, Brasil e Argentina terão pela primeira vez uma produção de 75,8 milhões de toneladas de soja, maior que a dos EUA. Uma expansão que se explica por consideráveis ganhos de produtividade, turbinados pelo câmbio e pelas relações de preço soja/milho altamente favoráveis.

Em contrapartida, os subsídios americanos devem continuar, oferecendo preços de suporte acima dos custos de produção, incentivando dessa forma a produção de soja nos EUA.

Numa desesperada tentativa de conter a expectativa de baixa dos preços no mercado internacional, uma ONG norte-americana, formada por agricultores, apresenta uma proposta inusitada para resolver de vez essa situação. Essa ONG, a Focus on Sabbatical, propõe a redução da produção dos cinco maiores países exportadores líquidos de grãos e oleaginosas (EUA, Canadá, Brasil, Austrália e Argentina), através da redução de área plantada. Para alcançar essa meta, os produtores norte-americanos e australianos estariam investindo US$15/acre a ser reduzido em uma companhia de investimento, que teria dois objetivos: pagar aos produtores sul-americanos a redução da área plantada com soja e comprar grãos e futuros para aumentar o próprio retorno. Além disso, a ONG exige uma taxa vitalícia de US$250/produtor que se interessar em associar e obter os benefícios do corte da produção e alta dos preços internacionais da soja.

Ainda não existem estudos que comprovem a eficácia dessa ação. Mas, em tese, nem precisa. Sendo a soja uma cultura anual, o efeito do *free-rider* diante de preços mais remuneradores será inevitável. Como garantir que outros países não produzam soja e resolvam exportar para o mercado internacional? Se nem com café a retenção de estoques – uma iniciativa privada – surtiu efeito, como esperar o mesmo de uma cultura anual? Ganha-se num primeiro e curto momento, perde-se à frente. A cadeia produtiva da soja, como um todo, perde. Não seria mais fácil e simples reduzir os subsídios norte-americanos à soja? **(G. S. B.)**

Menos
soja que milho

A notícia de redução na área de plantio dos EUA movimenta o mercado com leve expectativa de recuperação dos preços

ARGEMIRO LUÍS BRUM



No último dia 28 de março o Usda, Departamento de Agricultura dos EUA, divulgou a intenção de plantio dos produtores norte-americanos para a futura safra de verão de soja e milho. Os números não chegaram a surpreender, pois uma parte do mercado indicava possibilidades de recuo na área a ser plantada com soja. No entanto, é significativo o fato de que os produtores daquele país, pela primeira vez nos últimos anos, estejam projetando ocupar menos área com soja em relação ao milho.

Efetivamente, o relatório anunciou uma área de soja de 29,53 milhões de hectares, contra 30 milhões plantados no ano anterior. O número anunciado ficou no patamar mínimo esperado pelo mercado. Por sua vez, em milho a área aumentou para quase 32 milhões de hectares, contra 30,7 milhões em 2001, ficando muito próxima do patamar máximo esperado pelo mercado.

Confirmada essa área de plantio nos EUA e sob condições normais de produtividade, a tendência será aquele país colher em outubro algo em torno de 76 milhões de toneladas. Menos, portanto, do que os 78,7 milhões, confirmados na última safra. A redução em volume não chegaria a ser significativa, se comparada com o comportamento médio da produção norte-

americana nos últimos 10 anos, mas tende a influir sobre os estoques finais, já em recuo de 4,9% em relação a março de 2001.

O relatório do Usda anunciou uma área de soja de 29,53 milhões de hectares, contra 30 milhões plantados no ano anterior. O número anunciado ficou no patamar mínimo esperado pelo mercado.

Otimismo moderado

Apesar do quadro relativamente otimista para as cotações da soja em Chicago, na medida em que o mercado estará agora muito dependente do comportamento do clima nos EUA e da evolução dos estoques finais, não houve modificações imediatas nas cotações. Elas chegaram a recuar um pouco nos primeiros dias após o anúncio do relatório, o que pode ser explicado por três razões aparentes:

- o mercado esperava uma redução de área maior do que a anunciada (470 mil hectares), tendo havido inclusive notícia de um recuo superior a 1 milhão de hectares entre analistas privados que antecederam o relatório oficial;
- o mercado pode estar considerando que um aumento na produtividade, como tem ocorrido nos últimos anos, poderia compensar parcialmente a redução da área;
- parte do mercado ainda considera a possibilidade de reversão nos atuais números de plantio, apostando que a área de soja possa pelo menos repetir o número ocorrido no ano anterior.

Pelo sim, pelo não, o fato é que os preços da soja no Brasil, que nos primeiros dias de abril alcançam um patamar bem mais baixo – ao redor de R$19,50/saco ao produtor na média do Estado –, embora previsíveis e anunciados, têm real possibilidade de recuperação no segundo semestre. Dessa vez não mais em função de movimentos cambiais, como no ano passado, mas pela valorização do produto em razão de uma possível redução na produção dos EUA associada à demanda mundial, que se mantém aquecida.

No caso de problemas climáticos nos EUA entre os meses de maio e agosto, a recuperação das cotações em Chicago viria mais rápida e mais cedo. Afinal, a média de março de 2002 ficou em US$4,59/*bushel*, enquanto a média histórica (últimos 30 anos) é de US$6,23/*bushel*. Já a média dos últimos 15 anos registra US$6,08/*bushel*.

A realidade ainda não permite euforia demasiada pois se nota, por enquanto, uma enorme resistência do mercado internacional em romper de forma duradoura a barreira dos US$5,00/*bushel* em Chicago – esse rompimento, nos últimos 36 meses, foi registrado em apenas oito meses. Tudo indica que aos poucos o mercado está assumindo uma postura mais altista que deverá ser confirmada em 2003 com a entrada em vigência do novo Farm Bill dos EUA, menos favorável ao plantio da soja, caso os valores previstos para os preços de apoio ao produtor de lá se confirmem.

Argemiro L. Brum *é professor do DECon/Unijuí, doutor pela EHESS de Paris (França), coordenador, pesquisador e analista da Central Internacional de Análises Econômicas e de Estudos de Mercado Agropecuário (Ceema).*

CLAUDIO LARANGEIRA/kino.com.br



Exuberância agropecuária

Uma produção generosa de grãos e oleaginosas garante a performance da economia brasileira

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

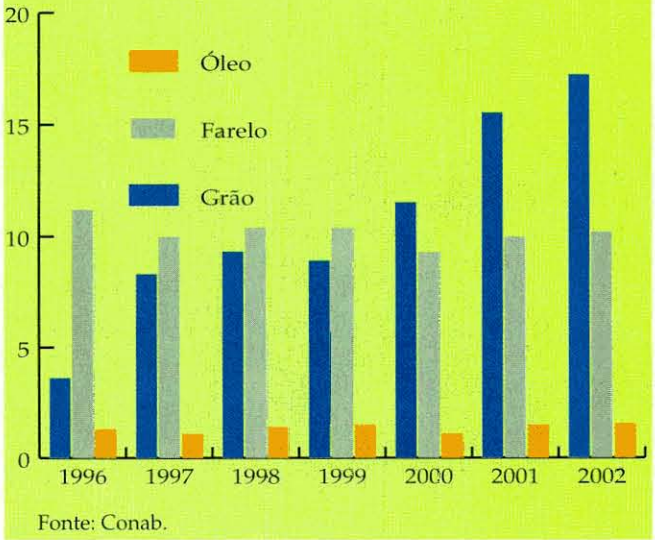
A agropecuária foi o ponto de resistência para evitar uma piora no desempenho da economia nacional em 2001. O PIB do exercício teve um crescimento pífio de 1,5%. O racionamento energético, somado à sustentação de juros reais elevados, pesou negativamente sobre o comportamento da indústria, cuja queda violenta foi de 0,58%. O setor de serviços cresceu, porém à taxa de 2,52%.

O crescimento de 5,11% no PIB setorial da agricultura garantiu a contribuição para o país. Aliás, o ano passado certamente deixará saudade para a atividade primária. AGROANALYSIS de março traçou o retrato real dessa situação, tomando por base a produção das carnes avícolas, bovinas e suínas. Nesta edição o foco de análise volta-se para os grãos.

Embaladas pela desvalorização interna do real e as doenças da vaca louca e febre aftosa na União Européia e outras regiões do planeta, as exportações de bens agrícolas entraram em rota de ascensão inusitada. A liquidez do agronegócio ganhou força; os resultados apurados pelas indústrias processadoras de matérias-primas e máquinas e insumos para o campo evidenciaram esse momento.

Para 2002, diante da expectativa de outra safra generosa de cereais e oleaginosas, novamente o setor agrícola cria condições muito favoráveis para a performance da economia brasileira. No último trimestre de 2001 sua contribuição chegou a 9,92% – conjuntura rara nas últimas décadas. Uma demonstração de força calcada em competência tecnológica e gerencial.

Brasil: exportações no complexo soja



Fonte: Conab.

ACORDOS E EMBATES

Como os resultados do agronegócio dependem cada vez mais do ritmo das exportações, é preciso visualizar horizontes de outras geografias envolvidas no mapa de trabalho e demonstrar tirocínio empresarial além das fronteiras nacionais. Os mercados são finitos, quando não fechados e de difícil acesso. As políticas protecionistas persistirão ainda por muito tempo. O caminho é preparar-se para enfrentar as maratonas de negociações na OMC e Mercosul e acompanhar de perto as etapas da formação da Alca, além de buscar acordos comerciais com países parceiros.

No plano internacional, um dos fatos mais importantes para a agricultura brasileira será a aprovação do Farm Bill pelo Congresso norte-americano até setembro próximo. O texto aprovado pelo Senado prevê recursos da ordem de US$45 bilhões para os próximos cinco anos. O valor

Brasil: balanço de oferta e demanda

Em mil toneladas

Produto	Safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Suprimento	Consumo	Exportação	Estoque final
Algodão em pluma	1996/97	186,9	305,7	438,5	931,1	798,7	0.3	132,1
	1997/98	132,1	411,0	334,4	877,5	782,9	3,1	91,5
	1998/99	91,5	520,1	280,3	891,9	806,5	3,9	81,5
	1999/00	81,5	700,3	299,9	1.081,7	885,0	28,5	168,2
	2000/01	168,2	938,8	81,3	1.188,3	860,0	147,3	181,0
	2001/02	181,0	786,5	133,0	1.100,5	860,0	86,0	154,5
Arroz em casca	1996/97	2.184,9	9.524,0	1.222,7	12.931,6	11.664,4	13,5	1.253,7
	1997/98	1.253,7	8.462,9	2.073,3	11.789,9	11.664,4	8,7	116,8
	1998/99	116,8	11.582,2	1.393,5	13.092,5	11.699,3	70,1	1.323,1
	1999/00	1.323,1	11.423,1	996,1	13.742,3	11.700,0	38,8	2.003,5
	2000/01	2.003,5	10.386,0	975,5	13.365,0	11.700,0	32,5	1.632,5
	2001/02	1.632,5	11.495,5	910,0	14.038,0	11.700,0	200,0	2.138,0
Feijão	1996/97	350,1	2.914,8	157,4	3.422,3	3.200,0	4,1	218,2
	1997/98	218,2	2.206,3	189,7	2.614,2	2.500,0	1,1	113,1
	1998/99	113,1	2.895,7	90,0	3.098,8	2.950,0	2,0	146,8
	1999/00	146,8	3.098,0	77,7	3.322,5	2.900,0	2,0	420,5
	2000/01	420,5	2.587,1	128,9	3.136,5	2.800,0	2,0	334,5
	2001/02	334,5	3.256,0	100,0	3.690,5	2.900,0	2,0	788,5
Milho	1996/97	5.961,4	36.166,0	500,0	42.627,4	35.400,0	82,3	7.145,1
	1997/98	7.145,1	30.187,8	1.765,0	39.097,9	35.000,0	0,0	4.097,9
	1998/99	4.097,9	32.393,4	900,0	37.391,3	35.000,0	0,0	2.391,3
	1999/00	2.391,3	31.640,9	1.769,8	35.802,0	34.480,0	0,0	1.322,0
	2000/01	1.322,0	41.536,2	625,0	43.483,2	36.235,5	5.629,0	1.618,7
	2001/02	1.618,7	37.906,6	600,0	40.125,3	36.960,2	2.000,0	1.165,1
Soja em grãos	1996/97	3.165,4	26.160,0	1.024,0	30.349,4	19.880,0	8.340,0	2.129,4
	1997/98	2.129,4	31.370,0	406,0	33.905,4	22.400,0	9.288,0	2.217,4
	1998/99	2.217,4	30.765,0	582,0	33.564,4	22.300,0	8.917,0	2.347,4
	1999/00	2.347,4	32.344,6	807,0	35.499,0	21.420,0	11.517,0	2.562,0
	2000/01	2.562,0	37.218,3	700,0	40.480,3	23.630,0	15.675,0	1.175,3
	2001/02	1.175,3	41.539,5	450,0	43.164,8	25.000,0	18.000,0	164,8
Farelo de soja	1996/97	845,2	14.615,0	305,0	15.765,2	5.350,0	10.013,0	402,2
	1997/98	402,2	16.590,0	161,0	17.153,2	5.900,0	10.447,0	806,2
	1998/99	806,2	16.511,0	78,0	17.395,2	6.300,0	10.431,0	664,2
	1999/00	664,2	15.800,0	99,0	16.563,2	6.800,0	9.375,0	388,2
	2000/01	388,2	17.538,0	170,0	18.096,2	7.400,0	10.300,0	396,2
	2001/02	396,2	18.800,0	200,0	19.396,2	7.700,0	11.271,0	425,2
Óleo de soja bruto	1996/97	416,7	3.515,0	145,0	4.076,7	2.682,0	1.124,0	270,7
	1997/98	270,7	3.990,0	214,0	4.474,7	2.740,0	1.367,0	367,7
	1998/99	367,7	3.971,0	159,2	4.497,9	2.780,0	1.433,0	284,9
	1999/00	284,9	3.800,0	105,0	4.189,9	2.860,0	931,0	398,9
	2000/01	398,9	4.218,0	70,0	4.686,9	2.920,0	1.350,0	416,9
	2001/02	416,9	4.525,0	50,0	4.991,9	3.020,0	1.550,0	421,9
Trigo	1997/98	821,1	2.402,0	6.190,3	9.413,4	8.645,0	0,0	768,4
	1998/99	768,4	2.188,0	7.071,0	10.027,4	9.182,0	0,0	845,4
	1999/00	845,4	2.403,0	7.733,3	10.981,7	10.050,0	0,0	931,7
	2000/01	931,7	1.658,4	7.609,9	10.200,0	10.070,0	0,0	130,0
	2001/02	130,0	3.194,2	7.500,0	10.824,2	10.100,0	0,0	724,2

Fontes: Conab, Secretaria Federal Decex, BCSP, FIBGE, Abrasem, B. B., Sinditextil, Moinhos, cooperativas e agentes de mercado.
Obs.: o estoque inicial de trigo é computado em 1º de agosto de cada ano. Os demais produtos são computados em 1º de fevereiro.
Elaboração: Conab, 20-2-2002.

Patamar: 100 milhões de toneladas



A Conab realizou, entre 27 de janeiro a 2 de fevereiro últimos o terceiro levantamento da safra 2001/02 em todas as unidades da Federação. O objetivo da pesquisa foi levantar informações acerca do desempenho das lavouras de algodão, amendoim primeira e segunda safras, arroz, feijão primeira e segunda safras, milho primeira safra, e soja, além da intenção de plantio do milho segunda safra. Nos dois levantamentos anteriores (outubro e dezembro), a produtividade das lavouras era mera expectativa. Agora a produtividade estimada resulta de constatações em nível de campo e reflete o comportamento do clima durante o ciclo das lavouras.

O trabalho contou com a colaboração do IBGE, de profissionais de cooperativas, secretarias de Agricultura e demais órgãos de assistência técnica e extensão rural das redes oficial e privada, de revendedores de insumos e dos agentes financeiros pelas informações prestadas.

As estimativas de área e produção foram desenvolvidas dentro dos seguintes critérios:

- safra de verão 2001/02: dados da pesquisa para as culturas de algodão, amendoim primeira safra, arroz, feijão primeira safra, milho primeira safra e soja, nos estados das regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste;
- segunda safra de verão: dados de área da pesquisa realizada entre 27 de janeiro e 2 de fevereiro e a produtividade de uma safra normal;
- safra de inverno: dados da safra passada;
- safras Norte e Nordeste (nos estados não visitados): dados de safras normais.

A área a ser cultivada no país na safra 2001/02, estimada em 39,3 milhões de hectares, supera em 4,7%, ou 1,8 milhão de hectares, a safra anterior. Arroz, feijão primeira safra, feijão segunda safra, milho segunda safra e soja apresentaram variação positiva, enquanto as culturas de algodão e milho primeira safra tiveram redução.

Na região Centro-Sul, houve crescimento de 3,7% na área, com destaque para a soja, cultivada em áreas ocupadas com milho, algodão e arroz na safra passada. As áreas de feijão primeira safra e arroz tiveram aumento. O algodão, que vinha apresentando expressivo crescimento, apresenta redução diante dos baixos preços da última safra e das perspectivas desfavoráveis para a próxima. O milho primeira safra se reduziu, diante dos bons preços pagos à cultura da soja, seu principal concorrente em área.

A produção nacional está estimada em 100,5 milhões de toneladas, o que representa um crescimento de 2,3%, ou 2,2 milhões de toneladas, sobre a safra 2000/01. Confirma-se o recorde previsto no levantamento anterior.

Adversidades climáticas, estiagem e altas temperaturas nos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina causaram perdas nas lavouras de milho e soja. Em compensação chuvas regulares e bom nível de produtividade para as culturas ocorreram nos demais estados do país.

O tamanho da colheita ainda depende da continuidade do clima favorável às culturas, em sua maioria nos estágios de floração e formação de grãos, quando necessita de chuvas regulares. Depende também de como se comportará o milho segunda safra (safrinha), em fase de plantio durante fevereiro e março, além das culturas de inverno, notadamente do trigo, com calendário de plantio entre abril e junho (**L. A. P. e R. A.**).

Brasil: balanço de oferta e demanda de milho

Em mil toneladas

Safra	Produção	Importação	Suprimento	Consumo	Exportação	Estoque final
1996/97	36.166,00	500,00	42.627,40	35.400,00	82,30	7.145,10
1997/98	30.187,80	1.765,00	39.097,90	35.000,00	-	4.097,90
1998/99	32.393,40	900,00	37.391,30	35.000,00	-	2.391,30
1999/2000	31.640,90	1.769,80	35.802,00	34.480,00	-	1.322,00
2000/01	41.536,20	625,00	43.483,20	36.235,50	5.629,00	1.618,70
2001/02	37.906,60	600,00	40.125,30	36.960,20	2.000,00	1.165,10

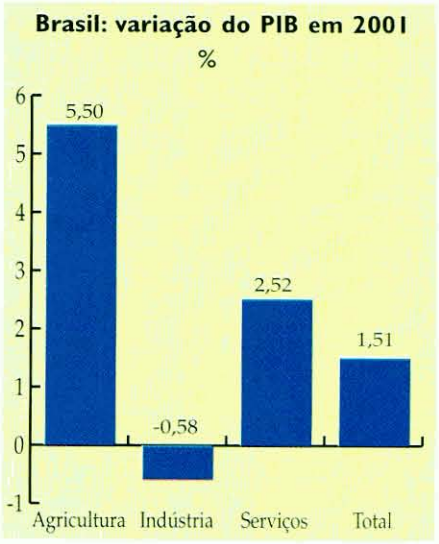
Fontes: Conab, Secretaria Federal Decex, BCSP, FIBGE, Abrasem, B. B., Sinditextil, Moinhos, cooperativas e agentes de mercado.
Obs.: O estoque inicial de milho é computado em 1º de fevereiro.
Elaboração: Conab, 20-2-2002.

Brasil: estimativa de produção de grãos

Safras 2000/01 e 2001/02
Mil t

Cultura	Safra		Variação	
	2000/01 (a)	2001/02 (b)	Percentual (b/a)	Absoluta (b-a)
Caroço de algodão	1.521,9	1.280,0	-15,9	-241,9
Amendoim total	196,7	195,5	-0,6	-1,2
Amendoim 1ª safra	168,5	163,5	-3,0	-5,0
Amendoim 2ª safra	28,2	32,0	13,5	3,8
Arroz	10.386,0	11.495,5	10,7	1.109,5
Aveia	330,7	330,7	0,0	0,0
Centeio	8,6	8,6	0,0	0,0
Cevada	283,0	283,0	0,0	0,0
Feijão total	2.587,1	3.256,0	25,9	669,0
Feijão 1ª safra	1.155,7	1.362,4	17,9	206,7
Feijão 2ª safra	1.144,9	1.586,8	38,6	441,9
Feijão 3ª safra	286,5	306,8	7,1	20,4
Girassol	74,4	74,4	0,0	0,0
Mamona	79,9	79,9	0,0	0,0
Milho total	41.535,2	37.909,6	-8,7	-3.625,6
Milho 1ª safra	35.227,5	29.853,5	-15,3	-5.374,0
Milho 2ª safra	6.307,7	8.056,1	27,7	1.748,4
Soja	37.218,3	41.539,5	11,6	4.321,2
Sorgo	895,7	895,7	0,0	0,0
Trigo	3.194,2	3.194,2	0,0	0,0
Brasil	98.311,7	100.542,6	2,3	2.231,0

Fonte: Conab, fev. 2002.

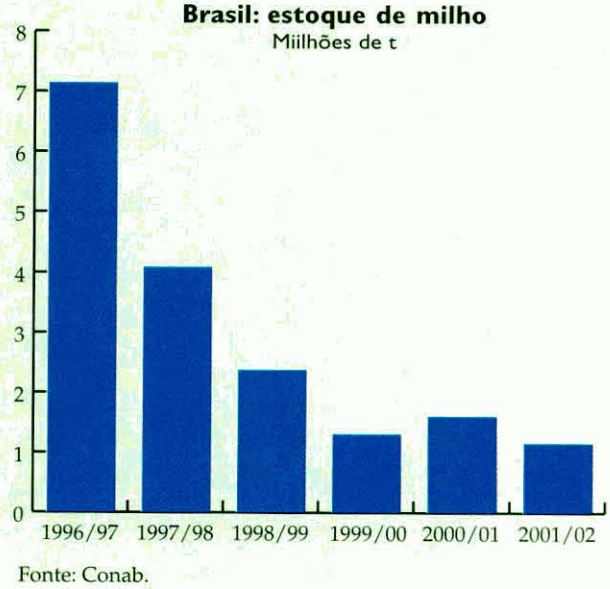


supera em quase 78% o valor vigente de US$25 bilhões. A lei voltou à Câmara dos Deputados, que havia aprovado em outubro último projeto de US$73,5 bilhões (US$36,5 bilhões em cada qüinqüênio) nos gastos de programas agrícolas para o período de 10 anos.

Na forma proposta pelo Senado, o Farm Bill dobra os gastos com o programa de proteção do solo, água e animais selvagens e inclui subsídios a produtores de leite, mel e lã. A lei também expande o programa de conservação de reserva e amplia para 40 milhões de acres as áreas de pousio, 10% além das existentes atualmente. Segundo o programa de sustentação de preços, produtos como



Fonte: Conab.



Fonte: Conab.

Brasil: comparativo da área plantada

Mil hectares

Região/cultura	Safra 2000/01 (a)	Safra 2001/02 (b)	Variação Percentual (b/a)	Variação Absoluta (b-a)
1. Região Centro-Sul	29.499,1	30.589,9	3,7	1.090,8
1.1 Culturas de verão	27.182,0	28.260,9	4,0	1.078,9
Algodão	714,2	562,0	-21,3	-152,2
Amendoim 1ª safra	78,5	72,7	-7,4	-5,8
Amendoim 2ª safra	17,5	17,5	-	-
Arroz	1.957,3	1.993,8	1,9	36,5
Feijão 1ª safra	914,6	1.001,2	9,5	86,6
Feijão 2ª safra	514,1	547,2	6,4	33,1
Mamona	5,8	5,8	-	-
Milho 1ª safra	7.687,8	6.553,9	-14,8	-1.133,9
Milho 2ª safra	2.145,9	2.554,0	19,0	408,1
Soja	12.672,0	14.478,5	14,3	1.806,5
Sorgo	474,3	474,3	-	-
1.2 Culturas de inverno	2.317,1	2.329,0	0,5	11,9
Aveia	248,5	248,5	-	-
Centeio	7,2	7,2	-	-
Cevada	140,6	140,6	-	-
Feijão 3ª safra	163,1	175,0	7,3	11,9
Girassol	47,5	47,5	-	-
Trigo	1.710,2	1.710,2	-	-
2. Região Norte	1.398,5	1.488,1	6,4	89,6
Algodão	2,6	-	-100,0	-2,6
Arroz	563,4	648,3	15,1	84,9
Feijão 1ª safra	2,0	2,0	-	-
Feijão 2ª safra	199,5	191,3	-4,1	-8,2
Milho 1ª safra	558,0	564,1	1,1	6,1
Soja	73,0	82,4	12,9	9,4
3. Região Nordeste	6.599,2	7.166,5	8,6	567,3
Algodão	151,6	188,4	24,3	36,8
Arroz	727,9	764,6	5,0	36,7
Amendoim 2ª safra	6,4	6,4	-	-
Feijão 1ª safra	368,5	423,8	15,0	55,3
Feijão 2ª safra	1.630,1	1.853,5	13,7	223,4
Feijão 3ª safra	11,0	12,1	10,0	1,1
Mamona	155,6	155,6	-	-
Milho 1ª safra	2.299,7	2.324,0	1,1	24,3
Milho 2ª safra	280,5	317,8	13,3	37,3
Soja	940,2	1.092,6	16,2	152,4
Sorgo	27,7	27,7	-27,7	-27,7
Brasil	37.496,8	39.244,5	4,7	1.747,7

Fonte: Conab, fev. 2002.

trigo, milho, algodão e arroz terão os preços mínimos elevados.

Diante da concessão de subsídios pelos Estados Unidos, o governo se prepara para um duro contencioso na OMC ainda neste primeiro semestre. Há quem antecipe um embate mais complexo e emblemático em relação ao conflito Embraer e Bombardier. Esse passo se refletirá decisivamente nos rumos da negociação sobre abertura de mercados agrícolas da nova rodada do milênio, a iniciar-se neste ano.

Liquidez garantida

Mesmo afetada pelo protecionismo norte-americano, a soja brasileira segue sendo a grande vedete entre cereais e oleaginosas. A receita cambial do complexo está prevista pela Abiove em US$5,29 bilhões, o correspondente a um aumento de 6%. O esmagamento sobe para 23,2 milhões de toneladas e chega a crescer 4,5%. Os preços médios da tonelada de farelo e óleo ficarão, respectivamente, em US$170 e US$330, com variação de menos 5,5% e mais 6%. A paridade de exportação entre o real e o dólar é de R$2,30. A liquidez da comercialização está garantida, com muita venda antecipada no segundo semestre de 2001, quando o real sofreu alta desvalorização relativamente ao dólar. Em final de março, metade da produção estava vendida.

A situação do milho é bem diferente. A oferta teve grande redução. As exportações podem ficar ao redor de 3 milhões de toneladas, abaixo dos 5 milhões do ano passado. A quebra da colheita no Rio Grande do Sul e Santa Catarina provocou baixa de 1,5 milhão de toneladas. A chamada safrinha, sempre de alto risco de adversidade climática, terá de ser recorde para não estreitar mais fortemente o abastecimento – um susto para as criações.

Tanto para a soja como para o milho, do lado externo a situação mostra um quadro bem calmo. O balanço de oferta e demanda segue normal, com os estoques apresentando variações em faixas previsíveis de segurança. As cotações não mostram sinais de volatilidade e continuam passíveis de projeção com boa margem de acerto.



FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

GESTÃO ESTRATÉGICA EM AGRIBUSINESS

Fundamentos e oportunidades

Público alvo

Profissionais em cargos de gerência em empresas do agribusiness, nos segmentos da indústria de insumos; empresas e cooperativas agropecuárias; indústria de processamento (alimentos, bebidas, fumo, fibras e energia renovável); distribuição (atacado e varejo) e prestadores de serviços (tradings e instituições financeiras). Profissionais que desejam ingressar na moderna era do conhecimento estratégico na carreira administrativa e no ramo do agronegócio.

Objetivo

Dar aos participantes uma visão integrada do agribusiness e de gestão empresarial. Capacitar os seus participantes com ferramentas empresariais modernas de planejamento, organização, direção e avaliação aplicados ao agribusiness. Desenvolver habilidades de análise de empresas e mercados e elaboração de planos de negócios.

Metodologia

O programa consiste em três módulos, que poderão ser realizados independentemente. O participante que completar os três módulos, totalizando uma carga horária de 370 horas-aula, poderá obter um certificado de Especialização Lato sensu em "Gestão Estratégica em Agribusiness", desde que cumpra os requisitos de freqüência, notas de avaliações e apresentação do trabalho de conclusão do curso. O curso baseia-se na exposição dialogada, que dará suporte aos debates, vivências, discussão de textos, exercícios de situações práticas e atuais, jogos, além do uso de dinâmica de grupo e de estudos de casos.

Realização do Módulo I

Número de aulas: 120
Dia da semana: Sábado
Horário: das 8h30 às 18h
Início: 23-3-2001
Término: 22-6-2001
Preço: R$4.560,00 à vista ou 1+3 *parcelas de* R$1.175,30

Módulo I - Fundamentos e oportunidades no agribusiness (120 aulas)

- Política Agroindustrial e Cadeias Produtivas
- Fundamentos de Economia Brasileira e Internacional
- Análise de Preços Agrícolas
- Fundamentos de Matemática Financeira
- Mercados Futuros e Bolsas
- Novos Instrumentos de Financiamento da Agricultura

Módulo II - Liderança e organização no agribusiness (120 aulas) (programado para o 2º semestre de 2002)

- Comunicação e Técnicas de Apresentação
- Liderança, Motivação e Formação de Equipes
- Gestão de Pessoas no Agribusiness
- Gestão de Processos e Qualidade
- Logística Empresarial para o Agribusiness
- Sistema de Informações para o Agribusiness
- Comercialização e Vendas

Módulo III - Gestão e planejamento no agribusiness (130 aulas) (programado para o 1° semestre de 2003)

- Fundamentos de Gestão Estratégica
- Metodologia de Elaboração de Plano de Negócios**
- Contabilidade e Análise do Desempenho das Empresas do Agribusiness
- Análise de Projetos
- Marketing Aplicado à Empresa do Agribusiness
- Direito Tributário, Ambiental e Trabalhista
- Estratégias Empresariais para o Agribusiness

Local de realização

A FGV-EAESP dispõe de 2 endereços para realização dos cursos do GVpec:
Prédio 1 - Av. 9 de julho, 2029
Prédio 2 - Rua Bela Cintra
Os participantes serão comunicados previamente em qual dos endereços acima foi alocado o curso de sua escolha. O GVpec se reserva o direito de cancelar o curso que não atingir um número mínimo de inscrições.
As datas de término apresentadas são as previstas, podendo sofrer alterações.

Outras informações

GVpec - Programa de Educação Continuada
Av. 9 de Julho, 2029 - 8º andar - CEP 01313-902 - São Paulo - SP
Tel. (11) 3281.7777 - Fax (11) 288.2295 / 288.7480
gvpec@fgvsp.br
Horário de atendimento: das 9h às 21h

TODOS OS INSCRITOS RECEBERÃO UMA ASSINATURA DE AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

Coordenadores:
Prof. Antonio Carlos K. Aidar
Prof. Ivan Wedekin

** Os alunos que desejarem um certificado de pós-graduação lato sensu "Especialização em Gestão Estratégica em Agribusiness" deverão ter completado os três módulos cumprindo a exigência de notas e freqüência, e ao fim deste terceiro módulo deverão apresentar um plano de negócios.

Máquinas: o auge das **vendas**

Mantidos o cenário de preços e o vigor das operações, o desempenho deste ano deve ser ainda melhor

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

Desde 1994, quando estimuladas pelo Plano Real as vendas de tratores e colheitadeiras tiveram célere elevação e chegaram a 38 mil tratores, o setor não experimentava um desempenho tão satisfatório. No exercício de 2001, se o resultado não superou os números daquele ano, a quantidade de unidades vendidas foi a maior dos últimos sete anos. O crescimento das vendas foi maior para as colheitadeiras do que para os tratores. (**Continua na pág. 38**)

Moderfrota: recursos liberados e programados

Em R$ mil

Mês	Recursos liberados		Recursos programados	
	2000	2001/02	2000	2001/02
Jan.		117.769	8.000.000	800.000
Fev.		92.696		
Mar.	15.777	144.503		
Abr.	31.040	104.234		
Maio	72.512	95.255		
Jun.	89.971	102.505		
Jul.	112.297	135.870		900.000
Ago.	150.308	164.982		
Set.	145.811	172.513		
Out.	147.076	199.364		
Nov.	33.322			
Dez.	238.191		260.000	
Total	1.036.305	1.329.691	1.060.000	1.700.000

Fonte: BNDES.





Fertilizantes: margens apertadas

Maior firmeza e expansão que não chega a ser empolgante caracterizam o negócio no Brasil

Pelas estatísticas da Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda), o desempenho da indústria de fertilizantes em 2001, quando comparado a 2000, revela um tênue aumento de 1% nas quantidades entregues aos agricultores. Já o faturamento do setor registrou baixa de 1%.

Brasil: balanço das matérias-primas para fertilizantes

Produto	Produção nacional			Consumo			Importação		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Nitrogenado	989	908	990	1.832	2.162	1.835	843	1.254	845
Fosfatado	1.358	1.476	1.360	2.033	2.593	2.035	675	1.117	675
Potássico	348	353	350	2.303	2.936	2.305	1.955	2.583	1.955

Fonte: Anda.

Do lado das importações de produtos intermediários, os gastos e volumes foram 7% menores em relação a 2001. Altos estoques de passagem, de 3 milhões de toneladas de nitrogenados, fosfatados e potássicos, junto com a desvalorização cambial fizeram recuar o ímpeto das compras externas. Historicamente, o estoque de passagem no país oscila de 1,5 a 2 milhões de toneladas. O país depende das importações em 60% nos nitrogenados e quase 90% nos potássicos (cloreto de potássio). Os maiores fornecedores são Rússia e EUA nos nitrogenados e Rússia e Canadá nos produtos à base de potássio.

Nas lavouras os estímulos à adoção de produtividade mais forte variaram. Os produtores de soja, cana-de-açúcar e laranja continuaram a investir nos tratos culturais, estimulados pelas condições favoráveis de seus mercados. Em contraposição, cotonicultores e cafeicultores, diante das baixas cotações internacionais, reduziram seus patamares tecnológicos. O mesmo sucedeu com o milho, que reduziu de forma significativa a área plantada devido à fraca remuneração na safra 2000/01.

Expansão menor

Após um modesto primeiro semestre, a partir de julho do ano passado o mercado se reaqueceu, mas a concorrência nas vendas continuou forte. Estima-se que existam hoje mais de 200 pequenas misturadoras a disputar espaço entre distribuidores, revendas, cooperativas e clientes finais. Uma concorrência bem acirrada.

A desvalorização teve maior impacto sobre as operações das misturadoras, que utilizam em sua quase totalidade matérias-primas importadas. Para as produtoras o quadro se ameniza: mais verticalizadas, delas vem a metade da quantidade da matéria-prima produzida. Ainda assim, as grandes empresas reorientaram sua agressividade comercial e diminuíram a intensidade de suas estratégias comerciais para conquistar mais participação no mercado. O foco foi dirigido à garantia da rentabilidade das vendas.

Depois de um crescimento expressivo de 20% no exercício de 2000, o resultado não empolga, mas há que reconhecer maior firmeza no tamanho do negócio. Para 2002, as lideranças empresariais apostam numa expansão da ordem de 5%.

Em termos geográficos, cresce nos últimos anos o consumo de adubo químico no Centro-Oeste, principalmente por causa da soja. São atraentes os investimentos na região, onde há várias empresas de pequeno e médio portes. As ricas jazidas de fosfato de Catalão, novo eldorado, ficam próximas das novas áreas de fronteira, o que reduz a dependência de fosfato do país.

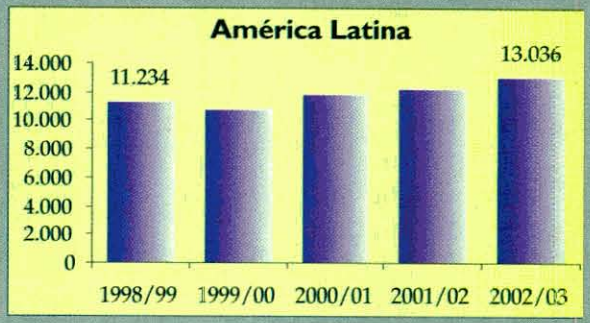
Países em desenvolvimento tais como Brasil, Argentina, Indonésia, China e Índia, com maior potencial de crescimento na agricultura, apresentam maiores taxas de aumento no consumo. No horizonte 2001/02 a 2004/05, o volume da produção de NPK projetado deve evoluir de 141,6 milhões de toneladas para 153,1 milhões, ou seja, 8% ao ano. Nos EUA e UE a expansão será bem menor, de 1 a 2% ao ano (**L.A.P. e R.A.**).

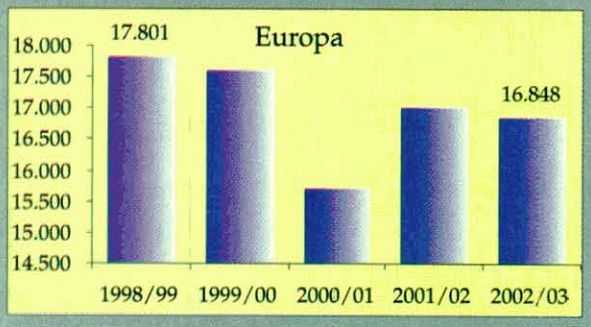
Investimentos no setor

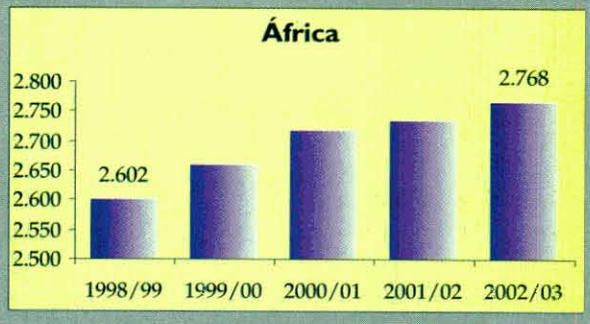
- A Copebrás, controlada pela multinacional sul-africana Anglo American, com faturamento anual de US$20 bilhões, deve injetar dois terços de seu investimento de US$150 milhões na ampliação do complexo industrial para processamento de fertilizantes concentrados, em Catalão.
- Fosfértil e Copebrás, com faturamento de quase R$1 bilhão, líderes na produção de fertilizantes fosfatados e nitrogenados na América Latina, com investimentos de US$20 milhões, inauguraram em outubro último sua primeira etapa do projeto de verticalização de rocha fosfática em Catalão. O superfosfato era produzido em Uberaba, com matéria-prima (concentrado ultrafino de rocha fosfática) fornecida por Catalão. Para este ano devem investir US$25 milhões na ampliação e manutenção de suas indústrias.
- A Companhia Vale do Rio Doce aplica US$67 milhões na mina de potássio de Taquari-Vassouras, a única produtora nacional de cloreto de potássio, para elevar a produção anual de 600 mil para 850 mil toneladas a partir de 2006. O consumo do país passa atualmente de 4 milhões de toneladas por ano (L.A. P. e R.A.).

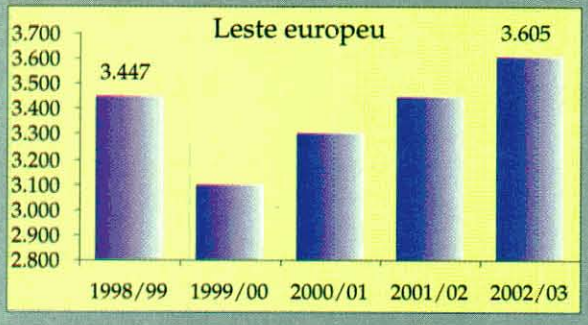
Mapa mundial dos fertilizantes

CONSUMO DE NPK, EM MIL T

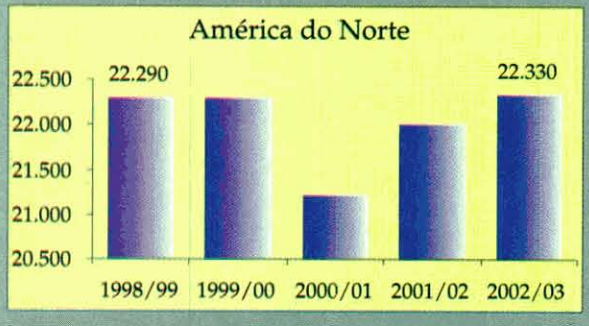


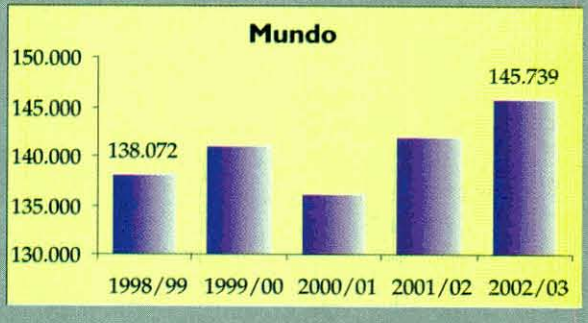












Considerado e apontado por todos como o grande impulsionador da comercialização aparece o Moderfrota, programa do BNDES para financiamento da frota agrícola, posto em prática em maio de 2000. Com orçamento de R$1,7 bilhão para a safra 2001/02, dividido entre R$900 milhões e mais a transferência de R$800 milhões de recursos não utilizados na safra 2000/01, o programa tornou-se o principal responsável pelas vendas dos fabricantes. A dotação de 2002 está em R$670 milhões e o setor

kino.com.br



pleiteia mais verba. Em 2000, quando o programa atingiu bom estágio de maturação, as unidades comercializadas subiram para 31 mil e as receitas cambiais totalizaram US$451 milhões.

Em termos de linhas de crédito, o Moderfrota oferece condições atraentes. As taxas de juros são fixas e variam entre 8,75 e 10,75% ao ano, conforme a renda do agricultor. Os prazos de pagamento são longos e podem chegar a oito anos.

(Continua na pág. 41)

Energia: trégua no racionamento

Expansão da oferta de energia hidrelétrica e fontes alternativas previstas podem consolidar os resultados obtidos

O país viveu momentos dramáticos em 2001 diante da iminência de um racionamento radical. O ponto crítico foi setembro nas regiões Centro-Oeste e Sudeste e novembro na região Norte. A trajetória de queda dos reservatórios vinha em ritmo intenso desde abril. O racionamento de energia durou aproximadamente nove meses: de junho de 2001 a março de 2002.

Embora a economia de energia não tenha chegado à meta prevista, os resultados conquistados são favoráveis. O impacto negativo do racionamento sobre a economia foi menor que o previsto. A desaceleração da economia mundial, o terrorismo internacional e a aguda crise vivida pela Argentina surtiram efeitos piores sobre a renda nacional.

Brasil: aumento da oferta de energia
Investimentos em R$ bilhões – 2001-04

Hidrelétrica	11,2
Termelétrica	16,7
Transmissão	4,9
Energia emergencial	2,9
Outros	7,7
Total	43,4

Fonte: Ministério de Minas e Energia.

A situação de emergência imposta pelo governo ao país passou, mas o risco de que volte a ocorrer não está eliminado. O pico do consumo nacional se aproxima de 85% da potência instalada em 2001, de 65 mil megawatts. Considerando a demanda dos brasileiros, o consumo nacional *per capita* é um dos mais baixos do mundo. O Brasil ocupa o 80° posto na lista dos consumidores residenciais. Em 2000 o consumo médio mensal por residência no país foi de 172kWh. A quantidade é inferior à apurada em 1999, de 176KWh.

O pico do consumo nacional se aproxima de 85% da potência instalada em 2001, de 65 mil megawatts. O consumo nacional *per capita* é um dos mais baixos do mundo.

A Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) prevê em seus relatórios a ampliação da capacidade de geração de energia no país. Os números em princípio são suficientes para atender à expansão do consumo nacional, com movimento aproximado de 3 mil megawatts ao ano. Na conta estão incluídas novas hidrelétricas e termelétricas, além de reativação e ampliação de várias usinas existentes. Os critérios tomam como referência a potência máxima por fase de cada um dos empreendimentos. Isso depende de estoque de água, respeito aos prazos de execução das obras e liberação dos financiamentos públicos e privados aos projetos.

• Cabe aprofundar as discussões sobre a diversificação da matriz energética nacional. Com 95% de participação, a geração de energia é bem dependente das hidrelétricas. Pelos parâmetros internacionais, considera-se razoável uma concentração de 15% em energias alternativas. Entre os especialistas é consenso que, em um prazo mínimo de três anos, a equação entre oferta e demanda dificilmente se estabilizará no território nacional. Tudo depende da maturação dos investimentos na geração e transmissão de energia elétrica (**L.A. P.** e **R.A.**).

Brasil: projetos aprovados de energia eólica até 2001

Estados	Número	Potência instalada (MW)	Região	Potência por região (Mil MW)
Rio de Janeiro	2	174,6	Norte	12,8
Bahia	2	159,1	Nordeste	75,0
Pernambuco	7	366,9	Centro	3,0
Rio Grande do Norte	16	1.494,2	Sudeste	29,7
Ceará	15	1.436,6	Sul	22,7
Total	42	3.631,3	Total	143,2

Fonte: Aneel.

O apagão em números

- Abril 2001: níveis dos reservatórios das hidrelétricas são os menores na história do setor;
- maio 2001: criada a Câmara de Gestão da Crise;
- junho: começa o racionamento de energia nas regiões Nordeste, Sudeste e Centro-Oeste;
- agosto: começa o racionamento de energia no Norte (parte da energia do Tucuruí vai para o Nordeste);
- novembro: reduz racionamento em cidades turísticas;
- dezembro: termina racionamento da região Norte;
- janeiro: termina o racionamento para a iluminação pública.

Medidas

- Poupança sobre a média de consumo de maio, junho e julho de 2000: indústrias – 15 a 20%; residências, comércio e serviços: 20%; setor público: 35%;
- pagamento de sobretaxa pelo não-cumprimento da cota e corte de energia no segundo descumprimento;
- pagamento de bônus para consumidores com meta mensal abaixo de 100kWh e depois 225kWh que poupassem energia.

Entre os especialistas é consenso que, em um prazo mínimo de três anos, a equação entre oferta e demanda dificilmente se estabilizará no território nacional.

Resultados

- Poupança durante o racionamento: 26 milhões de MWh;
- pagamento de bônus estimado em R$200 milhões;
- quantidade não consumida corresponde a 7,2 milhões de residências com consumo mensal de 300kWh;
- economia: 15,6% no Sudeste e Centro-Oeste; 15,7% no Nordeste e 19% no Norte.

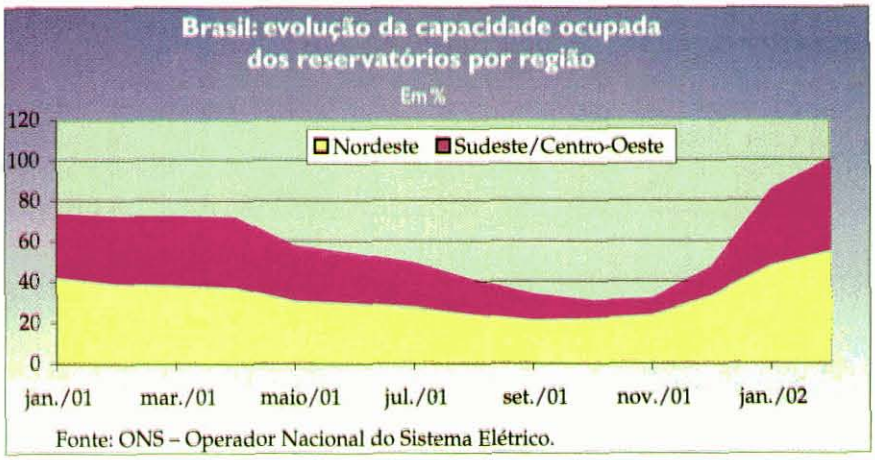


A força dos ventos

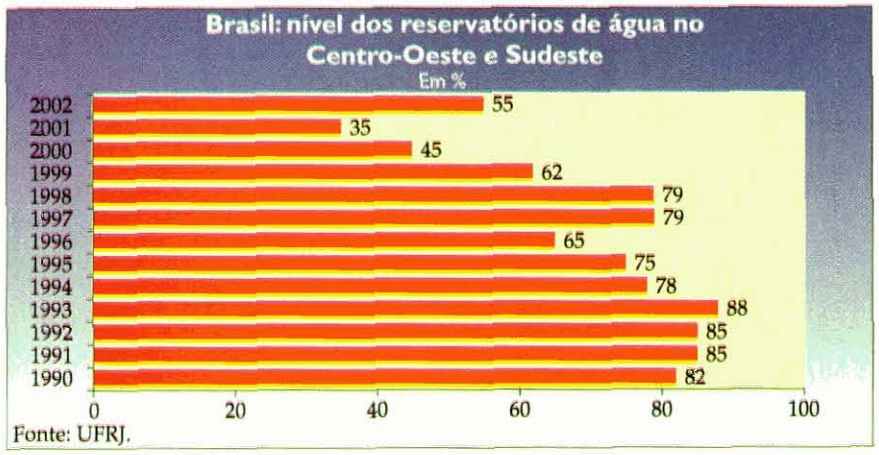
Na hipótese de se concretizarem os projetos autorizados pela Aneel até o final de 2001, a conversão da força dos ventos em eletricidade ganhará um notável impulso no país. Os investimentos para os próximos quatro anos somam cerca de US$3,27 bilhões em 42 parques, com potência instalada de 3,63 mil megawatts. O gasto médio por megawatt gerado é de US$900 mil. Os estados nordestinos serão contemplados com 40 projetos e os outros dois restantes vão para o Rio de Janeiro.

Existem pelo menos três fortes razões para apostar no fato de que o país entrará na era da energia eólica. Primeiramente, o tempo de montagem é bem mais curto do que exigem uma hidrelétrica e termelétrica. Em segundo lugar, o esforço para implantar uma legislação específica para o setor: uma medida provisória e o Projeto de Lei nº 2.905/2000 em trâmite no Congresso. A crescente oferta mundial de aerogeradores (equipamentos de captação) e a instalação de fábricas para a produção no próprio Brasil.

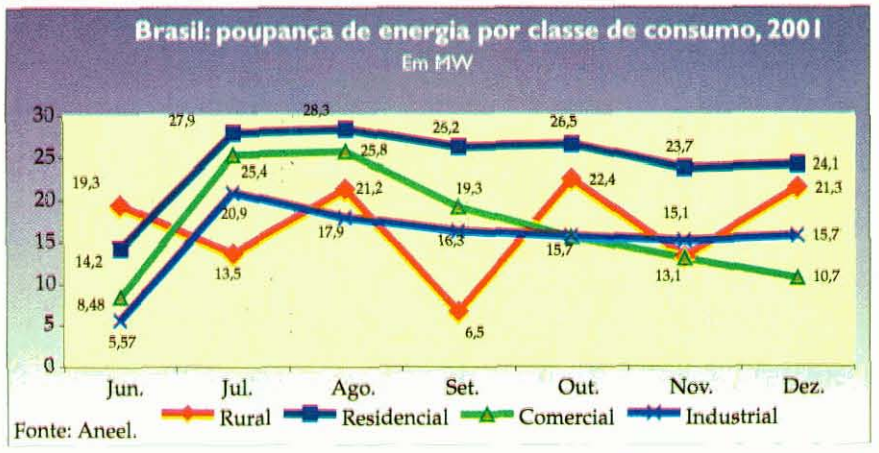
Nos próximos 20 anos, segundo previsão do Projeto de Lei nº 2.902, pelo menos 15% do acréscimo da demanda de energia seriam complementados por energia renovável (eólica, solar, biomassa e pequenas centrais hidrelétricas), até alcançar 7% da matriz energética nacional (**L. A. P. e R. A.**).



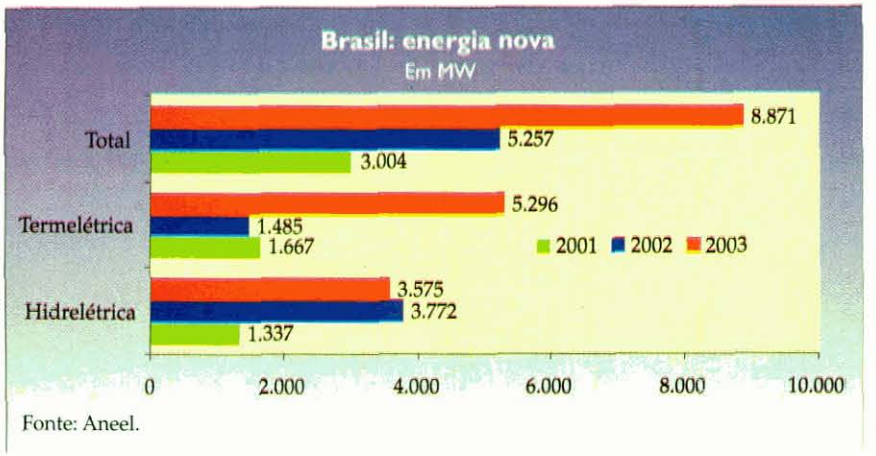
Fonte: ONS – Operador Nacional do Sistema Elétrico.



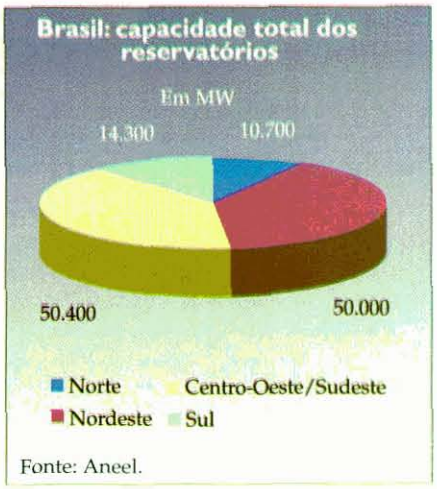
Fonte: UFRJ.



Fonte: Aneel.



Fonte: Aneel.



Fonte: Aneel.

kino.com.br



Tudo isso facilita o acesso de pequenos produtores aos benefícios proporcionados pelo programa, possibilitando a renovação da frota.

A recuperação da renda nas grandes lavouras também é indicada como um dos elementos-chave para os investimentos em máquinas no campo. A cana-de-açúcar e a laranja auferem bons preços, enquanto os cereais e as oleaginosas galgam colheitas recordes e níveis satisfatórios de produtividade. Uma das principais exceções é sem dúvida alguma o café, em período cíclico de baixas cotações.

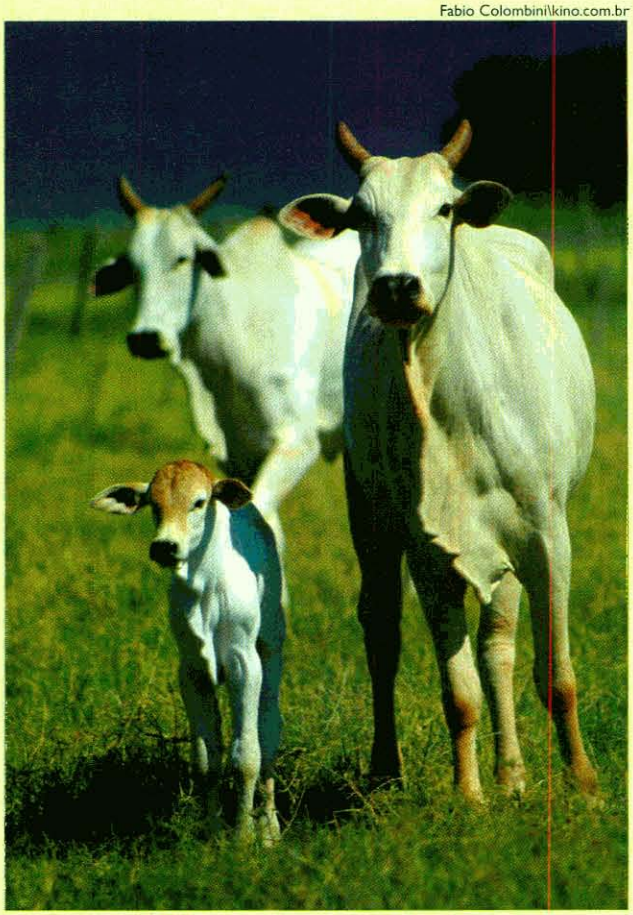
Com a manutenção do cenário de preços e o vigor das operações no Moderfrota, a Anfavea aposta na negociação de 30 mil tratores – em torno de 5% acima de 2001. No primeiro bimestre foi registrado um aquecimento no mercado interno e as compras de colheitadeiras e tratores pelos produtores cresceram respectivamente 24,3 e 31,5%. Essa reação surge em bom momento, pois ajuda a compensar a queda nas exportações para a Argentina, o principal mercado da indústria nacional no estrangeiro.

Constante intercâmbio

A comunidade científica e tecnológica precisa se juntar a produtores e consumidores para afastar a ameaça das doenças do rebanho

TEREZINHA PADILHA

Fabio Colombini\kino.com.br



A produtividade e renda dos negócios associados à produção animal dependem da saúde dos animais. Os agentes de doenças sempre representaram uma ameaça aos sistemas de produção animal. Essa ameaça se acentuou com a sedentarização e as modificações de manejo necessárias às produções estacionárias. Os sistemas estacionários, iniciados com os processos extensivos, evoluíram para os semiextensivos e finalmente para os intensivos. A concentração de animais favorece a disseminação de agentes patogênicos e acentua a importância da prevenção e controle de doenças como garantia de saúde econômica das propriedades rurais.

Os esforços empreendidos pela comunidade científica e tecnológica na área da veterinária geraram grandes avanços nos métodos de prevenção e controle das principais enfermidades. A adição desses avanços aos processos de produção resultou em animais saudáveis para o consumo, mas não afastou definitivamente a ameaça das doenças. Nas últimas décadas, epidemias dizimaram rebanhos e afetaram a saúde pública e econômica das nações: BSE, que da Inglaterra se disseminou pela Europa e Ásia, a epidemia do vírus Nipah na Malásia e febre aftosa no Uruguai e Inglaterra.

Além de doenças contraídas naturalmente, a ocorrência de doenças determinadas por agentes introduzidos intencionalmente sempre preocupou a comunidade científica e de proteção animal. A disseminação intencional do *Bacillus*

anthracis nos Estados Unidos, em outubro de 2001, mostrou que essa possibilidade não só é real como pode ocorrer em focos múltiplos e simultâneos.

Debates e depoimentos

A emergência natural ou intencional de doenças tem sido objeto de vários fóruns. Nos últimos anos várias sociedades científicas e instituições públicas nacionais e internacionais de proteção animal, pesquisa e formação de regulamentação têm debatido o assunto. Em meados do mês de janeiro, a Academia Nacional de Ciência dos Estados Unidos promoveu um debate público para discutir se os Estados Unidos estariam ou não protegendo a saúde pública humana e animal da ameaça de doenças emergentes. O fórum teve a participação de profissionais de formação e atividades variadas, representantes das agências envolvidas com saúde animal e saúde pública e dos consumidores. Para exemplificar os efeitos de uma epidemia na população animal, a discussão contou com a participação do prof. David King, diretor do Escritório de Ciência e Tecnologia da Inglaterra e principal assessor científico do governo inglês, e de um produtor de bovinos da Irlanda.

O prof. David King fez uma descrição da ocorrência dos surtos de aftosa que se iniciaram em 24 de fevereiro, espalharam-se rapidamente e um mês depois estavam incontroláveis. Vários mecanismos de contenção dos surtos foram considerados nas reuniões sucessivas do Comitê Científico de Assessoramento designado para oferecer alternativas de controle. Os surtos múltiplos demonstraram que é difícil aplicar estratégias de controle em diferentes localidades ao mesmo tempo; que é preciso preparar planos de contingência com estratégias de contenção para focos simultâneos, além de mecanismos de comunicação efetiva com a comunidade de produção e os formadores da opinião pública. Além disso, a epidemia provou que, para garantir a produção, é imperativo desenvolver métodos de diagnóstico eficientes na diferenciação de animais vacinados e portadores; vacinas mais eficientes e estratégias que garantam a biossegurança das propriedades e a rastreabilidade de animais e processos produtivos.

O produtor irlandês relatou os efeitos da BSE e da aftosa em suas práticas de produção e na rentabilidade de suas propriedades. Segundo ele, várias modificações de manejo foram introduzidas, encarecendo os processos produtivos. Sozinha, a BSE reduziu em média 30% do que recebem os produtores. A conclusão foi de que a atividade agrícola deixou de ser economicamente atraente, o que deverá determinar alterações na zona rural do Reino Unido.

Diagnóstico e prevenção

Vários aspectos pertinentes à rápida detecção de surtos foram discutidos: a implementação de atividades para conhecer o *status* sanitário dos rebanhos de uma região ou país e a existência de técnicas apropriadas para o diagnóstico e em quantidade compatível para o exame de grande número de animais. Geralmente os testes diagnósticos para as principais doenças emergentes conhecidas, como a aftosa, não atraem investimentos e disponibilização do setor privado, sobrecarregando o setor público. Discutiu-se a necessidade de parcerias entre o setor privado e o público, já que o setor público conhece o desenvolvimento e/ou adaptação dos métodos de diagnósticos e o setor privado detém a experiência de produção e distribuição em massa.

Outro ponto levantado foi a necessidade de melhores formas de prevenir doenças, seja através de mecanismos que elevem a resistência dos animais por meio de processos eficientes de imunização ou que permitam a modificação da composição racial dos rebanhos, privilegiando animais mais resistentes.

> Das instituições de defesa se espera a implementação de atividades que promovam o conhecimento do *status* sanitário dos rebanhos e evitem a entrada de novos agentes de doenças nos âmbitos regional e nacional.

As discussões e conclusões do *workshop* da Academia de Ciência convergem para a urgência de conhecer melhor as enfermidades que ocorrem nas diferentes regiões e de obter informações que permitam a rápida detecção de eventos sanitários naturais ou induzidos e a implementação de medidas para seu controle. Esse direcionamento requer o intercâmbio constante entre as agências envolvidas com a proteção animal e o desenvolvimento de pesquisas em suporte às atividades de defesa sanitária. Das instituições de defesa espera-se a implementação de atividades que promovam o conhecimento do *status* sanitário dos rebanhos, o planejamento das atividades de contenção e a formulação de políticas públicas de controle e que evitem a entrada de novos agentes de doenças nos âmbitos regional e nacional. Às instituições de pesquisa cabe o desenvolvimento de metodologias que permitam melhores formas de acesso ao estado sanitário dos rebanhos, tecnologias de detecção eficientes e práticas e melhores estratégias de prevenção e controle das doenças.

Terezinha Padilha *é pesquisadora da Embrapa Laboratório Virtual da Embrapa no Exterior – Labex/EUA.*

O novo poder

A agenda de reivindicações dos produtores ganhou novas dimensões. É hora de responder: qual é o maior problema da agricultura?

MAURO DE REZENDE LOPES E IGNEZ VIDIGAL LOPES

O poder agrícola tardou, mas não falhou.
Poder demais é tão ruim quanto poder de menos.

Os agricultores vão acumulando capital e poder políticos à medida que enfrentam dificuldades muito grandes e logram vitórias esmagadoras. Nada melhor para fortalecer o poder agrícola organizado do que vitórias importantes, depois de batalhas duras e cruentas.

O governo, por não ter um plano de desenvolvimento agrícola, não só não consegue resistir à pressão das organizações agrícolas, como acaba permitindo que comece a ser montada uma agenda de temas e pleitos, talvez de vantagens questionáveis para a agricultura brasileira, que se quer competitiva. Qualquer retrocesso no que se conseguiu será uma tragédia: jogará por terra todo o esforço de adaptação de uma agricultura que ficou independente do Estado. Trará de volta a idéia de que só o Estado salva. Isso é ruim, pois o poder cada vez mais se desloca do Executivo para o Legislativo – onde justamente o poder agrícola se aninhou.

O governo não tem um projeto agrícola bem estruturado, que ataque a raiz dos problemas do setor – a enorme escassez de capital, por exemplo. Os produtores vão colocando sobre a mesa seus pleitos, pressionando com novas posturas. Como todo o poder vem das bases, uma vez ouvidas, elas começam a formular propostas de mudanças.

Propostas previsíveis

O primeiro pleito diz respeito ao endividamento. Esse pleito, acredita-se, não acabará nunca. Será a questão mais recorrente da história da agricultura brasileira; e não se culpem os produtores, diga-se de passagem. Na questão do endividamento os agricultores conseguiram uma vitória estrondosa, muito maior do que esperavam. Isso os encorajará a iniciar uma nova etapa na escalada de busca por justiça na questão, talvez até a vitória final...

A vitória no endividamento selou uma espécie de pacto entre a Frente Parlamentar da Agricultura e as instituições de representação de classe na agricultura. Após essa vitória, os agricultores começam a montar sua pauta para as próximas lutas e reivindicações; e entre elas se destaca o crédito rural. Depois de muitos anos de avanço nessa área, da qual o Estado se retirou (do crédito rural comercial), os produtores certamente vão colocar sobre a mesa uma proposta de reestruturação do crédito rural cujas bases não são conhecidas por enquanto, mas de cuja natureza provável todos têm uma idéia.

As portas para o crédito do Estado estão tão bem fechadas, que essas mudanças – Lei de Responsabilidade Fiscal, Acordo da Basiléia, Lei de Diretrizes Orçamentárias, fim do orçamento de operações oficiais de crédito – são um caminho sem volta.

Uma outra reivindicação é o seguro, menos questionável do que o crédito rural provido pelo Estado. Será uma reivindicação forte da classe agrícola no futuro próximo. Não se sabe exatamente quais os contornos dessa reivindicação, mas os produtores querem tudo: seguro de renda, safra...

O próximo item é código florestal. Os agricultores têm divergências profundas sobre o que ele contém. Na pauta também estão os transgênicos. Grande parte dos agricultores apóia os transgênicos, cujas vantagens definitivas são ainda muito questionáveis. Um outro ponto, não necessariamente o último, é a dicotomia entre agricultura comercial e agricultura familiar, esta última protegida por uma série de instrumentos do governo.

Agenda para o novo poder

O problema é que ficaram de lado, sem uma política definida, os agricultores de porte médio, os agricultores de transição, que se constituem em uma massa considerável de indivíduos não desprovidos de poder político. Ficaram de fora das políticas públicas e enfrentam grandes dificuldades.

É preciso reconhecer que essa agenda não é de todo positiva. Não visa a agricultura do futuro. Uma agenda pode ter um conteúdo fortemente ligado ao passado; mas no caso dessa, pela concentração dos temas e mesmo sem entrar em detalhes, vê-se que não atinge os verdadeiros interesses do setor.

O fato novo não é a agenda: é o poder político da agricultura, que cresce a olhos vistos e é capaz de viabilizar seus pleitos em qualquer instância. Isso obrigaria os governos, em princípio, a tomarem a liderança de um processo de formulação de política agrícola. Se não assumirem a liderança conceitual da política agrícola, outros a assumirão.

Contribuir para um posicionamento acerca da política agrícola supõe uma pergunta: qual o principal problema da agricultura? Recorremos a um trabalho recente feito pelo Centro de Estudos Agrícolas, que avaliou a importância do crédito rural na agricultura (Lopes et al., 2001).

O capital é de longe o fator mais escasso na agricultura brasileira em todos os seus segmentos. Para atacar um importante problema da agricultura, tínhamos que montar uma proposta estruturada para o crédito rural.

Nas condições brasileiras, os fatores mais limitantes do crescimento da produção seriam a indisponibilidade do capital líquido – entendido como recursos próprios ou de terceiros, para a compra de sementes, fertilizantes e defensivos, além de medicamentos na pecuária – e a dificuldade de acesso à terra devidamente titulada e própria. A falta de acesso a uma titulação da terra torna os produtores ainda mais pobres, porque os impede o acesso ao crédito para investimento e crescimento da produtividade.

Restrições e inadequações

Recentemente as restrições externas de capital assumiram grandes proporções na agricultura brasileira. O Brasil não tem um sistema de crédito de fomento ou assemelhado. O crédito para os produtores pobres é concedido por bancos comerciais – canais inapropriados para operar com esse público-meta. Recursos do Pronaf têm sobrado nos bancos. As exigências de garantias reduzem muito o acesso do produtor pobre às linhas de crédito da espécie, ficando um grande número de mutuários potenciais sem assistência financeira. Portanto, a hipótese mais provável é que o crédito líquido seja o fator mais importante para o crescimento da produção na agricultura pobre. A agricultura permanece submetida a severas restrições externas de capital – muito embora um grupo de produtores capitalizados tenha apresentado um grande desempenho, produzindo, poupando, reinvestindo e crescendo. No Brasil a falta de capital transcende os limites dos problemas da agricultura comercial e atinge diretamente o problema da pobreza rural. Estudo recente de Alves, Lopes e Contini (1999) mostra características importantes da pobreza na agricultura.

Para toda a amostra de estabelecimentos da FGV (cerca de 1.816, em nove áreas agrícolas mais densamente povoadas), os resultados do trabalho indicam que um aumento de 10% nos gastos com insumos induz a um aumento da produção da ordem de 3,5%. Quando adicionamos o capital fixo, esse coeficiente muda. Se aumentarmos em 10% os investimentos em capital fixo e insumos, a produção aumentará 5,2% – um resultado consistente com a restrição externa de capital, com cortes nos volumes de crédito e seletividade de clientes, impostos pelos agentes financeiros nos financiamentos rurais.

Se aumentarmos em 10% a quantidade de mão-de-obra (dias trabalhados) nos estabelecimentos, a produção aumentará em cerca de 2,7%. Finalmente, se aumentarmos a área total dos estabelecimentos em 10%, a produção aumentará em 2,3% para todos os estabelecimentos amostrados.

Esses resultados têm óbvias implicações políticas. As prioridades de políticas nesse caso seguem a ordem de importância dos fatores que afetam a produção dos estabelecimentos. A participação dos gastos com as formas de capital (fixo e insumos) e com o trabalho respondem por 79% do aumento total da produção. Aumentando-se em 10% a disponibilidade desses fatores, a produção aumentará em 7,9%. O crédito de custeio (possivelmente vinculado ao financiamento de capital de investimento, ou seja, o antigo custeio vinculado, abandonado recentemente) é uma prioridade para o crescimento da produção agrícola brasileira, a partir desses resultados.

Novo modelo

O resultado é interessante, na medida em que é necessário haver um entendimento entre os mutuários e os agentes financeiros, dentro de um modelo de crédito rural moderno, para se garantir capital de custeio e investimento (inclusive comercialização) em proporções corretas – tanto mais em se tratando da agricultura, que imobiliza capital próprio ou de terceiros por oito meses para plantar e mais oito para comercializar.

Sendo o capital crítico para o produtor, o agente financeiro deveria fornecê-lo de forma integral e garanti-lo até o final do ciclo produtivo. Se o agente financeiro exige garantias, ficaria facultado ao produtor exigir a contragarantia de que não faltará crédito para ele produzir e pagar os empréstimos de investimento e custeio já contraídos. Do contrário o produtor ficaria descalço no seu fator mais crítico de produção.[1]

A terra não tem uma contribuição elevada para a produção. Entretanto, a terra pode ser um fim em si mesma – o que seria uma grande contradição à luz desses resultados. Mas a cultura nacional consagrou uma tradição de interesse pela propriedade. Como pensar em imobilizar capital em terra quando há uma escassez muito grande de recursos de capital? Isso é uma incógnita.

A importância relativa do capital é o dobro da terra – o que indicaria que, se prevalecesse a racionalidade, o produtor deveria concentrar seus recursos onde os retornos são o dobro (5,2% no capital) dos retornos ao fator terra (2,3%). A prioridade de políticas deveria ser o fomento do capital, se o governo quiser posicionar-se estrategicamente para fazer crescer a produção e combater a pobreza no campo – e na cidade, pois grande parte da pobreza urbana nada mais é do que pobreza rural que mudou de lugar.

Outra importante implicação política que emana dos resultados é – além do acesso ao capital escasso – o acesso à terra. Entretanto, se for indispensável hierarquizar a prioridade das políticas ou a prioridade de o produtor utilizar seus escassos recursos de capital, melhor seriam o arrendamento ou a parceria, em primeiro lugar; e, em segundo, a propriedade da terra, pois essa última hipótese implicaria imobilizar mais ainda o recurso mais escasso: o capital. Ao lado do crédito de fomento, o Estado deveria priorizar o arrendamento e a parceria, se o objetivo é aumentar a produção e a sustentabilidade física do produtor pobre. Naturalmente, respeitando-se em todas as instâncias o direito à propriedade da terra a todos que a desejarem.

Finalmente, dentro da linha de priorizar o acesso ao capital, a promoção e facilitação dos regimes de arrendamento de terra e de parceria são políticas a serem

seriamente consideradas. Entretanto, um longo caminho vai desde esta constatação da necessidade até a implementação de regimes de arrendamento e parceria que preservem de forma equilibrada os direitos dos arrendadores e arrendatários e dos proprietários e parceiros.[2]

Resultados para os pobres

A variável que selecionou o nível de pobreza foi estimada como o valor da produção do estabelecimento acrescido de outras rendas auferidas pela família, menos os custos dos insumos comprados – ou seja, menos o desembolso efetivo. Essa é a renda atribuível aos fatores terra, trabalho e capital, e as outras rendas auferidas pela família. Os estabelecimentos selecionados foram aqueles que apresentaram essa renda inferior a um salário mínimo mensal. Três regiões foram selecionadas: a área de agricultura colonial, dos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, e as áreas de pobreza do Ceará e Pernambuco.

Para um conjunto de 384 estabelecimentos das três regiões estudadas, um aumento de 10% na área do estabelecimento acarretaria um aumento de 1,2% na produção. Esse resultado mostra um fato surpreendente: a terra é menos importante entre os pequenos produtores (nesta subamostra) do que entre todos os produtores da amostra.

No caso do capital, um aumento de 10% nos recursos para compra de insumos modernos acarretaria um aumento da produção da ordem de 2,3%. E quando aumentamos em 10% todo o capital dos estabelecimentos pobres (capital fixo e insumos), a produção aumenta 3,9%. Esse resultado tem importantes implicações políticas nas áreas da necessidade de capitalização da agricultura e do crédito rural. E reduz em termos relativos a importância dos programas de concessão de terra.

Os resultados indicam ainda que a contratação da mão-de-obra deve ser estimulada. Ao mesmo tempo, a definição de agricultura familiar, que restringe a concessão de benefícios das linhas de crédito oficial aos estabelecimentos que contratam no máximo dois trabalhadores fixos, deve ser revista à luz desses resultados. O crédito do Pronaf não deve discriminar estabelecimentos que precisem contratar mais mão-de-obra, porque isso pode contribuir muito para a produção, sob pena de uma definição no mínimo estranha (por que exatos dois empregados, afinal de contas?) excluir e discriminar um grande conjunto de produtores que necessitam de crédito.

As maiores contribuições para a produção são, pois, o capital e o trabalho. Sua participação na produção final é de 39 e 29% respectivamente. A intensificação do uso da terra, com insumos poupadores de terra, no caso, utilizando a tecnologia biológica, com sementes, fertilizantes, fungicidas e herbicidas, é um caminho a ser seriamente considerado. De forma consistente com a relativa abundância de terra no país, as estimativas indicam que a contribuição da terra para a produção é muito modesta. A participação da terra na produção é de apenas 12%.

> Na questão do endividamento os agricultores conseguiram uma vitória estrondosa, muito maior do que esperavam. Isso os encorajará a iniciar uma nova etapa na escalada de busca por justiça na questão, talvez até a vitória final.

Capital, fator decisivo

Em suma, a receita bruta da produção é um componente muito importante na formação da renda da família na agricultura. Apesar da crescente importância de outras fontes de renda no sustento das famílias (Fundação Getulio Vargas, 1999), a receita da produção (renda líquida do estabelecimento) é a fonte dominante. Portanto, é interessante determinar, para efeito de políticas de fomento, quais os fatores que determinam a produção ou que mais contribuem para o aumento da produção e da renda gerada pelo estabelecimento.

O fator mais importante para o aumento da produção e para a geração de renda é o capital. A resposta, em termos de aumento da produção, do crédito, financiamento ou aumento da disponibilidade de capital, onde essa produção é mais necessária – isto é, entre os estabelecimentos da agricultura pobre –, é quatro vezes maior do que a resposta do aumento da terra.

Se considerarmos que a mesma resposta do investimento em capital é, na agricultura como um todo (amostra total), apenas 2,4 vezes a resposta do investimento na terra, fica claro que o melhor investimento dos recursos escassos de capital é indiscutivelmente na agricultura pobre. A questão passa a ser: os sistemas de crédito e acesso ao capital priorizam os produtores pobres, que deles mais necessitam?

Dois subprodutos desta pesquisa merecem menção: em primeiro lugar, para os pequenos produtores, a terra não é um fator tão crítico quanto se pensa – pelo menos em termos de racionalidade na alocação de recursos. Em segundo, essa classificação de agricultura familiar, com no máximo a contratação de dois trabalhadores para fins de outorga de benefícios aos produtores, tal como está regulamentada pelo Pronaf, merece ser revista. Por que não permitir que o crédito seja concedido para os estabelecimentos que precisam utilizar o crédito para contratar mais mão-de-obra?

Esses são os dados preliminares que podem subsidiar uma mudança de rumo na política agrícola. Não dá mais para fazer política agrícola debaixo de imensa pressão e, o que é pior, usando idéias, hipóteses e ideologia.

Notas

[1] No microcrédito existe o compromisso, pelo menos como propósito fundamental, de garantir ao mutuário o recurso integral para todo o ciclo produtivo.

[2] Um projeto estruturado de acesso a arrendamentos e parcerias, através de consórcios e condomínios de trabalhadores e produtores rurais, pode ser encontrado no *website* www.programavivaterra.fgv.br

E-mails: mrlopes@fgv.br e vidigal@fgv.br

Novas estratégias

Cotações estáveis e políticas competentes podem garantir melhores resultados de mercado para o setor

LUÍS MORICOCHI, NELSON BATISTA MARTIN, CELSO LUIS RODRIGUES VEGRO E FRANCISCO ALBERTO PINO

Comparando as cotações do café (US$/sc 60kg beneficiada) em diferentes mercados – Nova York, Londres, BM&F – e recebido pelo produtor (IEA) nos últimos 14 meses, com o comportamento dessas cotações nos mesmos mercados, através de médias trimestrais em 2001 e nos primeiros dois meses de 2002, verifica-se que os preços médios mensais se mantiveram relativamente estáveis desde outubro de 2001 (gráficos 1 e 2). As flutuações se devem a fatores que afetam esses mercados no curtíssimo prazo, no que diz respeito a oferta, comportamento dos fundos de investidores e ação dos importadores. Mas do ponto de vista dos fundamentos o mercado já absorveu, ao menos parcialmente, o crescimento da oferta brasileira, assim como as projeções de redução de produção da América Central, Vietnã e dos tradicionais fornecedores africanos.

A comparação das médias trimestrais das diferentes cotações indica que para o café arábica já há uma relativa estabilidade desde o terceiro trimestre de 2001, enquanto para o robusta esse comportamento somente é observado a partir do último trimestre do mesmo ano. Esses dados indicam o início de relativa estabilidade anualizada a partir de agosto do ano passado, tendência que se mantém este ano no mercado, com perspectiva de busca de novas posições a partir de 2003.

Políticas públicas

As mudanças no mercado de café na última década exigem novas alternativas de políticas públicas para o setor, especialmente após o fracasso e os prejuízos derivados do plano de retenção executado de junho de 2000 a junho de 2001.

Neste ano-safra, o país deverá colher grande volume de café e os preços internos e externos estão nos mais baixos níveis desde 1993. É preciso implementar políticas setoriais que permitam amenizar os efeitos do crescimento da oferta dos cafés brasileiros sem a intervenção direta do governo.

Em certa medida, a crise de preço no mercado interno se abrandou com a desvalorização cambial brasileira; os efeitos da crise internacional têm-se manifestado de forma mais intensa em inúmeros países produtores. O Brasil transferirá a comercialização de uma parte do excedente a ser colhido em 2002 para a estação seguinte. Tudo isso faz com que a oferta mundial disponível na corrente safra seja levemente decrescente.

A decisão do governo federal de liberar R$690 milhões, permitindo a estocagem de até 8 milhões de sacas da safra cuja colheita se inicia em maio deste ano (com adesão voluntária), permitirá que cada produtor interessado possa programar seu fluxo de venda futura, provocando um ordenamento da comercialização da safra sem pressões de curto prazo. O financiamento para estocagem se dará a uma taxa de juros fixa de 9,5% a.a. e por um prazo de até 18 meses, prorrogável por igual período, permitindo maior flexibilidade comercial pelo tomador de empréstimo. Do total dos recursos que serão liberados, cerca de R$256 milhões referem-se à colheita e R$150 milhões são de recursos contratados para custeio. Os recursos para colheita poderão ser convertidos em estocagem.

Essa decisão de estimular a armazenagem pelo setor produtivo faz com que o governo deixe de ser o responsável direto pelo controle dos estoques. Mas, para garantir que a produção financiada seja de fato retida, é necessária a estocagem em armazém de terceiros, já que é comum os produtores venderem os estoques e não liquidarem os financiamentos, gerando duas questões negativas: o produto financiado não sai do fluxo de comercialização, produzindo efeitos nocivos no mercado; e a não liquidação do financiamento faz com que o produtor entre na lista de inadimplência, criando dificuldades para obter novos empréstimos e custos para a sociedade.

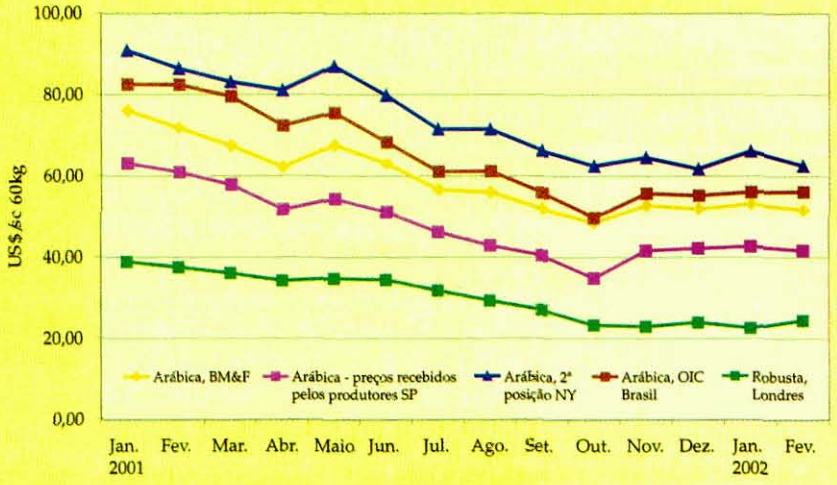
Maior valor agregado

Um dos temas que mais se discutem no momento é a exportação de café com maior valor agregado. A recorrência do tema explica a criação de um comitê para analisar essa possibilidade, com o objetivo de fornecer subsídios ao governo federal, principal interessado no assunto. Não que seja menor o interesse entre os demais elos da cadeia produtiva, já que todo o agronegócio café deverá ser beneficiado pelo enfoque maior em valor agregado. Mas o atual contexto macroeconômico faz da exportação a principal questão a ser enfrentada pelos gestores de nossa política econômica, diante do desafio de crescer com estabilidade. A estabilidade conseguida até o momento só se sustentará mediante crescimento econômico do país a uma taxa que consiga reduzir as tensões sociais.

É necessário portanto concentrar esforços na exportação para aumentar o saldo de nossa balança comercial, o que levará o déficit em transações correntes a um nível menor, permitindo uma redução substancial da taxa Selic, balizadora das taxas de juros que permeiam toda a economia. A recente frase do presidente – "exportar ou morrer" – é bastante consistente com essa realidade.

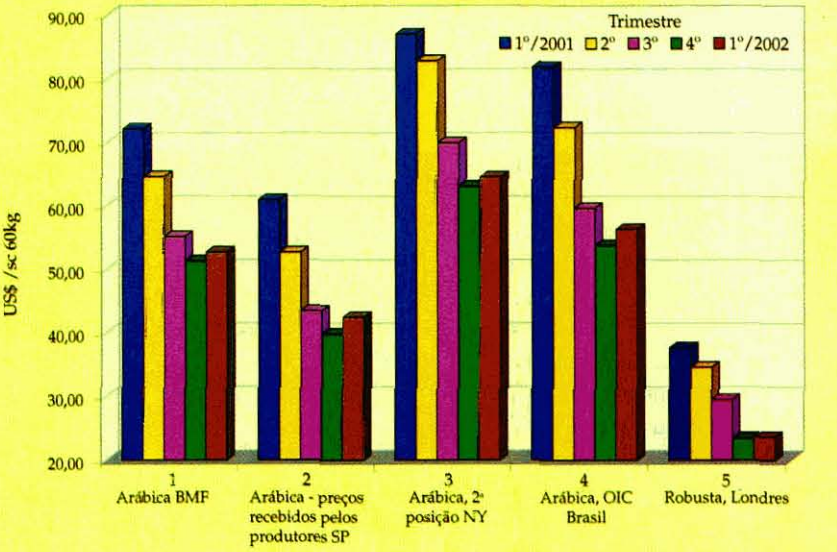
Exportar café com maior valor agregado nada mais é do que incorporar ao produto exportado mais serviços e/ou insumos, de tal forma que toda a cadeia produtiva seja beneficiada. Há casos em que o elo mais frágil da cadeia produtiva – o produtor – não se beneficia diretamente com essa estratégia.

1. Cotações médias mensais do café em diferentes mercados
Janeiro de 2001 a fevereiro de 2002



Fonte: *Gazeta Mercantil* e Instituto de Economia Agrícola

2. Cotações médias trimestrais do café em diferentes mercados
Janeiro de 2001 a fevereiro de 2002



Fonte: *Gazeta Mercantil* e Instituto de Economia Agrícola

Existem várias formas de agregar valor à exportação de café. Os cafés especiais ou diferenciados são exemplos disso. Promoção e *marketing* seriam outra saída e a justificativa para isso não é somente de natureza psicológica. Existe também uma razão econômica para se fazer promoção. É que esse processo tende a criar uma posição monopolística para o produto, possibilitando assim um diferencial de preços no mercado. Cuidar das operações de colheita e pós-colheita, com a conseqüente melhoria na qualidade, é outra forma de agregar valor. De mais de 20 milhões de sacas de café (somente para a Alemanha, 5 milhões de sacas) reexportados no mundo, estima-se que um terço o seja na forma de café verde, após sofrer um processo de rebeneficiamento. Pesquisas enfocando não só a questão da produtividade agronômica como também – ou talvez até mais, no mundo atual – a diferenciação da bebida e seus diferentes aromas/fragrâncias devem merecer atenção. Incluem-se aí as

pesquisas de caráter inovador, para novos tipos de produtos industrializados ou à base de café, atentando-se para aqueles que transformem o café em produto de maior elasticidade-renda.

Foi graças à pesquisa patrocinada pelo governo brasileiro, às voltas com uma superprodução de café na década de 30, que um grupo suíço conseguiu viabilizar comercialmente o café solúvel (descoberto em 1910 por pesquisador americano), a principal forma de agregação de valor ao café exportado pelo Brasil, maior exportador mundial, com mais de 2 milhões de sacas.

Muito a fazer

Entretanto, quando se fala em exportar café com maior valor agregado, pensa-se primeiro no café torrado e moído (T&M). No início dos anos 90, quando o mundo passava por crise de preços semelhante à de hoje, o Instituto de Economia Agrícola reuniu um grupo de empresários da área para discutir essa possibilidade como forma de melhorar a renda do setor. Os poucos empresários que acederam ao convite se mostraram bastante céticos e o assunto logo caiu no esquecimento. A questão está ganhando maior destaque no momento com o engajamento do governo federal, não só para eliminar barreiras que exigem ação diplomática, como também criar facilidades, visando consolidar o trabalho de umas poucas empresas que já atuavam nessa área e também abrir novas oportunidades de mercado, através de intercâmbio de missões comerciais com países potencialmente em condições de importar o produto.

O comércio mundial de café T&M alcança hoje mais de 6,5 milhões de sacas, sendo que o principal importador é a França, com cerca de 1 milhão de sacas, seguida pelo Canadá e Estados Unidos. Quanto aos países produtores, o total exportado foi inferior a 118 mil sacas em 2000. As exportações brasileiras na década de 90 foram pequenas, em relação ao potencial de produção, e variaram muito de ano para ano. Em 2001 exportamos pouco mais de 30 mil sacas, contra menos de 5 mil em 1999. Essa volatilidade só pode ser explicada pela falta de um esforço consistente. A maior parte das exportações realizadas foi resultante de ações isoladas de algumas empresas que detectaram oportunidades num ou noutro mercado. Dado o atual parque industrial, poderiam ter sido exportados perto de 4 milhões de sacas de café T&M. Esse volume corresponderia, *grosso modo*, a 10% da produção brasileira de café, proporção que se aproxima do exportado pela República Dominicana – 50 mil sacas de T&M, sobre 500-600 mil sacas de sua produção de café verde.

Inexiste uma cultura exportadora de café T&M. Será preciso redobrar os esforços para conhecer bem os mercados consumidores a alcançar – preferência de *blends*, tipos de torra, embalagens. No comércio mundial de hoje, principalmente para produtores de países em desenvolvimento, a questão fundamental, muito mais do que saber sobre o quê e como produzir, é descobrir estratégias para se inserir nas grandes redes internacionais de varejo global. Conseguir essa estratégia significa estar com o produto já vendido mesmo antes de ser produzido. Outras estratégias, como formação de *joint ventures*, consórcios, *clusters*, são quase sempre indicadas para se conseguir exportar café T&M. Mas uma questão fundamental para atingir esse objetivo de forma eficiente é remover de vez o receio quanto a operações de *drawback*. É claro que todo cuidado deverá ser tomado para impedir a internalização de doenças e pragas de outros países e para que seja assegurada a isonomia, tanto tributária como de condições creditícias, pois, como já aconteceu com outras commodities, o produto pode ser subsidiado na origem. Permitir o *drawback* é condição indispensável para que o país possa competir no mercado internacional com maior estabilidade, através de contratos de longo prazo.

No comércio mundial, principalmente para produtores de países em desenvolvimento, a questão fundamental é descobrir estratégias para se inserir nas grandes redes internacionais de varejo global.

Segmento nobre

O café expresso representa o segmento nobre da cafeicultura. Na cidade de São Paulo, 58% dos consumidores são do sexo masculino, contra 42% do sexo feminino. Predominam os consumidores em idade de trabalho, com dois terços tendo entre 30 e 50 anos. A renda familiar mensal é componente decisivo na determinação da qualidade dos produtos adquiridos, sendo que três quartos dos consumidores pertencem às faixas de renda acima de 10 salários mínimos. Os entrevistados têm padrão elevado – a maioria poderia ser enquadrada nas chamadas classes A e B – quando comparados à média da sociedade brasileira e mesmo paulistana. Por outro lado, 60% dos consumidores têm nível superior de escolaridade; 32% têm o segundo grau, e o restante até o primeiro grau.

A procura pelo expresso é notadamente maior no inverno, nos fins de semana e no período da manhã, seguindo-se o horário do almoço, já que para cerca de metade dos consumidores a bebida é importante para o encerramento prazeroso de refeições.

Cerca de 39% dos consumidores não pretendem aumentar o consumo de expresso. Quanto aos que poderiam aumentar, pouco mais de um quarto declarou que o faria se houvesse maior oferta de pontos-de-venda de expresso, seguindo-se os que o fariam se os ambientes fossem mais acolhedores ou se o preço fosse menor.

Essas e outras informações aparecem no livro recentemente lançado *O prazer e a excelência de uma xícara de café expresso: um estudo de mercado*, de autoria de Celso L. R. Vegro e outros, editado pela Agronômica Ceres.

Os autores são pesquisadores do Instituto de Economia Agrícola da Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios da Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo.

Proteção real

Uma das evidências sobre o contrato futuro de boi gordo em reais é a desvinculação de variações cambiais.

FABIANA S. PEROBELLI

O mercado futuro de boi gordo da Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F) passou por uma alteração contratual em 26 de setembro de 2000, quando a cotação do contrato foi modificada de US$/@ para R$/@. A mudança era válida para os contratos com vencimento a partir de março de 2001.

Em 28 de março de 2002 ocorreu o último dia de negociações do contrato março de 2002 – um ano de vencimentos de boi gordo em reais.

A alteração da cotação de dólares para reais por arroba para a cadeia da carne bovina é importante porque a formação do preço do boi gordo é interna, ou seja, os fatores determinantes do preço do boi gordo são domésticos. Entre eles estão o preço de aquisição do bezerro, que irá influenciar no custo da reposição; os custos de produção, como medicamentos, manejo, suplementação; e especialmente a relação de troca do consumidor por cortes de segunda e carne de frango.

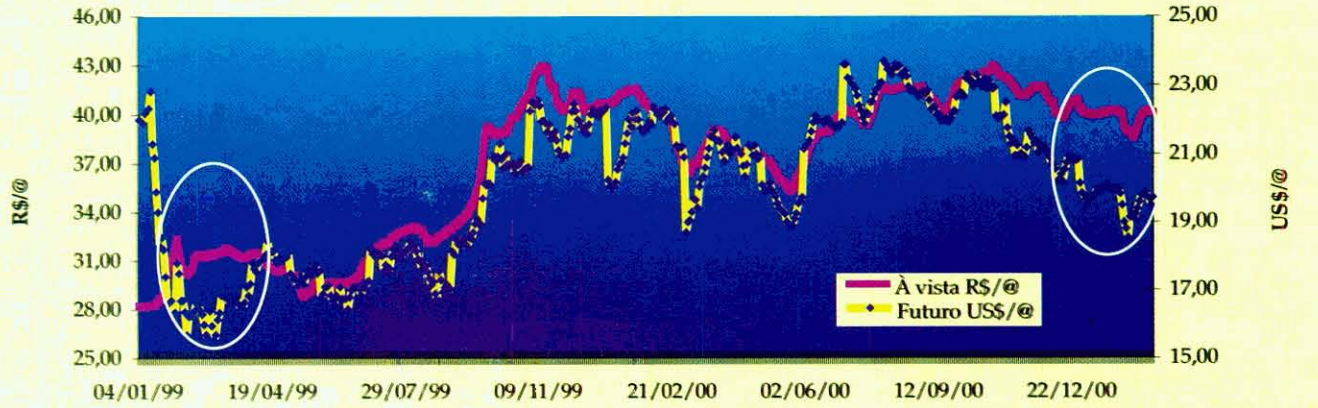
A novidade do ano passado foi o aumento das exportações de carne bovina, que passaram de 377 mil toneladas em 1998 para 858 mil – uma elevação de 127%. Apesar desse aumento, o consumo interno é ainda o maior demandante da produção de carne: 88%. Em 2001 o mercado interno consumiu 6.091t dos 6.900 produzidos. Outra evolução nesses anos foi o aumento do abate, de 30 milhões de cabeças em 1998: para 2002 espera-se algo em torno de 34,5 milhões de cabeças.

Alteração contratual

A alteração do contrato para reais por parte da BM&F foi de fundamental importância para os agentes, pois desvinculou o risco cambial do preço do boi gordo.

A questão do risco cambial pode ser notada no gráfico 1, em que estão os preços em reais do boi gordo para o mercado à vista e os preços em dólar do mercado futuro. É possível verificar, especialmente nos círculos marcados, que os preços em

1. Boi gordo: evolução dos preços em dólar e em real



Fonte: BM&F.

2. Boi gordo: evolução das posições em aberto

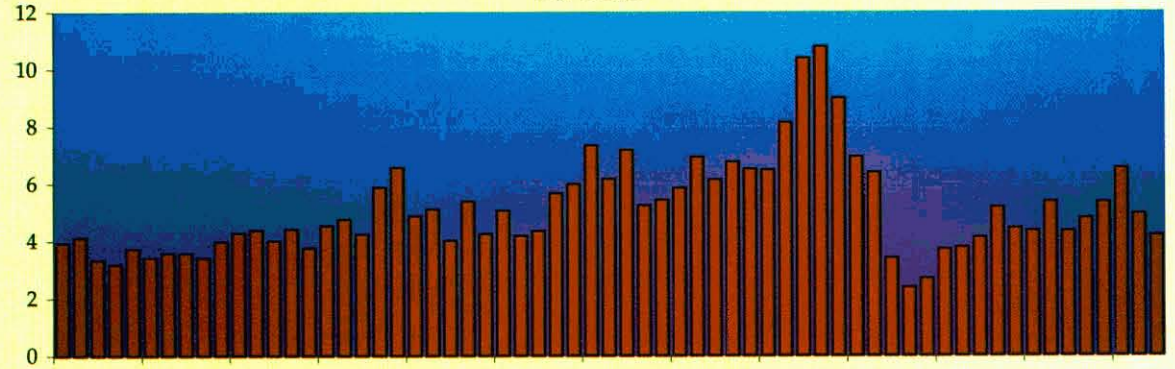
1999 a 2001



Fonte: BM&F.

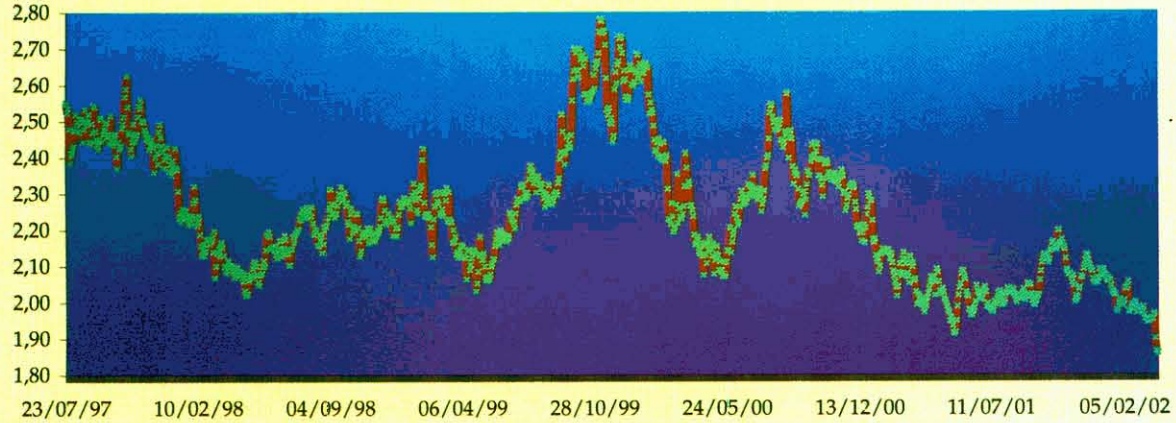
3. Boi gordo: evolução do tamanho médio do contrato

1997 a 2001



Fonte: BM&F.

4. Relação de troca entre boi e bezerro



Fonte: BM&F.

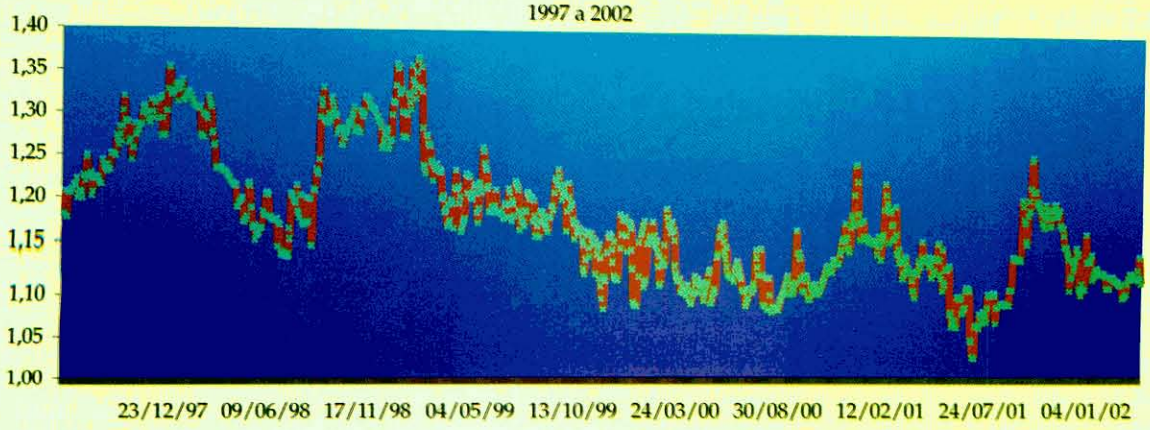
dólar e em real não seguiram a mesma movimentação ao longo do tempo. Pode-se inferir que quando o contrato era cotado em dólares ocorriam alterações nos preços em dólar que não eram justificadas por fatores relacionados ao mercado bovino mas a choques cambiais. Daí a importância da alteração.

Em termos de resultados obtidos através da alteração da cotação de dólares para reais, os gráficos podem auxiliar na avaliação. No gráfico 2 há a evolução das posições em aberto na BM&F. Pode-se notar que nunca o contrato havia atingido valores superiores a R$9 mil. O crescimento do estoque de posições em aberto representa a formação de posições estruturadas na BM&F, sejam de *hedge* ou *spread*.

O volume de contratos em aberto nos primeiros três meses de 2002 foi expressivo, considerando que normalmente é a

5. Relação de troca entre boi gordo e carne

1997 a 2002



Fonte: BM&F.

partir de maio – quando os confinadores tomam suas posições para comprar boi magro e vender o futuro para outubro/novembro – que os volumes se elevam.

O gráfico 3 traduz uma outra relação importante entre os contratos negociados e o número de negócios. O valor dessa relação é o que se denomina tamanho médio do contrato. Pode ser observada a diminuição desse valor para o contrato em reais comparado ao contrato em dólares. Na média são negociados em torno de cinco contratos por agente, o que quer dizer que o contrato em reais tem maior volume de negócios (de operações), permitindo maior liquidez para os pequenos pecuaristas e investidores. Esses agentes normalmente fixam um volume menor – e estão conseguindo executá-los. Assim, o contrato em reais permitiu maior pulverização do mercado, com o acesso de grupos menores.

Instrumento de futuros

Quanto aos aspectos relacionados à atual conjuntura do mercado de boi gordo e à forma como o mercado futuro pode ser utilizado, os gráficos 4 e 5 trazem duas relações interessantes. No primeiro há a relação de troca entre boi gordo e bezerro, isto é, quantos bezerros é possível adquirir a partir da venda de um boi gordo. Essa relação de troca é válida para os recriadores e confinadores ou invernistas, que compram o bezerro e fazem a engorda. Vê-se que a relação se deteriorou, caindo para próximo a 1,8 – deterioração que reflete o aumento do volume de abate e a estagnação do tamanho do rebanho.

Também se deve levar em consideração a redução do ciclo pecuário. Há alguns anos o ciclo tinha duração de sete anos, mas hoje o avanço tecnológico permite abater entre três e quatro anos. É menor o período de engorda (recria), resultando em maior rapidez da chegada de bois para o abate. No entanto, o processo não foi acompanhado por maior oferta de bezerros, o que se reflete na relação de troca. O risco para o pecuarista confinador ou recriador é que a venda do boi gordo irá render-lhe menos bezerros para reposição, comprometendo sua margem de lucratividade.

No gráfico 5 o risco está do lado do frigorífico. Há também uma deterioração da relação de troca entre a venda do traseiro e a aquisição de boi para abate, que está em 1,10. O risco nesse caso é que a venda da carne não está pagando o custo de adquirir o boi – ou piorando a rentabilidade da operação.

O que os dois gráficos mostram é a piora das relações de troca, que acabam por comprometer a rentabilidade das operações, tanto do pecuarista quanto do frigorífico. Uma das alternativas para melhorar seus resultados é a fixação antecipada dessas margens através da utilização do contrato futuro de boi gordo da BM&F.

O pecuarista venderia contratos na bolsa quando as cotações remunerassem sua atividade e o frigorífico compraria contratos para garantir um preço de aquisição que não comprometesse a sua. O frigorífico exportador tem uma exposição ao risco que varia entre dois e três meses, prazo normalmente gasto para fechar a exportação, contratar o boi para abate e embarcar a carne. A exposição ocorre entre a fixação da venda da carne e a aquisição do boi para abate. Nesse ponto o frigorífico tem a alternativa de fixar o preço de aquisição do boi, através da compra de contratos futuros, e *travar* a rentabilidade da operação.

A importância da existência de um contrato futuro que reflita o comportamento dos preços internos está na possibilidade de permitir aos agentes de determinada cadeia a fixação antecipada de suas rentabilidades através da aquisição de contratos na bolsa.

Um contrato futuro só é eficiente se no vencimento do contrato o preço negociado na bolsa for o preço à vista. Os ganhos no mercado futuro serão compensados por uma perda no mercado à vista e vice-versa. O objetivo de uma operação em mercado futuro é fixar uma rentabilidade através da compra ou venda de contratos futuros. No caso do pecuarista, a venda de contratos significará a garantia de uma margem de lucro. Para o frigorífico, a compra de contratos futuros garantirá o controle de seus custos.

O mercado futuro deve ser entendido como parte da cadeia produtiva, um local onde é possível assegurar com antecedência seus custos e lucros. O contrato futuro de boi gordo em reais, ao refletir o comportamento dos preços no mercado à vista, se torna peça-chave dessa cadeia, para a qual a redução das margens de lucratividade tem-se tornado a tônica da atividade.

Fabiana Perobelli *é economista da BM&F. E-mail: fabianap@bmf.com.br*

Sabores & **fatores**

A gestão logística da produção pode ajudar o bom clima no segmento de suco de frutas brasileiro

CAMILA DIAS DE SÁ E JOSÉ VICENTE CAIXETA-FILHO

O Brasil tem condições físicas e climáticas extremamente favoráveis para a produção de frutas tropicais. O semi-árido brasileiro registra a ocorrência de 3 mil horas de sol por ano. Entretanto, as frutas tropicais representam uma parcela pouco expressiva na produção de sucos brasileiros, exceção feita ao caso do suco de laranja, que detém cerca de 80% do mercado mundial e desfruta de vantagens relacionadas à produção em grande escala, baixo preço da matéria-prima e utilização do sistema a granel de transporte.

De acordo com a ASTN (Associação das Indústrias Processadoras de Frutas Tropicais), citada pela revista *Global*, o Brasil produz 72 milhões de litros de suco de frutas tropicais por ano. Dessa produção, apenas 10 milhões de litros foram comercializados no exterior no ano de 1999, gerando uma receita de US$16 milhões. Como referência, em 1998 o mercado mundial do setor movimentou algo em torno de US$31 bilhões.

Nos 24 pólos frutícolas do Brasil são produzidos 400 mil toneladas de polpas e sucos. Esse parque industrial teria capacidade de produzir até 945 mil toneladas se operasse sem a ociosidade registrada, que é de 78% na indústria de polpa e 31% na de suco.

A demanda interna de suco de fruta no Brasil também é pequena, girando em torno de 10 a 12 litros *per capita* ao ano. Vários fatores contribuem para essa conjuntura: o alto preço desses produtos; baixos níveis de investimentos em tecnologia e logística, visando maior adequação às exigências dos importadores – é ainda baixo o percentual de empresas nacionais em conformidade com os padrões fitossanitários necessários para sua efetiva inserção no mercado internacional, preferencialmente em larga escala; insipiência de estratégias de *marketing* focadas em novidades que atraiam um maior número de consumidores.

Sérgio Bernardy, gerente-geral da Dafrutta, em entrevista concedida à revista *Frutas e Legumes*, diz que a embalagem é a grande responsável pelo aumento do preço do suco: usa-se uma embalagem mais cara, para possibilitar maior *shelf-life* (vida útil) ao suco de fruta. Para utilizar uma embalagem mais barata, leve, resistente e que apresente melhor manuseio que o vidro, reduzindo os custos logísticos da empresa, seria preciso aumentar a quantidade de conservantes e conseqüentemente a característica natural do produto não seria preservada.

Mas esse problema poderá ser resolvido brevemente. A Embrapa está desenvolvendo um projeto que permitirá a conservação de até 95% da vitamina da fruta sem contudo modificar o sabor natural do suco. A nova tecnologia utiliza equipamentos que aplicam alta pressão num curto espaço de tempo, eliminando riscos de contaminação e conservando o produto sem a necessidade de pasteurização com o uso de calor, método menos eficiente, pois proporciona um produto com até 40% menos de vitamina C e B1.

De qualquer forma, a evolução do mercado de suco de frutas no Brasil vem ocorrendo de maneira gradativa nos últimos anos, mesmo relativamente a outros tipos de bebidas (tabela). Comparando-se os dados de 1999 com os de 1990, por exemplo, tem-se um crescimento de mais de 80% no consumo de sucos no Brasil.

Produção no Brasil

A produção de sucos de frutas no Brasil pode ser dividida em quatro ciclos:

- cultivo de frutas especialmente para a fabricação de sucos (empresas que atuam nessa área são chamadas de empresas fornecedoras de frutas);
- processamento das frutas, que inclui a

Brasil: evolução do consumo de bebidas

Bilhões de litros

Tipo de bebida	Ano			
	1990	1998	1999	2003*
Alcoólicas	7,4	9,6	9,2	10,4
Não-alcoólicas	11,6	20,6	21,1	25,6
Sucos	3,7	6,3	6,7	8,0
Leite	11,6	16,6	17,3	19,9
Total	34,2	53,1	54,3	63,9
Água de torneira	67,1	60,2	60,4	56,7

Fonte: Wallis (1999), citado por Dantas (2000).
*Estimativa.

extração da polpa e a evaporação para fabricação dos sucos concentrados;
- envase (engarrafamento) a partir dos sucos processados;
- venda do produto.

Poucas empresas no Brasil atuam em todas as etapas, da produção à distribuição, sendo que a tendência é de crescente especialização. Dificilmente encontra-se a verticalização completa, tal como empresas processadoras de suco de frutas que também cultivam as frutas.

Quanto à classificação do tipo de suco de fruta, observa-se a seguinte estrutura de mercado no país:
- concentrados: sucos caracterizados pela retirada de água através de um processo denominado evaporação, sendo geralmente mantidos congelados ou resfriados;
- prontos para beber: neste grupo estão incluídos os sucos integrais e os reconstituídos, também chamados de néctares, pois recebem adição de açúcar; podem ser também enquadrados nesse grupo os sucos denominados NFC (*not frozen concentrate*, suco de laranja não concentrado, refrigerado, pronto para o consumo);
- em pó: são produtos artificiais, chamados de refresco em pó, processados através de essências de frutas.

Pesquisa nas indústrias

Visando melhor caracterização da gestão logística de produção no segmento de sucos brasileiros, voltado tanto para o mercado interno como para o exterior, enfatizando os principais problemas enfrentados pelo país para aumentar a participação dos sucos tropicais no mercado internacional, foi realizada uma pesquisa, durante o primeiro semestre de 2001, via aplicação de questionários, junto a 21 empresas do setor de suco de fruta no Brasil, incluindo empresas produtoras exclusivamente de suco de laranja, empresas de suco de fruta tropical e de polpa de fruta.

Quanto ao tipo de matéria-prima utilizada, a maioria das empresas – 48% – utiliza apenas a fruta *in natura;* 14% utilizam algum tipo de polpa de fruta e 38% utilizam tanto a fruta *in natura* como a polpa.

Quando a empresa utiliza a fruta *in natura* como fonte de matéria-prima, ela pode ser alimentada exclusivamente a partir de pomares da própria empresa (caso de 22% das empresas), exclusivamente a partir de pomares de terceiros (39%) ou a matéria-prima pode ser obtida por essas duas alternativas, como é o caso de 39% das empresas contatadas.

O mesmo comportamento de horizontalização pode ser percebido com relação à polpa utilizada como matéria-prima. Em 54,5% das empresas a polpa é fornecida exclusivamente por terceiros, e em 45,5% das empresas ela é fornecida tanto pela própria empresa quanto por terceiros.

A partir do processo de esmagamento da fruta, que já pode ser considerado propriamente como o início da produção do suco, até seu engarrafamento, essa tendência começa a se modificar: 41% das empresas realizam exclusivamente esse processo, 35% contratam serviços de terceiros e 24% esmagam na própria empresa e também contratam serviços de terceiros para efetuar o esmagamento.

A atividade de processamento é realizada, em 84% dos casos, exclusivamente pela própria empresa, sendo que apenas 5% (uma empresa) contrata terceiros para realizar o processamento e 11% tanto processam o suco como utilizam serviços de terceiros.

Entre as empresas que responderam à questão referente ao engarrafamento dos seus produtos, verificou-se que a grande maioria – 94% – faz o próprio engarrafamento do suco produzido.

A polpa pronta é produzida por 33% das empresas. O suco pronto para beber/integral, produzido por 52% das empresas, foi um dos tipos de suco que alcançou maior percentagem de produção, juntamente com o suco concentrado. Já o suco pronto para beber/reconstituído é produzido por 33% das empresas.

Sabores e embalagens

Quanto aos sabores produzidos, obteve-se a seguinte distribuição:
- abacaxi: 43%;
- acerola: 52%;
- caju: 48%;
- goiaba: 38%;
- laranja: 71%;
- limão: 29%;
- maçã: 24%;
- manga: 48%;
- maracujá: 67%;
- morango: 19%;
- pêssego: 29%;
- pitanga: 24%;
- uva: 43%;
- mix de frutas: 24%.

Outros sabores que não estavam incluídos no questionário, mas também foram citados pelas empresas contatadas, incluem: açaí, amora, cajá, coco, cupuaçu, framboesa, graviola, *kiwi*, mamão, melão, tamarindo, tangerina (produzido por aproximadamente 30% das empresas), tomate e umbu.

Para determinar as regiões do país que abastecem o mercado brasileiro de suco de frutas, foi levantada entre os entrevistados a origem dos fornecedores de matéria-prima. Entre os 14 estados e três países citados pelas empresas, os que mais se destacaram foram: São

Paulo, citado por 29% das empresas; Ceará, citado por 11% dos respondentes; Pernambuco e Rio Grande do Sul, com 10%, e Bahia e Minas Gerais, citados por 8% das empresas contatadas.

Quanto ao componente embalagem, observou-se que 38% utilizam garrafa do tipo *pet* (garrafinha de plástico); 33%, embalagem *Tetra Pak* (caixinha); 14%, embalagem de vidro; 9,5%, de lata e 9,5% utilizam envelope. Além desses, foram citados outros tipos de embalagens: tambor (29%), copos plásticos (9,5%) e granel (29%).

Das empresas entrevistadas que exportam seus produtos, todas (100%) atendem ao mercado europeu; 80% exportam para os Estados Unidos; 30% exportam para o Japão e também 30% exportam para a África.

Quanto aos sabores exportados, laranja aparece primeiro, com 70% das empresas exportando esse sabor, seguido de maracujá, com 50%, e acerola, com 40%. Os sucos de caju, goiaba e manga são exportados por 30% das empresas; 20% exportam abacaxi, limão, morango e uva; o suco de maçã é exportado por 10% das empresas.

Indagadas sobre a maior dificuldade encontrada para a exportação do suco brasileiro, 28% das empresas responderam "preço", sendo essa também a percentagem das que responderam "barreiras tarifárias", enquanto 11% responderam que a principal dificuldade encontrada para exportação do suco brasileiro eram as "barreiras sanitárias".

Preços e sazonalidade

Entre as dificuldades encontradas na obtenção de matéria-prima, observou-se que a maior importância é dada aos preços. Em seguida, em grau muito semelhante de importância, aparece o fator sazonalidade das frutas utilizadas para a produção de suco. Distâncias percorridas para obter a matéria-prima e transportá-la aparecem, respectivamente, em terceiro e quarto lugar de importância. Em último lugar observou-se o acondicionamento da matéria-prima requerida para o processamento do suco ou da polpa.

O fator de sazonalidade das frutas é bastante discutível, dado que foi citado por 31% das empresas como a principal dificuldade encontrada na obtenção de matéria-prima e por 19% como o fator menos importante. É provável que essa desigualdade se deva à distinta localização das empresas contatadas.

No que se refere ao componente que mais encarece a produção tanto de suco quanto de polpa pronta, três dos itens incluídos no questionário – custos logísticos, embalagem e matéria-prima – foram considerados igualmente importantes. Outras respostas citadas pelos entrevistados foram o próprio processamento do suco e a presença de atravessadores na cadeia produtiva.

Nos 24 pólos frutícolas do Brasil, são produzidas 400 mil toneladas de polpas e sucos. Esse parque industrial teria capacidade de produzir até 945 mil toneladas se operasse sem a ociosidade registrada, que é de 78% na indústria de polpa e 31% na de suco.

Outra questão que vem ganhando cada vez mais importância está associada aos investimentos realizados em propaganda e *marketing*. Entre as empresas que responderam à questão relativa a esses investimentos, 12,5% disseram não os fazer, por falta de recursos ou por já possuir contratos de venda exclusivos. Das empresas que fazem algum tipo de investimento nessa área, a grande maioria (81,25%) faz propaganda nos próprios pontos-de-venda do produto, 47,75% fazem propaganda em jornais e revistas e 37,5% fazem propaganda através da Internet; 37,5% das empresas realizam investimentos em propaganda através de patrocínios, 25% divulgam seu produto na televisão e 12,5% no rádio.

Outra questão que também vem ganhando maior importância no mercado de alimentos em geral é a segmentação de mercado. Uma das questões levantadas junto às empresas contatadas dizia respeito ao eventual investimento em algum produto direcionado ao público infantil ou em alguma linha de sucos *light*.

Entre as empresas que responderam a essa questão, 26,32% possuem algum tipo de produto cujo alvo é o público infantil, e desse total 60% ainda se encontram em fase de desenvolvimento ou lançamento do produto. No caso da produção de sucos de fruta *light*, 31,58% das empresas disseram fazer algum tipo de investimento na área, sendo que em 83,33% do total de empresas que responderam à questão esses produtos estão em fase de desenvolvimento ou lançamento.

A última questão tratada no questionário aplicado às empresas produtoras de suco era relacionada às perspectivas do aumento do consumo de suco em nosso país, principalmente com relação às medidas necessárias para que esse consumo efetivamente aumente. Por ser uma questão aberta, os entrevistados poderiam fazer comentários sobre o que consideram importante para o desenvolvimento do setor. A questão foi respondida por 71,43% das empresas.

Apoio oficial

A resposta da maioria dos entrevistados pode ser resumida nas seguintes palavras de um dos entrevistados: "O que se precisa hoje para um aumento no consumo de sucos no Brasil é que, a partir do governo, sejam lançadas campanhas publicitárias incentivando o consumo pelas escolas e entidades assistidas pelos programas governamentais, de forma a haver maior conscientização sobre a importância do consumo de sucos naturais para a saúde das pessoas."

Do total de empresas que responderam à questão, 60% citaram que é preciso investir mais na conscientização das pessoas em relação à qualidade e à ação nutritiva e saudável dos sucos de fruta; 53,33% comentaram sobre a importância de campanhas de divulgação, investimentos em propaganda e *marketing* para aumentar o consumo de suco; 26,67% trataram do incentivo por parte do governo para aumentar o consumo de sucos de fruta em instituições governamentais tais como escolas.

Foi lembrada também, por 13,3% dos entrevistados, a necessidade de diminuir os impostos que recaem sobre o setor e ainda a necessidade de ações do governo no desenvolvimento e crescimento da cadeia produtiva de sucos de frutas.

O incremento do consumo de sucos de frutas no mercado interno brasileiro é, certamente, em função da maior disponibilidade de produtos de qualidade a preços acessíveis. As pesquisas realizadas entre as empresas brasileiras de sucos revelam que boa parte delas tem sido bem-sucedida na gestão logística de sua produção, o que tem implicado aumento de sua participação no mercado brasileiro. Entretanto, algumas dessas empresas se deparam com dificuldades para obter matéria-prima para a produção de sucos e polpa, sejam de natureza tecnológica ou logística, que têm implicado maiores custos para a produção do suco. Portanto, a redução dos preços ao consumidor brasileiro, visando um aumento do consumo de suco, depende também da redução do preço da matéria-prima.

No que diz respeito ao mercado internacional, o Brasil é reconhecidamente um grande produtor e exportador de suco de laranja. Quanto aos outros sabores de suco, os mais exportados pelas empresas brasileiras são os tropicais, como maracujá e acerola. Entretanto, ainda é relativamente pequeno o número de empresas que exportam esses outros sabores de suco. A Europa é um grande comprador dos sucos brasileiros, enquanto o Japão e a África surgem como mercados promissores, mas ainda pouco explorados pelas empresas brasileiras, devido aos preços praticados ou ainda às barreiras tarifárias por eles impostas.

Referências bibliográficas

ALBANESE, T. P. *Pesquisa ajuda a melhorar qualidade dos sucos*. 30 abr. 2001. In: http://www.portaldocampo.com.br

DANTAS, S. T. *Principais tendências de embalagem para bebidas. Brasil PackTrends 2005 – embalagem, distribuição e consumo*. Campinas: Cetea/Ital, 2000. 273p.

Gazeta Mercantil. Análise setorial: a indústria de sucos. São Paulo: v. I, fev. 1998. 145p.

LOMBARDI, R. Mercado de sucos de frutas ainda tem muito o que crescer. *Revista Frutas & Legumes*, ano 2, nov./dez. 2000. 40p.

RIBAS, C. À caça de mercados. *Revista Global – Comércio Exterior e Transporte*, n. 33, out. 2000. 40p.

TOLEDO, L. Néctar tropical. *Revista Exportar & Gerência*. Brasília: n. 18, mar. 2000. 34p.

Camila Dias de Sá *é graduanda do Curso de Engenharia Agronômica da Esalq/USP. E-mail: camiladias00@hotmail.com*

José Vicente Caixeta-Filho *é professor associado do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP. E-mail: jvcaixet@esalq.usp.br*

0800 25-7788
às suas ordens.

Este é o telefone do Departamento de Circulação de Agroanalysis. Através dele você assina a revista de agronegócios mais importante do Brasil, fica sabendo como assiná-la e tira dúvidas sobre números atrasados.

AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

Central de assinaturas das Revistas do IBRE
Ligações do Rio: 2559-6040 • Fax: (21) 2559-6039

As inovações estão chegando

O processo organizacional influi na introdução de inovações no agronegócio brasileiro

GLÓRIA BEATRIZ DA GAMA E LUIZ PINHEIRO

kino.com.br



O Brasil nunca precisou tanto de inovações tecnológicas como agora. De forma preocupante, todos os indicadores referentes a desenvolvimento científico e tecnológico, patentes, geração de novos produtos e processos exibem posições bastante desvantajosas em relação aos países desenvolvidos. Confrontados com a realidade nacional do desenvolvimento econômico – o país é a 10ª economia do mundo –, esses indicadores deixam claro que o descompasso é enorme, caracterizando um paradoxo cujas origens variadas e complexas se perdem no tempo. As recentes iniciativas do governo voltadas para a criação de uma lei de inovação tecnológica aparentemente se encaixam nesse paradoxo, pois não é possível mudar uma cultura tecnologicamente pobre por outra, altamente empreendedora em desenvolvimento tecnológico, via leis ou decretos. A inovação pressupõe inúmeros pré-requisitos que obviamente não possuímos na totalidade, haja vista nossa situação de crescente dependência tecnológica.

Mas o cenário nacional não está assim tão despreparado, pois existem, nos mais variados segmentos da sociedade brasileira, ações altamente positivas com relação à formação de recursos humanos, ao atendimento das necessidades dos educadores, pesquisadores e empreendedores. Em boa parte, tudo vem sendo conduzido por políticas públicas da área de desenvolvimento tecnológico, embora com estratégias de implementação que ainda esbarram em naturais resistências de setores da sociedade. A velocidade das transformações ainda é incompatível com as necessidades do país; faltam melhores elementos de catálise. Pode-se até afirmar que estamos no caminho correto do aprendizado tecnológico, o qual antecede as inovações.

Visíveis mudanças

Nos últimos anos, novos e inúmeros esforços vêm sendo feitos em prol da cooperação científica e tecnológica, em especial nas diversas cadeias produtivas do agronegócio brasileiro, a partir de iniciativas do Ministério da Ciência e Tecnologia, de suas agências CNPq e Finep e outras instituições, oficiais ou não. Graças a isso, após exaustivo período de conversações, induções, via seminários ou *workshops*, dezenas de cadeias produtivas foram analisadas, passaram por diagnósticos e foram mobilizadas, aptas a ingressarem numa nova fase de real desenvolvimento tecnológico, com novos produtos e processos, ampliação da competitividade e conseqüente geração de empregos e riqueza.

Uma análise situacional de tudo isso fornece os elementos para se concluir que está nascendo uma nova era de cooperação e entendimento do que realmente significa inovação tecnológica. Em primeiro lugar, o engajamento de atores do setor privado ligados aos produtores, à indústria e seus órgãos representativos tornou todo o processo de cooperação mais rico e produtivo, propiciando o surgimento de vários tipos de projetos cooperativos ou articulados. São parcerias de duas ou mais instituições em que há nítido compromisso com a remoção de gargalos tecnológicos de todo tipo, incluindo elementos muito mais ligados ao ambiente institucional – desregulamentações legais, novas representações tecnológicas – do que ao organizacional.

No ambiente organizacional também existem bons exemplos de maior cooperação e eficiência, graças em parte a uma ampla mudança em termos de cooperação, especialmente entre a academia e a indústria, como pode ser visto nas cadeias de cítricos, cacau, caju, aves, suínos, bovinos e mel. Mais recentemente, dois ótimos exemplos vieram da cadeia do couro no Mato Grosso do Sul e do Pólo Farmacêutico de Goiás, ambos com níveis organizacionais bastante inovadores. Tais inovações foram cristalizadas no bojo de duas instituições de base tecnológica setorial (centros de tecnologia), criadas após ter-se conseguido o engajamento dos atores dos mais diversos segmentos e setores.

Na mesma direção caminha a apicultura, que prepara a criação de seu centro de tecnologia, a ser localizado em Picos, no Piauí, sob os auspícios de dezenas de instituições oficiais e de classe.

Esse conjunto de mudanças demonstra efetivos esforços dos planejadores de políticas públicas, aliados a centenas de técnicos, consultores e líderes do setor privado trabalhando de forma integrada. Nesse momento, a base conceitual do significado inovador da cooperação foi devidamente absorvida e vem sendo aplicada por esse conjunto de atores com um único e preciso alvo: tornar mais competitivos e modernos os setores produtivos e empresariais, caracterizando ações próprias de um sistema de elos de cadeia, conforme definido por Kline e Rosemberg.

> Confrontados com a realidade nacional do desenvolvimento econômico – o país é a 10ª economia do mundo –, nossos indicadores de desenvolvimento científico deixam claro que o descompasso é enorme, caracterizando um paradoxo cujas origens variadas e complexas se perdem no tempo.

A cooperação produz tendências mais firmes quanto ao direcionamento de políticas públicas. Há um apreciável desencontro entre o que se ensina e a forma como se efetua e as reais necessidades da indústria. No entanto, há um amadurecimento quanto à cooperação e racionalização de recursos, via integração de esforços comuns das instituições de C&T. Mesmo que alguns desses fundos ainda necessitem de perfil mais dinâmico, a sociedade técnico-científica já os conhece e se prepara para atender a todo tipo de demanda.

Ainda mais agradável é constatar mudanças nas regiões que menos demandas apresentavam ao sistema nacional de C&T&I – Nordeste, Norte e Centro-Oeste. Graças ao uso de ferramentas eficazes de indução à cooperação, essas regiões vêm dando mostras de que outra imensa preocupação nacional relativa ao desenvolvimento regional pode, enfim, contar com atores próprios e bem treinados. Utilíssima ferramenta de indução à cooperação tecnológica é a denominada *plataforma tecnológica*, amplamente utilizada mesmo em ações estratégicas dos chamados "arranjos produtivos locais".

Linguagem apropriada

No início da década de 90 havia grande preocupação entre os formuladores de políticas públicas com relação à pequena demanda qualificada dos projetos de desenvolvimento tecnológico, quando comparados com os projetos de desenvolvimento científico. Por conta disso, inúmeros especialistas brasileiros envolvidos com programas macro de C&T contribuíram para caracterizar ampla metodologia de indução à cooperação tecnológica, dando melhor sustentação àquilo que viria a ser chamado de plataforma tecnológica.

O embasamento das ações dirigidas às plataformas recebeu contribuições de diferentes sistemas e processos de indução, caracterizando, provavelmente, um dos primeiros produtos da nova era da cooperação tecnológica. A base conceitual das plataformas é de autoria de toda a comunidade de C&T, em especial a ligada ao agronegócio. Além de crescentemente utilizada, essa ferramenta continua a ser constantemente aperfeiçoada pela incorporação de novos mecanismos de ação. Com a prática e a divulgação, as plataformas tornaram-se referência para a atuação dos formuladores de políticas públicas, garantindo ótima adesão e excelentes formas de reconhecer e remover gargalos tecnológicos.

As concepções metodológicas e de gestão das plataformas, à medida que os atores que as implantam e executam

tornaram-se mais experientes, foram sendo simplificadas, ampliando a confiança entre os interlocutores e a efetivação de demandas mais qualificadas. Boa parte do equacionamento de uma dinâmica mais inovadora de desenvolvimento regional depende das plataformas tecnológicas.

O chamado "arranjo produtivo local" designa uma nova modalidade de atuação cooperativa, implementada pelos atuais condutores da política nacional de C&T. Os arranjos representam, nitidamente, uma combinação de competição e cooperação, mais focada em determinada concentração espacial, e nem sempre têm o compromisso de abranger toda uma cadeia ou sistema produtivo, mas apenas aquilo que o nome apropriadamente já designa. A concentração geográfica dos arranjos produtivos contribui para ampliar os benefícios das ações de cooperação, em especial as relativas à produtividade e à inovação. Nos arranjos, os custos de transação se reduzem, a criação e o fluxo de informações melhoram, fazendo com que as instituições locais respondam com maior rapidez a necessidades específicas e à pressão dos pares. Essa forma dinâmica de encarar o desenvolvimento regional, utilizada nas atuais ações de C&T, desde o início se vale da metodologia das plataformas, dando sua contribuição ao aperfeiçoamento das formas de comunicação e de atendimento das demandas.

Inovação x desenvolvimento

No Brasil, quase todas as regiões geográficas apresentam desníveis em relação a avanços científicos e tecnológicos. Algumas estão mais estruturadas, o que se deve em parte à bagagem adquirida e à própria competência local, alavancada pelos diversos setores em desenvolvimento. Chama a atenção o fato de que, nas economias em desenvolvimento, a formação dos arranjos é inibida pelo baixo nível de educação e qualificação pessoal local, agravado devido a deficiências tecnológicas, falta de acesso ao capital e subdesenvolvimento das instituições. Às vezes as políticas governamentais também atuam contra a formação dos aglomerados, através de ações restritivas relativas à localização industrial e aos subsídios, o que pode provocar a dispersão artificial das empresas. Ainda nesse contexto, essas empresas, quando protegidas da competição por legislações muitas vezes anacrônicas, se envolvem em comportamentos monopolistas, retardando a incorporação de inovações e conseqüentemente o desenvolvimento dos arranjos. Os *curricula* das universidades e das escolas técnicas, estabelecidos por órgãos centrais, comprometem ainda mais a situação, em especial por não se adaptarem às necessidades dos aglomerados, o que mantém as instituições de formação de recursos humanos divorciadas do processo.

> É agradável ver que Nordeste, Norte e Centro-Oeste, graças ao uso de ferramentas eficazes de indução à cooperação, vêm dando mostras de que outra imensa preocupação nacional relativa ao desenvolvimento regional pode, enfim, contar com atores próprios e bem treinados.

Um programa de ciência e tecnologia para o desenvolvimento regional deve apoiar, orientar e articular projetos de desenvolvimento tecnológico que contribuam para a aceleração e a sustentabilidade do processo de desenvolvimento regional, baseado em forte ação indutiva e de organização, coordenação, planejamento, acompanhamento e avaliação – enfim, criação ou melhoria de estruturas estaduais e locais que objetivem promover a inserção do conhecimento no processo produtivo. No momento, esse é o cenário em que se desenvolve boa parte do trabalho da nova lógica de C&T&I, permitindo que as inovações criativas alcancem as regiões menos favorecidas ou desenvolvidas do país. Para tanto, estão sendo aplicadas ações básicas, as quais valorizam as estruturas locais, permitindo estabelecer novo enfoque que inclua a utilização das chamadas plataformas.

Várias outras questões concorrem para o desenvolvimento regional, destacando-se a informação, peça-chave, uma vez que a nova tecnologia exerce um impacto poderoso sobre o escopo competitivo e os sistemas de informação permitem que as empresas coordenem as atividades de valores entre localidades geográficas com grande dispersão. Por exemplo, a simples condução de estudos será estruturante e possibilitará conhecer melhor a identidade da rede local de inovação, favorecendo em grande parte a difusão de conhecimentos aos atores de qualquer setor e podendo alavancar a produção e melhorar a rede de comercialização. Exemplo do elemento-chave da informação é a estrutura favorecida por *softwares* criados para cadeias produtivas, que vem sendo explorada, e caracteriza um processo inovador em todo o sistema. Ela permite a qualquer produtor inserir informações básicas sobre sua produção, incluindo-o no espaço digital e criando a possibilidade de comercialização globalizada. Esse exemplo, claro e simples, talvez traga resultados mais visíveis apenas a longo prazo, mas abre de imediato a possibilidade da busca por diversas empresas que querem garantir o atendimento de determinado nicho de mercado de forma localizada ou a aquisição de novos produtos que ampliem o raio de atuação da empresa, promovendo novo diferencial.

Essa análise permite refletir sobre quanto se pode avançar na difusão regional de conhecimentos e ainda para compreender que as ações resultantes de desenvolvimento, em setores localizados, por exemplo, na Amazônia, de fato garantirão a sustentabilidade dos mesmos, possivelmente com poucos efeitos ambientais adversos, desde que ancorada às ações de plataformas. Graças a elas, serão refletidas ações integradas

de todos os atores que fazem parte do processo, garantindo a viabilidade de surgir uma rede local altamente cooperativa nas ações de C&T. Isso já vem sendo implementado em alguns estados, como Rondônia, Amazonas e Acre.

Grande parte dos avanços está associada à questão da organização, criando no ambiente atual ótimas condições para o surgimento das chamadas entidades tecnológicas setoriais, que representam o setor ou o arranjo. Acredita- se que essa forma de representação garantirá a competitividade, pois reflete uma demanda do setor, sendo capaz de servir de base para a capacitação local, com subsídios de informação de repasse aos elos condutores do agronegócio – por exemplo, a implementação da avaliação de conformidade (certificação e normalização), que é peça-chave para a garantia de qualidade de todos os produtos ou serviços fornecidos à sociedade. Além disso, estruturas como as citadas vêm sendo criadas por fundos privados, tornando-se captadoras, o que reflete o quanto cresce, na sociedade, a sensibilidade à participação das ações tecnológicas e científicas.

Inovação tecnológica

Não apenas na esfera federal, mas também nos estados e em várias instituições representativas do setor privado, trabalha-se, via ações articuladas, para criar uma forte estrutura de gestão capaz de permitir ampliar toda a base de C&T – trazendo as inovações de que o país tanto necessita. Resultados expressivos, obtidos em diversas cadeias produtivas, estão dinamizando o ambiente organizacional, mesmo em estados que têm estrutura ainda deficiente nessa base. Tem-se, portanto, um ambiente estimulante à adoção de novos instrumentos institucionais, desde que surjam com a plena aceitação dos atores que deles se utilizarão. Este parece ser o caso, uma vez que a primeira versão do projeto de lei vem sendo submetida à consulta pública e ao debate organizado e qualificado.

Os processamentos adotados pelos diversos setores em relação à organização acontecem de forma variada, dependente da capacidade dos atores envolvidos para lidar com os inevitáveis conflitos de interesses, envolvendo até mesmo atores do próprio desenvolvimento. Enfim, com a ampliação da integração e o aperfeiçoamento da metodologia das plataformas utilizadas nos arranjos produtivos locais, as iniciativas dos mais diversos grupos de atores têm gerado desde novas parcerias, passando por produtos e processos inovadores, até chegar a uma exibição de nova consciência tecnológica, exatamente aquilo que é pré-requisito a avanços competitivos mais abrangentes.

Mesmo os setores organizados são extremamente dependentes do ambiente institucional, aquele que dita as regras. Considerando que quanto maior for o grau de organização de um dado setor, maior a capacidade de ausculta do ambiente institucional, pode-se considerar que as ferramentas aplicadas em prol do desenvolvimento regional, no âmbito do agronegócio, de suas cadeias produtivas, já exibem desejável grau de eficiência. O nível de interação de todo o contingente de atores que representam segmentos e setores de centenas de cadeias produtivas provavelmente encontra-se devidamente preparado para contribuir com a criação da nova lei de inovação tecnológica e, mais importante ainda, para torná-la realidade.

Se isso estiver correto, boa parte da sociedade tecnológica irá atuar não apenas contribuindo para melhorar o estatuto institucional, mas também para dar vida e sustentação à nova lei, posto que seus integrantes são agentes e alvos dessa lei.

> Chama a atenção o fato de que, nas economias em desenvolvimento, a formação dos arranjos é inibida pelo baixo nível de educação e qualificação pessoal local, agravado devido a deficiências tecnológicas, falta de acesso ao capital e subdesenvolvimento das instituições.

Referências bibliográficas

ARANGO, C. T. *Despesas em inovação se estabilizam na faixa de 1%*. São Paulo: Anpei. (Extraído de http://www.anpei.org.br/clip.pub=42 em 14-6-2001.)

BATALHA, M. O. et al. *Recursos humanos para o agronegócio brasileiro*. Brasília: MCT-CNPq. 295p.

CALDAS, R. A. & PINHEIRO, L. E. L. *Desenvolvimento de metodologia para indução de demanda tecnológica no âmbito do SBIO/PADCT III*. 1996. 17p.

KLINE, S. J. & ROSEMBERG. An overview of innovation. In: R. Landau e N. Rosemberg (eds.) *The positive strategy – harnessing technology for economic growth*. Washington: National Academy Press, 1986. 345p.

MONTANDON et al. Desenvolvimento regional: a opção pelo agronegócio. In: *Agronegócio brasileiro: ciência, tecnologia e competitividade*. Brasília: CNPq, 1998, p. 60-72.

PINHEIRO L. E. L. & GAMA G. B. M. N. *A gestão da integração e da cooperação como fator de inovação tecnológica*. 2º Congresso de Agribusiness do Rio de Janeiro, 1999, p. 54-9.

PORTER, M. E. Aglomerados e competição: novas agendas para empresas, governos e instituições. In: *Competição: estratégias competitivas essenciais*. Campus, 1999, p. 209-82.

_____ & MILLAR, V. E. Como a informação proporciona vantagem competitiva. id. ibid.

SIMÕES, J. Empresas investem menos em inovações tecnológicas. *O Estado de S. Paulo*, 14 jun. 2001.

ROCHA, I. *Plataforma: conceito e operação*. 2000, 14p.

VIOTTI, E. *Indicadores de inovação tecnológica* – fundamentos, evolução e sua situação no Brasil. Brasília: MDIC – Fórum de Competitividade, 2001, 106p.

Glória Beatriz M. N. da Gama *é especialista em gestão tecnológica no agronegócio; assessora da Assessoria Especial de Regionalização das Ações de C&T – MCT. E-mail: ggama@mct.gov.br*

Luiz E. L. Pinheiro *é presidente do Colégio Brasileiro de Reprodução Animal. Coordenador de Pós-graduação da Uniderp, Campo Grande, MS. E-mail: cbra@cbra.org.br*

Preços do agronegócio

Produto	Janeiro	Δ% mês anterior	Δ% mês ano passado	% acumulado ano passado	Δ% 12 meses
Algodão em caroço (kg)	0,60	0,000	-1,563	-4,762	-6,250
Amendoim em casca (kg)	0,62	-3,125	-6,897	18,519	29,167
Arroz em casca (kg)	0,37	2,778	8,333	38,462	37,037
Banana (dúzia)	0,40	0,000	2,632	2,564	-2,439
Batata-inglesa (kg)	0,42	-4,545	-2,000	-10,204	-23,636
Cacau (15kg)	45,74	0,727	8,264	92,578	56,003
Café em coco (kg)	0,78	-1,266	-1,000	-20,202	-22,000
Cana-de-açúcar (t)	26,35	-0,678	-0,759	12,798	10,343
Feijão (kg)	1,09	0,926	11,111	54,286	45,333
Fumo em folha (kg)	2,54	2,834	-4,803	13,303	12,389
Laranja (cento)	5,32	-0,375	11,894	110,236	70,513
Milho (kg)	0,20	5,263	-11,111	18,750	33,333
Mandioca (t)	70,82	0,941	9,993	-11,100	3,674
Soja (kg)	0,40	-6,977	0,000	38,710	33,333
Tomate (kg)	0,43	10,256	15,000	-15,217	-2,273
Trigo em grão (kg)	0,26	0,000	0,000	18,182	18,182
Cebola (kg)	0,44	-13,726	19,444	18,605	-2,222
Mamona (kg)	0,40	5,263	-2,632	2,703	2,564
Pimenta-do-reino (kg)	2,38	-0,418	11,250	-32,865	-27,879
Sisal (kg)	0,36	0,000	-6,061	16,129	12,500
Uva (kg)	0,56	-18,841	-23,711	-6,757	-3,448
Bezerro até um ano (cabeça)	239,91	-2,614	4,253	15,919	17,069
Boi gordo para corte (15kg)	43,16	0,279	-0,639	10,728	12,162
Vaca leiteira de raça (cabeça)	908,61	-3,526	2,289	12,174	8,430
Vaca leiteira comum (cabeça)	541,27	-1,974	2,784	11,678	13,357
Suíno para corte (15kg)	23,28	-0,043	0,283	9,497	15,879
Frango/galinha para corte (kg)	1,20	0,000	-7,207	16,505	15,385
Leite (litro)	0,29	0,000	-3,333	0,000	0,000
Lã (15kg)	38,04	2,672	7,181	23,500	23,547
Ovos (dúzia)	0,94	-1,053	-4,396	9,195	4,444
Mel de abelha (litro)	5,65	-2,249	-2,921	2,301	-0,528
Boi magro (cabeça)	403,00	1,742	0,279	8,230	13,489

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
Out. 2001	205,515	224,156	170,996	149,950	185,451	183,288	214,563	205,827	174,183	254,212	311,495	227,969
Nov.	209,350	227,692	174,950	154,337	189,598	186,200	214,880	207,795	178,112	254,871	316,030	230,182
Dez.	209,004	226,248	175,936	155,548	189,913	188,176	215,675	209,177	180,545	254,871	320,445	232,177
Jan.	208,419	226,181	174,749	155,580	189,579	190,897	212,379	211,551	181,556	247,325	325,012	231,803

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 muncipais. Elaboração: Centro de Estudos Agrícolas, IBRE-FGV.

[1]Lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos.

Açúcar pode subir em maio

As cotações internacionais seguem em ritmo de queda. No entanto, estima-se uma reversão de tendência a partir de maio

Por Carlos Cogo, Luiz Antonio Pinazza, Regis Alimandro e Gregory Honczar*

As previsões de mercado foram realizadas em 20 de março e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de abril de 2002. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para abril de 2002. Os preços de abril de 2002 são nominais.

Mundo: produção e estoque de grãos

Milhões de t

Produto	Produção			Estoque final		
	2001/02	2000/01	Var. %	2001/02	2000/01	Var.%
Algodão*	97,16	88,53	9,7	43,97	38,76	13,4
Trigo	570,03	583,20	-0,7	154,27	164,13	-6,0
Arroz beneficiado	395,32	397,39	-0,5	126,55	136,75	-7,4
Grãos forrageiros**	875,16	859,66	1,8	167,61	187,91	-10,8
Milho	587,29	585,66	0,3	128,22	152,91	-16,1
Soja	184,06	174,94	5,2	28,80	28,87	-0,2
Farelo de soja	125,66	118,41	6,1	3,97	3,8	4,5
Óleo de soja	28,71	27,03	6,2	2,40	2,63	-8,7
Total***	1.849,51	1.840,25	0,5	448,43	488,79	-8,2

Fonte: Usda, março 2002.

*Em milhões de fardos de 480 libras.

**Milho, sorgo, aveia, cevada e centeio.

***Trigo, grãos forrageiros e arroz beneficiado.

MERCADO INTERNO

ALGODÃO (6) SUL DO BRASIL – R$15KG DISPONÍVEL

O mercado segue lento, com poucos negócios realizados. Nem os produtores nem as indústrias estão com pressa para realizar negócios. Isso decorre da pouca oferta de produto da safra nova, somada às incertezas quanto à qualidade da fibra que está sendo colhida, bem como à fraca demanda. Essa conjunção de fatores tem resultado em pouca movimentação do mercado, e os poucos negócios realizados continuam voltados para o abastecimento imediato das indústrias. Apesar de os preços estarem relativamente firmes, ainda não estão definidas as expectativas futuras, que dependem dos instrumentos de comercialização do governo, rumo dos preços externos, taxa cambial, demanda doméstica e volume de exportações.

ARROZ AGULHINHA R$/SC. 60KG

Com o lançamento dos leilões de contratos de opções ainda no início da safra, o governo sin lizou um referencial de preço mínimo para o mercado e os preços do arroz em casca reagiram, após esboçar baixa no início da colheita. O menor interesse dos produtores pelos contratos de opção em algumas regiões do Rio Grande do Sul também indica que há confiança nos instrumentos de comercialização acionados pelo governo e que os preços devem manter-se sustentados durante o período de colheita em níveis superiores aos verificados nessa mesma época do ano, na safra passada. Além das opções, o governo disponibilizou EGFs, AGFs no Centro-Oeste e recompra dos contratos de opções a partir do próximo mês.

BOI GORDO R$/ARROBA

Mesmo com reduzida oferta de animais, os preços estão estabilizados nas diversas reg ões de comercialização do país, consolidando a forte pressão iniciada pelos frigoríficos para conter preços. A volta da Argentina ao mercado internacional depois de quase um ano sem exportar, o câmbio menos estimulante no Brasil e o aumento dos estoques de carne bovina na Europa devem levar a um recuo nas vendas externas brasileiras em 2002. A valorização recente do real e os preços firmes do boi gordo tornam as exportações de carne bovina brasileira menos competitivas.

CAFÉ TIPO 6/SC. 60KG

Permanece forte a demanda por parte dos exportadores, principalmente por café de qu lidade superior. De outro lado, quem tem café de qualidade resiste

**Carlos Gogo é consultor da Carlos Gogo Consultoria Agroeconômica: www.carlosgogo.com.br*

Bovinos lideram crescimento este ano

O relatório da Food Agriculture Organization (FAO) aponta crescimento na produção mundial de carnes em 2001, quando comparada a 2000. Os incrementos mais consideráveis acontecem nos países em desenvolvimento, especificamente no setor de carnes de aves. Chama atenção o fraco desempenho da carne de boi, por conta da retração nos abates na União Européia. A produção dos países desenvolvidos está praticamente estabilizada e seu aumento é pouco significativo

O índice FAO de preços internacionais de carnes continuou a involuir no ano que passou. No período pós-1995, a perda acumulada foi de 16,2%. As maiores baixas se relacionaram a frangos e suínos. Os ganhos de produtividade das criações nos países em desenvolvimento aumentaram a oferta dos produtos cárneos e deprimiram suas cotações. Com o boi, entretanto, ocorreu certa estabilidade e até recuperação nos últimos dois anos.

Para 2002, as exportações mundiais de carnes devem experimentar um razoável crescimento, da ordem de 3,5%, sobre as quantidades comercializadas em 2001. A exportação de carne bovina terá um bom desempenho, com expansão de 4,8%. As exportações de carne de aves e de suínos também devem crescer. A expansão do comércio de carne avícola é estimada em 3% e a de suína em 4,8%.

Produção mundial de carnes
Milhões de t

Tipo e região	2000	2001	2002*
Países em desenvolvimento	129,5	132,8	137,3
Aves	35,2	36,3	37,7
Suína	53,9	55,4	56,9
Bovina	29,7	30,2	31,3
Caprina e ovina	8,1	8,2	8,5
Outras	2,7	2,7	2,8
Países desenvolvidos	104,9	104,3	105,3
Aves	32,4	33,2	34,0
Suína	37,4	37,1	37,8
Bovina	30,1	29,1	28,7
Caprina e ovina	3,4	3,3	3,2
Outras	1,6	1,6	1,6
Total mundial	234,4	237,1	242,6
Aves	67,6	69,5	71,7
Suína	91,3	92,5	94,7
Bovina	59,8	59,3	60,0
Caprina e ovina	11,5	11,5	11,7
Outras	4,3	4,3	4,4

Fonte: *Food Outlook*. FAO, Feb. 2002.
*Estimativa.

Exportações mundiais de carnes
Mil t

Carne	2000	2001	2002*
Aves	7.287	7.565	7.795
Suína	3.236	3.269	3.425
Bovina	5.616	5.325	5.578
Caprina e ovina	834	860	824
Outras	248	248	248
Total mundial	17.221	17.267	17.870

Fonte: *Food Outlook*. FAO, Feb. 2002.
*Estimativa.

Preços internacionais de carnes
US$/t

Ano	Índice FAO*	Frango[1]	Suíno[2]	Boi
1995	99	922	2.470	1.947
1996	96	978	2.733	1.741
1997	96	843	2.724	1.880
1998	83	760	2.121	1.754
1999	84	602	2.073	1.894
2000	85	592	2.083	1.957
2001	83	643[3]	2.063[3]	2.138

Fonte: FAO/GIEWS – *Food Outlook*, Feb. 2002.
*1990-92 = 100.
[1]Partes de frangos, valor unitário de exportação dos EUA.
[2]Carne congelada, valor unitário de exportação dos EUA.
[3]Carne de vaca industrializada da Austrália – preço CIF USA. Período de janeiro a novembro.

Mercado interno

	Mar. 2001	Fev. 2002	1-25 mar. 2002	19-25 mar. 2002	Tendência
Algodão (6) Sul do Brasil[1] – R$/15kg disp.	33,30	32,91	32,67	32,46	Estável
Arroz agulhinha[2] – R$/sc. 60kg	35,83	40,68	37,06	35,70	Estável
Boi gordo[3] – R$/arroba	44,16	46,04	45,21	44,60	Estável
Café tipo 6[4] – R$/sc. 60kg	155,64	125,73	132,26	133,59	Estável
Feijão carioquinha especial[5] – R$/sc. 60kg	77,55	62,06	62,00	65,40	Estável
Feijão-preto[6]	56,10	73,00	83,12	82,00	Estável
Frango vivo[7] – R$/kg	0,94	1,10	0,97	0,95	Estável
Milho amarelo semiduro[8] – R$/60kg	10,45	13,40	13,06	12,80	Estável
Soja-grão industrial[9] – R$/60kg	20,58	25,44	21,50	21,50	Estável

Fontes: [1]Esalq/BM&F; [2]Bolsa de Cereais de São Paulo; [3]Esalq/USP; [4]BM&F; [5,6]Instituto de Economia Agrícola (IEA); [7]Associação Paulista de Avicultura (APA); [8,9]Bolsa de Cereais de São Paulo.

Mercado externo – médias dos primeiros futuros

	Açúcar US¢/lb. peso mundial[1]	Algodão 1-1/16" US¢/lb. peso[1]	Cacau Bahia US$/t[1]	Café contrato C, Nova York US¢/lb. peso[1]	Farelo de soja US$/t[2]	Milho two yellow US¢/bushel[2]	Soja em grão one yellow ¢/bushel 60kg[2]	Suco de laranja US¢/lb. peso	Trigo soft red US¢/bushel[2]
Março 2001	8,75	50,70	1.053,45	62,98	153,44	214,27	449,07	76,19	273,11
Fevereiro 2002	6,25	35,86	1.439,79	45,14	150,09	204,59	435,92	89,64	279,12
1-25 mar.	6,07	38,47	1.523,65	52,50	156,19	207,25	461,15	92,23	279,01
19-25 mar.	5,95	39,09	1.516,00	54,41	158,02	205,25	461,65	93,84	281,25

Fontes: [1]New York Security Exchange; [2]Chicago Board of Trade.

às ofertas de compra aos níveis atuais de preço. É positiva a expectativa quanto à implantação do financiamento de comercialização de café brasileiro, o que poderá retirar do mercado de 7 a 10 milhões de sacas da safra a ser colhida em 2002.

Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg

A expectativa de quebra de até 50% na segunda safra da região de Irecê, na Bahia, diminuiu a oferta no Sudeste e estimulou a alta. Estima-se que a quebra possa significar 60 mil toneladas a menos do produto no mercado nacional. Os produtores estão segurando o feijão, esperando alta nas cotações. A tendência é de manutenção do atual patamar de preços e uma alteração significativa só deve ocorrer com a entrada da segunda safra 2001/02 no mercado, com maior intensidade a partir de meados de abril.

Frango vivo R$/kg

O ano promete ser muito bom, a exemplo de 2001. O excelente desempenho das exportações dá motivos para se crer nessa expectativa. O boicote da Rússia contra o frango dos Estados Unidos, por conta da sobretaxa imposta pelos norte-americanos às suas importações de aço, abriu mais oportunidades para o produto brasileiro. As notícias são positivas e dão maior firmeza aos preços, que seguem estabilizados em R$1,15 no estado de São Paulo.

Milho amarelo semiduro R$/60kg

Com o avanço no ritmo da colheita, os preços do cereal cedem, porém não de forma significativa. Seus valores estão bem mais altos em relação ao mesmo período do ano passado. A percepção clara do mercado é de que haverá escassez de grãos no segundo semestre. Importações serão necessárias para suprir o déficit interno. A aposta recai sobre a safrinha, de onde se espera uma produção recorde, mas cujo risco de adversidade climática é enorme. A incerteza ronda os consumidores do produto e as cotações se sustentam em torno de R$10,00 no interior do Paraná.

Soja-grão industrial R$/60kg

O expressivo volume de vendas antecipadas ocorridas no período anterior à colheita da safra 2001/02 e a sustentação dos preços externos em Chicago mantêm as cotações domésticas estabilizadas, mesmo com o avanço da colheita em todas as regiões do país. As vendas seguem lentas no mercado interno e os negócios estão restritos às entregas das vendas prefixadas, destinadas a

cumprir compromissos de exportação. A boa capitalização dos produtores com os preços atrativos na safra passada e os preços mais altos do milho possibilitam uma comercialização mais cadenciada, reduzindo a pressão baixista característica do período de colheita.

Mercado externo

Açúcar USc/lb. peso mundial branco

A expectativa de preços acima dos 6 centavos de dólar por libra-peso só deve ocorrer a pa ir do segundo semestre. Nos próximos meses, haverá maior pressão no mercado mundial com a entrada da safra brasileira. Desde o fim do ano passado, quando foram divulgadas as primeiras estimativas sobre os números da produção brasileira de cana, as cotações internacionais de açúcar vêm seguindo em ritmo de queda. No entanto, estima-se uma reversão de tendência a partir de maio. Não há mais espaço para queda de preços. Nos últimos 12 meses, os preços internacionais do açúcar acumularam queda de 35%. A Austrália também estará no mercado.

Algodão 1-1/16" USc/lb. peso

O mercado de algodão na Bolsa de Nova York está lento à espera de novos sir is nas discussões da lei agrícola nc e-americana, na câmara e senado nc e-americanos, para tomar direçã Os maiores produtores mundiais – China, Índia, Paquistão, Ásia Central e Oeste da África – aumentaram a área de cultivo. Nos últimos 18 meses as moedas asiáticas perderam valor e agora estão mais desvalorizadas que durante a crise financeira da região em 1998. O resultado é o aumento dos embarques de produtos têxteis da Ásia e preços deprimidos no varejo.

Café contrato C Nova York USc./lb. peso

Os fundamentos de médio prazo permanecem baixistas. Mas as cotações internacionais na rês primeiras semanas de março tiv am fortes oscilações e parecem pr urar alguma estabilização em pa mar superior ao que tem vigorad no mercado nos últimos meses. Esse movimento reflete a pequena redução dos estoques certificados em Nova York e a queda das vendas de alguns importantes fornecedores internacionais, como os países da América Central, a Colômbia e o Vietnã.

Milho two yellow USc./bushel

A estimativa do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos em março não trouxe nenhuma anormalidade que pudesse alterar os humores do mercado. A previsão para a produção de milho teve pequena variação, de 0,7%, em relação à estimativa do mês anterior. Oferta adicional da China e notícias de que a área plantada com o cereal na próxima estação dos EUA poderá crescer em 1,5 milhão de hectares afrouxaram as cotações. Os preços na Bolsa de Chicago nos contratos para entrega em maio ficaram a 205,75 centavos de dólar o bushell (US$ 83,75 a tonelada).

Soja-grão one yellow/bushel

O relatório do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos em março trouxe dúvida para o mercado, sobretudo sobre o tamanho da safra da Argentina e do Brasil, que soma 72,25 milhões de toneladas e encosta no volume da produção norte-americana. As secas em áreas brasileiras cultivadas com a oleaginosa mais o clima frio argentino poderão trazer o número mais para baixo. Por sua vez, a flexibilização da China para com o produto transgênico ativa as exportações dos EUA.

O primeiro relatório de intenção de plantio para a safra norte-americana 2002/03, divulgado pelo Usda, estimou que a área plantada com soja nos Estados Unidos será de 29,53 milhões de hectares, uma redução de 2% em comparação ao ano passado, que foi de 29,99 milhões de hectares. Nos sete maiores estados produtores dos EUA, deve ocorrer essa redução na área plantada. Com a estimativa de produção e demanda equilibradas para 2002/03, as cotações futuras ganham sustentação a médio e longo prazos. As cotações para o contrato de maio na Bolsa de Chicago subiram e fecharam a 465,50 centavos de dólar o bushell (US$171,04 a tonelada).

Soja, farelo US$/t

A produção mundial de farelo de soja está estimada em 125,66 milhões de toneladas para atender a um consumo projetado em 125,64 milhões de toneladas. Os estoques finais mundiais estão projetados em 3,97 milhões de toneladas, contra os 3,80 milhões de toneladas da safra passada. A relação entre oferta e demanda mundial de farelo de soja está bastante ajustada na atual safra, 2001/02, o que dá sustentação às cotações futuras na Bolsa de Chicago, a médio e longo prazos.

Trigo Soft Red USc/bushel

As estimativas são de uma área plantada de 24 milhões de hectares na safra dos EUA de 2002/03, a menor área ocupada desde 1973. Enquanto isso, na Argentina, a crise continua e as exportações, que eram estimadas em 8,5 milhões de toneladas para este ano comercial, com incremento de 1 milhão de toneladas em relação ao último ano, podem ser ainda maiores. O peso, que há dois meses valia US$1,00, chegou a ser cotado num patamar superior a 3 por 1. A desvalorização do câmbio deve impulsionar ainda mais as exportações argentinas em 2002/03.



ROBERTO RODRIGUES

Roberto Rodrigues é engenheiro agrônomo e agricultor, presidente da Abag (Associação Brasileira de Agribusiness) e professor de economia rural da Unesp/Jaboticabal

Vitrines e manequins

O recente episódio das barreiras impostas pelos Estados Unidos à importação de aço produzido em outros países tem sido discutido à exaustão por especialistas na matéria e tratado com muita atenção por todos os veículos de comunicação. E a opinião pública brasileira se posicionou vivamente ao lado dos interesses nacionais. Não há hoje um único cidadão neste país que não condene a ação do governo Bush. Felizmente é assim.

O que dizer da mesma questão invocada pelos países ricos para conter a importação de produtos agrícolas e agroindustriais dos países emergentes? Por que nossa sociedade urbana não se posiciona com a mesma intensidade nacionalista na defesa dos também legítimos interesses do nosso agribusiness?

Afinal, o aço representa menos de 4% das nossas exportações, enquanto o agronegócio supera os 40%, 10 vezes mais. O agronegócio gera 37% de todos os empregos do país e o aço menos de 10 vezes esse percentual.

O problema é sempre o mesmo: imagem.

No imaginário popular de um país que se urbanizou muito rapidamente, aço é sinônimo de modernidade, agricultura equivale ao atraso. É uma pena, porque nada mais atrasado do que pensar isto do setor primário da nossa economia.

A tríplice colisão à qual foi submetida a nossa agropecuária – abertura comercial determinada pela globalidade e pelo liberalismo; estabilização interna da moeda; e falência das políticas públicas com a "saída" do governo dos velhos mecanismos de intervenção – determinou uma vigorosa revolução, silenciosa, nas fazendas brasileiras.

Uma fazenda brasileira hoje é uma empresa eficiente – senão já estaria quebrada – com modernissimos sistemas de gestão, sustentabilidade ambiental, tecnologia de ponta e verticalização, só ou cooperativamente.

Mas, a imagem ainda é aquela de todas as caricaturas do homem do campo: o jeca banguela, com a roupa e a botina cheias de buracos, a palheta rasgada, a barba malfeita e um português rastaqüera. Essa caricatura pertence ao passado, esse manequim não mais existe.

Daí a importância de dois eventos que estão ocorrendo nos meses de abril e maio: a Agrishow, em sua nona versão, e a III Exposição de Tecnologia Agropecuária, chamada "Ciência para a Vida", promovida pela Embrapa.

Na Agrishow estarão em funcionamento máquinas e implementos agrícolas de última geração, iguais aos encontrados nas mais avançadas fazendas da Austrália, Alemanha, do Canadá e dos Estados Unidos. Plantadeiras e colhedoras equipadas com GPS para agricultura de precisão, tratores "inteligentes" com confortáveis cabinas climatizadas, programas computadorizados para administração rural, eficientes equipamentos de irrigação, enfim, a Agrishow é uma verdadeira vitrine da mais nova tecnologia em mecanização.

Na "Ciência para a Vida", em Brasília, vai se promover o agronegócio e o desenvolvimento da ciência e da tecnologia, o intercâmbio e a interação, levando o público urbano a conhecer e valorizar a importante contribuição da pesquisa agropecuária para o aumento da nossa produtividade e produção, melhoria da qualidade dos alimentos e, naturalmente, a competitividade externa. Serão apresentados cultivares, plantas exóticas, pequenos animais, variedades novas de hortifrutigranjeiros tendo em vista o progresso do pequeno produtor, novos processos industriais baratos para agricultura de pequeno porte, tratamentos fitossanitários, técnicas de criação de pequenos animais, enfim, um generoso universo de novidades de fácil aplicação.

Eis aí duas receitas exemplares: pela Agrishow de Ribeirão Preto deverão passar 140 mil pessoas, a grande maioria produtores rurais. Pela exposição da Embrapa passarão 50 mil pessoas, desta vez urbanas. Somadas às feiras dinâmicas de Não-Me-Toque, de Cascavel, de Rondonópolis e de Jundiaí, mais de 300 mil brasileiros estarão aprendendo a verdadeira cara do nosso campo.

Ainda não é muito, mas são vitrines perfeitas para exibir o precioso manequim do nosso moderno agricultor.

PARA ONDE VA O MA OR NEGÓCIO DO BRAS L?



1º CONGRESSO BRASILEIRO DE AGRIBUSINESS



PLANO ESTRATÉGICO 2002/2010

Venha saber para onde caminha o nosso agribusiness.
Participe e debata o
"Plano Estratégico para o Agribusiness Brasileiro 2002/2010".

12 E 13 DE JUNHO DE 2002

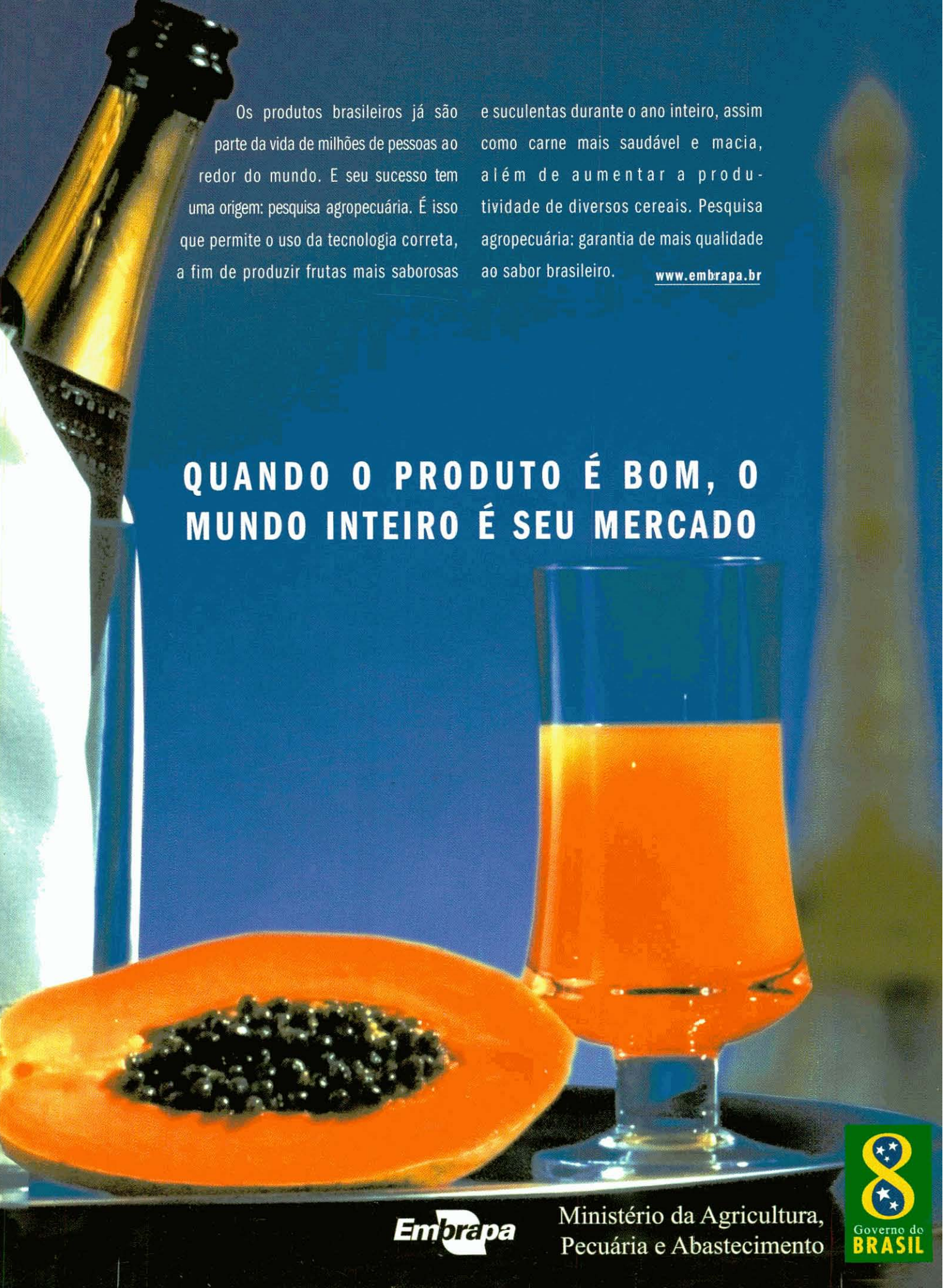
BLUE TREE TOWERS MORUMBI - AV. ROQUE PETRONI JR. 1.000 - BROOKLIN - SÃO PAULO - SP

INFORMAÇÕES: 11 3284-4044 - E-MAIL: advb@advbfbm.org.br

Realização
abag
Associação Brasileira de Agribusiness

Coordenação
ADVB
ASSOCIAÇÃO DOS DIRIGENTES DE VENDAS E MARKETING DO BRASIL

Apoio
Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento



Os produtos brasileiros já são parte da vida de milhões de pessoas ao redor do mundo. E seu sucesso tem uma origem: pesquisa agropecuária. É isso que permite o uso da tecnologia correta, a fim de produzir frutas mais saborosas e suculentas durante o ano inteiro, assim como carne mais saudável e macia, além de aumentar a produtividade de diversos cereais. Pesquisa agropecuária: garantia de mais qualidade ao sabor brasileiro.

www.embrapa.br

QUANDO O PRODUTO É BOM, O MUNDO INTEIRO É SEU MERCADO

Embrapa

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

Governo do BRASIL