VEM AÍ O FUNDO DO AGRONEGÓCIO

AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA ❑ VOL 22 ❑ Nº 05 ❑ JUNHO/JULHO DE 2002 ❑ R$ 6,00

OS DOCUMENTOS DA DÉCADA

As metas de produção, consumo e comércio externo e o que fazer para torná-las viáveis

ISSN 0100-4298

2010

1º CONGRESSO BRASILEIRO DE AGRIBUSINESS

PLANO ESTRATÉGICO 2002/



FGV IBRE

Bayer CropScience: um novo líder mundial em soluções para a agricultura



Mitsuharu Inaba, Yuki, Japão.
Produtor de arroz, acelga, alface e cebola,
5 hectares. Interessado em golfe e pesca.



Paulo Tornquist, Rio Pardo, RS, Brasil.
Produtor de soja, 500 hectares.
Interessado em futebol, pesca e
encontros com amigos.

A Bayer é muito conhecida por seu pioneirismo na área de proteção das plantas, na qual atua desde 1892.

E acaba de dar outro passo importante com a aquisição da Aventis CropScience, potência responsável por muitos progressos recentes nessa área e em biotecnologia.

A Bayer CropScience, companhia resultante dessa operação, é líder em inseticidas, herbicidas, fungicidas e tratamento de sementes, o que significa que provavelmente comercializa a lista mais completa de produtos agrícolas do mundo.

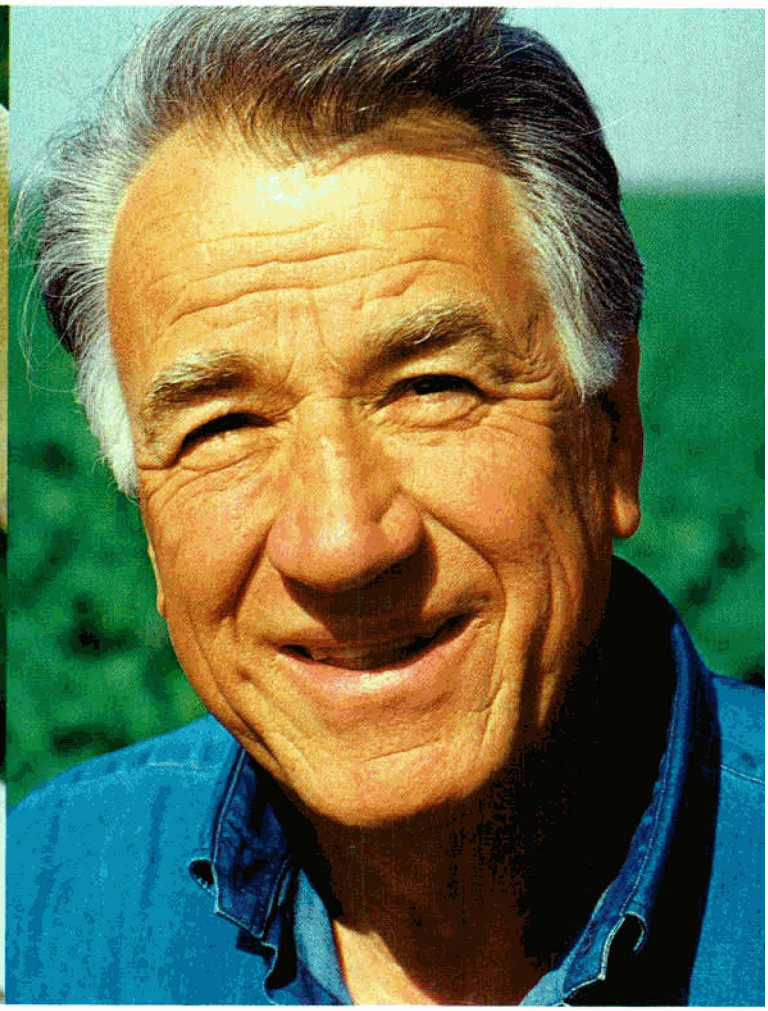
No entanto, como companhia, oferecemos muito, muito mais. Por intermédio de nosso lado de serviços, ou seja, nossos representantes, fornecemos soluções integradas para a proteção das plantas, desde o pré-plantio até a

TEMIK® 150 BAYSISTON® CONFIDOR® DECIS® 25 CE COBRA®





Celso Luiz Zapparoli, Jaguariúna, SP, Brasil.
Citricultor, 53 hectares.
Interessado em pesca, jogar futebol e assistir TV.



Tom Stefanopoulos, Western Fresno, California, EUA.
Produtor de brócoli e milho, 4120 acres.
Interessado em viagens, História Européia e artes.

pós-colheita de culturas específicas, compondo programas completos.

Ajudar produtores rurais a visualizar e planejar programas completos para suas culturas possibilita que insumos, materiais e recursos sejam monitorados e, freqüentemente, utilizados com maior economia. Também permite que diferentes planos de ação sejam comparados e otimizados.

Todo esse apoio contribui para ampliar a troca de conhecimento e informação, da mesma forma que os cursos e seminários que oferecemos. O objetivo é levar à adoção de práticas e métodos economicamente estáveis, lucrativos e sustentáveis.

E isso beneficia não só o agricultor, mas todos que trabalham com a terra. **SEU PARCEIRO PARA CRESCER**

DEROSAL® 500 SC FOLICUR® GAUCHO®



Bayer CropScience

www.bayercropscience.com.br



Bola da vez

O Brasil quer fazer valer seus direitos e conquistar os mercados internacionais

Nos dias 12 e 13 de junho último, a cidade de São Paulo acolheu o 1 Congresso Brasileiro de Agribusiness, cuja proposta foi traçar um plano estratégico para o agronegócio brasileiro até 2010 e discutir cenários e propostas de políticas de desenvolvimento regional do setor.

Realizado pela Associação Brasileira de Agribusiness (Abag) e coordenado pela Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil (ADVB), o evento reuniu importantes personalidades do cenário nacional do agronegócio. Entre elas, o vice-presidente da CNH para a América Latina, Valentino Rizzioli, o presidente do Grupo Votorantim, Antônio Ermírio de Moraes, o vice-presidente da Fiesp e presidente do Conselho da Sadia, Luiz Fernando Furlan, o superintendente da Associação Brasileira dos Exportadores de Carne (Abiec), Ênio Marques, e o governador licenciado do Mato Grosso, Dante de Oliveira.

AgroanalysiS quis saber dessas personalidades que perspectivas elas anteviam para o agronegócio nos próximos 10 anos em seus respectivos setores e as saídas que apontavam para que o produto brasileiro melhorasse sua performance no mercado externo. As respostas refletem a consciência dos entraves atuais e deixam transparecer o otimismo e a determinação de vencer os desafios e fazer desta uma década melhor que as anteriores.

Abre Aspas:

POR BRUNO BLECHER

Como ampliar o acesso dos produtos agrícolas brasileiros aos mercados dos EUA e da Europa?

Antônio Ermírio de Moraes — Temos gente muito boa no setor do agronegócio. Nossas escolas de agricultura, como a Esalq e a Universidade de Viçosa, são excelentes. O problema é que se começa muito pequeno e demora um tempo para crescer, cerca de uma ou duas gerações. A indústria brasileira em geral vence com esforço próprio. Os produtores rurais brasileiros respondem bem aos desafios. Isso não quer dizer que a agropecuária esteja livre de problemas. Há entraves no transporte, na armazenagem, nos portos e mesmo assim os agricultores conseguem bons resultados. É preciso modernizar as associações de classe, acabar com esse negócio de pedir proteção política. E ter cabeça para indicar o caminho certo para os políticos. Usar a cabeça e mandar a coisa pronta para Brasília.

A concentração de renda no mundo é muito elevada. O problema é que a globalização criou um negócio chamado fusões, que já representam mais de US$4 trilhões. Elas são mais fortes que os próprios governos. E mandam na política. Meia dúzia de corporações manda na política. O aço é um caso típico, a laranja é outro. Eles não têm competitividade. Há pouco tempo, compramos duas fábricas de cimento no Canadá. Só para aprender. Fiquei muito satisfeito quando o pessoal do Canadá esteve por aqui e constatou a eficiência das nossas fábricas.

Quais as perspectivas para as exportações brasileiras de carne bovina?

Ênio Marques — O Brasil tem vantagens comparativas excelentes em relação aos países produtores de carne. É a bola da vez. Temos que trabalhar duro nos próximos três anos. As normas internacionais, estabelecidas nas rodadas de negociações da OMC, da Alca, do Mercosul e das articulações UE-Mercosul são fundamentais para atrair investimentos para o Brasil para que o país possa dar um salto de qualidade, agregar maior valor a seus produtos, e não ficar com uma pauta restrita,

Você encontra aqui as mais variadas publicações da pesquisa agropecuária

Linha Transferência de Tecnologia

- Coleção Plantar
- Coleção Saber
- Coleção de CD-ROMs Brasil Visto do Espaço
- Frupex
- Videoteca Rural
- 500 Perguntas, 500 Respostas
- Livros Diversos



Linha Ensino e Aprendizagem

- A Viagem das Sementes
- A Aventura de Plantar
- A História do Seu João das Alfaces
- Biotecnologia para Pedestres
- Assembléia dos Bichos
- entre outros...



São mais de 400 livros, 108 vídeos e 31 CD-ROMs editados para sua horta, sua fazenda, sua pesquisa, seus filhos. Enfim, para sua vida.

Linha Técnico-Científica

- Revista PAB
- Cadernos de Ciência & Tecnologia



Vendas

Fone: (61) 448-4236
Fax: (61) 340-2753
Nossa livraria virtual
www.sct.embrapa.br

Embrapa

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

Governo do BRASIL

com poucos itens. Vamos assumir a liderança do mercado de carnes. O principal problema é a disputa no comércio internacional com países que praticam toda sorte de subsídios e protecionismo e ainda insistem em manter essas políticas.

É difícil no Brasil fazer qualquer tipo de previsão. Faltam números. A gente sabe a direção das mudanças e os resultados prováveis. Mas qualquer projeção tem que ter base no presente, e essa base hoje é muito questionável. Estamos tentando dimensionar o tamanho do rebanho, para poder definir os números do setor, o consumo, o que sobra. Mas tenho certeza de que seremos os maiores produtores de carne bovina até 2010.

O Brasil finalmente parece ter descoberto as vantagens comparativas do agronegócio. Prova disso é a atuação mais consistente nos fóruns internacionais, tendo em vista a derrubada de barreiras aos produtos agrícolas e a ampliação do acesso aos mercados. Mas continuamos no plano do discurso. Como partir para a ação?

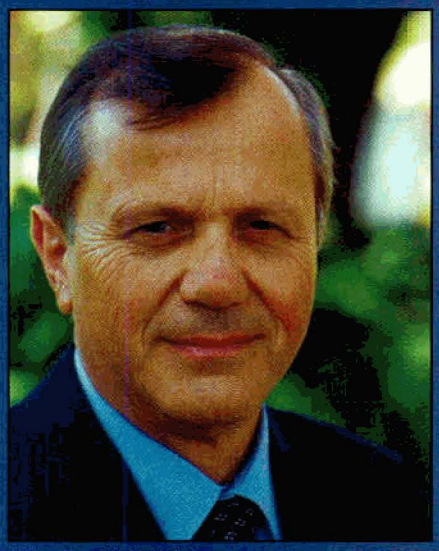
Luiz Fernando Furlan — O agribusiness brasileiro conquistou um importante espaço internacional. Internamente, tem apresentado ganhos de produtividade, dando sustentação à estabilidade econômica. Precisamos ainda entender melhor o mercado, ter ações de marketing, buscar nichos. E, gradualmente, deixar de ser um grande vendedor de volume de commodities e passar a vender produtos com maior valor agregado, espaço ocupado hoje pelas empresas distribuidoras.

Uma bandeira prioritária é o acesso aos mercados, a redução de barreiras para nossos produtos. Temos que fazer valer nossos direitos. A iniciativa privada deve atuar em conjunto com o governo, com os parceiros do Mercosul e os países do Grupo de Cairns pela abertura de mercados.

Precisamos de técnicos para analisar, estudar, embasar nossas posições nos fóruns internacionais, de forma que o país possa apresentar propostas consistentes. Temos que sair do discurso, dos chavões, mostrar um desempenho eficiente. Parar de fazer terapia de grupo para aliviar nossas tensões. Estamos longe do ideal, mas hoje caminhamos para uma atuação mais coordenada, embora estejamos ainda dispersos.



Antônio Ermírio de Moraes: "Há entraves no transporte, na armazenagem, nos portos. E mesmo assim os agricultores conseguem bons resultados. É preciso modernizar as associações de classe, parar de pedir proteção política. E ter cabeça para indicar o caminho certo aos políticos."



Valentino Rizzioli: "O sucesso do agronegócio brasileiro se deve à mudança do perfil do agricultor. O fazendeiro virou um empresário rural pela necessidade de se tornar competitivo, diferente do que ocorre na Europa e nos EUA. Prova disso é a maior demanda de tecnologia na mecanização."

As projeções apresentadas no Congresso Brasileiro de Agribusiness sobre o agronegócio brasileiro em 2010 trazem alguma surpresa para grandes companhias como a CNH?

Valentino Rizzioli — As estimativas são até conservadoras, se levarmos em conta que o estudo não considera segmentos importantes do agronegóc o como produtos florestais, fruticultura, pescados, flores e hortaliças.

Mas o trabalho consegue chamar a atenção da sociedade para o agronegócio brasileiro, setor que tem contribuído para o crescimento das exportações do país. E, mais que isso, atender à demanda alimentar da população. A expansão do agronegócio tem efeito multiplicador, não traz vantagens apenas para o campo. Os sucessivos aumentos na produtividade, resultado de investimento em tecnologia e pesquisa, têm reflexos diretos na qualidade do produto brasileiro.

O sucesso do agronegócio brasileiro se deve principalmente à mudança do perfil do agricultor. O fazendeiro aqui virou um empresário rural pela necessidade de se tornar competitivo, diferentemente do que ocorre na Europa e nos EUA. Prova disso é a maior demanda de tecnologia na mecanização. Nos últimos anos, a agricultura brasileira ganhou potência, elevando a produtividade e reduzindo custos. A média da potência dos tratores no campo cresceu de 85cv, em 1986, para 95,6cv. Isso mostra que o agricultor está incorporando mais tecnologia e hoje sabe aproveitar todo o potencial de sua máquina.

Lógico que há desafios pela frente. Precisamos transformar as vantagens comparativas em vantagens competitivas. Isso envolve desde a melhoria na infra-estrutura de transporte à redução do custo Brasil, além de uma atuação firme e eficiente nas negociações internacionais para a derrubada de barreiras a produtos agrícolas.

Mato Grosso vem sendo apontado como o estado do agribusiness. Como o senhor vê o futuro do agronegócio brasileiro?

Dante de Oliveira — O estado tem apresentado resultados favoráveis dentro de sua vocação natural. Não inventamos nada. Só investimos na vocação de nossa região. Conseguimos desenvolver um projeto em parceria com o setor privado, que é muito dinâmico e ousado.

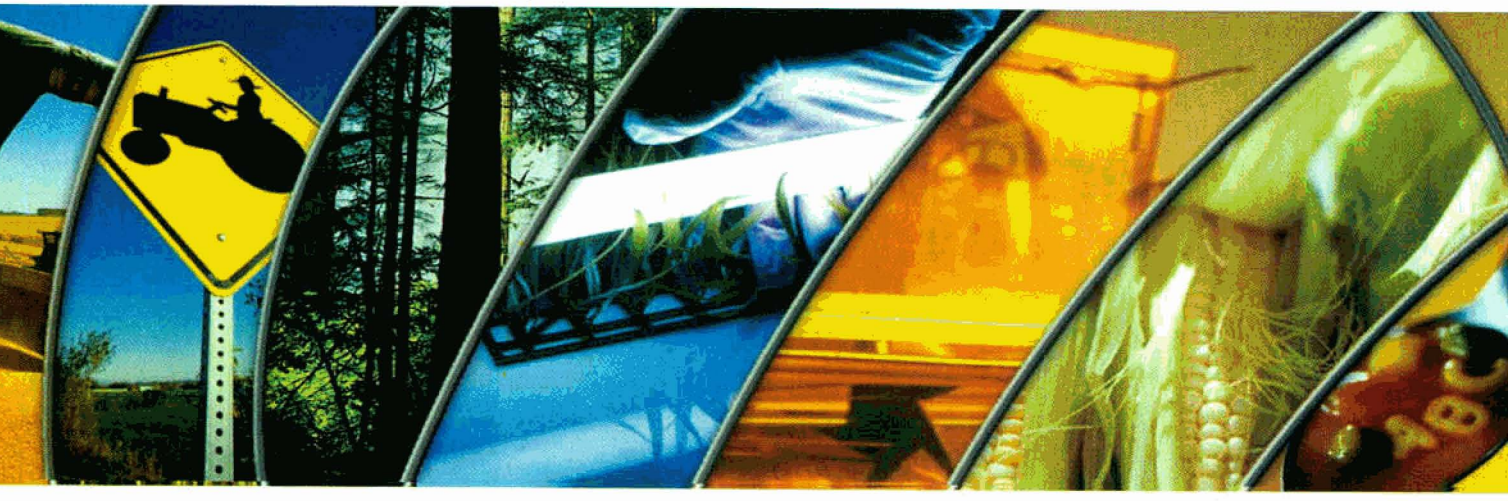
Os produtores do Sul trouxeram a Mato Grosso uma bagagem cultural. Nós trabalhamos em sintonia com o setor privado. O Estado tem que funcionar como indutor de negócios, oferecendo incentivos na área tributária, apoio à pesquisa e à tecnologia. Veja o exemplo do algodão. Participamos desde a formulação da lei em parceria com o setor privado. Fizemos tudo junto com os produtores.

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

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 Jair Ferreira Vaz

Revisão: Fátima Caroni

Editoração: Texto & Contexto

Colaboradores: Daniela de Paula Rocha (algodão), Guilherme Soria Bastos Filho, Viviane Seda (Índice Iabag), Joaquim Andre 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 – Milla 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 – Araré 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 Grêlo, 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

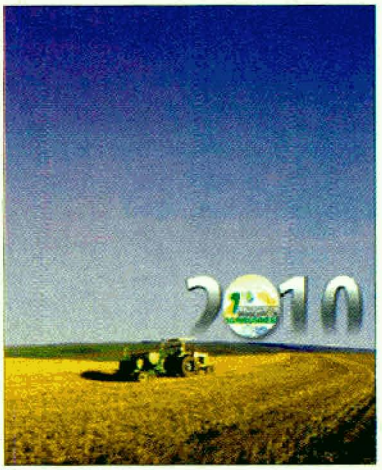
Centro de Políticas Sociais: Marcelo Neri

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

Revista Conjuntura Econômica: Roberto Fendt

4 **ABRE ASPAS:**
Quatro pontos de vista de peso
Antônio Ermírio de Moraes, presidente do Grupo Votorantim, Ênio Marques, superintendente da Abiec, Luiz Fernando Furlan, presidente da Sadia e vice-presidente da Fiesp, e Valentino Rizzioli, vice-presidente da CNH para a América Latina, falam sobre as perspectivas para as exportações dos produtos agrícolas brasileiros e sobre as projeções apresentadas no Congresso Brasileiro de Agribusiness
Bruno Blecher

12 **CENÁRIOS PARA 2010**
Cacife para crescer
Desenvolver o agronegócio para ampliar a renda e as oportunidades para os brasileiros é a tarefa desta década
Ivan Wedekin*



24 **OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO**
Viver e aprender a jogar
Seria uma atitude totalmente equivocada o Brasil abandonar qualquer uma das negociações em que está engajado, a começar pela Alca
Marcos Sawaya Jank

Nem sempre perdendo... 33
Não há como se furtar a negociar a integração hemisférica até as últimas conseqüências. É nossa função negociar, negociar, negociar
Mauro de Rezende Lopes

41 **COMPETITIVIDADE**
Questão de hora e de lugar
Empresas e localizações competitivas, pessoas qualificadas e políticas adequadas são os elementos centrais que conduzem ao crescimento
Ivan Wedekin

A dimensão do negócio 49
O agribusiness brasileiro em 2000 conseguiu um superávit comercial de US$14 bilhões, o que revela a sua incontestável competitividade externa
Eduardo Pereira Nunes

56 **ESTUDO DE CASO**
Um 'agricluster' acima da média
No sudoeste de Goiás é possível trabalhar com custos de produção extremamente competitivos
Bruno Brum e Ivan Wedekin

73 **MERCADOS FUTUROS**
Fator humano
Eficiência operacional é o padrão que define as possibilidades de desenvolvimento e até sobrevivência dos corretores no mercado
Antonio Bueno

74 **CIÊNCIA & TECNOLOGIA**
Vitória do Brasil
Modernização, tecnologias atuais e investimento oficial garantem o avanço da produtividade do agronegócio brasileiro
Alberto Duque Portugal

76 **FUNDOS DE AGRONEGÓCIOS**
Vantagens decisivas
O progresso técnico tem hoje papel insubstituível como instrumento de inserção no comércio internacional
André Cabral de Souza

78 **ESTATÍSTICAS**

79 **TENDÊNCIAS**

82 **DIÁRIO DE BORDO**
Os candidatos e o nó comercial
Não haverá crescimento nem emprego nem renda em nosso país se a agricultura for esmagada de fora e se não soubermos negociar uma saída absolutamente indispensável para nosso progresso.
Roberto Rodrigues

Algum otimismo

A produção brasileira de grãos alcançou a marca dos 100 milhões de toneladas logo no início dos anos 2000. Os mais novos talvez não saibam que esta meta, tantas vezes citada na mídia, foi estabelecida durante o Congresso Brasileiro de Grãos (o Cobrag), um encontro de lideranças e especialistas, realizado em 1984. Na época o Brasil saía de mais uma safra frustrada que não alcançara 50 milhões de toneladas. O crédito rural subsidiado, talvez o principal instrumento da política de modernização da agricultura brasileira nos anos 70 e 80, ainda funcionava vigorosamente. Porém, a aceleração descontrolada da inflação aumentava demasiadamente os subsídios e o sistema era questionado por seus efeitos concentradores de renda. O Brasil era uma economia fechada ao exterior. Problemas como quebra de safra desencadeavam sérias crises de desabastecimento, só contornadas mediante importações que precisavam de autorização prévia dos governos. Era comum apelar ao tabelamento de preços e até mesmo ao contingenciamento das exportações para combater processos de elevação de preços ao consumidor final. A crise do petróleo ainda contaminava os custos dos insumos agrícolas e a agropecuária brasileira parecia fadada à estagnação.

O Cobrag traçou um amplo diagnóstico dos problemas que a agricultura brasileira enfrentava à época. Propôs também uma série de medidas de reforma da política econômica da agricultura, que em tese seriam capazes de trazer novo surto de crescimento econômico. É certo que as medidas propostas não foram imediatamente adotadas. Ao contrário, com o colapso das contas públicas, a economia deteriorou-se e isso determinou o fim do subsídio ao crédito e, logo depois, o desmantelamento do sistema de crédito rural. Durante anos buscou-se o combate à inflação e equacionar a dívida governamental mediante os chamados choques heterodoxos. Desse processo nasceu a dívida da agricultura.

Essa triste história levou-nos, de modo surpreendente, a um capítulo de algum otimismo na virada do milênio, a despeito da crise do café, dos problemas conjunturais do algodão, da perspectiva de sobreprodução da cana, da Farm Bill ainda mais protecionista, da frustração de algumas negociações internacionais, da escassez e do alto custo do crédito interno. De fato, a lista dos problemas permanece longa.

A crise da dívida não foi eliminada, mas seus efeitos paralisantes estão atenuados, o que é indicado pelo aumento das inversões no campo. O horizonte revela negociações internacionais como a Alca, a OMC, a preservação do Mercosul, sua ampliação na América Latina e seu braço em direção à Europa. Qualquer tropeço num desses fóruns pode custar muito caro. Mas os negociadores brasileiros estão hoje mais preparados que à época do Gatt.

Há um clima de mais otimismo no agronegócio brasileiro. E isso ficou claro em junho, em São Paulo, durante o I Congresso Brasileiro de Agribusiness, promovido pela Abag – uma espécie de reedição do Cobrag.

Em comum aos dois conclaves, a preparação de documentação técnica para embasar as discussões e a determinação de metas de produção – daquela feita, a meta dos 100 milhões de toneladas; desta, a de 142 milhões, até 2010. E a participação de um grande número de profissionais tanto na preparação dos documentos técnicos quanto nos debates.

De diferente, além do clima de otimismo, o amadurecimento conquistado pelo Brasil e por suas lideranças, fruto dos anos de aprendizado, de sofrimento e de militância.

* * *

Esta edição de AGROANALYSIS corresponde aos meses de junho e julho. Nosso objetivo é levar ao leitor, com exclusividade, a íntegra do material técnico que veio à luz no I Congresso Brasileiro de Agribusiness.

A decisão não trará qualquer prejuízo aos assinantes da revista. Todas as assinaturas receberão uma edição a mais do que o contratado até junho de 2002. AGROANALYSIS entende que, deste modo, presta serviço de melhor qualidade a seus leitores, oferecendo estudos técnicos de alta qualidade e em caráter exclusivo. Para mais esclarecimentos, disponibilizamos a nossos leitores nosso Departamento de Assinaturas nos telefones 0800-257788 ou (21) 2559-6040 e no endereço eletrônico agroanalysis@fgv.br.



2010, uma odisséia q

Em meados de junho, a Abag promoveu em São Paulo o I Congresso Brasileiro de Agribusiness, um grande encontro com cerca de 750 especialistas da iniciativa privada, do setor público e da academia. O objetivo principal foi fixar metas de expansão da produção, consumo e exportação para as principais cadeias brasileiras para o horizonte 2010 a partir de determinados pressupostos macroeconômicos e elencar um conjunto de políticas capazes de potencializar o desempenho dessas cadeias.

Durante os dois dias do evento se seguiram palestras e acalorados debates, dos quais surgiu um consenso: o Brasil pode e deve mobilizar os instrumentos necessários para potencializar o crescimento de seu agronegócio, segmento que, dadas as características da estrutura produtiva do país, é o que reúne as melhores condições para apresentar respostas rápidas em termos da expansão produtiva, com forte efeito multiplicador ao longo dos demais setores econômicos.

Ao contrário do que normalmente ocorre em eventos semelhantes, o I Congresso Brasileiro de Agribusiness reuniu previamente uma grande equipe de profissionais que se dedicou a produzir extensa documentação técnica para embasar as discussões. Essa documentação foi dividida em quatro blocos. O primeiro abordou as metas e políticas para a expansão do agribusiness brasileiro até 2010. O segundo refletiu as tendências do comércio mundial no agronegócio e a agenda do agribusiness brasileiro nesse contexto global. O terceiro introduziu o conceito de *agricluster* e falou da construção da competitividade a partir desse conceito. O quarto bloco projetou a visão política do agronegócio segundo a qual foi elaborada a Carta do Agribusiness na Perspectiva 2010, um documento cuja leitura é imprescindível aos tomadores de decisão da iniciativa privada e do governo.

ue mal começou

As projeções foram feitas em dois cenários. O primeiro, chamado de Manutenção, representa a continuidade das condições macroeconômicas e populacionais recentemente observadas no país: crescimento modesto do PIB, juros reais na casa de dois dígitos, câmbio real sobrevalorizado e crescimento populacional acima da média mundial. O segundo cenário, conhecido por Meta Brasil, incorpora metas ao mesmo tempo desafiadoras e tecnicamente realistas. Espelha um ambiente macroeconômico competitivo, juros reais cadentes, câmbio real ajustado e crescimento da população na média mundial. Projeta uma produção de grãos de 142 milhões de toneladas em 2010 contra os atuais 100 milhões, um crescimento de 4,1% ao ano. O consumo interno teria um incremento anual de 3,3% e demandaria 118 milhões de toneladas, com as exportações de grãos passando a 30,4 milhões de toneladas e as importações a 11,8 milhões. O saldo projetado da balança comercial de grãos chegaria aos 18,6 milhões de toneladas, o que representaria um crescimento anual de 5,1%.

Também está projetado um aumento de 3,7% na renda rural. O valor da produção agropecuária está estimado em US$53,9 bilhões. A renda *per capita* no campo também cresceria 5,7% ao ano, bem mais que os 2,1% projetados para o PIB urbano.

Difícil? Por certo que sim. Mas longe de ser impossível, se os instrumentos adequados forem mobilizados na intensidade e magnitude necessárias. AGROANALYSIS publica em dois números consecutivos a íntegra dos temas que fizeram esse Congresso. Esta edição abre com as políticas de expansão do agribusiness brasileiro até 2010. Mostra as oportunidades de nossos produtos agropecuários no comércio internacional nos próximos oito anos e fala sobre competitividade e sobre a magnitude do agribusiness brasileiro em anos recentes. Na edição de agosto contaremos a história dos últimos 22 anos da epopéia do agribusiness no Brasil. São duas edições para ler e guardar. No mínimo pelos próximos oito anos.

1º CONGRESSO BRASILEIRO DE AGRIBUSINESS
PLANO ESTRATÉGICO 2002/2010

CACIFE PARA CRESCER

Desenvolver o agronegócio para ampliar a renda e as oportunidades para os brasileiros é a tarefa desta década

IVAN WEDEKIN*

A década de 1990 confirmou a competitividade do agribusiness brasileiro. Mesmo com as perdas e danos provocados pelos diversos planos econômicos, o setor produtivo – e a agropecuária em particular – reafirmou a vocação de crescimento com eficiência.

O aumento da produção fez crises históricas de abastecimento de alimentos ficarem para trás, na poeira do passado. O consumidor tem muito mais oportunidade de escolha – de construir uma dieta variada, mais barata e com alimentos de qualidade.

A tecnologia continua avançando e modernizando o campo. O uso de fertilizantes praticamente dobrou nos últimos 10 anos. A genética animal e vegetal jamais incorporou tanta produtividade e ainda traz consigo um leque de alternativas biotecnológicas. O plantio direto é exemplo mundial de modificação no processo produtivo: economiza insumos, reduz a necessidade de máquinas e protege o solo e o meio ambiente.

No teste do mercado global, o agronegócio se consolida como o maior gerador de saldo comercial no Brasil, pela competitividade em custos e qualidade de produtos, apesar do protecionismo internacional, apesar da timidez do marketing. O agribusiness brasileiro tem porte e escala: um negócio de US$118 bilhões em 2000, representando 19,8% do Produto Interno Bruto.

Mais grãos

As projeções de oferta e demanda dos principais produtos do agronegócio brasileiro foram baseadas em dois cenários: o Cenário de Manutenção e o Cenário Meta Brasil (*tabela 1*).

1. Pressupostos macroeconômicos: variação % em dois cenários

Variáveis	Manutenção Var. %	Meta Brasil Var. %
PIB Brasil	2,5	4,0
Juros real	0,0	-1,0
Câmbio real	0,0	-0,5
PIB mundial	3,5	4,0
População brasileira	1,5	1,3
População mundial	1,3	1,3

Fontes dos dados básicos: Conab e Secex.
Projeção: Equipe técnica do I Congresso de Agribusiness.

O Cenário Meta Brasil é o que o I Congresso Brasileiro de Agribusiness recomenda para a sociedade brasileira no campo do agronegócio, com metas desafiadoras, mas tecnicamente realistas.

Projeta uma produção de grãos de 142 milhões de toneladas em 2010, com crescimento de 4,1% ao ano sobre a produção de 2001 (98,4 milhões de toneladas). O consumo interno chegaria a 118 milhões de toneladas, crescendo 3,3% ao ano. As exportações de grãos saltariam para 30,4 milhões de toneladas em 2010 e as importações ficariam em 11,8 milhões de toneladas (principalmente de trigo, com 8,5 milhões de toneladas). Nessa perspectiva, o saldo na balança de grãos seria de 18,6 milhões de toneladas, com expansão de 5,1% ao ano (*tabela 2*).

No Cenário de Manutenção a produção de grãos seria de 133 milhões de toneladas, com crescimento anual de

3,3%. O consumo interno de grãos alcançaria 112 milhões de toneladas, com taxa de crescimento anual de 2,7%. O saldo no comércio de grãos seria de 15,9 milhões de toneladas.

No Cenário Meta Brasil a soja é o produto com maior crescimento (5% ao ano), chegando a 59 milhões de toneladas, mesmo nível de produção esperada para o milho. A soja continuará sendo puxada pela exportação e, ao lado do milho, receberá os ventos favoráveis da vigorosa demanda de carnes. A despeito de manter a importação de aproximadamente 2,5% do consumo, no horizonte 2010 o Brasil será exportador líquido de milho, devendo ocupar 8% do mercado mundial, dominado pelos EUA.

O algodão crescerá ao ritmo de 3,8% ao ano, viabilizando uma produção de 1,3 milhão de toneladas de pluma em 2010. O Brasil será exportador líquido (exportação menos importação) de 151 mil toneladas de pluma.

O trigo permanecerá como produto de importação e terá uma produção de 4,1 milhões (2,8% a.a.). O trigo importado atenderá em 2010 cerca de 68% do consumo, revelando ligeira melhora na posição brasileira em relação aos 75% atuais. A produção de arroz está estimada em 12,3 milhões de toneladas em 2010 (aumento de 2,1% a.a.). A produção de feijão crescerá 2,4% a.a., chegando a 3,2 milhões de toneladas. São produtos de mercado interno e de menor elasticidade-renda da demanda, o que explica a menor expansão da produção.

Maior produção animal

O Brasil reforçará ainda mais a sua presença no mundo global das carnes. O Cenário Meta Brasil projeta uma produção total de 22,4 milhões de toneladas de carnes de aves, bovinos e suínos, em 2010, ante 15,7 milhões de toneladas em 2001, com taxa de 4% ao ano (*tabela 3*).

A produção de carne de frango se igualará à de carne bovina, ambas chegando ao patamar de 9,5 milhões de toneladas em 2010. A carne suína chegará a 3,3 milhões de toneladas, com aumento de 48% em nove anos, puxada pela redução de custos na cadeia produtiva e pelo crescimento da exportação, prevista em cerca de 380 mil toneladas em 2010. Nesse ano, a exportação de carne de frango beirará 2 milhões de toneladas, com expansão anual de 5%.

O consumo mundial de carne bovina caiu 0,5% ao ano na década de 1990. Apesar disso, a força competitiva brasileira permitirá a exportação de 1,3 milhão de toneladas em 2010, com taxas anuais de crescimento de 4,8% no Cenário Meta Brasil. O aumento previsto no consumo interno também é importante – 3,5% ao ano.

No caso do leite, as perspectivas são positivas: a demanda interna crescerá entre 2,7% e 3% ao ano, mas em razão da diminuição da importação a produção aumentará, superando 28 bilhões de litros em 2010. Mas as mudanças no interior do sistema produtivo leiteiro serão mais fortes do que a evolução da demanda, implicando reestruturação acelerada para viabilizar a melhoria da rentabilidade através de ganhos de escala e redução dos custos no processo por inteiro.

Doce desempenho

No Cenário Meta Brasil a produção de café atingirá cerca de 49 milhões de sacas (6,3% a.a.), prevendo-se um crescimento importante das exportações para 32 milhões de sacas em 2001, com o Brasil alcançando 30% do mercado mundial.

A pujança da cana-de-açúcar – 413 milhões de toneladas em 2010 – está atrelada à forte posição do Brasil no mercado mundial de açúcar e à expansão do mercado de álcool. O Cenário Meta Brasil considera a revitalização da venda de veículos movidos a álcool (200 mil unidades por ano) e a exportação de 2 bilhões de litros de álcool em 2010 (*tabela 4*). A perspectiva é de que o uso de álcool como combustível amplie-se mundo afora.

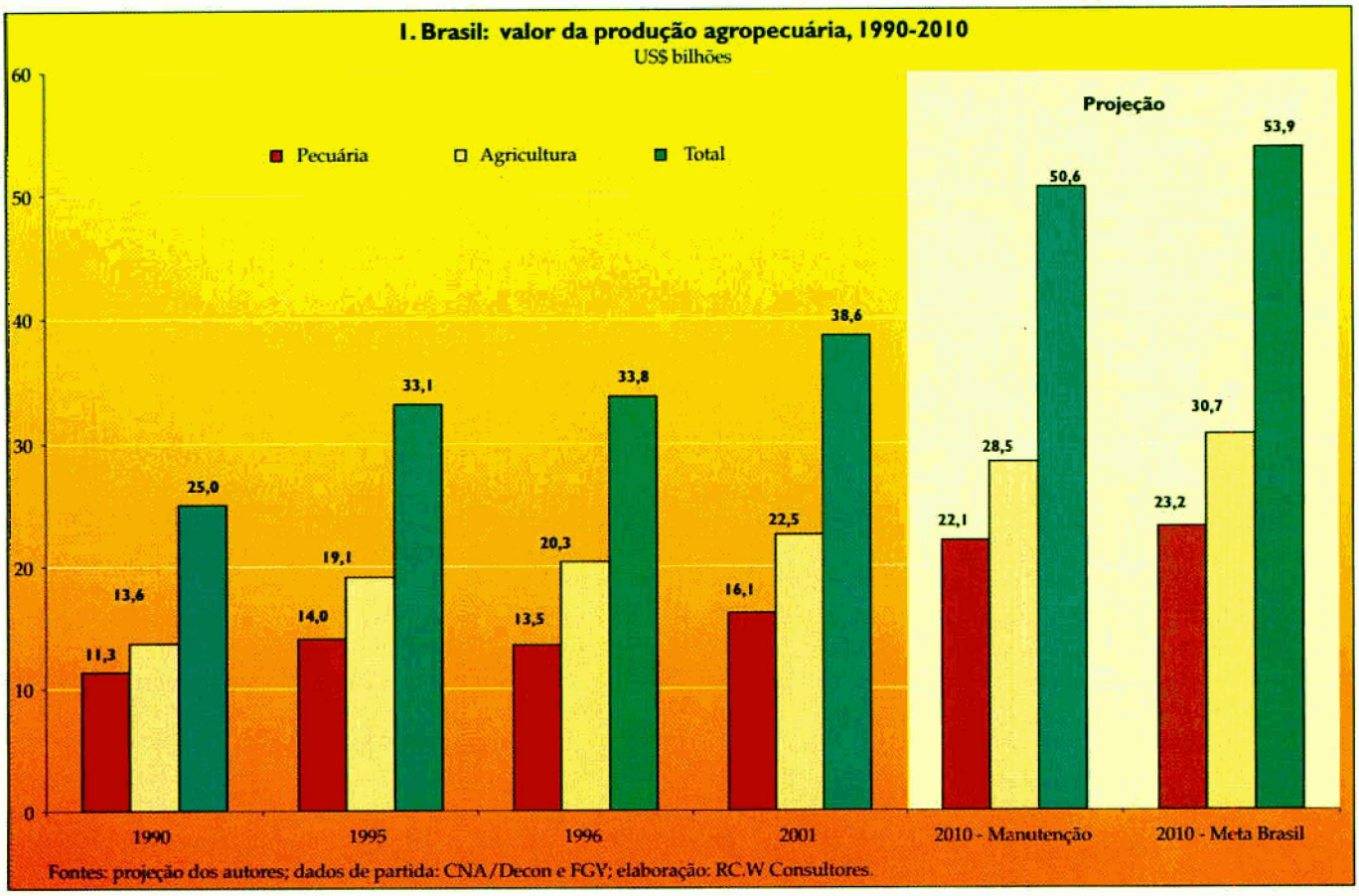
O crescimento da produção de laranja está limitado pela crise de preços vivida recentemente pelos produtores. O balanço entre novos plantios e abandono, os problemas sanitários e o ciclo da lavoura não favorecem a expansão rápida do potencial produtivo. Em 2010, a produção total atingirá 500 milhões de caixas, permitindo o consumo de 180 milhões de caixas de laranja *in natura* e a moagem industrial de 320 milhões de caixas. Nesse patamar, a produção de suco limitaria a exportação a 1,27 milhão de toneladas. O aspecto positivo deste cenário é o ajuste entre oferta e demanda, o que permitirá o aumento da renda da cadeia produtiva e a manutenção de excelente receita cambial ao longo do período projetado. Por sua vez, o crescimento do mercado mundial depende da efetivação da abertura de novos mercados.

A banana e o fumo completam a relação dos 15 principais produtos na formação do valor da produção agropecuária. A produção de banana crescerá 3,4% ao ano caso prevaleça o cenário econômico mais favorável, chegando a 8 milhões em 2010. Nesse ano, a produção de fumo atingirá 700 mil toneladas, com aproximadamente 80% desse montante destinados ao exterior.

Razões para acreditar

Os ganhos econômicos e sociais do agronegócio são muito importantes e devem motivar a adesão da sociedade brasileira ao programa. As projeções indicam que o Brasil continuará não tendo crises no abastecimento de alimentos que fizeram parte de sua história. Mais do que isso, mostram que a demanda alimentar do brasileiro estará plenamente atendida de acordo com as características do mercado de cada produto e com o cenário macroeconômico projetado. Seria ótimo se o país crescesse acima de 4% ao ano, o que induziria à resposta ainda mais positiva do agronegócio para melhorar ainda mais o consumo interno de alimentos.

Fazem parte das recomendações de políticas do I Congresso Brasileiro de Agribusiness um conjunto articulado de medidas para ampliar a rede de proteção social e via-



bilizar o aumento do consumo de alimentos pela camada mais pobre da população.

Quando sobe a renda no campo, os negócios nas cidades ganham força, no interior e nas metrópoles. Alicerçado no agronegócio, o PIB de Sorriso, uma jovem cidade do Mato Grosso, cresceu 32% em 2001. O interior fez num ano o que o Brasil teria gasto uma década para fazer!

Há, portanto, um grande efeito multiplicador do crescimento da renda no campo sobre a indústria e os serviços. A desconcentração no desenvolvimento também está diretamente associada à expansão agropecuária. E o crescimento da renda agropecuária está no horizonte projetado.

Estima-se que o valor da produção agropecuária (VPA) será de US$53,9 bilhões em 2010, sendo US$23,2 bilhões na pecuária e US$30,7 bilhões na agricultura, de acordo com o Cenário Meta Brasil. Dessa forma, o VPA cresceria 3,9% a.a., muito próximo do desempenho esperado para o PIB (4% ao ano). No prognóstico mais conservador, a receita bruta da agropecuária seria de US$50,6 bilhões (*gráfico 1*).

O agronegócio sempre respondeu por parcela importante da exportação e, mais ainda, do saldo comercial brasileiro. Mas hoje a importância é maior: a abertura econômica e a modernização da indústria ampliaram a importação, gerando elevado déficit na balança comercial não-agrícola e agroindustrial. Na perspectiva 2010, o Brasil poderá continuar contando com um agronegócio ainda mais competitivo no cenário mundial.

As estimativas do comércio exterior do agronegócio em 2010 são preliminares e têm um sentido principalmente indicativo. Dos 15 produtos analisados, foram considerados 11 complexos exportadores e seu desempenho extrapolado para os demais. O cálculo da receita foi feito com base nas quantidades projetadas pelos cenários e no preço médio das exportações apurado pela Secex em 2001 e 2002, exceto no caso da laranja. As indicações apontam que:

- as exportações do agribusiness deverão crescer 4,3%, partindo de US$24,1 bilhões em 2001 e chegando a US$34,8 bilhões em 2010 (*tabela 5*).
- as importações chegarão a US$5,5 bilhões em 2010, ante os US$4,9 bilhões em 2001, crescendo apenas 1,5% ao ano.
- o saldo comercial do agronegócio será notável, subindo de US$19,3 bilhões em 2001 para US$29,2 bilhões em 2010, crescendo 4,9% ao ano.

A realização do desafio nacional proposto pelo I Congresso Brasileiro de Agribusiness resultará em progresso na condição social no campo. A renda *per capita* rural corresponde atualmente a 45% da urbana.

A agricultura brasileira continuará lastreando seu crescimento nos ganhos de produtividade dos fatores de produção, gerando uma demanda menor pelo fator trabalho. Em contrapartida, a continuidade da urbanização brasileira é fenômeno inexorável. No período 1996-2001, a

população rural decresceu à taxa anual de 1,6%, enquanto a população urbana aumentou 2,1% ao ano.

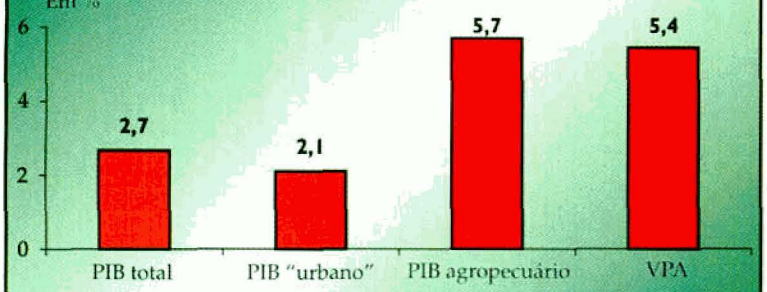
Na hipótese de continuidade do movimento populacional recente para o período até 2010 conclui-se que:

- em termos *per capita*, a produção e o valor da produção agropecuária crescerão acima da média do PIB nacional e do PIB do setor urbano (o PIB não-agropecuário).

A renda rural *per capita* aumentará a uma taxa anual de 5,7%, ante 2,7% do PIB *per capita* e 2,1% do PIB 'urbano' *per capita* (*gráfico* 2).

- As estimativas indicam uma clara redistribuição setorial de renda em favor do campo, contribuindo para reduzir as desigualdades entre os setores agrícolas e não-agrícolas e entre os meios rural e urbano. Esse efeito será mais positivo se for desconcentrado entre os residentes no campo. Com esse objetivo, o I Congresso Brasileiro de Agribusiness sugere caminhos para a maior inclusão econômica da parcela dos produtores que ainda está pouco integrada ao mercado e outras medidas na direção da construção da cidadania e da inclusão social, especialmente para a produção familiar.

2. Brasil: taxas de crescimento anual do PIB e do valor da produção agropecuária (VPA) *per capita*, 1990-2010



Fontes: projeção dos autores; dados de partida: CNA/Decon e IBGE; elaboração: RC.W Consultores.

Políticas para a expansão

No mundo ensolarado da competição, a maior contribuição econômica e social do agribusiness não decorre de voluntarismo, e sim de políticas e iniciativas. Competitividade se escreve com 10 cês. A seguir, o leitor encontrará uma síntese das principais recomendações de políticas, medidas e ações – muitas delas inéditas – para o alcance dos objetivos e metas do agronegócio até 2010.

Capital: crédito, financiamento e seguro

Objetivo: aumentar a oferta de capitais para investimento e financiamento do capital de giro das atividades do agronegócio e aumentar a cobertura dos riscos através do seguro rural e redução dos riscos percebidos por financiadores através de sistemas de informação sobre o produtor.

- *Juros* – redução da taxa básica de juros do crédito rural a 5% ao ano, nível próximo ao praticado nos principais concorrentes internacionais;
- Criação de fundos de investimento no agronegócio (FIAs), à semelhança dos fundos de investimento imobiliário.
- Certificação do desempenho do produtor (CDP), sistema de informação de crédito, de apuração privada, com conferência por órgão de representação do agricultor e supervisão do Ministério da Agricultura, para reduzir o custo associado aos erros de percepção do financiador sobre as condições técnicas, comerciais e financeiras de um produtor. A certificação daria aos avaliados uma condição especial de acesso a crédito, através de uma escala de pontuação, qualificada por verificação *in loco*. A CDP, além de facilitar financiadores e financiados, ajudaria a criar padrões de acesso e excelência, democratizando a informação e ampliando a base de crédito.
- *Seguro rural* – alocação de verba para um fundo de compensação no orçamento da União, de forma a ampliar o mercado de resseguros para arcar com o risco sistêmico da agropecuária. Combinados, a certificação do desempenho do produtor e o seguro rural reduzirão o risco e a taxa de juros para os produtores.
- Programa de reconversão da base produtiva das pequenas propriedades – associado à revitalização do Pronaf, contempla financiamento de longo prazo (até 20 anos) para modificar a estrutura de produção e obter ganhos de escala nas propriedades e regiões que estão sendo progressivamente alijadas do mercado.

Condução ao mercado: infra-estrutura e logística

Objetivo: Ampliar a infra-estrutura econômica e social posta à disposição das cadeias produtivas do agribusiness para redução dos custos do processo por inteiro.

- *Transporte* – além do investimento do setor público, recomendam-se operações de financiamento (*project finance*) de projetos considerados de boa rentabilidade privada que dependam apenas de legislação que configure o isolamento financeiro dos fluxos de receitas esperadas, através de títulos de participação em receitas (TPRs). Quando o projeto apresentar diferença entre taxas privada e social de retorno, o poder público pode analisar a viabilidade de suprir essa diferença por alguns mecanismos de compensação ou opções extras, que passem a viabilizar o negócio.
- *Modernização e redução dos custos portuários* – através de programas de privatização, modernização e desregulamentação das atividades portuárias.
- *Armazenagem* – fortalecimento da armazenagem nas propriedades rurais e cidades de apoio do campo, com crédito de longo prazo para investimento, principalmente através de grupos de produtores ou associações; criação de um sistema de informação específico, à se-

2. Brasil, grãos: produção, consumo interno, exportação e importação em dois cenários

Produto	2001	2005		2010		Var. anual 2001-10 (%)	
		Cenário Manutenção	Meta Brasil	Cenário Manutenção	Meta Brasil	Cenário Manutenção	Meta Brasil
PRODUÇÃO DE GRÃOS							
Milho	41.439	45.904	47.588	54.571	59.099	3,1	4,0
Soja	37.683	44.697	45.856	55.339	58.626	4,4	5,0
Arroz	10.185	10.923	11.064	11.920	12.271	1,8	2,1
Trigo	3.194	3.458	3.565	3.818	4.090	2,0	2,8
Feijão	2.591	2.813	2.852	3.117	3.215	2,1	2,4
Algodão	1.522	1.705	1.767	1.965	2.129	2,9	3,8
Outros	1.869	2.104	2.128	2.443	2.496	3,0	3,3
Total	98.483	111.604	114.820	133.173	141.926	3,4	4,1
CONSUMO INTERNO DE GRÃOS							
Milho	36.435	41.121	42.265	48.145	50.964	3,1	3,8
Soja	23.630	26.980	27.580	31.843	33.459	3,4	3,9
Arroz	11.700	12.117	12.261	12.659	13.001	0,9	1,2
Trigo	10.100	10.890	11.149	11.964	12.614	1,9	2,5
Feijão	2.800	2.984	3.025	3.230	3.332	1,6	2,0
Algodão	1.394	1.569	1.594	1.819	1.884	3,0	3,4
Outros	1.869	2.104	2.128	2.443	2.496	3,0	3,3
Total	87.928	97.764	100.002	112.103	117.750	2,7	3,3
EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO DE GRÃOS							
Exportação							
Milho	5.629	3.336	3.942	4.852	6.469	-1,6	1,6
Soja	15.675	18.337	18.908	22.310	23.903	4,0	4,8
Total	21.304	21.673	22.850	27.162	30.372	2,7	4,0
Importação							
Milho	625	836	858	1.204	1.274	7,6	8,2
Soja	700	799	817	943	991	3,4	3,9
Arroz	975	934	946	886	910	-1,1	-0,8
Trigo	7.014	7.497	7.649	8.147	8.523	1,7	2,2
Feijão	129	122	124	113	117	-1,5	-1,1
Total	9.443	10.188	10.392	11.293	11.815	2,0	2,5
Saldo	11.861	11.485	12.458	15.869	18.557	3,3	5,1

Fontes dos dados básicos: Conab e Secex.

Projeção: Equipe técnica do I Congresso de Agribusiness.

melhança da certificação do desempenho do produtor, e outros mecanismos para diminuir riscos associados à armazenagem.

- *Energia e água* – investimentos para aumentar a oferta de energia, eletrificação e irrigação. A racionalização da distribuição e a cobrança pelo uso da água fazem parte do cenário, mas caberá ao governo cuidar da oferta de água para as regiões que dela necessitam para o seu desenvolvimento. O Projeto de Transposição de Águas do Rio São Francisco é um exemplo.
- *Equipamentos sociais* – o campo e suas cidades de apoio dependem de oferta adequada dos chamados equipamentos sociais: escolas, postos de saúde, hospitais, sistemas de comunicação, água e esgoto. Este investimento, para ser módico e de alto impacto, deve estar associado aos centros de desenvolvimento local (CDLs).

Comercialização e comércio exterior

Objetivo: ampliar o processamento agrocomercial, através de mecanismos comerciais e financeiros e de negociação internacional para dar maior liquidez, reduzir o risco de

3. Brasil, pecuária: produção, consumo interno e exportação em dois cenários

Produto	2001	2005		2010		Var. anual 2001-10 (%)	
		Cenário Manutenção	Meta Brasil	Cenário Manutenção	Meta Brasil	Cenário Manutenção	Meta Brasil
PRODUÇÃO DE CARNES E LEITE							
Bovina	6.900	7.814	7.963	9.129	9.527	3,2	3,6
Frango	6.564	7.561	7.761	9.022	9.568	3,6	4,3
Suína	2.234	2.555	2.658	3.023	3.303	3,4	4,4
Total	15.698	17.930	18.381	21.174	22.398	3,4	4,0
Leite (milhões de litros)	20.825	23.400	23.675	27.072	27.792	3,0	3,3
CONSUMO INTERNO DE CARNES E LEITE							
Bovina	6.122	6.890	7.025	7.988	8.344	3,0	3,5
Frango	5.315	6.099	6.242	7.244	7.631	3,5	4,1
Suína	1.969	2.260	2.348	2.684	2.926	3,5	4,5
Total	13.406	15.249	15.615	17.916	18.901	3,3	3,9
Leite (milhões de litros)	21.625	24.057	24.339	27.485	28.216	2,7	3,0
EXPORTAÇÃO DE CARNES							
Bovina	858	1.004	1.035	1.221	1.308	4,0	4,8
Frango	1.249	1.461	1.519	1.778	1.938	4,0	5,0
Suína	265	296	310	340	377	2,8	4,0
Total	2.372	2.761	2.863	3.339	3.623	3,9	4,8

Fontes dos dados básicos: Conab e Secex.

Projeção: Equipe técnica do I Congresso de Agribusiness.

4. Brasil: produção, consumo interno e exportação de outros vegetais em dois cenários

Produto	2001	2005		2010		Var. anual 2001-10 (%)	
		Cenário Manutenção	Meta Brasil	Cenário Manutenção	Meta Brasil	Cenário Manutenção	Meta Brasil
PRODUÇÃO DE OUTROS VEGETAIS							
Cana-de-açúcar	294.000	339.000	356.000	380.000	413.000	2,9	3,8
Banana	5.959	6.501	6.812	7.249	8.052	2,2	3,4
Fumo	565	607	621	663	698	1,8	2,4
Laranja (milhões de cx.)	414	439	451	473	501	1,5	2,1
Café (mil sacas)	28.137	33.757	35.962	42.386	48.871	4,7	6,3
CONSUMO INTERNO DE OUTROS VEGETAIS							
Banana	5.959	6.501	6.812	7.249	8.052	2,2	3,4
Fumo	167	167	174	167	183	0,0	1,0
Laranja (milhões de cx.)	147	159	161	175	181	2,0	2,3
Café (mil sacas)	13.600	14.779	15.012	16.397	16.985	2,1	2,5
EXPORTAÇÃO DE OUTROS VEGETAIS							
Fumo	444	482	490	535	554	2,1	2,5
Laranja	2	2	2	2	3	0,0	4,6
Café (mil sacas)	23.374	24.502	26.834	25.989	31.887	1,2	3,5

Fontes dos dados básicos: Conab e Secex.

Projeção: Equipe técnica do I Congresso de Agribusiness.

5. Brasil: balança comercial do agronegócio, 2001 e 2010

Produto	2001 P. Médio (US$/t)	2001 Quant. (mil t)	2001 Valor (US$ milhões)	2010 - Cenário Meta Brasil P. Médio (US$/t)*	2010 Quant. (mil t)	2010 Valor (US$ milhões)	2010 Var. anual (%)
EXPORTAÇÃO							
Soja em grão	173,87	15.675	2.725	173,87	23.903	4.156	4,8
Farelo de soja	183,23	11.271	2.065	183,23	15.382	2.819	3,5
Óleo de soja	298,36	1.651	493	298,36	2.377	709	4,1
Carne bovina	2.006,05	858	1.721	2.006,05	1.308	2.625	4,8
Carne de frango	1.033,92	1.249	1.292	1.033,92	1.938	2.004	5,0
Carne suína	1.400,33	265	371	1.400,33	377	528	4,0
Café**	57,86	23.374	1.352	57,86	31.887	1.845	3,5
Suco de laranja	627,00	1.348	845	1.150,00	1.263	1.452	6,2
Açúcar	203,92	11.168	2.277	203,92	13.347	2.722	2,0
Álcool	360,05	450	162	360,05	2.000	720	18,0
Fumo	2.115,63	444	939	2.115,63	554	1.172	2,5
Subtotal projetado			14.244			20.751	4,3
Outros	-	-	9.619	-	-	14.015	4,3
Total	-	-	23.863	-	-	34.766	4,3
IMPORTAÇÃO							
Milho	99,27	625	62	99,27	1.274	126	8,2
Arroz	139,59	975	136	139,59	910	127	-0,8
Trigo	124,32	7.014	872	124,32	8.523	1.060	2,2
Algodão em pluma	720,42	132	95	720,42	132	95	0,0
Leite	150,71	800	121	150,71	423	64	-6,8
Subtotal projetado			1.286			1.472	
Outros	-	-	3.561			4.077	1,5
Total	-	-	4.847	-	-	5.549	1,5
SALDO	-	-	19.016	-	-	29.217	4,9

Fontes dos dados básicos: Conab e Secex.

Projeção: Equipe técnica do I Congresso de Agribusiness.

*Preços médios de 2000 e 2001, exceto para o suco de laranja.

**Preço em US$/sc e quantidade em sacas.

preço, financiar o produto transacionado e promover vigorosa expansão da exportação do agribusiness.

- *Recursos para a comercialização* – recomenda-se a ampliação dos recursos dos programas governamentais de intervenção *hands free*, como o de prêmio de escoamento de produtos, e leilões de opções, entre outros. O governo deve gerenciar minimamente estoques de produtos agrícolas.
- *Companhias de comercialização* – criação de sociedades de propósito específico (SPEs), para resolver problemas de comercialização e renda nas cadeias produtivas. Muitas vezes os preços agrícolas caem de modo acentuado e não há liquidez suficiente oferecida pelos agentes do mercado (em função da alta taxa de juros) e pelo governo. As companhias de comercialização, de capital privado e de propósito específico teriam por objetivo exclusivo a emissão de certificados, contra estoques de produtos agropecuários, de preferência alfandegados (não sujeitos a cobertura do risco soberano), para entrega futura. Os acionistas da companhia seriam integrantes da cadeia produtiva, investidores qualificados e até o governo, de modo minoritário, e administração especializada e contratada.
- *Mercados futuros* – são de grande relevância para ampliar a liquidez e reduzir o risco de preços para produtores rurais, comerciantes, *tradings* e indústrias de processamento. Para tanto, é preciso resolver os problemas de natureza tributária que obstruem uma expansão mais forte dos mercados futuros agrícolas no Brasil. Devem estar associados ao fortalecimento dos mercados físicos locais.
- *Títulos de produtos* – a recomendação é criar novos mecanismos e certificados representativos de produto,

em adição ao mecanismo das cédulas de produtos rurais, com a participação até mesmo de investidores estrangeiros.

- *Comércio eletrônico* – no horizonte 2010, esta e outras iniciativas certamente levarão a uma redução do custo da transação e à facilitação dos negócios.
- *Sistema de informação* – a qualidade da decisão está diretamente ligada à qualidade da informação processada. A qualidade das estatísticas brasileiras ainda deixa muito a desejar. Não há nenhuma estatística confiável do abate de bovinos e da produção brasileira de carne bovina – um dos maiores negócios do país. A melhoria do sistema de informações brasileiro deve contemplar: *i*) investimento nos levantamentos de safra, inclusive com a expansão do uso de satélites; *ii*) pesquisas detalhadas sobre o consumo interno dos produtos agrícolas e seus derivados; *iii*) análise detalhada sobre a cadeia de custos e de valor dos principais produtos agropecuários e seus derivados; *iv*) tornar disponíveis informações confiáveis para os produtores rurais, que, por seu lado, devem ser mais técnicos e menos intuitivos nas decisões de produção e comercialização.

No C de comércio exterior propõem-se as seguintes providências:

- *Ministério do Comércio Exterior* – propõe-se a sua criação para concentrar o foco e as ações para viabilizar o maior acesso das empresas brasileiras aos mercados internacionais do agronegócio, tendo em vista a complexa agenda da Organização Mundial do Comércio, Alca e Mercosul e as negociações bilaterais, a partir de estratégias por país e por produto. Recomenda-se igualmente a elaboração e implementação com o setor privado de planos de marketing do agronegócio brasileiro com enfoque em redes (*networks*).
- *Alianças internacionais estratégicas* – as empresas, cooperativas e grupos exportadores do Brasil devem fazer alianças estratégicas com organizações de outros países, para viabilizar a entrada em novos mercados e explorar melhor os mercados existentes, a custos mais baixos de *marketing*, vendas e distribuição, como estão fazendo Sadia e Perdigão, por exemplo.
- *Engajamento do setor privado* – é inescapável a decisiva participação do setor privado, através de empresas, associações e lideranças. Muitas vezes o setor privado é mero espectador nas disputas internacionais, mas o que se requer é que ele se transforme em protagonista, como parte mais interessada.

Conhecimento tecnológico e comunicação com o consumidor
Objetivo: ampliar a produção de conhecimento e o uso de tecnologia pelos agentes econômicos das cadeias produtivas do agronegócio, especialmente o produtor rural, e garantir ao consumidor, além de alimentos de qualidade, informações sobre os produtos colocados à sua disposição.

- *Acesso aos fatores de produção modernos* – a modernização da parte atrasada da agricultura depende da existência de crédito e de capital de giro para financiar as compras desses fatores de produção pelos produtores, bem como o estoque de informações técnicas associadas.
- *Investimento em pesquisa e desenvolvimento* – incentivar os investimentos privados, revitalizar alguns institutos de pesquisa e aumentar os recursos alocados à pesquisa pública, associados a programas de avaliação de desempenho e do retorno econômico e social dos projetos financiados pela sociedade.
- *Acesso ao mercado global de tecnologia* – o Brasil não pode se isolar do mercado mundial das tecnologias químicas, mecânicas, eletrônicas e, principalmente, biotecnológicas. Respeitadas as exigências de proteção ao meio ambiente e segurança alimentar, não há por que restringir, como se faz atualmente, a sua utilização, sob pena de acarretar a perda de competitividade em custos. Os progressos esperados no campo da biotecnologia trarão a vantagem adicional de *descomoditizar* o produto agrícola, melhorando suas qualidades intrínsecas (teores dos componentes nutricionais, como óleos, amidos, vitaminas, fibras coloridas etc.), inclusive no campo da chamada nutracêutica.
- *Distribuição do capital tecnológico para os agricultores* – o Brasil detém alto estoque de tecnologias vencedoras no agronegócio, mas a produtividade média ainda é baixa. A distribuição de conhecimento tecnológico é tarefa para os governos, empresas, cooperativas, profissionais das ciências agrárias e produtores, estes reunidos em grupos regionais e associações. Como diz o Prêmio Nobel de Economia Theodore W. Schultz, "é menos difícil adquirir modernas siderurgias e linhas aéreas nacionais do que modernizar a agricultura".
- *Comunicação com o consumidor* – a tecnologia está alterando e criando novos produtos. Exigências de certificação de produto e rastreabilidade significam, em última instância, a necessidade de aumentar o estoque de informações para divulgação ao consumidor, o que exige maior coordenação das cadeias produtivas.

Carga fiscal
Objetivo: desonerar produção, exportação e consumo de alimentos, especialmente da cesta básica do brasileiro, promover ganhos de eficiência na economia, reduzir a informalidade e a competição desleal e melhorar a qualidade dos alimentos.

- *Tributação no consumo* – modificação do sistema tributário brasileiro cobrando impostos no local de consumo ou uso das mercadorias e não no local de origem.
- Redução dos impostos cumulativos como PIS e Cofins, incidentes em cada etapa da comercialização.
- *Desoneração da cesta básica* – a proposta é reduzir radicalmente ou eliminar a imposição de impostos, como ICMS e taxas e contribuições incidentes sobre as mercadorias essenciais da cesta básica. Diversos estudos – a maioria do próprio governo – comprovam os ganhos

econômicos e sociais da desoneração da cesta básica dos trabalhadores.
- Harmonização das políticas fiscais entre os parceiros do Mercosul, principalmente nas cadeias produtivas em que há competição entre os países-membros em terceiros mercados.

Coordenação institucional e de políticas, do setor privado e das ações locais
Objetivo: implementar políticas estáveis e consistentes e ampliar os níveis de responsabilidade e ação conjunta dos setores público e privado; estabelecer relacionamentos permanentes e positivos entre produtores, entre os elos de uma cadeia produtiva e entre cadeias produtivas diferentes; e coordenar ações para o desenvolvimento local.

No lado da coordenação institucional e de políticas é necessário pôr fim à balbúrdia e indefinição e criar instrumentos legais para o fortalecimento do agronegócio brasileiro e a facilitação da realização dos negócios, com regras claras e estáveis, nos seguintes campos:
- *Orçamento da União* – deve retratar formalmente a prioridade através do aumento dos recursos orçamentários destinados ao desenvolvimento dos agronegócios, como nas atividades de pesquisa e desenvolvimento para a adoção de tecnologia; sanidade; disseminação de informações técnicas, comerciais e de mercado.
- *Conselho Nacional de Política Agrícola* – restabelecer a atuação do CNPA como instância adequada em que o Estado e a sociedade se encontram para deliberar sobre questões de interesse dos agentes do agronegócio, do governo, da população e dos trabalhadores rurais. O CNPA deve ter audiência prévia às decisões econômicas do Conselho Monetário Nacional em assuntos que envolvam o agronegócio.
- *Salvaguardas na importação subsidiada* – nas concorrências desleais e importações predatórias de produtos agrícolas e derivados, é fundamental aplicar cláusulas de salvaguardas que inibam a importação com preços subsidiados na origem e em condições de prazos de pagamentos e juros incompatíveis com os oferecidos no mercado interno.
- *Crédito rural e garantia de preços mínimos* – são dois componentes básicos da política agrícola brasileira, que estão com legislação defasada. Em vez de cultuar a frase de que "o modelo de crédito rural está esgotado", substituí-lo por um novo, que atenda as exigências de capital, crédito, financiamento e seguro rural para o agronegócio.
- *Seguro agrícola* – deve ser criada legislação específica. O Fundo de Estabilidade do Seguro Rural não atende às necessidades de um fundo de catástrofes. É fundamental o pagamento parcial do prêmio do seguro rural pelo governo federal, sistemática em vigor em vários países e em fase de implementação em algumas unidades da Federação. O Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro) é subordinado ao Banco Central, não recebendo investimentos por não se enquadrar no perfil da instituição.
- *Defesa agropecuária* – a legislação vigente é fragmentada; existem muitos gargalos legislativos e há muitas leis antigas (das décadas de 1930 e 1940), ainda em vigor. O objetivo é a implantação do sistema unificado de defesa agropecuária, adequando os serviços de defesa, inspeção e os laboratórios, assegurando a qualidade e a sanidade exigida pelo consumidor nacional e pelo mercado externo.
- *Organismos geneticamente modificados (OGMs) e sementes* – a legislação deve objetivar o acesso do Brasil ao mercado global de tecnologia. Com a Lei de Proteção de Cultivares, de 1997, acelerou-se o progresso na criação de novas variedades, principalmente soja e algodão.
- *Política fundiária* – deve-se rever o Estatuto da Terra, de 1964, hoje totalmente fora de sintonia com a realidade do campo.
- *Meio ambiente* – o Código Florestal brasileiro vem da Lei nº 4.771, de 1965, substancialmente modificada pela Medida Provisória nº 2.166, de 24 de agosto de 2001, que introduziu diversas normas e restrições de preservação ambiental. O assunto permanece pendente no Congresso Nacional, o que não é recomendável.

No Cenário Meta Brasil a soja é o produto com maior crescimento, chegando a 59 milhões de toneladas. O Brasil será exportador líquido de milho, devendo ocupar 8% do mercado mundial.

A coordenação do setor privado envolve esforços de coordenação concentrados em três níveis: entre os produtores; na cadeia produtiva; e no campo da representação do agribusiness.
- *Associativismo e cooperativismo* – são formas de gerar ganhos nas economias de escala e de escopo, mas requerem-se bases modernas de operação e gerenciamento.
- *Redução dos custos do processo* – é fundamental a montagem de fóruns para maior interação dentro de cada cadeia produtiva, para reduzir os custos do processo por inteiro, diminuir conflitos e aumentar a convergência de interesses a longo prazo.
- *Conselho Brasileiro do Agronegócio* – deve-se considerar a hipótese de organização dessa entidade com três objetivos principais: *i*) homogeneizar o discurso do setor privado no relacionamento com o governo e a sociedade; *ii*) elaborar e acompanhar a execução do planejamento estratégico do agronegócio; e *iii*) construir e negociar com o Executivo, o Legislativo e o Judiciário uma agenda comum para superar questões

que reduzam a lucratividade ou inibam o desenvolvimento do setor (negociações internacionais, legislação, tributação, crédito e outras medidas ou instrumentos de política agrícola).

A coordenação das ações locais envolve:

- *Planos de desenvolvimento local*: a experiência internacional e brasileira mostra que regiões tornam-se vencedoras através de grande liderança de empresas, entidades e pessoas, com capacidade de exercer a coordenação e a liderança conectiva para o desenvolvimento local.

Conservação dos recursos naturais e do meio ambiente

Objetivo: viabilizar o desenvolvimento sustentável, valorizando o meio ambiente, os recursos naturais e o homem, e aproveitar as novas oportunidades de negócios daí decorrentes.

O tema da conservação dos recursos naturais e da proteção do meio ambiente pode ser tratado de dois ângulos:

- o desenvolvimento de mecanismos de *indução* à conservação, o que envolve informação e conhecimento, repressão e incentivo;
- como forma de organização de um novo negócio, como ecoturismo e o mercado de seqüestro de gás carbônico.

Deve-se, portanto, transformar as limitações associadas à conservação em oportunidade. O Brasil tem grandes vantagens comparativas para aproveitar as oportunidades no negócio da proteção ambiental.

Clustering*: interiorização e desenvolvimento local*

Objetivo: desconcentrar o desenvolvimento, através da criação de oportunidades de produção, emprego e geração de renda nas regiões menos densas em termos populacionais, agregar valor à produção das localidades do interior, diminuir a pressão sobre os equipamentos urbanos das metrópoles e ocupar o território brasileiro, preservando os seus recursos naturais.

- *Análise do potencial e da posição competitiva* – a primeira recomendação para o desenvolvimento local é o incentivo ao autoconhecimento, a identificação dos potenciais e a análise da posição competitiva em relação a outras regiões do país e do exterior.
- *Centros de desenvolvimento local* – fortalecimento dos pólos das atividades primárias, industriais e de serviços, especialmente na espinha dorsal agrícola e mineral e no grande anel turístico-ambiental no Norte e Nordeste do país, incluindo investimentos na infra-estrutura física e nos equipamentos sociais.
- *Adensamento das cadeias produtivas regionais* – processamento das matérias-primas no seu local de origem. Com a agroindustrialização, instala-se definitivamente o agribusiness – as cadeias produtivas economicamente mais densas – no interior brasileiro.
- *Formação e expansão dos* agriclusters – representam um estágio mais complexo e sofisticado de adensamento econômico em relação ao agribusiness, com maior relacionamento horizontal e vertical entre os participantes. *Agriclusters* são aglomerados de empresas de determinada cadeia produtiva e seus fornecedores, provedores de insumos e capacitações especializadas, instituições e setores correlatos e de apoio na localidade. O Brasil tem *agriclusters* consolidados, como os da laranja e do açúcar e álcool no estado de São Paulo, fumo e calçados no Rio Grande do Sul, aves e suínos em Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul. O *agricluster* de carnes de aves e suínos no sudoeste de Goiás é um exemplo de aglomerado em formação (*ver artigo na edição de julho*).
- *Política fundiária* – utilização da estrutura de cooperativas bem-sucedidas para viabilizar assentamentos rurais; "reforma agrária de acomodação" vinculada a programas habitacionais em lotes rurais próximos a cidades; criação do crédito fundiário de longo prazo para a aquisição de terras para o plantio e a fusão de minifúndios; expansão da parceria rural entre proprietários de terra e interessados na produção; tributação progressiva e eficaz sobre a propriedade rural, segundo sua capacidade produtiva e sua eficiência, de modo a estimular a oferta de terras aos que queiram e saibam plantar; e restabelecimento do direito e da segurança no campo.

Cidadania e inclusão social: cesta básica, renda mínima e segurança alimentar

Objetivo: reduzir as desigualdades através da ampliação da rede de proteção social e estimular o crescimento da produção, a geração de empregos e o aumento da eficiência na economia e na alocação dos recursos dos programas sociais.

As políticas e ações recomendadas envolvem um conjunto de princípios, as Sete Chaves da Segurança Alimentar:

- *Princípio primeiro*: o desafio de construir a Família Brasil – manifestação clara da sociedade de que está de fato interessada na construção da Família Brasil, formada por pessoas adequadamente alimentadas e habilitadas a consumir mais e a produzir mais e melhor, em benefício da competitividade global do país.
- *Princípio segundo*: estabilização permanente da economia e avanço nas reformas estruturais – a agenda nacional envolve um conjunto de ações estruturais relacionadas a: combate permanente à inflação e estabilização do valor da moeda; saneamento das finanças públicas; reforma tributária incentivadora da produção e do consumo; redução dos controles econômicos; inserção positiva nos mercados mundiais; racionalização da evolução do processo social, promovendo as reformas necessárias à elevação da produtividade dos recursos alocados nos campos da educação, saúde e previdência.
- *Princípio terceiro*: aumento do poder real de compra dos salários – aumento real do valor do salário mínimo; de-

soneração da cesta básica; incentivo à adoção de programas de qualidade nas empresas para reduzir o preço das mercadorias; e implantação efetiva de programas de participação dos trabalhadores no lucro das empresas.

- *Princípio quarto*: elevação das oportunidades de consumo de alimentos – criação de bônus-alimentação, à semelhança dos *food stamps* dos EUA; ampliação dos programas de merenda escolar; montagem de mecanismos para incorporar mais empresas e trabalhadores ao PAT – Programa de Alimentação do Trabalhador; execução de programas comunitários para alimentação e nutrição de crianças e nutrizes; disseminação de informação para o consumo correto dos alimentos; e distribuição física, emergencial e transitória, de cestas básicas a pessoas necessitadas e atingidas por calamidades.
- *Princípio quinto*: valorização da produção e da agricultura familiar – instituição de um programa de renda mínima para o produtor familiar efetivamente em atividade, fundamentado em contrapartidas que levem ao aumento da produtividade, associativismo, qualificação profissional e preservação do meio ambiente; financiamento de longo prazo a taxas subsidiadas para inversão de capital de forma a aumentar a escala das operações dos pequenos produtores, através de associações, cooperativas e condomínios rurais; financiamento de capital de giro para compra de insumos; incentivo à formação e aperfeiçoamento técnico e gerencial do produtor e do trabalhador rural e à sua reunião em associações; e implementação de políticas rurais não-agrícolas, tais como o turismo rural, o ecoturismo, proteção da natureza e da paisagem, na perspectiva do desenvolvimento do mercado de preservação ambiental.
- *Princípio sexto*: redução dos custos de comercialização e distribuição de alimentos – criação de mercados municipais e regionais; intervenção *hands free* do governo para reduzir a sazonalidade dos preços agrícolas; fortalecimento da relação direta entre varejistas e produtores; melhoria na infra-estrutura da comercialização em nível municipal; e redução de perdas.
- *Princípio sétimo*: descentralização e eficiência máximas na execução da política de segurança alimentar – recursos orçamentários previamente definidos; execução descentralizada ao máximo, para reduzir o custo administrativo dos programas; transparência e avaliação permanente da relação benefício/custo dos programas; valorização do princípio da eqüidade e criteriosa seleção dos beneficiários; e exigência de contrapartida às instituições executoras e aos beneficiários, evitando-se o mero assistencialismo.

Capital humano: a grande diferença

Objetivo: elevar a qualidade do capital humano para viabilizar o aproveitamento de oportunidades de ascensão social e a construção de empresas e localizações competitivas, através do trabalho produtivo e da liderança.

Com a modernização, o capital humano ganha espaço em relação ao capital físico na estrutura do capital total. Assim, desenvolver as pessoas é um dos imperativos nacionais, sendo recomendável as seguintes iniciativas:

- *Educação formal no campo* – cerca de 80% das pessoas sem nenhuma escolaridade residem no campo, assim como mais da metade das pessoas que estudaram apenas três anos. Programas devem ser dirigidos para adultos e, especialmente, para as crianças, associados às iniciativas para a cidadania e inclusão social.
- *Capacitação profissional* – ampliação e aperfeiçoamento dos programas realizados no agronegócio pelo Senar, Sescoop, Sesi, Senai e outras iniciativas públicas e privadas.
- *Distribuição de informações e oportunidades* – orientação sobre as oportunidades econômicas válidas, as políticas e os incentivos existentes, através de informações, estatísticas e conhecimento que permitam aos produtores rurais e demais integrantes das cadeias produtivas a tomada de decisões ótimas.
- *Fortalecimento da organização* – ações através dos setores público e privado são imprescindíveis para criar uma organização econômica do agronegócio que proporcione mercados viáveis para otimizar a produção agrícola e os retornos à população rural, por seu trabalho e habilidades empresariais.

Desenvolver o agronegócio para ampliar a renda e as oportunidades para os brasileiros é a tarefa da década. Continua válida a expressão feita em 1981, no Brasil, por Theodore W. Schultz, Prêmio Nobel de Economia (1979) por seus trabalhos nas áreas da agricultura e do capital humano:

"No meu entender, se mais da metade dos fundos destinados a aumentar a disponibilidade do capital físico na agricultura se destinasse a estimular as qualificações da população rural, a taxa do desenvolvimento agrícola e do bem-estar da população rural aumentaria substancialmente nas duas próximas décadas, comparativamente às perspectivas que se apresentam sob a atual distribuição de capital".

**Participaram da elaboração dos relatórios técnicos do I Congresso de Agribusiness que serviram de base a este artigo: Ivan Wedekin e Paulo Rabello de Castro (coordenadores); Bruno Leonardo Ravaiani Brum, Regis Alimandro, Waldir de Jesus Lobão, Luiz Antonio Pinazza, Eduardo Pereira Nunes, José Eli da Veiga, Marcos Sawaya Jank, Mauro de Rezende Lopes, Gregory Honczar e Cássia Barbosa Saretta (equipe técnica); Antonio Ambrósio Amaro (IEA), Antonio Jorge de Oliveira (Embrapa), Antonio Roberto Marques Gonçalves (Perdigão), Bruno Blecher, Célio Porto (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento), Cinara Lopes Moraes (Fesurv), Coriolano Xavier (MCA Marketing e Comunicação), Edson Guiducci Filho (Fesurv), Federação da Agricultura do Estado de Mato Grosso (Famato), Fernando Garagorry (Embrapa), Guilherme Leite da Silva Dias (MB Associados), Joaquim Raimundo de Lima Filho (Embrapa), José Luiz Dal Ponte (Fesurv), José Marcelo de Abreu (Fesurv), Lindomar da Silva Almeida (Fesurv), Marcos Fava Neves (FEA-USP Ribeirão Preto), Marcos Oki, Renato Zandonadi, Ricardo Francischini (Fesurv), Rita de Cássia M. T. Vieira (Embrapa), Secretaria de Administração Estratégica da Embrapa, Ynaiá Masse Bueno (Fesurv) (colaboradores).*

XL Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural

Eqüidade e Eficiência na Agricultura Brasileira



28 a 31 de julho de 2002
Passo Fundo - RS

Realização:

UPF
AS GRANDES CONQUISTAS PASSAM POR AQUI.

Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural

Patrocinadores:

Prefeitura Municipal de Passo Fundo

IICA

Fapergs

CAPES

VARIG Brasil

Banco do Nordeste

CNPq
Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico

UFLA

FINEP
FINANCIADORA DE ESTUDOS E PROJETOS
MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA

Ministério da Agricultura e do Abastecimento

GOVERNO FEDERAL
Trabalhando em todo o Brasil

FAPEMIG
Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais

FAPESP

CONAB

Embrapa

BANCO DO BRASIL

BNDES

PERDIGÃO

AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV



VIVER E APRENDER A JOGAR

Seria uma atitude totalmente equivocada o Brasil abandonar qualquer uma das negociações em que está engajado, a começar pela Alca

MARCOS SAWAYA JANK

Depois da II Guerra Mundial, o mundo, em especial alguns grupos de países, experimentou um período de crescimento sem precedentes, consideravelmente fundamentado no comércio internacional de bens e serviços. Contudo, as transações comerciais mundiais sempre sofreram restrições das políticas comerciais nacionais, que são instrumentos importantes de política econômica.

O temor dos conflitos de âmbito mundial, provocados muitas das vezes por atitudes unilaterais dos países, levou à criação de organismos multilaterais que tentam solucionar disputas de forma imparcial. No caso do comércio, a evolução desses organismos culminou com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC). Principalmente após a década de 60, configurou-se no mundo a criação de zonas de livre-comércio e mercados comuns, movimento que atingiu o ápice com a fundação da União Européia. Além disso, ocorrem com mais freqüência os acordos bilaterais de comércio.

A configuração do comércio mundial no início do século fundamenta-se na disputa entre países, de países contra blocos econômicos e de blocos contra blocos, numa intricada rede de interesses e regras. Com isso, vender no mercado mundial exige cada vez mais uma postura profissional. Para tratar desse assunto, serão esclarecidas aqui questões relacionadas à definição da política comercial brasileira no sentido geral, enfatizando principalmente os desafios que se apresentam nas negociações internacionais de que o país está participando: a nova rodada da OMC, a Área de Livre-Comércio das Américas (Alca) e o Acordo de Livre-Comércio entre o Mercosul e a União Européia. Por fim, serão tratados temas relacionados à agricultura e ao agronegócio.

Negociações complexas

Causa certo temor o despreparo da sociedade brasileira para lidar com as negociações simultâneas que o Brasil estará enfrentando nos próximos três anos: OMC, Alca e o Acordo Mercosul-UE. Nos EUA estes são temas relativamente ausentes da opinião pública e da grande imprensa. Mas os norte-americanos contam com uma secular máquina negociadora que agrega os interesses das grandes corporações multinacionais, vários órgãos da administração e o Legislativo, fora uma intensa pressão de ONGs e *lobbies* organizados. Além disso, há o suporte técnico permanente de *think tanks* e de centenas de PhDs nas universidades e órgãos de pesquisa, que geram um impressionante volume de estudos e análises sobre os efeitos dessas negociações sobre comércio, investimentos e empregos, entre outros.

No Brasil, de uns anos para cá os assuntos de política comercial definitivamente ganharam a primeira página dos jornais e devem agora entrar para valer na campanha eleitoral. O tema da Alca, por exemplo, vem despertando opiniões calorosas quase sempre do tipo oito ou 80, ou seja, a Alca seria excelente na visão de uns ou péssima na visão de outros. O primoroso artigo "Alca: entre Wall Street e a CNBB", publicado por Marcelo de Paiva Abreu (*O Estado de S. Paulo*, 1 abr. 2002), mostra a pobreza da cansativa repetição de chavões país afora.

É importante a imprensa brasileira levar esse debate para as ruas. Essas negociações poderão definir boa parte do que o país vai ser daqui a 30 anos e a imprensa precisa cumprir o seu papel. O que realmente preocupa é que a sociedade organizada e particularmente os nossos negociadores ainda carecem de um suporte mais efetivo por parte das entidades privadas e do mundo acadêmico.

1. Tarifas de importação do Brasil e dos EUA, 2000*

	Brasil	EUA
Nº de posições	9.371	10.350
Tarifa média	14,10%	5,40%
Tarifa mediana	17,00%	3,00%
Tarifa máxima	35,00%	350,00%

Fonte: Base de dados da Alca.
*Tarifas aplicadas NMF (Nação Mais Favorecida), incluindo a conversão das tarifas específicas e mistas dos EUA em equivalentes *ad valorem*. A mediana representa o ponto central de uma série de valores dispostos em ordem de magnitude. A tarifa mínima é zero nos dois países.

Tome-se o exemplo da negociação de acesso a mercados, o principal tema discutido em fóruns regionais de negociação do tipo da Alca e do Acordo Mercosul-UE. Recorde-se que o objetivo central da Alca é a formação de uma zona de livre-comércio entre 34 países americanos, que se faz basicamente por meio da eliminação de todas as tarifas alfandegárias no comércio intrabloco. Todas? Não necessariamente. Os países podem incluir uma pequena quantidade de produtos – em geral até 15% do universo tarifário – em listas de exceção à zona de livre-comércio, por se tratarem de setores sensíveis às suas respectivas economias.

É aí que entra o problema técnico de conhecer *ex ante* a sensibilidade das tarifas de cada país com quem se está negociando. O assunto é extremamente complexo. O universo de tarifas de um país geralmente compreende cerca de 10 mil posições tarifárias definidas pela nomenclatura do sistema harmonizado (SH), desagregadas a oito ou mais dígitos. Ocorre que o sistema só permite comparações entre países em um grau menor de desagregação a seis dígitos. Por exemplo, a posição 240110 sempre será *fumo em folha* para todos os países que adotam o SH. Só que a posição 24011065 é um subitem desse produto definido como "*tobacco, not stemmed or stripped, not or not over 35% wrapper tobacco, flue-cured burley*" pelos EUA e sem paralelo em outras listas, já que cada país define o que quer acima de seis dígitos. E é no oitavo dígito que residem os verdadeiros problemas. Nos EUA a posição 24011065 tem tarifa de 350% mas o item de seis dígitos, que pode ser comparado internacionalmente 240110 (fumo em folha), tem tarifa equivalente de 42,5%. Portanto, as posições que são comparáveis internacionalmente normalmente já deceparam todos os picos tarifários existentes, que são essas tarifas pontuais altíssimas que aparecem no oitavo dígito. Esse sugestivo exemplo do fumo ilustra com perfeição o que o Brasil vai encontrar pela frente nas mesas de negociação se não se preparar adequadamente.

Não bastassem os picos tarifários, há ainda o problema das escaladas tarifárias, que são a presença de tarifas que crescem à medida que aumenta o valor adicionado do produto importado. Há igualmente o problema das quotas tarifárias, que são certas posições tarifárias sensíveis que contam com duas tarifas, uma bastante baixa para importações dentro de um pequeno limite prefixado (a chamada quota) e outra, absolutamente indecente, para tudo o que superar tal limite. O exemplo do fumo em folha é um desses casos, mas nem todos os picos são quotas tarifárias.

Há ainda o problema dos acordos preferenciais, já que a Alca será formada não apenas por 34 países isolados, mas também pelo cruzamento das regras e preferências de cinco acordos regionais preexistentes nas Américas: Nafta, Mercosul, Comunidade Andina, Mercado Comum Centro-americano e Comunidade do Caribe. Essa mistura de blocos forma o que o economista Jagdish Bhagwati costuma chamar de "prato de espaguete", expressão que traduz com perfeição o que pode ocorrer com as tarifas e as regras de origem quando há sobreposição de acordos preferenciais de comércio.

E essas são somente as chamadas barreiras tarifárias. Depois ainda há as barreiras não-tarifárias, que se dividem basicamente em restrições quantitativas (quotas, proibições, restrições voluntárias de exportações), barreiras sanitárias e barreiras técnicas (relacionadas com regras de licenciamento, embalagens, volumes, ingredientes, rotulagem etc.). E, para fechar, ainda há os mecanismos de defesa comercial – *antidumping*, direitos compensatórios e salvaguardas –, que são regras de comércio que podem afetar o acesso aos mercados. São cerca de 10 mil posições tarifárias a oito dígitos por país. E são 34 países envolvidos na negociação da Alca e 144 países envolvidos na OMC!

O Brasil deve estar consciente de que a decisão de não participar da Alca terá custos, já que o bloco poderá ocorrer sem a sua presença. O país perderia então as suas atuais preferências comerciais nas Américas.

E, ainda, tudo o que foi mencionado até aqui tem basicamente a ver com a parte de acesso a mercados de bens. Depois ainda vêm serviços, investimentos, propriedade intelectual, subsídios agrícolas, meio ambiente, políticas de concorrência e por aí afora. Isso é o que estou aqui chamando de "complexidade das negociações".

Só para ilustrar essa complexidade, tomemos o exemplo das tarifas dos EUA e do Brasil (*tabela 1*). As tarifas norte-americanas que estarão sendo oferecidas nas mesas de negociação da OMC e da Alca são na média cerca de três vezes inferiores às brasileiras. Só que os EUA têm uma grande quantidade de tarifas próximas à casa dos 3%, sua tarifa mediana, que convivem com um reduzidíssimo número de picos tarifários que puxam a média para 5,4%. De fato, os EUA apresentam pouco mais de 100 posições tarifárias entre 35% e 350%, num universo de 10.350 posições, que protegem de forma cirúrgica produtos como fumo, laticínios, açúcar, suco de laranja,

2. A nova Farm Bill dos Estados Unidos

Produto	2000/02 Preço mundial (1)	Freedom to Farm, 1996-2001			Nova Farm Bill, 2002-07			Diferença (%)	
		Pagamento direto	Preço mínimo	Total (2)	Pagamento direto	Preço mínimo	Preço-alvo (3)	(3)/(1)	(3)/(2)
Trigo	100	17	95	112	19	102	143	43	28
Milho	78	10	74	85	11	77	103	33	22
Soja	163	0	193	193	16	184	213	31	10
Algodão	992	122	1.145	1.267	147	1.146	1.596	61	26
Arroz	108	45	143	188	52	143	231	114	23

Fontes: Congresso dos EUA e Usda.

álcool, chocolates, amendoim e calçados. Observe-se que 35% é a maior tarifa aplicada pelo Brasil. Portanto, se na média a economia norte-americana é bem mais aberta que a brasileira, os EUA praticam em contrapartida picos tarifários pontuais que literalmente isolam do mercado um punhado de produtos sensíveis. Produtos que infelizmente têm importância estratégica para o Brasil e que poderão facilmente ser incluídos em listas de exceção pelos EUA se prevalecer a regra dos 15%.

Note-se que esse valor de até 15% dos produtos em lista de exceção nunca foi definido *stricto sensu* e é uma aberração inaceitável que adiciona muito molho de tomate ao prato de espaguete. Os dados acima mostram com muita clareza que se o Brasil aceitar qualquer lista de exceção, mesmo que muito pequena – 2% dos produtos, por exemplo –, poderá acumular grande perda líquida frente a parceiros que combinam média tarifária baixa e picos altos.

Se os lobbies norte-americanos conseguirem barrar a integração na área do açúcar, é plenamente possível negociar compensações de exportação de álcool carburante, o que contentaria igualmente o setor no Brasil.

O USTR, escritório de comércio exterior dos Estados Unidos, recentemente divulgou mais um relatório anual sobre barreiras ao comércio, que distribui acusações sobre o protecionismo de vários países, dentre eles o Brasil. Trata-se do mesmo velho filme de sempre, cujo principal objetivo é criar mais um factóide na formação de opinião pública doméstica em véspera de grandes negociações. O Brasil não deveria dar importância a isso, até porque faz o mesmo com razoável freqüência. A verdadeira diferença entre os dois países é que os EUA dispõem de dezenas de técnicos para desenvolver bases de dados, modelagens e simulações que darão suporte ao seu posicionamento na hora da negociação. A União Européia, a Austrália, a Nova Zelândia, o Canadá e outros países também dispõem dessa estrutura, mas o Brasil não.

O país precisa iniciar imediatamente um esforço concentrado nesse sentido e tratar o assunto com a mais alta prioridade, a oito dígitos, só para fazer uma analogia. Esse esforço precisa começar já no atual governo, independentemente das eleições, avançando por pelo menos três anos com equipes fixas e comprometidas em tempo integral, formadas por gente do governo, do setor privado e da academia. As negociações da Alca estarão começando no mês que vem e isso é muito sério, sendo que ainda não há qualquer sinal de mobilização no sentido apontado. Trata-se da única saída para depois não ficarmos todos chorando o leite derramado.

Hora de negociar

Até pouco tempo atrás, política comercial era vista como uma área obscura de atrito entre a economia, o direito e as ciências políticas. Era responsável, basicamente, por temas relacionados com a inserção internacional dos países. Em torno da política comercial gravitam questões áridas, como níveis das tarifas de importação e barreiras não-tarifárias, investigações de defesa comercial (*dumping* e subsídios), negociações multilaterais e regionais, sistema multilateral de comércio e outros temas afins. No Brasil dos tempos da substituição de importações, os outros três braços da macroeconomia – a política monetária (que cuida da inflação e da taxa de juros), a política fiscal (que estabelece os gastos e as arrecadações do Estado) e a política cambial – eram muito mais populares e entendidos pelos veículos de comunicação e pelo público em geral como áreas mais importantes e nobres.

De uma década para cá as coisas mudaram radicalmente. Globalização, OMC, Alca, Mercosul, União Européia, China, *antidumping*, propriedade intelectual e relações entre comércio e meio ambiente são hoje temas do cotidiano de governos, empresas e cidadãos. Basta repassar os destaques da imprensa brasileira nos últimos meses: lançamento de uma nova rodada da Organização Mundial do Comércio (OMC) em Doha, no Catar. China e Taiwan agora integram o grupo de 144 países da OMC. A Área de Livre-Comércio das Américas (Alca) vai ou não acabar com o Mercosul? Empresários buscam novas oportunidades comerciais na Rússia. União Européia prepara a integração de 10 novos países.

Dos vários temas de política comercial, certamente o

mais polêmico foi a formação da Alca. A votação da Trade Promotion Authority (TPA) na Câmara dos Deputados dos Estados Unidos – o novo nome do *fast-track*, o mandato pelo qual o Legislativo norte-americano autoriza o Executivo a negociar acordos de comércio com outros países –, a aprovação de uma lei agrícola ainda mais protecionista e a imposição de severas restrições ao aço brasileiro provocaram manifestações de repúdio por parte de setores do empresariado brasileiro e da classe política e por representantes do governo. Os mais exaltados chegaram até mesmo a mencionar a possibilidade de o país retirar-se completamente das negociações. Não há dúvida de que essas restrições trazem dificuldades para a Alca e para outros processos de negociação que envolvem os Estados Unidos. Os dois mais importantes são o uso de mecanismos de defesa comercial pelos EUA (leia-se: a aplicação da legislação *antidumping*, como no caso do aço) e as restrições que foram postas para as próximas negociações agrícolas.

Para a agricultura, por exemplo, a TPA autoriza o Executivo norte-americano a pôr na mesa de negociação todo o universo tarifário do setor – uma extensa lista com mais de 500 posições. Ocorre, porém, que qualquer redução nos níveis de proteção deve ser precedida de estudos de impacto e justificativas convincentes do USTR, organismo obrigado a partir de agora a fazer um *bate-bola* permanente com quatro comissões do Congresso norte-americano.

Apesar das dificuldades criadas pelos fatos recentes, seria uma atitude totalmente equivocada o Brasil abandonar qualquer uma das negociações em que está engajado, a começar pela Alca. Há três fatos principais que levam a crer na necessidade de seguir adiante nessas negociações.

O Brasil deve estar consciente de que a decisão de não participar da Alca terá custos, já que o bloco poderá ocorrer sem a sua presença. O país perderia então as suas atuais preferências comerciais nas Américas. A TPA, cuja aprovação final será uma importante vitória de Robert Zoelick à frente do USTR, cria múltiplas possibilidades de acordos em todos os níveis para os EUA nos próximos anos. Zoelick jogará duas grandes partidas simultâneas até 2005 – a nova rodada da OMC e a Alca –, mas não é obrigado a restringir-se a elas. Há outras opções, inclusive dentro do hemisfério, mediante acordos bilaterais ou plurilaterais. Com a TPA, os EUA, de certa forma, jogam a bola para o outro lado, cabendo aos países envolvidos dizer agora o que querem. Ao Brasil, cabe responder se os custos de não participar do bloco são maiores ou menores que os custos de participar. A resposta a essa pergunta depende, é claro, do acordo a ser obtido – portanto, negociar é fundamental.

A lista de produtos agrícolas englobados na TPA não causa nenhuma estranheza para quem acompanha o tema de perto em Washington. Ela é composta de 521 posições tarifárias, consideradas sensíveis pelos EUA no fechamento do acordo agrícola da Rodada Uruguai em 1994. A tarifa média é de 25% e o desvio padrão, bastante elevado. Ficam fora da lista 1.215 posições tarifárias na agricultura, com tarifa média de apenas 3,8%. Portanto, há muito pouco a ganhar nos produtos agrícolas que não foram incluídos. A lista TPA responde por 19% das importações agrícolas e por apenas 0,7% das importações totais dos EUA, cumprindo assim, com sucesso, a sua tarefa maior, que é barrar o comércio. Dela fazem parte os setores da agricultura politicamente mais sensíveis e atuantes na cidade de Washington. Há muito tempo tais setores vêm conseguindo transferências importantes de recursos de consumidores e contribuintes por meio de políticas de suporte de preços nas sucessivas leis agrícolas norte-americanas combinadas com elevada proteção tarifária e não-tarifária. A lista de produtos tidos como sensíveis cobre as seguintes áreas: carne bovina e ovina, laticínios em geral, açúcar e álcool, frutas e sucos, trigo, óleo de soja, amendoim, chocolates, derivados de café, fumo e algodão.

O Brasil também tem setores sensíveis. Muito possivelmente, o mesmo tipo de pressão política que cercou Washington em dezembro vai se repetir em Brasília no começo do próximo governo, no sentido de construir uma poderosa lista de exceções. Expressões do tipo "proteção moderada e seletiva" já estão de volta ao debate nacional, antecipando as inevitáveis pressões do empresariado para uma política industrial mais ativa e provavelmente também mais seletiva no próximo governo. Depois de passar por ajustes extraordinários que consolidaram fortes vantagens competitivas nos anos 90, é evidente que a agricultura brasileira se interessa por acordos realmente amplos e ambiciosos que possibilitem a real abertura dos mercados protegidos do Primeiro Mundo. Contudo, como a tarifa média brasileira ainda é mais elevada que a do mundo desenvolvido, o país precisa antes definir claramente que tipo de acordo deseja, para em seguida negociar de forma consistente e bem preparada. Para isso é imprescindível continuar participando de todas as negociações, procurando obter a melhor composição de resultados nas várias frentes, dentro do interesse nacional.

O jogo pesado da Alca no futuro próximo exigirá a presença mais ativa do Brasil na comunidade andina e nos países da América Central e do Caribe. O Brasil pode exercer ali o seu papel natural de líder regional.

O ponto seguinte é: o que falta ser feito? A primeira deficiência brasileira está na definição exata sobre o que o país deseja em cada uma das negociações de que participa. É muito fácil assinalar o que o Brasil não deseja. Falta ainda um esforço mais consistente para sair das generalidades e detalhar com precisão a lista de prioridades do país em termos de produtos com maior potencial de gerar

renda, empregos e saldo comercial. É preciso especificar, ponto a ponto, o que é ou não fundamental na negociação e quais os critérios de reciprocidade e de barganha que devem ser adotados. A agricultura, que costuma ser vista como um grande monolito hoje amplamente mencionado na argumentação pró-liberalização, é, na realidade, um setor que permite uma rica variedade de *trade-offs*. O exemplo do açúcar e do álcool é apenas um entre muitos em que é perfeitamente possível perder de um lado para ganhar de outro. Ou seja, se os *lobbies* norte-americanos conseguirem barrar a integração na área do açúcar, é plenamente possível negociar compensações em termos de exportação de álcool carburante, o que contentaria igualmente o setor no Brasil.

A segunda deficiência está na construção do que poderia ser chamado de "coalizões além do Mercosul". O jogo pesado da Alca no futuro próximo exigirá a presença mais ativa do Brasil na comunidade andina e nos países da América Central e do Caribe, para dizer o mínimo. O Brasil pode desenvolver interesses comuns com esses países exercendo ali mais ativamente o seu papel natural de líder regional. A demanda dos 15 países do Caribe por tratamento especial e sem reciprocidade, por serem muito pequenos, é apenas um exemplo de concessão que poderia ser feita pelo Brasil visando fortalecer seu posicionamento ante as grandes economias do continente.

No âmbito da OMC, é fundamental ampliar os horizontes do Grupo de Cairns nas questões agrícolas. Durante seus 15 anos de vida, esse grupo de 18 países que buscam uma efetiva liberalização do comércio agrícola mundial mudou pouco, tanto no discurso como no número de integrantes. Aí também há caminhos alternativos a ser trilhados. Note-se, nesse aspecto, que a nova lei agrícola altamente protecionista obrigará o USTR a adotar uma posição conservadora nas negociações da OMC. Ao mesmo tempo, a lista de produtos sensíveis da TPA levará a uma posição conservadora dos EUA também na área de acesso a mercados.

O potencial de mercado que se cria com a entrada da China na OMC continua sendo subavaliado no Brasil. Rússia, Ucrânia e Índia também deveriam ser considerados países-chave da estratégia brasileira.

É por isso que nos próximos três anos será fundamental construir novas alianças com países interessados nas mesmas causas e nos mesmos objetivos. Um claro potencial de construção de coalizões está na Ásia. Brasil e Mercosul são excessivamente orientados para os Estados Unidos e a Europa e dão pouca atenção ao potencial de mercados na Ásia, principalmente na área de alimentos. No Brasil, não são conhecidos suficientemente os países asiáticos. Há carência de ações sistemáticas de médio e longo prazos, fundamentais para o sucesso dos negócios naquela parte do mundo. O potencial de mercado que se cria com a entrada da China na OMC continua sendo subavaliado no Brasil. Rússia, Ucrânia e Índia também deveriam ser considerados países-chave da estratégia brasileira, dada a sua importância como produtores e consumidores de alimentos.

Se o Brasil continuar trilhando o caminho da tripla negociação, 2002 será o ano da Alca. Na realidade, a TPA traz ao mesmo tempo intensidade e lentidão ao processo. Se por um lado as contradições norte-americanas estarão agora mais claramente expostas na mesa, por outro, o processo de consultas ao Legislativo deverá tornar todo o processo mais lento. O acordo com a Europa segue literalmente a reboque da Alca neste período, e a nova rodada da OMC somente mostrará a que veio mais em meados da década. Por tudo isso, nunca foi tão importante para o Brasil definir claramente o que quer e, a partir daí, negociar, negociar, negociar.

Teste vocacional

Diante do atual ambiente de negócios internacionais, o Brasil deve se posicionar de forma agressiva principalmente na questão do acesso aos mercados, sem deixar em segundo plano o seu potencial agrícola. A chamada rodada do desenvolvimento da OMC é o fórum ideal para obter avanços nas regras do jogo da globalização. Com seus 144 membros, a OMC é o ambiente mais apropriado para melhorar o manual de disciplinas nos chamados temas sistêmicos: uso e abuso das legislações *antidumping* e anti-subsídios, regras de origem, políticas de concorrência, propriedade intelectual, investimentos, meio ambiente e comércio (um tema que entrou para valer na nova rodada), redução dos subsídios agrícolas e outros.

O problema básico dos temas sistêmicos é que os países que têm a perder nessas áreas não aceitam negociá-las nas esferas bilateral e regional, pelo simples fato de que uma concessão mais restrita em termos geográficos seria apropriada gratuitamente pelos países que não participam do acordo, criando o indesejável fenômeno do *free-rider*. Por exemplo, se os EUA por acaso reduzirem os seus subsídios agrícolas na Alca, a União Européia, que não participa desse bloco, levaria isso de graça. O mesmo vale se o Mercosul aceitar se submeter a rígidas regras de proteção ambiental na negociação regional com a UE: isso seria dado de graça para os demais países do mundo, que então exigiriam novos esforços por parte do Brasil e seus parceiros.

A complexidade dos temas sistêmicos é tão grande que a OMC é provavelmente o único fórum, no mundo atual, capaz de tratá-los. O maior equívoco da turma da *globofobia* ao criticar a OMC é acreditar que sem ela o mundo seria melhor. Se não existissem regras e mecanismos de coerção (tecnicamente denominados "solução de controvérsias"), o vencedor da partida seria sempre o país mais poderoso. O que fatalmente tornaria os países

pobres ainda mais pobres, apesar das ótimas intenções de algumas ONGs em defesa de golfinhos e tartarugas.

Se a OMC é o fórum ideal para rever as regras do jogo, as negociações na esfera regional (Alca e UE) são o melhor lugar para jogar uma partida dura, com doses mistas de agressividade e blefe. Acordos de livre-comércio são a arena mais apropriada para obter reduções expressivas de tarifas e barreiras não-tarifárias, itens que pela sua natureza podem perfeitamente ser negociados país a país, como já o fizeram a União Européia e, em parte, o Nafta e o Mercosul, apesar das chuvas e trovoadas. Assim, o Brasil deveria encarar com garra e ambição as duas grandes **pelejas** simultâneas que tem à frente, dos dois lados do Atlântico Norte. Deveria, também, aproveitar o momento inédito para abrir novas frentes, participando de forma mais ativa do grande estratagema do comércio mundial. Rússia, China e Índia, por exemplo, são candidatos naturais a um convite para um *happy hour* nos intervalos das três partidas.

Nenhuma das três grandes negociações em curso será fácil (OMC, Alca e Mercosul-UE). Basta observar a dificuldade que foi o lançamento da rodada em Doha, que só aconteceu graças a um vago texto de apenas 10 páginas, carregado de ambigüidades que levarão um bom tempo para encontrar a sua definição precisa nas mesas de negociação. As partidas regionais começam com um duríssimo *fast-track* dos EUA (agora chamado de Trade Promotion Authority) e com uma oferta européia que também exclui quase todos os produtos agrícolas de interesse do Mercosul. Mas, apesar das dificuldades, bem pior seria não participar, jogando fora esta oportunidade inédita para ampliar a nossa ultratímida presença no mercado mundial. Depois de ter aberto, desregulamentado e estabilizado a sua economia, o Brasil hoje é *demandeur* em diversas áreas e tem plena condição de juntar esforços dos setores público e privado para melhorar a sua inserção internacional.

Todavia, no curto prazo, a grande questão que se coloca é puramente doméstica: quais serão os rumos da política comercial brasileira no próximo governo? No início de 2002 expressões do tipo "política industrial ativa", "proteção tarifária seletiva", "isenção fiscal", "subvenções a fundo perdido" e outras voltaram à baila com força, puxadas pelo ambiente pré-eleitoral. Junto com elas, reaparece a expressão "substituição de importações", só que modernizada com a palavra "competitiva".

Nesse jogo preliminar de idéias e palavras que darão conteúdo ao próximo governo, minha maior preocupação quanto à política comercial refere-se ao local onde a palavra "competitiva" vai ser inserida na frase "substituição de importações". A substituição competitiva de importações – sem aumentar tarifas ou assaltar a viúva e tendo por base os ajustes que ainda faltam ser feitos nas áreas fiscal (reforma tributária) e monetária (redução da taxa de juros), complementados pelo apoio estratégico do BNDES no estímulo à competitividade – é uma política absolutamente legítima e desejável. Agora, a substituição de importações competitivas, baseada no assalto sistemático à viúva e conseqüente desajuste fiscal e monetário e num eventual aumento seletivo das tarifas de importação (o que significa, a longo prazo, a troca de importações competitivas por produção local não competitiva) é uma proposta que deveria ser descartada na origem.

Seria uma estupidez o Brasil jogar fora este momento dourado das três negociações – que têm grande potencial para produzir um salto simultâneo nas exportações, investimentos estrangeiros e empregos domésticos – simplesmente porque resolveu "proteger", de forma anacrônica e *demodê*, setores que sempre se evidenciaram não ou muito pouco competitivos. Setores nascidos da era do Brasil auto-suficiente em tudo, qualquer que fosse o custo para o bolso do contribuinte e do consumidor.

Foi dessa preocupação que nasceu a idéia de formular a irônica pergunta que pauta este tópico. É hora de o Brasil responder o que quer ser quando (voltar a) crescer. As crianças costumam responder tudo, ou quase tudo, para esta pergunta, de bombeiro a piloto de caça. Já o Brasil, apesar do seu peso continental, precisaria identificar com maior clareza o que deve produzir, vender e comprar no mundo globalizado e então focar os seus esforços na conquista efetiva do seu espaço. Negociações com a magnitude das que estaremos vivendo no próximo quadriênio exigem bons modelos para mostrar fraquezas e competências, nossas e dos nossos parceiros, e assim definir um pacote ambicioso para ser posto nas mesas de negociação, sabendo claramente onde queremos chegar, do desejável ao aceitável.

Os EUA já ficaram para trás do Brasil nos custos de produção e também na produtividade física. Desde 1998 vêm aumentando os subsídios internos para compensar quedas de preços causadas por esses mesmos subsídios.

Sucesso e preconceito

O aço não é único exemplo de indústria que se tornou obsoleta e ineficiente nos EUA, depois de passar décadas deitada à sombra de altas tarifas e quotas de importação. Nesse caso, o principal instrumento de proteção têm sido os recorrentes processos de *antidumping*, que servem basicamente para mostrar que a culpa é sempre dos outros, que se tornaram eficientes demais. Na soja ocorre algo parecido. Os EUA já ficaram para trás do Brasil, a distância, nos custos de produção e agora por ligeira margem também na produtividade física. Desde 1998, o governo norte-americano vem aumentando os subsídios internos, que atingem agora a casa dos US$3,5 bilhões anuais, para compensar as quedas de preços em parte causadas por esses mesmos subsídios.

Mas a soja não foi a maior surpresa no *Agricultural outlook* de 2002 – o principal evento de conjuntura agro-

pecuária promovido anualmente pelo Departamento de Agricultura dos EUA, o Usda. A crescente competitividade dessa *commodity* na América do Sul já vinha sendo comentada há vários anos. O que causou surpresa este ano foi ver o nome do Brasil sendo citado, de forma recorrente nos painéis do algodão, do milho, do frango e dos suínos, sem contar o painel do açúcar, onde o nome Brasil já é quase um palavrão.

O curioso dessa história toda é notar que em quase todos esses produtos os EUA sempre foram o nosso *benchmark*, onde formamos os nossos PhDs, de onde trouxemos as melhores tecnologias e de onde vem a maior parte das multinacionais que atuam no país. Em eventos como este do Usda costuma-se repetir, de forma cansativamente chauvinista, que os EUA são "o maior e mais eficiente produtor agropecuário do mundo, líder do movimento mundial pela liberalização dos mercados do protecionismo estrangeiro que impede a expansão da sua agricultura".

Essa conversa para boi dormir só é verdadeira na sua primeira parte. Aí, justiça seja feita, os EUA não são apenas o maior produtor mundial, mas também os pais do modelo de produção e consumo capital-intensivo que se espalhou pelo mundo no século XX. Tal modelo é resultado da extraordinária história da expansão da agricultura no Oeste dos EUA, apoiada por um eficiente sistema de faculdades agrícolas estabelecidas em 1862, os chamados *land grant colleges*, da criação de estações de experimentação científica desde 1887, da organização de um sistema de agentes para a difusão das novas técnicas a partir de 1914, de um enorme esforço na área da infra-estrutura: redes de estradas de ferro e hidrovias, construção de canais, obras de drenagem etc. Esses pesados investimentos em tecnologia e infra-estrutura permitiram a liberação de mão-de-obra para a rápida industrialização e urbanização da economia americana. A agricultura deixou de ser trabalho-intensiva e passou a ser capital-intensiva. O Plano Marshall, as revoluções verdes e a expansão das grandes corporações multinacionais cuidaram de internacionalizar esse modelo.

Ocorre que os EUA paulatinamente vão deixando de ser os melhores do mundo. Hoje o país gasta US$23 bilhões anuais com subsídios diretos aos agricultores. Se considerarmos também as transferências indiretas dos consumidores, basicamente via políticas de preços garantidos, os subsídios norte-americanos remontam a quase US$50 bilhões anuais, na estimativa da OCDE. Há estudos que mostram que pelo menos um terço desses subsídios transfere-se para o preço da terra, gerando um círculo vicioso no qual o subsídio aumenta o preço da terra, e, portanto, o custo de produção, o que reduz as margens de lucro e leva ao aumento da pressão dos *lobbies* por mais subsídios. Uma história muito parecida com a do aço, principalmente na perda estrutural de competitividade e na ação resultante dos *lobbies* em Washington.

Enquanto isso, na segunda metade do século, a agricultura brasileira assimila com sucesso grande parte da tecnologia gerada pelos norte-americanos. Nos anos 90, a abertura comercial, a concorrência do Mercosul, a eliminação dos subsídios e proteções e a estabilização da economia produziram ganhos extraordinários de produtividade na agricultura brasileira, tornando-a a mais eficiente do mundo em diversos produtos. Açúcar, soja, laranja e frango são apenas quatro bons exemplos onde o Brasil apresenta hoje o menor custo de produção do mundo. Se acreditarmos que o país vai completar o seu ajuste nos próximos anos, com a sonhada reforma tributária e uma taxa de juros mais amigável, ficaria faltando apenas mais dois degraus para completar essa história de sucesso: infra-estrutura e acesso aos mercados. No caso da infra-estrutura, vamos caminhando, aos poucos. Uma das melhores regiões do mundo para se produzirem *commodities* é o Centro-Oeste brasileiro, e sua viabilidade depende de que se complete um ciclo de investimentos semelhante ao que os norte-americanos fizeram na primeira metade do século.

Nos anos 90, a abertura comercial, a concorrência do Mercosul, a eliminação dos subsídios e proteções e a estabilização da economia tornaram a agricultura brasileira a mais eficiente do mundo em diversos produtos.

O último degrau, a questão do acesso aos mercados, depende de o Brasil encarar com garra as negociações que vão ocorrer nos próximos anos. Na OMC, o Brasil deveria assumir de vez uma posição de liderança em favor da ampliação do Grupo de Cairns. Desde a sua criação em 1986, este grupo de países insatisfeitos com o protecionismo agrícola é notoriamente comandado pela Austrália, país que investe grande quantidade de recursos humanos e capital em política comercial agrícola, numa estratégia que certamente melhorou a sua posição nos mercados de *commodities*. Nos acordos regionais, o Brasil precisa igualmente ampliar as suas parcerias com países andinos, centro-americanos e caribenhos, por exemplo, no caso da Alca.

O que o Brasil definitivamente não pode é virar as costas para o seu potencial agrícola. Não raro, surgem na imprensa cenas de preconceito explícito contra o setor. Apenas para citar uma delas, em 27 de dezembro de 2001 o embaixador Samuel P. Guimarães, que tem destoado completamente dos seus pares e por isso mesmo tornou-se um expoente da esquerda antiglobalização no Fórum Social, em Porto Alegre, afirmava: "o mito de um Brasil país grande produtor e exportador agrícola é um extraordinário retrocesso intelectual e político e ignora o extraordinário esforço de desenvolvimento industrial brasileiro desde 1929". E ainda: "os mercados industriais são os mercados do futuro e aqueles dos quais deve o Brasil almejar participar cada vez mais". Desconsiderando o



fato de que em 2001 esse "retrocesso intelectual e político" gerou um superávit comercial recorde de quase US$20 bilhões, sem o qual estaríamos numa situação pior que a da Argentina, vale tecer pelo menos dois comentários a respeito.

Primeiro, que não há nada mais ultrapassado do que a idéia da existência de um setor agrícola atrasado, que se contraporia aos modernos setores industriais e de serviços. Basicamente o que o Brasil exporta hoje são produtos agroprocessados derivados de uma competitiva indústria de alimentos e bebidas, como suco de laranja, açúcar, álcool, carnes processadas, óleos vegetais, rações e outros. Não por acaso, uma pauta de produtos com características muito semelhante à de países desenvolvidos do porte da Austrália, Nova Zelândia, EUA e Canadá, entre outros.

Segundo, a longo prazo o que realmente interessa não é *o que* um país produz, mas *como* ele produz, a partir de ganhos estruturais de produtividade e competitividade *vis-à-vis* os seus melhores concorrentes mundiais. Sob essa ótica, o seminário do Usda deveria servir como um recado para que o gigante pela própria natureza não fique deitado eternamente em berço esplêndido e vá conquistar, com braço forte, o futuro que espelha a sua grandeza.

A economia política da proteção

Em 1815 o Parlamento da Grã-Bretanha aprovou as Corn Laws, um conjunto de leis que proibia importações de grãos abaixo de um determinado preço, garantindo monopólio e grandes lucros aos ricos fazendeiros ingleses, em prejuízo do custo da alimentação da população urbana. O maior crítico das Corn Laws foi David Ricardo, que viria a se tornar um dos mais famosos economistas da humanidade, por conta do famoso princípio das vantagens comparativas. O conceito reza que dois países devem abrir os seus mercados independentemente dos seus níveis de riqueza e eficiência absoluta, já que, ao estabelecer transações, os países naturalmente vão se especializar naquilo em que são mais eficientes para produzir em termos relativos. Portanto, se na ocasião os franceses eram capazes de fornecer trigo para produzir pães por menos do que custava à Inglaterra, a Inglaterra tinha mais é de derrubar as barreiras e dedicar-se a produzir outros bens que tivessem maior custo de oportunidade. Apesar disso, foram necessárias outras três décadas até que o Parlamento inglês se convencesse dos argumentos de Ricardo.

Aplicando as idéias de Ricardo, a Grã-Bretanha abriu a sua economia, completou a revolução industrial e tornou-se a maior potência comercial do século XIX. Ricardo conseguiu convencer muitas gerações de que o protecionismo é ruim para as sociedades como um todo, ainda que possa ser benéfico a determinados setores. No entanto, em 1932, na Conferência Imperial de Ottawa, a Inglaterra passou uma borracha nas idéias luminosas dos seus grandes economistas do século anterior e instituiu um sistema de tarifas preferenciais para as suas ex-colônias, em detrimento do resto do mundo. Em 1975, a Grã-Bretanha ingressou na Comunidade Européia e de forma silenciosa e envergonhada retomou o direito de proteger os seus agricultores por meio dos altíssimos preços garantidos e tarifas alfandegárias da desastrosa Política Agrícola Comum. Ironicamente, o neoprotecionismo agrícola britânico foi também importado da França, junto com o seu ingresso na Comunidade.

O iron triangle *nada mais é que o assalto sistemático aos cofres do Tio Sam garantindo os votos dos políticos ruralistas, os salários dos burocratas e a vida nababesca dos grandes produtores norte-americanos.*

Do outro lado do Atlântico Norte, os filhos mais ilustres da Inglaterra desenvolveram ao longo do século XX o mais abrangente modelo de produção e consumo de alimentos da história da humanidade, baseado no uso de tecnologias intensivas em capital: genética, agroquímicos, mecanização das lavouras etc. Porém, mês retrasado os norte-americanos rasgaram tudo o que aprenderam, de David Ricardo a Cordell Hull, ao aprovar o maior e mais inconseqüente pacote protecionista da história da sua política agrícola.

O modelo de política agrícola dos EUA nasceu na Grande Depressão nos anos 30, numa época em que a agricultura representava 21% da força de trabalho. A base da política era a fixação de preços mínimos aos produtores de grãos e algodão, que lhes garantiriam uma renda mínima. Posteriormente, no segundo mandato de Nixon em 1973, foi proposto um segundo patamar de preços garantidos denominado preços-alvo (ou *target prices*), que seria acessível apenas aos produtores que se dispusessem a participar de programas de redução de área plantada. Como na ocasião os EUA controlavam o mercado mundial de grãos e algodão, a idéia subjacente

aos *target prices* era a de que seria possível controlar os níveis de preços do mercado mundial apenas com o controle da oferta norte-americana. Nos anos 90, ficou claro que essa política não funcionava mais. Primeiro porque outros países entraram com vigor no mercado, o Brasil entre eles. Segundo, porque o sistema beneficiava apenas os grandes produtores, sendo que 80% dos produtores norte-americanos continuam perdendo dinheiro, ano após ano, com a atividade agrícola. Mas o pior de tudo é que preços sistematicamente posicionados acima do equilíbrio natural da oferta e demanda geram excedentes, que têm de ser escoados para o mercado mundial, que deprimem preços e que geram pressões por mais subsídios. Este é o primeiro círculo vicioso dessa absurda política, custeada pelo contribuinte norte-americano e pelos competidores internacionais. O segundo círculo vicioso surge no preço da terra: sendo a terra um bem limitado, grande parte dos subsídios de preço acaba se transferindo para o preço da terra, aumentando custos, reduzindo margens e criando novas pressões por mais subsídios. Nos tempos de economia fechada, o Brasil chegou a aplicar uma versão mal-ajambrada do modelo norte-americano, cujo resultado mais visível foi o assalto ao Tesouro via a famosa conta-movimento do Banco do Brasil.

Os dois círculos viciosos da política norte-americana fazem com que a figura mais importante do sistema venha a ser o lobista de plantão no Congresso. É daí que surge o que se convencionou chamar na literatura especializada de *iron triangle* (triângulo de ferro), que nada mais é do que a união do *lobby* das associações de agricultores com deputados e senadores ruralistas e com os funcionários públicos da complexa malha de distribuição de benesses do Departamento de Agricultura dos EUA, o Usda. Trata-se basicamente do assalto sistemático aos cofres do Tio Sam garantindo os votos dos políticos ruralistas, os salários dos burocratas e a vida nababesca dos grandes produtores.

Porém, em 1996 foi determinada uma nova diretriz para a política, num momento de altos preços mundiais de *commodities*, de esforços de redução de gastos públicos e de constatação do fracasso dos mecanismos de controle de oferta. A Lei Agrícola 1996-2001, popularmente chamada de Freedom to Farm (liberdade para plantar), extinguia os controles de oferta e introduzia pagamentos diretos aos produtores desatrelados da produção atual. A linha liberalizante dessa política, que entusiasmou os países competitivos, não durou muito. Na versão final da lei, foram mantidos os preços mínimos anteriores, e em 1998 os mercados desabaram com a crise da Ásia. A soja foi um dos produtos que obteve rios de subsídios via preço mínimo após 1998, motivando o painel que o Brasil quer abrir na OMC, já tardiamente, contra os Estados Unidos.

No fim de 2000, num clima de eleição presidencial nos EUA, superávit fiscal e baixos preços de commodities, começou o debate da Farm Bill 2002. Quase dois anos depois, foi aprovada no Congresso essa grande aberração: três modalidades de preços garantidos se sobrepõem, entre pagamentos diretos, preço mínimo e a incrível ressurreição dos preços-alvo, agora totalmente desatrelados de qualquer controle de oferta. Ou seja, o produtor norte-americano vai contar com três modalidades complementares de subsídios de preços (*tabela*), sem ter qualquer compromisso de controlar a oferta. Resultado previsível: forte estímulo à formação de excedentes e maior depressão dos preços agrícolas mundiais. Além disso, a lei amarra as mãos do negociador norte-americano por seis anos, tanto na OMC como na Alca, em duas áreas fundamentais que são os subsídios domésticos e o acesso a mercados.

As únicas notícias menos ruins da Farm Bill 2002 são: a) o período de seis anos da lei – já que a proposta inicial era 10 anos – convergindo com as datas mais prováveis, na minha opinião, de conclusão das negociações da OMC e Alca; b) o preço relativo da soja, já que o aumento dos subsídios para essa *commodity* foi significativamente inferior ao concedido para milho, trigo e algodão (*tabela*). Tudo indica que haverá uma redução da área plantada de soja nos EUA em prol do plantio de outros grãos, o que poderá beneficiar o principal produto da pauta de exportações do Brasil. Em outras palavras, a Farm Bill 2002 é um tijolaço que infelizmente vai pegar em cheio na cabeça dos nossos combalidos parceiros do Mercosul, resvalando marginalmente para o nosso lado, principalmente no caso do algodão.

Há uma única lição a ser tirada dessa novela: em toda a história da política comercial brasileira, nunca foi tão necessário ao Brasil ter uma posição proativa nas negociações internacionais. Primeiro, é chegada a hora de questionar para valer todas as aberrações que o mundo desenvolvido ainda insiste em produzir, da Política Agrícola Comum da UE à Farm Bill 2002. Nesse sentido, aproveito este artigo para declarar o meu apoio aos contenciosos que o Brasil pretende levar adiante na soja, açúcar e algodão, e manifestar a minha satisfação com o trabalho do ministro Celso Lafer na reformulação da área de políticas comerciais do Itamaraty, além de elogiar a dedicação ao tema por parte do ministro Pratini e do secretário Pedro Camargo Neto. Segundo, é também chegada a hora de o Brasil se preparar melhor para negociar para valer nas três frentes de que participa – OMC, Alca, Acordo Mercosul-UE – levando à frente exatamente os mesmos argumentos que David Ricardo redigiu em 1817.

Marcos Jank *é professor da Universidade de São Paulo e visiting scholar no Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).*



NEM SEMPRE PERDENDO...

Não há como se furtar a negociar a integração hemisférica até as últimas conseqüências. É nossa função negociar, negociar, negociar

MAURO DE REZENDE LOPES

Posicionar-se estrategicamente é transformar uma ameaça em oportunidade de negócio. A Alca representa uma ameaça potencial, mas pode representar também uma oportunidade de abertura de novos mercados no hemisfério e no mundo. As maiores ameaças estão com as empresas que não estão posicionadas estrategicamente. Quem estiver fora do padrão mundial de gestão estratégica estará fora do mercado, é apenas uma questão de tempo. Quem adotar um posicionamento mercadológico estratégico terá recompensas. O empresário agroindustrial, por exemplo, pode investir na Alca se considerá-la uma boa oportunidade para mudar o posicionamento estratégico no mercado mundial, fortalecendo as exportações de produtos processados. Sempre valerá a pena pensar estrategicamente.

Os interesses da agricultura estão sendo tratados com empenho, tanto pelo governo quanto pelo interesse agroindustrial organizado (os órgãos de classe). Mas quem está cuidando de prover informações ao setor privado acerca das oportunidades que perderíamos se a Alca não sair do papel? Será que as negociações da Alca não são uma grande oportunidade para uma verdadeira "virada" no posicionamento estratégico da agroindústria brasileira? Cada vez fica mais claro que o comércio mundial se concentrará no futuro em produtos agroindustriais beneficiados, processados e industrializados. Em cinco anos, cerca de 50% do valor do comércio mundial serão de produtos industrializados.

Nas negociações da Alca, governo e agentes envolvidos com a agricultura não podem cometer equívocos e deixar de lado as oportunidades de mercado que se abrirão no futuro. Parte do empresariado vê a competição com os países desenvolvidos da Alca limitada aos produtos importados; de resto, uma forma de miopia, porque se compete não é com o produto em si, pois este apenas materializa uma série de coisas que estão por trás daquela mercadoria. O que está por trás dos produtos transacionados no mercado mundial é cada vez menos "conteúdo de *commodities*" e cada vez mais posicionamento mercadológico estratégico, utilização de capacidade de análise e inteligência de mercado, utilização de ferramentas empresariais modernas, uso de competência em gestão e sobretudo uma permanente gestão estratégica da empresa num mundo altamente competitivo.

As negociações da Alca estão em um momento delicado, pois os Estados Unidos ampliaram muito seus subsídios internos. Entretanto há que seguir negociando. Há oportunidades de abertura de novos mercados que devem ser aproveitadas. Independentemente dos resultados da Alca vale a pena ter o posicionamento mercadológico, já que o país tem que competir no comércio mundial. Há outras oportunidades no âmbito das negociações Mercosul-União Européia.

O valor do comércio mundial de produtos processados e industrializados deverá ultrapassar 50% do valor total de produtos agroindustriais (mais as *commodities* agrícolas), o que indica que haverá muito boas oportunidades para as agroindústrias no mundo. Aí começam os desafios: o *benchmarking* mundial é de elevados padrões de eficiência. Vamos ter que pensar em investimentos estratégicos, com grande competência empresarial para tirar partido dos novos mercados.

O crescimento das nossas exportações dependerá da competência dos empresários em desenvolver produtos

1. Agroindústrias brasileiras: melhores oportunidades de investimento

Agroindústrias	Margem líquida atual (%) (a)	Margem líquida com os critérios (%) (b)	Relação (%)	Posição
Trigo importado farinha Brasil	25,03	5,75	2,83	1º
Frango exportação SC	41,50	44,32	6,38	2º
Frango mercado interno SP	30,56	34,13	10,46	3º
Trigo nacional farinha Brasil	49,50	61,80	19,91	4º
Leite B	24,07	31,48	23,53	5º
Café exportação	39,28	53,44	26,51	6º
Café torrado e moído Conillon	27,71	40,32	31,27	7º
Algodão	15,44	30,73	49,75	8º
Álcool	7,92	25,49	68,93	9º
Soja exportação	8,41	27,48	69,42	10º
Açúcar	6,86	27,48	75,29	11º
Leite C	3,13	18,75	83,33	12º

que possam penetrar nos novos mercados, com agroindústrias que acompanhem o *benchmarking* mundial. Como existem também níveis elevados de padrões de exigências na linha de segurança dos alimentos, normas técnicas e controle de qualidade, uma parcela do esforço exportador está reservada aos empresários, em termos de certificação de qualidade, e outra ficará por conta dos governos, atendendo à necessidade de se garantirem elevados padrões de certificação de insumos, produtos e processos – como exigem os importadores, como na Agenda 2000 da União Européia.

O comércio mundial se concentrará em produtos agroindustriais beneficiados, processados e industrializados. Em cinco anos, cerca de 50% do valor do comércio mundial serão de produtos industrializados.

Estão lançados os desafios: o comércio, mesmo de commodities, tenderá a perder espaço na constelação de atividades agroindustriais de alta rentabilidade? Vai-se continuar a ganhar dinheiro com eficácia operacional pura e simples? Ou, muita gente já produz com competência? A impressão que se tem, salvo melhor juízo, é de que se vai ganhar mais nos "novos mercados", com competência gerencial, posicionamento mercadológico estratégico e investimento. No momento, persegue-se produtividade,[1] mas é necessário formular planos de negócios para atrair investidores e parceiros para empreendimentos em logística e na racionalização de processos.

Como se posicionar no mercado

Para tirar o melhor proveito possível das oportunidades de mercado que se abrirão certamente com a Alca, devem-se analisar alguns elementos-chave. Em primeiro lugar, identificar se a empresa está dentro de elevados padrões de competitividade das cadeias agroindustriais brasileiras. Em segundo, analisar se o negócio é um setor com perspectivas favoráveis de mercado num mundo globalizado (isto é, se o produto tem mercados mundiais fora da Alca). Em terceiro, verificar quais as boas oportunidades de mercado, em particular de exportação, na própria Alca (isto é, saber quais os mercados mais promissores nos Estados Unidos e no Canadá).

Em quarto lugar, de posse das informações prospectivas de mercado, acionar o chamado centro de inteligência estratégica[2] (CIE), da própria empresa, para filtrar, processar e aprofundar as informações estratégicas sobre mercados – que é o nosso ponto focal mais importante neste texto –, alinhando-as dentro de um projeto de investimento. Adicionalmente, deve ser elaborado um projeto de adequação dos processos produtivos ao *benchmarking* tecnológico internacional.

A empresa está em um ramo competitivo?

Se não estiver em um ramo competitivo, pouco poderá ser feito "dentro" da empresa. Deve-se iniciar com a identificação do padrão de competitividade das cadeias das quais a empresa participa. Se ela está em uma cadeia de alto desempenho, tanto melhor, não só está em um ramo de alta rentabilidade, mas também poderá atrair investidores em uma associação de capitais e tecnologia. Assim, tem que se posicionar em um bom negócio, dadas as condições brasileiras de tributação, encargos financeiros e encargos sociais. Do contrário, não poderá competir no exterior: esse é o lema.

O critério para selecionar cadeias altamente competitivas é, em primeiro lugar, o menor peso relativo de impostos, juros e encargos sociais, na rentabilidade da cadeia (da produção até o atacado). Quanto menores esses ônus, mais competitiva é a cadeia agroindustrial.

2. Melhores oportunidades de investimento

Gastos com terra, trabalho e capital; agregação de valor

Produtos	Com impostos, juros e encargos altos	Sem impostos, juros e encargos baixos
Frango exportação	32	28
Complexo soja mercado interno	34	35
Farinha de trigo	36	31
Complexo soja exportação	37	36
Frango mercado interno	39	32
Café torrado e moído	53	33
Leite B	55	43
Algodão	78	56
Soja exportação	81	49
Álcool	81	66
Açúcar	91	62
Leite C	94	69

O segundo critério é elencar as agroindústrias brasileiras em termos de padrão de eficiência e demanda pelo produto de abertura no mercado internacional e preços e, logicamente, rentabilidade. Para tal, recorre-se a um estudo feito pelo Centro de Estudos Agrícolas da Fundação Getulio Vargas denominado "Estudo dos fatores que afetam a competitividade do agribusiness brasileiro". Nele, todos os detalhes de por que eleger esses critérios estão discutidos em profundidade.

A tabela 1 apresenta as melhores oportunidades de investimento nas agroindústrias brasileiras, porque estas são competitivas e foram selecionadas de acordo com os dois critérios enunciados. A coluna *Margem líquida atual* é a rentabilidade total da cadeia, nas condições brasileiras, com o custo Brasil, isto é, com impostos, juros e encargos sociais. A coluna *Margem líquida com aplicação dos critérios* é a rentabilidade das agroindústrias, subtraídos o peso dos impostos, juros e encargos sociais. A comparação entre ambos permite avaliar até que ponto a cadeia é vulnerável ao custo Brasil. Quanto maior a diferença entre as colunas, tanto mais vulnerável (e pouco competitiva nas condições brasileiras) é a cadeia agropecuária.

O leite C, por exemplo, tem uma rentabilidade de 3% com impostos, juros e encargos e 19% sem eles: logo, esta cadeia é pouco competitiva porque é muito vulnerável ao custo Brasil. O frango tem uma rentabilidade com o custo Brasil de 41%. Sem ele, de 44%. Portanto, genética, manejo, nutrição, tecnologia em geral e organização da cadeia são tão grandes que o setor é menos vulnerável ao custo Brasil. Finalmente, na coluna *Posição*, são hierarquizadas as melhores e mais eficientes agroindústrias brasileiras.

Verifica-se que a atividade de moagem de trigo no Brasil é altamente eficiente. Em segundo lugar, estão duas cadeias de produção de frango para exportação e para o mercado interno, o que não causa tanta surpresa. Finalmente, uma das cadeias menos eficientes na agroindústria nacional é a do leite C. Estando nesta cadeia/agroindústria a empresa não terá como competir na Alca ou no mundo globalizado. A menos que o setor como um todo – e não só a empresa – adote outro posicionamento estratégico, da produção até o consumo, com muito mais investimento em tecnologia, comercialização etc. O ponto é que se uma cadeia tem grandes problemas, de nada adianta uma companhia se esforçar; a competição sempre fará ter uma baixa rentabilidade.

O valor do comércio mundial de produtos processados e industrializados deverá ultrapassar 50% do valor total de produtos agroindustriais, o que indica muito boas oportunidades para as agroindústrias no mundo.

É possível ainda aplicar outro critério, que consiste na capacidade de a cadeia agroindustrial agregar valor em cada etapa, da produção à industrialização (cadeia de valor na agroindústria). Para tanto, subtrai-se do valor bruto das receitas da cadeia todos os gastos com terra, trabalho e capital, que são fatores primários de produção, disponíveis e abundantes na economia brasileira. É muito difícil ganhar dinheiro com fatores primários em uma economia do conhecimento e em um mundo altamente competitivo.

Assim, o segundo critério de competitividade consiste no seguinte: quanto menos gastamos com fatores primários, tanto melhor. Vamos ver o quanto as cadeias geram de valor usando outros fatores tais como tecnologia, posicionamento mercadológico e competência estratégica de gestão, os quais, em última instância, fazem algumas atividades serem lucrativas, e muito, e outras não.

Para quem usa, por exemplo, apenas 30% do valor da produção com gastos em fatores primários, restam 70%

do valor da produção que agrega valor (ou pode agregar valor) por tecnologia, processos produtivos lucrativos, insumos específicos muito rentáveis, marketing e posicionamento no mercado, gestão estratégica e fatores que hoje fazem enorme diferença em termos de rentabilidade de cadeias modernas.

A tabela 2 hierarquiza as principais cadeias agropecuárias brasileiras, de acordo com o critério de agregação de valor. A coluna *Impostos, juros e encargos sociais altos* mostra que, por exemplo, a cadeia do frango de exportação compromete, da semente do milho até o frango no porto, apenas 32% de todo o valor da produção com remuneração de terra, trabalho e capital. Em contrapartida, o leite C compromete 94% do seu valor da produção com os três fatores de produção básicos. Quanto maior o comprometimento do valor de produção da cadeia com os fatores básicos, tanto pior a cadeia é em termos de competitividade e capacidade de atração de investimentos. Quase todo o recurso gerado na cadeia do leite C se destina a remunerar três fatores que agregam muito pouco, em termos de valor, em uma cadeia agropecuária.

Analisando as tabelas 1 e 2, verifica-se que o frango de exportação e a atividade de moagem de trigo despontam como atividades de alto potencial de competitividade nas condições brasileiras (com juros, impostos e encargos sociais que tanto oneram os setores da economia). Partindo-se do pressuposto de que os ônus que gravam as cadeias não vão mudar, os setores que são menos vulneráveis a estes custos Brasil desfrutam de possibilidades para explorar o mercado mundial com desdobramentos importantes.



O critério para selecionar cadeias altamente competitivas é o menor peso relativo de impostos, juros e encargos sociais, na rentabilidade da cadeia. Quanto menores esses ônus, mais competitiva é a cadeia agroindustrial.

Os produtos do complexo soja para o mercado interno e para a exportação são importantes porque agregam valor, apesar de serem terra, trabalho e capital-intensivos. Este é um setor que, a despeito das barreiras que enfrenta no mercado internacional, ainda apresenta altos níveis de rentabilidade potencial devido à agregação de valor.

Como a empresa está posicionada entre as melhores oportunidades dos mercados globalizados?

Será identificada agora a posição de cadeias agropecuárias brasileiras na constelação dos melhores setores com perspectivas altamente favoráveis de competitividade do mercado global. Os estudos indicam que os mercados mundiais apresentam muito boas possibilidades de mercado para processamento de frutas e vegetais; produção de sucos naturais, exceto cítricos; indústria de carnes, abatedouros e processamento de carne bovina; indústria de carnes de aves e seus abatedouros e processamento industrial; produção e estocagem de produtos para alimentação congelados e refrigerados; produção de água potável; indústria de massas e produtos da padaria; produção e processamento de peixes; produção de açúcar e refino, inclusive seus subprodutos; indústria de alimentos preparados para consumo imediato; indústria de produtos nutricionais e fármacos; indústria de rações e resíduos de produtos animais e vegetais; e produção e refino de óleos comestíveis. Destes setores, os sete primeiros são investimentos relativamente "menores", comparativamente com os demais. Esta é mais uma vantagem.

Das cadeias selecionadas nas tabelas 1 e 2, as indústrias de carnes, de suínos, bovinos e aves, seus abatedouros e processamento industrial; de produção de rações e resíduos de produtos animais e vegetais (farelos); de produção e refino de óleos comestíveis; de produção de açúcar; e a indústria de moagem (com a panificação que a acompanha) estão entre os 13 setores com mais alta perspectiva de mercado no futuro. Se há mercados para esses produtos, com ou sem Alca, vale a pena investir (com posicionamento estratégico no mercado, é claro).

A indústria de lácteos e a de moagem de cereais estão numa "categoria II", onde figuram 13 outros produtos com perspectivas apenas razoáveis de mercado na economia global. Na categoria de produtos com menores



perspectivas no mercado mundial estão a produção de café, cacau e seus produtos e a produção de bebidas, isto apenas à guisa de informação. Portanto, há uma coincidência entre as indústrias que estão na tabela 1 e na tabela 2 e aquelas identificadas entre as de maiores perspectivas de penetração no mercado mundial.

E na Alca, há outros bons mercados?

Há oportunidades de expansão das exportações na Alca. O Brasil exporta, da totalidade dos produtos agropecuários, em termos médios anuais, cerca de US$15 bilhões, dos quais apenas US$1,5 bilhão para os Estados Unidos e US$150 milhões para o Canadá. Do total exportado para os Estados Unidos, cerca de 31% (US$495 milhões) são exportações de açúcar, suco de laranja, café e alguns poucos produtos tradicionais. Para o Canadá, as exportações tradicionais somam 64,6% (US$97 milhões) das exportações totais de nosso país.

Esses montantes mostram as dificuldades de se exportar para países com picos tarifários, medidas não-tarifárias e escalada tarifária. Mas também mostram oportunidades de expansão de vendas de muitos outros produtos, tanto mais se se considerar que o Brasil tem uma pauta de exportações muito diversificada, com mais de 500 produtos. Entre eles há muitos, ainda exportados em reduzidos volumes, que não são *commodities* e sim produtos beneficiados, processados e muitos produtos industrializados. É necessário explorar essa pauta brasileira em termos de penetração dos dois maiores mercados hemisféricos, para os quais exportamos apenas 12% de nossas exportações agroindustriais.

Há inúmeras oportunidades no mercado dos Estados Unidos que ainda não são exploradas de forma adequada. No caso de carnes e produtos derivados comestíveis, há oportunidades de ampliação de vendas em carnes de aves (onde há avanços nos controles sanitários), toucinho e gorduras de porco e de aves, todos com preços elevados naquele grande mercado. Há outros produtos industrializados, como adição de cacau, açúcar e frutas; geléias e conservas de frutas; sucos de vários tipos (além dos de consumo étnico); e produtos conservados usados como matéria-prima para a industrialização. Finalmente, há outros produtos a investigar, como cascas de cítricos, onde estão os *pellets* cítricos; chás, mates e similares; as farinhas, sêmolas, flocos, grânulos e *pellets*; amidos, inclusive de mandioca (produto estratégico na indústria, apesar de o país produzir amido de milho).

Completam essas listas as cascas, películas e desperdícios de cacau (da posição tarifária 1.802); as tapiocas e seus sucedâneos (posição 1.903); os produtos hortícolas preparados; cascas de frutas, conservados com açúcar (posição 2.006); e os sorvetes contendo cacau (na posição 2.105), que naquele mercado são alimentos, e não *delica-tessens*. O Brasil perdeu muito nos vinhos e não explora todo o potencial de exportação de fumo. Vale a ressalva de que é necessário investigar mais a fundo a possibilidade de acesso a esses mercados, porquanto são protegidos com toda sorte de aparatos não-tarifários. Mas aqui se deve prosseguir negociando, abrindo novos mercados, procurando novos nichos.

Há inúmeras oportunidades de ampliação de vendas no mercado dos Estados Unidos em carnes de aves, toucinho, gorduras de porco e de aves, todos com preços elevados naquele grande mercado.

O mercado do Canadá está sendo esquecido na Alca. Nesse mercado há picos tarifários, quotas e regimes de correspondência a impostos internos, do país e das províncias; além de barreiras sanitárias e fitossanitárias. Devido à escassez de informações e atenções focadas nos Estados Unidos deixamos de explorar nichos com possibilidades de expansão de exportações brasileiras.

No Canadá, os produtos que merecem investigação em termos de possibilidades de nichos de mercado são as carnes de animais da espécie cavalar; aves (que estamos em vias de acertar reciprocidade comercial); partes de suínos; toucinhos e gorduras animais; cabelos e crinas de animais; fibras vegetais; estearina e similares; produtos e resíduos de cacau; além de tapioca, produtos hortícolas processados; sorvetes a partir do cacau; diversas bebidas

alcoólicas; seda (casulo e desperdícios de seda); farelo de amendoim e fumo. Em todos os produtos e mercados mencionados é necessário explorar e abrir novos caminhos de negócios.

Acionando o centro de inteligência estratégica

Uma primeira dimensão do trabalho do centro de inteligência estratégica será analisar, em detalhe, todas as informações referentes aos mercados internacionais. Por exemplo, as oportunidades de negócio são identificadas em grandes setores, em nível de linhas tarifárias de seis dígitos, do Sistema Harmonizado, mas a aplicação de barreiras tarifárias, medidas não-tarifárias, normas técnicas, barreiras sanitárias e fitossanitárias e outros ocorre preponderantemente no nível de oito dígitos. Temos apenas uma indicação, com a desagregação a seis dígitos. Temos que ir mais a fundo. Em nível dos oito dígitos estão os principais problemas de restrições à penetração nos grandes mercados nos EUA, Canadá e no mundo. Portanto, nossos recursos de inteligência de mercado têm que se debruçar sobre esses produtos e analisá-los com muito cuidado. Em seguida, temos que conduzir uma análise de mercado onde há possibilidades – com tecnologia própria.

Outra dimensão importante do centro de inteligência é analisar um programa de racionalização de custos e recuperação de resultados. Para competir, as empresas terão que ter um sistema que processe produtos e serviços de alta qualidade. Nesse contexto, o centro de inteligência deverá analisar quatro áreas preponderantes:

- análise dos processos tecnológicos internos da empresa;
- alternativas de novas tecnologias possíveis;
- gestão de qualidade com eficiência indisputável; e
- análise da eficiência das cadeias de suprimento.

Finalmente, deve-se solicitar aos profissionais da área de inteligência de negócios que desenhem um plano com uma boa visão das oportunidades de negócio, uma análise estratégica, um componente de marketing em vendas, uma estrutura de operação, um plano financeiro e certamente um componente que é um arranjo societário viável e competente, pois do contrário dificilmente com capital próprio ou crédito bancário haverá condições de penetrar nos mercados mundiais, nas escalas técnicas e econômicas necessárias.

Essa seqüência de elementos nada mais é do que um plano de negócios. Finalmente, a partir dele é possível desenhar um documento de venda para atrair investidores para a empresa. Capital é o que não falta. As empresas precisam desenhar uma equipe capaz de estruturar planos de investimentos competentes.

A parte mais difícil é convencer alguns dirigentes das empresas de que informação acerca de todos esses elementos e planos de negócios tem grande valor para a sua sobrevivência. Em outras palavras, o dirigente empresarial do agronegócio tem que deixar de lado a sua cultura de produção no setor primário da economia – que é, aliás, adequada para quem vende preço, como é o caso da *commodity* agrícola. Deve entrar num novo contexto de paradigmas de investimentos industriais, com visão de negócios compatível com a era do conhecimento. Este é o grande desafio do agronegócio brasileiro.

Alca: pior sem ela

Qual o custo de ficar fora da Alca? É possível imaginar o que ocorreria sem a Alca e com integrações subregionais dentro do hemisfério, com os Estados Unidos avançando negociações na América Central e com países individuais no hemisfério?

As conseqüências são várias. O Brasil tem perdido parcelas do mercado norte-americano para o México e outros países da América Latina, nos chamados mercados não-dinâmicos (exceto na pasta de celulose e fumo). O Brasil está perdendo (e perderá ainda mais) mercados para países da região em bebidas alcoólicas, temperos e especiarias, produtos do cacau, madeiras, alimentos beneficiados e processados e frutas. Na verdade, o Brasil já vinha perdendo competitividade, nos últimos 10 anos, nos mercados dos Estados Unidos e Canadá. Se ficar fora da Alca, as conseqüências podem ser piores.

O Brasil tem perdido parcelas do mercado norte-americano para o México e outros países da América Latina. Na verdade, já vinha perdendo competitividade nos mercados dos Estados Unidos e Canadá

A Alca tem um valor estratégico para o Brasil no longo prazo. Idéias apressadas de rejeição à Alca podem ter conseqüências no longo prazo. Não há como negar que essa negociação é dificílima para o Brasil. Mais difícil ainda será se não soubermos as suas implicações para cada setor específico.

No caso das bebidas alcoólicas, as exportações brasileiras representam 0,12% das importações norte-americanas. Todos os países da América Latina disputam esse mercado: o Chile com os vinhos e o México e os países caribenhos com bebidas destiladas. Até bem pouco tempo o Brasil se destacava nesse mercado, com exportações de vinho e destilados, ainda que em pequenas quantidades, se comparadas às exportações mexicanas e chilenas. A Alca deverá ampliar a diferença entre as exportações brasileiras e as chilenas e mexicanas.

Nos casos de chá, café e açúcar, as exportações brasileiras representam 9% das importações norte-americanas. O México ganhou parcelas significativas do mercado açucareiro dos EUA: enquanto as exportações brasileiras se mostram estáveis – apenas 0,1% de crescimento anual –, as mexicanas crescem a uma taxa de 35% ao ano. O problema tende a se agravar com a integração continental com países

do Caribe, grandes produtores de açúcar, competindo com preferências contra o Brasil.

Os Estados Unidos adquirem cerca de 24% do total do café exportado pelo Brasil. Com a Alca, o Brasil passa a enfrentar maior concorrência nos mercados dos EUA. Mas há outras escolas de pensamento: alguns especialistas estimam que somente um grande crescimento do setor cafeeiro nas Américas poderia preocupar os exportadores brasileiros. Entretanto, esquecem que os cafés colombiano e mexicano ganham espaço em função da qualidade. Alguns representantes do setor cafeeiro acreditam que a competitividade dos chamados outros suaves (café mexicano) seja superior à do café arábica brasileiro. Hoje já há alguma preferência norte-americana pelos outros suaves.

Para as frutas frescas e preparadas, os principais produtos desse grupo são as frutas *in natura* e os sucos de frutas. As importações de frutas nos EUA têm crescido de forma significativa (7% a.a.), enquanto as importações de sucos têm permanecido estáveis (1,1% a.a.). A proximidade do mercado consumidor norte-americano aumenta a competitividade do México e sobretudo dos países do Caribe. O mercado de suco de laranja concentrado congelado (SLCC) merece destaque especial. Além de maior produtor mundial de laranjas, o Brasil é também o maior exportador de suco. Segundo alguns analistas, cerca de 39% das exportações brasileiras de SLCC têm como destino os EUA e o Canadá. Os EUA são os maiores consumidores de SLCC do mundo, com um consumo médio de 850 mil toneladas/ano.

O Nafta prevê a eliminação total, em 15 anos, da tarifa de 35 centavos de dólar por galão de suco com 11,8° Brix cobrada ao México pelos EUA. Se essa preferência for estendida a outros países da América, a conseqüência maior será uma erosão da preferência mexicana – muito embora outros países possam fazer investimentos para se beneficiar de eventuais concessões americanas. O crescimento na produção mexicana de laranja, sua proximidade do mercado norte-americano e as reduções tarifárias previstas pelo Nafta certamente provocarão alterações na estrutura de mercado de SLCC.

O mercado de vegetais, basicamente constituído de hortaliças e legumes, tem sido extremamente favorável às exportações mexicanas dentro do Nafta e será favorável ao Chile. O Brasil não ameaça as exportações mexicanas e chilenas, talvez por diferenças culturais, custos de transporte e tipos de embalagem. O Brasil estaria fora desse mercado, apesar de seu tamanho – pelo menos enquanto não se convencer de que precisa de uma plataforma de exportação e de negócios dedicada a esse tipo de produto.

Em termos de análise da competitividade dos produtos brasileiros em relação aos mercados do hemisfério Norte, há o caso do açúcar, onde os Estados Unidos – significativo importador líquido de açúcar – submetem as importações do produto ao regime de quotas tarifárias. Nesse caso haverá uma concorrência feroz, pois embora o Brasil tenha um dos menores custos de produção do mundo, está seguido de perto dos países caribenhos.

Uma ameaça potencial repousa no fato de que no futuro as reduções de tarifas podem transformar produtos brasileiros marginalmente não-competitivos em produtos verdadeiramente competitivos. É o caso do aumento das exportações do fumo, frutas de clima tropical, sucos processados de frutas, madeira processada e inúmeros outros produtos de importância relativamente menor, mas que hoje somam cerca de 10% das exportações brasileiras para os Estados Unidos.

Resta ainda um outro grupo significativo de produtos, incluindo processados com açúcar, calçados e produtos processados em geral, que somam 23% das exportações brasileiras para os países da região. Vale à pena refletir sobre esses pontos quando se cogita da hipótese de deixar a Alca em terceiro plano.

Negociar, negociar, negociar

Não há como se furtar a negociar a integração hemisférica, até às últimas conseqüências. É nossa função negociar, negociar, negociar... Setores da agricultura afirmam que ao setor interessa a integração. Se ficarmos de fora da Alca os prejuízos podem ser muito elevados. Há uma preocupação com as barreiras impostas pelos Estados Unidos ao suco de laranja e ao açúcar brasileiro, mas esquece-se de que devemos nos preocupar com esses mesmos produtos e muitos outros se a Alca não sair.

O fato de o Brasil ter demonstrado aos Estados Unidos o profundo desapontamento pelas políticas adotadas por aquele país – principalmente as de subsídios internos, que têm bloqueado as negociações – não pode servir para entorpecer a musculatura competitiva do empresariado nacional.

O perigo é ter a agricultura pagando, por um lado, um preço pelas integrações nos blocos regionais e, por outro, pagando um outro preço pela não integração. A agricultura e o agronegócio não podem perder sempre.

E-mail: mrlopes@fgv.br

[1] Por exemplo, a soja no Centro-Oeste atingiu a marca histórica de rendimento de 51 sacos por hectare. A meta é atingir 70 sacos por hectare. Isso nos colocará em uma posição imbatível no mundo. Mas não pode ser uma meta em si.

[2] Supostamente, centro ou equipe de alto desempenho, capaz de analisar com inteligência de mercado oportunidades de reestruturação da empresa para delas tirar o maior proveito possível, dentro de um plano de negócios.

[3] Ver, por exemplo, Lopes, M. R. "Alca: pior sem ela". *Agroanalysis*, jul. 2001. Nesse artigo, discutem-se as implicações de não haver acordo na Alca para todos os setores mais importantes de exportações brasileiras para os Estados Unidos e Canadá.

Assine a Revista

Indústria de Laticínios

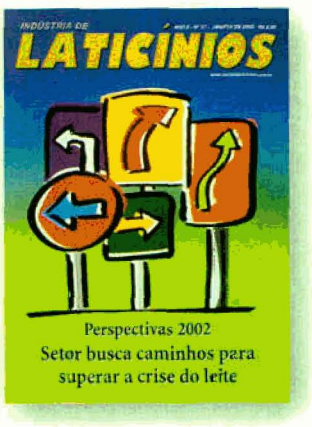


Indústria de Laticínios é um veículo especializado no agronegócio do leite. A cada dois meses, a revista traz reportagens, análises do mercado e conjuntura econômica, matérias sobre tecnologia, empresas e negócios, gestão, marketing e tendências, além de um caderno especial com artigos técnicos sobre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

Apenas R$ 45,00

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



QUESTÃO DE HORA E DE LUGAR

Empresas e localizações competitivas, pessoas qualificadas e políticas adequadas são os elementos centrais que conduzem ao crescimento

IVAN WEDEKIN

A ênfase que vem sendo dada ao tema da competitividade das localizações resulta de um conjunto de fenômenos de natureza multidisciplinar, envolvendo aspectos macroeconômicos, microeconômicos, sociais, políticos e institucionais. A globalização e o movimento de capitais diminuem o poder de controle das autoridades nacionais sobre a macroeconomia, de vez que variáveis como câmbio, juros e balanço de pagamentos dependem fortemente da evolução do cenário econômico e político mundial. No lado microeconômico, a competição desenfreada exige que firmas tornem-se cada vez mais eficientes e conectadas ao mercado. No campo social, as pessoas almejam emprego e renda para melhorar sua condição de vida, mas o que se vê é o aumento do fosso entre ricos e pobres. No nível político, crescem as demandas por participação de segmentos representativos da sociedade. No campo organizacional e institucional, há a mudança do papel do Estado, a inversão da pirâmide hierárquica no sentido da descentralização e da transferência de poder para entes da sociedade civil.

A interiorização do desenvolvimento e o fortalecimento da competitividade das localizações brasileiras nas atividades relacionadas à agricultura dependem de avanços nas três ondas do desenvolvimento local – a agricultura, o agribusiness e os *agriclusters*.

Sociedades plurais

No curso da evolução política recente destacam-se quatro tendências dominantes, identificadas na globalização, participação, subsidiariedade e descentralização. Todas têm sua vertente comum em importante fenômeno sociológico do século XX: o pluralismo, em suas três manifestações – a econômica, a social e a política – que, combinadas, dão origem às complexas sociedades plurais contemporâneas.[1]

O pluralismo econômico é conseqüência da mudança radical do processo produtivo, com a transformação da economia artesanal das oficinas em economia industrial das fábricas e, mais recentemente, com a transformação do modelo fordista de produção num modelo de crescente dependência e integração global.

A dimensão financeira do pluralismo está na intensificação do papel do indivíduo dentro de um grupo de poupadores paulatinos. Na denominação primeira de Peter Drucker, o capitalismo dos fundos de pensão vem transformando inteiramente o modelo de financiar empreendimentos, ao mesmo tempo em que facilita o aumento da escala dos negócios e o poder de acesso de idéias sem capital aos recursos para seu financiamento.

A globalização, como fenômeno sociológico de expansão dos horizontes de interesses das sociedades, não é um fenômeno novo na história. Ela surge em alguns períodos como resultado de difusão cultural, ampliação de fronteiras políticas, desenvolvimento de atividades econômicas ou de propagação religiosa. A globalização atual ultrapassa todas as experiências anteriores: é mais ampla, diversificada e, sobretudo, mais profunda, pois é um produto da revolução das comunicações.

É fato notório o florescimento do comércio nas últimas décadas, com taxas de expansão muito acima do crescimento do PIB mundial. Entre 1989 e 1998, para um

Brasil: número de operações de fusões e aquisições de empresas

Setores	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Total
Alimentos, bebidas e fumo	21	24	38	49	36	25	36	32	261
Supermercados	2	0	2	9	13	24	10	8	68
Madeira e papel	7	7	4	14	9	5	7	9	62
Fertilizantes	1	0	0	0	4	1	5	2	13
Indústrias extrativistas	3	9	5	4	0	1	1	1	24
Subtotal agribusiness	34	40	49	76	62	56	59	52	428
Outros setores	141	172	279	296	289	253	294	288	2.012
Total	175	212	328	372	351	309	353	340	2.440

Fonte: KPMG. Elaboração: RC.W Consultores.

aumento de 22% no PIB global registrou-se um salto de 81% nas exportações, elevando de 15% para 22% a relação exportação/PIB. Mas a face mais notável da globalização atual é o crescimento das operações com moedas, que pularam da média diária de US$600 bilhões em 1989 para US$1,4 trilhão em 1998.

A ciranda planetária do dinheiro pode ser ilustrada pelo forte aumento verificado na relação entre o montante das operações com moedas *vis-à-vis* o movimento conjunto de comércio (somatório de exportação e importação). Em 1989, o movimento diário com moedas foi equivalente a 23 vezes as transações de comércio, pulando para 30 vezes em 1998. No período considerado, enquanto se registrou um aumento de US$800 bilhões diários nos negócios com moedas, o movimento de comércio cresceu apenas US$21 bilhões.

A palavra-chave da globalização é eficiência. Não mais apenas como meio de reduzir o trabalho humano ou de aumentar os lucros na atividade empresarial, mas, mais que isso, produzir bens e serviços de melhor qualidade, mais rapidamente e em maior quantidade. As pessoas querem ver seus interesses satisfeitos, pouco importando quem o faça: se uma empresa ou uma entidade governamental; se uma empresa nacional, multinacional ou estrangeira. Nesse contexto, cada entidade, seja ela pública ou privada, local, regional, nacional ou multinacional, deve estabelecer definitivamente a sua vocação para satisfazer, da melhor maneira possível e com os menores custos, as demandas tradicionais e emergentes das sociedades de todas as latitudes. No campo da administração, a palavra vocação associa-se diretamente aos conceitos de foco do negócio (*core business*) e de competitividade.

O curso da globalização vem impondo um movimento de concentração crítica dos negócios para que possa alcançar eficiência em escala de competição global, tal como ilustram as operações de fusões e aquisições de empresas no Brasil (*tabela 1*). Entre 1994 e 2001, ocorreram 2.440 transações dessa natureza no país, sendo que em alguns ramos identificados do agribusiness foram realizadas 428 (17,5% do total).

Num aparente paradoxo em relação ao mencionado movimento de concentração, da globalização também decorre a regionalização, crescendo em importância política e econômica a organização de Estados em blocos regionais. Ao mesmo tempo, essa tendência de integração entre os povos vem acompanhada de novos conceitos de descentralização.

Participação e legitimidade

A participação é uma exigência que se manifesta sempre que se elevam os índices de informação e de educação da sociedade. Em conseqüência, amplia-se a exigência de abertura de novos canais formais e informais de atuação política, notadamente os que se apresentam mais aptos à defesa e promoção desses interesses, num processo que ganha movimento no convívio social e ascende ao convívio político.

A participação é, de certo modo, uma tendência de maior peso do que as demais e, por isso, diretamente influente sobre a legitimidade das decisões políticas, representando uma retomada da ação e da responsabilidade da sociedade na condução desses processos.

É de esperar que no conjunto da sociedade prossiga a tendência de pluralização das instituições participativas, multiplicando e facilitando a aplicação das formas mais tradicionais, como o referendo, o plebiscito e a iniciativa popular. Por outro lado, estão despontando outras instituições, como a pesquisa de opinião, o debate público, a audiência pública, o colegiado misto e a delegação atípica.

A delegação atípica é outorgada às chamadas entidades intermédias, que tanto podem ser, indistintamente, pessoas de direito público como pessoas de direito privado, importando mais sua situação a meio caminho entre o Estado e a sociedade, destinatária final das ações políticas.

O princípio da subsidiariedade parte do conceito de que o indivíduo é a origem e o fundamento do poder e da organização social. As organizações devem necessariamente respeitar sucessivamente a entidade maior, garantir a autonomia da menor e permitir que a maior atue apenas quando a menor não puder atingir algum objetivo além da sua capacidade.

Pelo princípio da subsidiariedade, o município (a menor unidade política do Brasil) só deve atuar quando a

comunidade não puder atender, com as características de generalidade, continuidade, impessoalidade, modicidade, eficiência e, se necessário, de coercitividade, às necessidades locais. Sucessivamente, o Estado-membro no Brasil só deve atuar na impossibilidade de fazê-lo a contento, com as características referidas, a unidade política local (o município). De maior amplitude, o Estado nacional, que no Brasil é a União, só atuará quando for necessário assegurar aquelas características ou homogeneizar determinada atuação em todo o país. Mais uma vez, reafirma-se a importância da organização dos atores locais.

Todas as tendências examinadas ganham extraordinária expressão na descentralização social, que magnificamente as combina na prática. O conceito de descentralização social consiste em atribuir a entidades privadas da sociedade organizada certas funções públicas desnecessariamente concentradas nos entes estatais. A descentralização se faz de várias maneiras, valendo-se de novíssimos institutos que vêm revolucionando o direito administrativo contemporâneo, principalmente na linha de criação de entidades intermédias com competência outorgada ou reconhecida para o desempenho extra-estatal de inúmeras atividades públicas.

Numa conclusão definitiva, a desmonopolização do poder, é, enfim, o desafio que se avizinha para a sociedade brasileira na era do conhecimento. As décadas de centralização criaram um caldo de cultura e um comportamento peculiar de que as soluções aos problemas dos munícipes (não apenas na esfera produtiva, mas também nas áreas de educação, saúde, habitação e equipamentos sociais) deveriam decorrer de ações da União e dos estados. O resultado foi um comportamento letárgico dos empresários, trabalhadores e políticos locais, estes costumeiramente comandados pelo clientelismo dos poderes estadual e federal. Agora, o Estado deve abrir-se e a sociedade armar-se; abrir-se a novas possibilidades organizacionais e armar-se de competência e disposição para encaminhar seus interesses e endereçar suas próprias soluções inovadoras.

As quatro megatendências da sociedade – globalização, participação, subsidiariedade e descentralização – resultam em menor poder das políticas nacionais e centrais. Ampliam, conseqüentemente, a importância das estratégias e ações locais. As localidades são o campo de atuação e o campo de prova das empresas, das pessoas e das organizações, que são, em última instância, os responsáveis pela construção da competitividade.

A criação de entidades intermédias envolvendo os participantes das cadeias produtivas, entidades e organizações públicas e privadas pode ser fundamental para a mobilização de iniciativas, esforços e recursos para a formulação e execução de planos de desenvolvimento locais. Da mesma forma, poderão ser criadas sociedades de propósitos específicos (SPEs) para solucionar certos gargalos das atividades do agronégocio, como os problemas de comercialização.

No curso da evolução política recente destacam-se quatro tendências dominantes, identificadas na globalização, participação, subsidiariedade e descentralização. Todas têm sua vertente comum em importante fenômeno sociológico do século XX: o pluralismo.

Fundamentos da competitividade

No passado prevaleceu o princípio das vantagens comparativas decorrentes do menor custo dos fatores de produção – trabalho, mão-de-obra, matérias-primas, infra-estrutura e capital. Nos dias de hoje cresce em importância a construção das vantagens competitivas, por sua vez decorrentes da maior produtividade no uso dos fatores de produção, principalmente através da tecnologia e da inovação. Com a globalização as empresas dispersam as suas atividades de suprimento de insumos e de acesso a maiores e novos mercados, buscando ampliar a escala de suas operações.

Uma definição simples e direta de competitividade é a de Michael Porter: "você é competitivo quando tem um desempenho no longo prazo acima da média de seus concorrentes". E quem são esses concorrentes? A globalização e a abertura dos mercados mudaram fortemente a natureza da concorrência. A competição se dá entre firmas e produtores individuais, entre regiões de um mesmo estado, entre países e entre blocos de países.

O fortalecimento da posição competitiva das empresas, regiões e nações depende da implementação de estratégias genéricas de competitividade, de três dimensões.

A primeira delas é a liderança em custo. No agribusiness, essa estratégia é de extrema importância na medida em que boa parte dos produtos são *commodities* que requerem amplo volume de operação para a obtenção de ganhos nas economias de escala e de escopo e assim reduzir custos unitários de produção e distribuição. O foco é a adoção de estratégias para reduzir o custo do processo por inteiro – de antes da porteira da fazenda até o consumidor final.

A segunda estratégia genérica de competitividade é a diferenciação de produtos e serviços. Nesse caso, pesquisa e desenvolvimento, tecnologia e inovação e ações de marketing, vendas e distribuição devem ampliar a taxa de lançamento de produtos e serviços, oferecendo novos produtos e agregando diferenciais às *commodities* tradicionais. Vê-se que a diferenciação está em linha direta com o aumento do valor agregado dos produtos e serviços do agronegócio. Na linha da diferenciação, as três linhas da biotecnologia – a melhoria do desempenho dos insumos (*inputs traits*), o aumento da qualidade dos produtos (*outputs*) e a nutracêutica – possibilitarão a *descomoditização* das matérias-primas agropecuárias, abrindo grandes oportunidades de negócios aos produtores rurais.

O tripé da competitividade se completa com a estratégia do enfoque. As empresas (e mesmo as localizações) devem escolher se vão atuar orientadas para um alvo amplo ou estreito. As estratégias de enfoque podem ser aplicadas em um ou mais processos operacionais, como suprimento de insumos ou matérias-primas, produção agropecuária ou industrial e atividades de marketing, vendas e distribuição. Por exemplo, a organização pode optar em distribuir produtos no mercado mundial ou nacional (como fazem as maiores empresas brasileiras produtoras de carne de frango) ou, em oposição, dirigir seus esforços para os mercados locais e regionais, no entorno de sua localização.

I. PAV — parceria para a agregação de valor



Parceria para a agregação de valor

"O que importa no mercado é a realidade econômica, os custos do processo por inteiro, independentemente de quem é dono do quê", fulminou Peter Drucker em 1995[2] sobre a importância da liderança em custos. Em outros termos, para ter sucesso em mercados extremamente competitivos (como os do agribusiness), os agentes têm de conhecer e administrar os custos de todo o seu sistema econômico, no ciclo integral da produção ao consumo, e trabalhar com outros membros do sistema para gerenciar os custos e maximizar o ganho.

Nos mercados agroalimentares, é fundamental, portanto, reduzir a distância econômica e a distância temporal entre o produtor e o consumidor. Diminuir a distância econômica, ou seja, fazer mais barato, decorre do gerenciamento preciso dos custos e da cadeia de valor, através da construção do modelo econômico do negócio e de uma análise criteriosa e detalhada dos processos operacionais. Reduzir a distância temporal significa cumprir as etapas de produção e distribuição num tempo menor, poupando recursos e ampliando o giro dos ativos empregados.[3]

As ações de planejamento, organização e coordenação da cadeia produtiva devem culminar na montagem de uma parceria para a agregação de valor, com a participação de todos os atores envolvidos no fluxo do produto e das atividades apresentadas na figura 1.

Os conceitos-chave da parceria para a agregação de valor são os seguintes:

- cada ator do sistema depende do sucesso do outro;
- é crucial aplicar a metodologia de análise de processo, tratando a cadeia produtiva específica como se fosse uma unidade de negócios competitiva;
- deve ser explorado o potencial estratégico das *economias de escala* (redução do custo médio pelo aumento da capacidade produtiva e dos ganhos de eficiência, pelo aumento da produtividade, eliminação de etapas ou fases desnecessárias etc.);
- deve ser explorado o potencial estratégico das *economias de escopo*, com a redução do custo médio pela produção e/ou distribuição conjunta de diferentes produtos; e
- devem-se buscar também ganhos nas *economias relacionais* entre duas ou mais cadeias produtivas, viabilizando aumento da competitividade do agribusiness local e regional como um todo, considerando-se sua macroinserção nos sistemas nacional e mundial.

Segundo Michael Porter, os *clusters* (aglomerados ou agrupamentos) são concentrações geográficas de empresas, de determinado setor de atividade e companhias correlatas, como os fornecedores de insumos especiais ou provedores de infra-estrutura especializada.

Fortalecer a competitividade

Estamos propondo a utilização do conceito de *agricluster*, incorporando a metodologia de agribusiness (organização da cadeia produtiva em torno da agricultura) e de *cluster* ou aglomerados locais. Nesse sentido, a aplicação da visão de *agriclusters* objetiva fortalecer a competitividade das localidades que têm no agronegócio boa parte da sua estrutura produtiva. Os *agriclusters* expandem-se na direção dos canais de distribuição e dos clientes e lateralmente em direção aos fabricantes de produtos complementares e setores afins. Muitos *agriclusters* incluem ainda instituições governamentais ou não, como universidades, entidades normativas, institutos de pesquisas, associações comerciais que oferecem treinamento, informação, pesquisa e apoio técnico.

A figura 2 aponta os elementos e disciplinas que compõem o conceito de *agricluster*. O elemento central é a cadeia produtiva, em torno da qual se organizam os clientes e canais de distribuição; a indústria de insumos e de fatores de produção especiais; a infra-estrutura especializada, que fornece a logística para a redução do custo do processo por inteiro; uma rede de prestadores de serviços; as associações e entidades de apoio; universidades, institutos de pesquisa; e o serviço de treinamento e capacitação da mão-de-obra. Esse conjunto de elementos deve se integrar para permitir o crescimento do *agricluster* como um todo.

O desenvolvimento dos *agriclusters* envolve as dis-

2. Elementos dos *agriclusters*: competição e cooperação



Fontes: Michael Porter e RC.W Consultores.

ciplinas da economia, marketing, direito, sociologia, administração e finanças, ciências agrárias, engenharia e meio ambiente, todas elas aplicadas à construção da competitividade dos atores envolvidos na localidade.

No *agricluster*, competição e cooperação são dois lados da mesma moeda da competitividade. Um dos grandes benefícios da aglomeração de empresas concorrentes na localidade é a enorme pressão competitiva existente entre elas. A competição favorece a comparação, a mensuração do desempenho, a melhoria contínua e a busca permanente da inovação. Mas a presença de concorrentes lado a lado cria também necessidade de cooperação em torno de uma agenda comum, de sorte a enriquecer a posição do *agricluster* local frente a seus concorrentes nas economias nacional e global.

As ondas do desenvolvimento local

O desenvolvimento da agricultura e do agribusiness brasileiro revela a coexistência nas diversas regiões do país de diferentes estágios evolutivos na organização da produção, comercialização, processamento e distribuição dos produtos agrícolas e bens com eles produzidos.

Em boa parte do país, ainda persiste a necessidade de se entrar na primeira onda do desenvolvimento, mediante a ruptura do modelo de produção agropecuária de natureza extrativista, centrado em dois fatores de produção tradicionais – terra e mão-de-obra desqualificada. Nessa primeira etapa deve-se facilitar aos produtores o acesso a insumos, tecnologia, crédito e informação. Integrar os produtores ao mercado, a empresas e associações locais possibilita o rompimento do estágio elementar da produção e circulação de mercadorias agropecuárias. Embora seja mais visível no Norte e Nordeste, a primeira onda também se reproduz em municípios do Sul, Sudeste e Centro-Oeste, principalmente no grande contingente de pequenas propriedades, assentamentos rurais etc., que praticam uma agricultura de (difícil) subsistência. Nesse caso, o desafio é romper o ciclo da pobreza, permitindo a inclusão social e a cidadania desse segmento de produtores e trabalhadores rurais.

Na segunda onda do desenvolvimento agroindustrial a produção de matérias-primas é feita por uma agricultura comercial que, no limite da sua integração máxima ao mercado, corresponde a uma atividade que mais se aproxima de um ramo da indústria. Na agricultura comercial os produtores têm acesso aos fatores avançados de produção (sementes melhoradas, fertilizantes, defensivos, máquinas e equipamentos, mão-de-obra mais qualificada etc.), realizando uma produção profissional orientada ao mercado e integrada, mesmo que em níveis diferentes, a indústrias de processamento. O desafio de fortalecimento da segunda onda envolve as seguintes ações:

- dotar as localidades da infra-estrutura econômica essencial à realização dos negócios (estradas, armazéns, energia, comunicações etc.);
- acelerar a instalação de agroindústrias para o processamento das matérias-primas agropecuárias geradas na região ou mesmo fora dela;
- promover ganhos de eficiência e nas economias de escala nas estruturas produtivas das firmas locais (produtores rurais, cooperativas, armazenadores, comerciantes e indústrias de processamento) para reduzir os custos de produção e ampliar a receita;
- diferenciar a produção através do desenvolvimento tecnológico e da inovação, melhorar a qualidade dos produtos e explorar novos mercados, nichos ou segmentos, como produtos orgânicos e naturais, certificados etc.; e
- capacitar os produtores com ferramentas básicas para a gestão da rentabilidade dos ativos empregados na produção agropecuária.

Pelo exposto, vê-se que a segunda onda está associada ao conceito de agribusiness, e os seus desafios dizem respeito a estratégias e ações para o adensamento das cadeias produtivas desenvolvidas nas diferentes localidades. Trata-se de incorporar mais tecnologia, infra-estrutura e processamento para que se produza mais valor nas cadeias produtivas locais.

Além disso, na segunda onda é fundamental buscar novas fontes compensatórias de renda para produtores e trabalhadores. A tecnologia reduz os custos, mas também diminui a demanda pelos fatores tradicionais de produção, como terra e, principalmente, mão-de-obra, ao mesmo tempo em que pode contribuir para deslocar para fora do mercado produtores ineficientes ou menos

eficientes. Se há, assim, uma tendência de queda do emprego e da renda, é preciso desenvolver novas fontes de renda para os proprietários e trabalhadores rurais, em serviços de tempo parcial no campo e na cidade, atividades de turismo e esporte rural, artesanato, pequenas indústrias rurais etc.

Os *agriclusters* representam a terceira onda evolutiva do desenvolvimento local. Para alcançar esse estágio devem ser preenchidos três requisitos nas dimensões vertical (cadeia produtiva), horizontal (relacionamentos com outras empresas ou *clusters*) e institucional (organizações públicas e privadas).

A verticalização diz respeito a uma organização superior da cadeia produtiva, através de uma coordenação estrita da cadeia de valor. O papel e as atividades dos participantes da cadeia de valor – de antes da porteira da fazenda até o processamento e distribuição – são regidos por uma coordenação rigorosa nos aspectos de suprimento, tecnologia, finanças, logística e compromissos contratuais formais ou informais, dentro da visão de parceria para a agregação de valor apresentada anteriormente. Através dessa coordenação busca-se eliminar os pontos que destroem valor e sublimar as iniciativas de diferenciação de produtos e de redução de custo ao longo do processo por inteiro, para oferecer ao consumidor um produto mais barato e de melhor qualidade.

Fazem parte da dimensão horizontal os setores que partilham ou fornecem produtos e serviços complementares ao *agricluster* construído em torno de uma empresa ou grupo de empresas atuantes na localidade. A horizontalidade pode ser identificada, por exemplo, na utilização em comum de distribuidores e na existência de elos com fornecedores de insumos e de tecnologias especializadas semelhantes que podem ser adaptadas ou utilizadas em *agriclusters* diferentes ou complementares etc. Relacionamentos horizontais podem gerar *clusters* poderosos. Porter cita o exemplo da Alemanha, que possui um aglomerado de aparelhos domésticos e outro de móveis residenciais. Na interseção de ambos, surgiram os fabricantes de cozinhas embutidas e aparelhos embutidos, produtos em que a Alemanha detém maior fatia das exportações mundiais do que nos aparelhos e móveis em geral.[4]

A dimensão institucional está relacionada à atuação de órgãos coletivos envolvendo os participantes do *agricluster* e instituições especializadas que geram tecnologias, informações, capital, infra-estrutura e capacitação de recursos humanos. Envolve também as agências governamentais e outros órgãos reguladores existentes.

A palavra-chave da globalização é eficiência. Não mais apenas como meio de reduzir o trabalho humano ou de aumentar os lucros na atividade empresarial, mas, mais que isso, produzir bens e serviços de melhor qualidade, mais rapidamente e em maior quantidade.

Em síntese, quando se olha o mundo segundo as três ondas do desenvolvimento local identificam-se cinco preocupações centrais para a construção da competitividade:

- a organização da oferta de matérias-primas em bases superiores de competitividade, incorporando produtores defasados ou desgarrados do mercado à primeira onda (a agropecuária) e facilitando a transição de outros produtores de tecnologia intermediária à segunda onda (a integração ao agribusiness);
- a implantação da infra-estrutura econômica necessária à realização dos negócios e dos equipamentos e investimentos sociais que levem a um maior desenvolvimento e capacitação da mão-de-obra, para transformá-la de fator de produção tradicional em avançado;
- a implantação de agroindústrias de primeiro processamento para o beneficiamento e da transformação das matérias-primas de origem agropecuária da localidade ou região;
- vencido esse estágio industrial inicial, deve-se caminhar para o adensamento das cadeias produtivas para a produção de produtos mais sofisticados, ou seja, a agregação de valores a matérias-primas geradas pela agropecuária e pela agroindústria de primeiro processamento; e
- o estágio final é a consolidação dos *agriclusters* marcados por intensos relacionamentos entre os participantes da cadeia produtiva, os clientes e canais de distribuição, os fornecedores de insumos e fatores especiais e infra-estrutura especializada, os prestadores de serviços, as associações e entidades de apoio, os órgãos para treinamento e capacitação da mão-de-obra, os institutos de pesquisa e a universidade.

Estágios de desenvolvimento local

O Brasil apresenta as três ondas ou estágios do desenvolvimento local – agricultura, agribusiness e *agricluster*. Adicionalmente, um mesmo estado ou região pode também abrigar em suas fronteiras as três ondas, indo do rudimentar ao extremamente avançado, dada a diversidade de desenvolvimento que ocorre até mesmo dentro de cada onda. No estado de São Paulo ainda se pratica uma agricultura rudimentar na produção de leite e milho em pequenas propriedades, que, mesmo estando integradas ao mercado, ostentam um baixo coeficiente tecnológico, sobrevivendo à custa do extrativismo do solo (cada vez mais empobrecido) e do trabalho do produtor e sua família.

Em contraste, o estado de São Paulo também abriga *agriclusters* extremamente consolidados e competitivos em nível global, como são os casos dos aglomerados sucroalcooleiro e de suco de laranja, que podem ser considerados de terceira geração. No *agricluster* sucroalcooleiro do estado de São Paulo atuam, por exemplo, os

seguintes atores:

- grandes fabricantes de defensivos agrícolas, fertilizantes, máquinas e equipamentos, com produtos e serviços especialmente desenvolvidos para a produção de cana-de-açúcar. A indústria de bens de capital também está situada no estado (fabricantes de moendas, unidades de destilação etc.);
- produtores de cana-de-açúcar (fornecedores e usinas) com os mais baixos custos de produção do mundo;
- mais de uma centena de unidades de processamento de cana-de-açúcar (usinas de açúcar e destilarias de álcool, boa parte delas integradas);
- distribuidores atacadistas, varejistas e exportadores de açúcar e álcool;
- institutos de ensino e pesquisa com notória especialização no setor sucroalcooleiro: escolas de agronomia de Piracicaba (Esalq) e Jaboticabal (Unesp); Coopersucar, Instituto Agronômico de Campinas, entre outras; e
- entidades de representação setorial atuantes (Unica – União da Agroindústria Canavieira de São Paulo; Coopersucar; e Abag-Ribeirão Preto).

O *agricluster* sucroalcooleiro paulista mantém relações horizontais com o setor energético, pois a partir da queima do bagaço é produzida energia que alimenta a própria indústria e ainda gera excedentes para venda no mercado. As relações se expandem ainda mais na direção da indústria automobilística (outro *cluster* existente no estado de São Paulo), produtora de veículos movidos a álcool. Em contrapartida, não se notam, com a intensidade necessária, relações positivas do *agricluster* sucroalcooleiro com o de suco de laranja. Certamente, os dois *agriclusters* têm inúmeros pontos de agenda em comum, como o desenvolvimento gerencial dos produtores; a capacitação da mão-de-obra e as políticas trabalhistas; as questões ambientais; a tributação e a logística (mercado interno e exportação).

Mato Grosso é atualmente o estado líder na produção brasileira de soja e algodão. A primeira onda da produção de *commodities* foi muito bem consolidada no estado, que abriga uma agricultura com alto nível tecnológico, ganhos excepcionais nas economias de escala e produtores profissionais. Mas o estado precisa avançar muito na segunda onda, para expandir os segmentos industriais do agribusiness. O estado produz 9 milhões de toneladas de soja, mas tem uma capacidade de processamento limitada a 3 milhões de toneladas. Tem o terceiro maior rebanho do país, mas cerca de 95% da carne e dos couros produzidos são industrializados ou consumidos fora do estado.

O desenvolvimento de *agriclusters* de terceira geração depende da coordenação dos sistemas produtivos e da amplificação das relações horizontais e institucionais mencionadas anteriormente. Demanda a atuação estratégica de empresas e lideranças para a formulação de um planejamento no longo prazo. Pressupõe transmissão rápida de informações do consumo à produção, a diminuição de conflitos e aumento da cooperação entre os elos da cadeia produtiva e os participantes do *agricluster*. Essas ações são necessárias para possibilitar a permanente adaptabilidade às mudanças tecnológicas e institucionais e às exigências e desejos dos consumidores.

Como aumentar a participação das regiões nos negócios globais

Na década de 1990, deu-se o finca-pé da divulgação do conceito e da visão sistêmica de agribusiness no país. Agora o desafio é organizar os agentes econômicos do agronegócio local e regional para desenvolver ações de planejamento, organização e coordenação das cadeias produtivas locais e regionais na direção dos *agriclusters*. O objetivo é claro: eliminar desperdícios e vazamentos que reduzem a renda dos agentes econômicos e seu poder de competição frente aos concorrentes. Identificados os fatores críticos e as oportunidades, o passo seguinte é a articulação e o desenvolvimento de um plano de ação local e regional. Trata-se, em síntese, da municipalização do agribusiness enquanto estratégia de inserção competitiva no mercado global.

O alcance desse objetivo depende da montagem de um plano de desenvolvimento local, assentado em três pilares:

- análise da posição competitiva da localidade (estado, município, microrregião ou mesorregião de um ou mais estados);
- formulação de estratégias e execução de ações para o adensamento das cadeias produtivas (segunda onda) e a formação ou desenvolvimento dos *agriclusters* (terceira onda); e
- coordenação e liderança conectiva necessárias à formulação de políticas adequadas e à criação do ambiente propício ao desenvolvimento dos *agriclusters*.

A participação é uma tendência de maior peso do que as demais e, por isso, diretamente influente sobre a legitimidade das decisões políticas, representando uma retomada da ação e da responsabilidade da sociedade na condução desses processos.

A análise detalhada da posição competitiva possibilita um profundo conhecimento da economia regional, situando as suas forças comparativamente a outras regiões do país e do exterior, consolidando os resultados numa matriz de competitividade local.

A análise da posição competitiva tem cinco componentes:

- identificação da matriz produtiva da região: levantamento dos produtos e serviços atualmente ofertados e dos mercados potenciais de atuação, ainda não explorados na localidade;
- levantamento das condições dos fatores de produção: insumos e matérias-primas; recursos naturais; recursos humanos; capital; infra-estrutura econômica e equipamentos sociais; infra-estrutura administrativa

e institucional; e informação científica e tecnológica. A análise engloba o custo e qualidade desses fatores, identificando se estão no estágio tradicional ou avançado (maior capacitação ou especialização);

- análise das condições da demanda: tipologia dos clientes e consumidores dos produtos na localidade (nível de exigência e sofisticação e seus impactos sobre as empresas do *agricluster* em termos de qualidade e adequação de produto); identificação de novas necessidades dos clientes ou demandas que surgirão em outros mercados; nichos e segmentos da demanda;
- conhecimento da concorrência: compreensão do contexto da estratégia e da rivalidade das empresas de um dado ramo industrial na localidade e fora dela; análise da ameaça de entrada de novos participantes; identificação das melhores práticas adotadas pelos concorrentes; avaliação das experiências das regiões e empresas bem-sucedidas, fora da localidade (melhores práticas ou *benchmarking*); e
- avaliação da contribuição dos setores correlatos e de apoio: confirmação da presença de fornecedores capazes e competitivos, instituições e serviços de apoio situados na localidade.

O passo seguinte é a montagem de um plano de desenvolvimento, construído a partir do entendimento dos pontos fortes e dos pontos fracos (e das suas causas) e das ameaças e oportunidades identificadas quando se fez a radiografia das cinco etapas que compõem a análise da posição competitiva apresentada anteriormente. Planejamento só faz sentido se resultar em ação. Assim, o trabalho deve culminar com plano articulado de ação para o adensamento das cadeias produtivas e a formação ou expansão dos *agriclusters*.

A experiência mostra que planos de desenvolvimento local para a agregação de valor, a criação de novos pólos de negócios e a melhoria do emprego e das condições de vida do campo e das suas cidades de apoio devem contemplar especialmente as seguintes ações:

- redução dos custos através da tecnologia, de novos processos, maior eficiência operacional e ganhos nas economias de escala das atividades;
- maior integração entre agricultura e pecuária, buscando a utilização mais intensiva e racional (nos aspectos técnicos e financeiros) dos ativos agropecuários, aumento da receita e redução da sazonalidade do fluxo de caixa dos produtores. Agricultura e pecuária, devem, por sua vez, ampliar os níveis de integração com a indústria de processamento e de transformação;
- produção de bens de alto valor de mercado (sobretudo nas regiões em que o preço da terra é mais alto) e de produtos diferenciados sob mecanismos de contrato ou integração, devendo-se prestar atenção especial aos novos mercados que serão abertos pela biotecnologia e pela nutracêutica;
- integração dos produtores a cooperativas e empresas competitivas em cadeias produtivas eficientes e ascendentes nos mercados nacional e mundial. No campo da integração, a referência é o estado de Santa Catarina, cujos pequenos produtores têm uma qualidade de vida superior aos de outras regiões do país, inclusive do estado de São Paulo. A razão do sucesso – que também se reproduz no Rio Grande do Sul e no Paraná – é que os produtores fazem parte de cadeias produtivas ascendentes no agribusiness mundial, no segmento de carne de aves e suínos. As regiões que não contam com indústrias ou cooperativas líderes não têm conseguido melhorar a vida de seus pequenos produtores, que terminam deixando o campo ou permanecendo na produção em bases tecnológicas ultrapassadas.

A liderança é o terceiro pilar para a construção da competitividade local. Liderança conectiva, capaz de unir pessoas, reduzir atritos e solucionar conflitos. Liderança para organizar o plano de desenvolvimento local e catalisar a definição de políticas e a mobilização de recursos. Liderança para praticar o discurso, mas principalmente para cultivar a visão finalística, ou seja, alta orientação para a ação e a obtenção de resultados. Liderança para persistir sempre, pois a formação de *agriclusters* bem-sucedidos pode demandar esforços por mais de uma década, como indica a experiência internacional.

Empresas competitivas, localizações competitivas, pessoas qualificadas e políticas adequadas. Esses são os elementos centrais que conduzem ao crescimento, ao adensamento das cadeias produtivas e à expansão dos *agriclusters*. Conduzem, em última instância, à interiorização do desenvolvimento econômico e social, em benefício das regiões brasileiras e de sua gente.

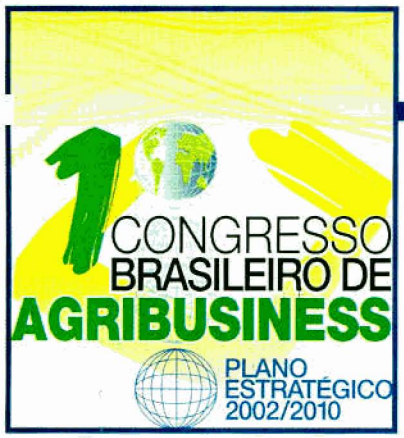
Ivan Wedekin *é editor da Agroanalysis, professor da Fundação Getulio Vargas e sócio-diretor da RC.W Consultores (rcw@rcwconsultores.com.br).*

[1]Cf. NETO, Diogo de Figueiredo Moreira & CASTRO, Paulo Rabello de. O futuro do Estado: do pluralismo à desmonopolização do poder. In: MARTINS, Ives Gandra (cood.) *O Estado do futuro*. São Paulo, Pioneira e Academia Internacional de Direito e Economia, 1998.

[2]DRUCKER, Peter. The information executives truly need. *Harvard Business Review*, Jan./Feb., 1995.

[3]Cf. WEDEKIN, Ivan. Agregação de valores e rentabilidade na agropecuária. Fundação Getulio Vargas, *Agroanalysis* (17) 2, maio 1997. O giro dos ativos empregados é medido pela relação entre a receita e o somatório dos três componentes principais dos ativos empregados na atividade: imobilizado, estoques e contas a receber.

[4]In: *Competição – estratégias competitivas essenciais*. Rio de Janeiro, Campus, 1999.



A DIMENSÃO DO NEGÓCIO

O agribusiness brasileiro em 2000 conseguiu um superávit comercial de US$14 bilhões, o que revela a sua incontestável competitividade externa

EDUARDO PEREIRA NUNES

Com a estabilidade monetária, ganharam importância a análise da magnitude de cada setor de atividade econômica e a conseqüente avaliação de sua capacidade competitiva futura. Particularmente para o complexo agroindustrial (CAI), já foi publicado em 2000 um estudo sobre a sua importância para a geração de renda, emprego e divisas[1]. Na obra, a partir dos dados das Contas Nacionais e da Matriz de Insumo-Produto do Brasil, foi feita a estimativa do CAI utilizando-se os conceitos sugeridos por Davis e Goldberg[2] para a caracterização das relações intersetoriais da agricultura com os demais setores da economia.

De acordo com as Contas Nacionais do Brasil, em 1996 o CAI brasileiro gerou uma renda equivalente a R$160,8 bilhões, medida a preços correntes daquele ano. Esse valor representava 20,6% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro de 1996. Ou seja, para cada R$1 mil de renda no Brasil, R$206 eram gerados pelo agribusiness. Naquele mesmo ano, o CAI respondeu pela geração de 37,1% do emprego, além de gerar um saldo comercial de US$13,7 bilhões (FOB), resultantes do saldo entre as exportações de US$18,9 bilhões e importações de US$5,3 bilhões.

Essas estimativas auxiliaram a avaliação do estágio em que se encontrava o agronegócio brasileiro, depois de um longo período de crises econômicas. Essas crises dificultavam o cálculo econômico empresarial e tornavam mais difícil o processo de tomada de decisões empresariais que, mesmo em um ambiente de estabilidade econômica, estão sempre sujeitas a incertezas.

No entanto, o cenário macroeconômico brasileiro modificou-se substancialmente desde a desvalorização do real em janeiro de 1999, quando a economia passou a conviver com um regime cambial flutuante em resposta ao elevado déficit registrado na balança comercial brasileira desde 1995. Depois de vários anos registrando déficits comerciais, em 2001 a economia brasileira voltou a apresentar resultados favoráveis no comércio internacional. Mais uma vez, o agribusiness colaborou decisivamente para o equilíbrio das contas comerciais do país.

Para avaliar o potencial do CAI nesse novo cenário é preciso atualizar os cálculos da sua magnitude na economia brasileira e determinar a estimativa da participação do CAI no PIB de 2000, último ano para o qual se dispõe de estatísticas das Contas Nacionais do Brasil, desagregadas por atividade econômica.

Estimativa em 2000

Segundo a metodologia desenvolvida na estimativa do CAI em 1996, o cálculo da sua contribuição para o PIB deve ser efetuado de acordo com a metodologia das Contas Nacionais, o que implica estimar o valor da produção de cada segmento e o respectivo consumo intermediário. O saldo entre esses dois agregados constitui o valor adicionado. Após estimar o valor dos impostos que incidem sobre os produtos do CAI, obtém-se o Produto Interno Bruto do agribusiness.

De acordo com as Contas Nacionais do Brasil, os segmentos do CAI apresentavam a composição e evolução no período 1996-2000 mostradas nas tabelas 1 e 2. Os dados dessas tabelas referentes à produção de cada segmento do CAI revelam que o setor agropecuário, que constitui o núcleo do complexo, reduziu a sua contribuição para o

1. Brasil: produção do complexo agroindustrial, 1996

R$ milhões

Atividades do complexo agroindustrial	Valor da produção	Consumo intermediário	Valor adicionado
Núcleo do CAI	96.140	38.329	57.811
Agropecuária	96.140	38.329	57.811
Fornecedores de insumos para a agropecuária	14.433	8.981	5.452
Indústria extrativa mineral	408	248	160
Fabricação de outros produtos metalúrgicos	200	124	76
Manutenção de máquinas e tratores	304	130	174
Refino de petróleo	2.613	1.709	904
Químicos diversos (adubos e defensivos)	8.434	5.782	2.652
Produtos veterinários	413	229	184
Artigos de plástico	319	180	139
Energia elétrica	423	184	239
Serviços de reparação de veículos	252	97	155
Serviços de apoio à agricultura	1.067	298	769
Fornecedores de máquinas para a agropecuária	nd	nd	800
Indústria de máquinas e implementos agrícolas	nd	nd	800
Agroindústria e serviços	219.995	147.362	72.633
Papel e gráfica	21.830	15.015	6.815
Indústria do café	6.591	5.124	1.467
Beneficiamento de produtos vegetais	21.695	16.541	5.154
Abate de animais	18.732	14.672	4.060
Indústria de laticínios	8.964	6.922	2.042
Indústria do açúcar	6.014	4.937	1.077
Fabricação de óleos vegetais	13.928	11.903	2.025
Fabricação de outros produtos alimentares	28.816	20.526	8.290
Siderurgia	1.322	1.022	300
Indústria da borracha	793	533	260
Madeira e mobiliário	13.577	8.030	5.547
Fabricação de elementos químicos	7.008	5.963	1.045
Indústria têxtil	14.372	9.368	5.004
Fabricação de artigos de vestuário	6.363	3.938	2.425
Fabricação de calçados	5.911	3.833	2.078
Transportes	6.498	3.490	3.008
Comércio	34.226	14.564	19.662
Administração pública	3.355	981	2.374
Total	330.568	194.672	136.696

Fonte: Nunes & Contini, 2000.

valor adicionado total de 42,3% em 1996 para 39,9% em 2000. Tal perda de importância relativa reflete um movimento bastante característico da agropecuária brasileira. O setor apresenta sistematicamente taxas positivas e altas de crescimento de sua produção e produtividade mas não é capaz de reter parte da renda que ele próprio gera.

O setor agropecuário foi peça fundamental no plano de estabilização: os preços dos alimentos permaneceram relativamente estáveis, enquanto os dos insumos subiram de forma generalizada. De 1996 a 2000, a produção agropecuária cresceu em termos nominais 44%, mas os gastos com insumos utilizados pelo setor aumentaram 67%, contribuindo assim para que o valor adicionado (produção-consumo intermediário) apresentasse uma expansão nominal de 29%. Nesse mesmo período a inflação acumulada medida pelo IPCA do IBGE foi de

2. Brasil: produção do complexo agroindustrial, 2000

R$ milhões

Atividades do complexo agroindustrial	Valor da produção	Consumo intermediário	Valor adicionado
Núcleo do CAI	138.546	64.119	74.426
Agropecuária	138.546	64.119	74.426
Fornecedores de insumos para a agropecuária	28.872	19.691	9.182
Indústria extrativa mineral	557	361	196
Fabricação de outros produtos metalúrgicos	309	217	92
Manutenção de máquinas e tratores	477	200	277
Refino de petróleo	7.065	4.956	2.109
Químicos diversos (adubos e defensivos)	15.760	11.727	4.033
Produtos veterinários	825	482	343
Artigos de plástico	719	500	219
Energia elétrica	1.029	472	557
Serviços de reparação de veículos	111	54	57
Serviços de apoio à agricultura	2.020	722	1.299
Fornecedores de máquinas para a agropecuária	nd	nd	1.283
Indústria de máquinas e implementos agrícolas	nd	nd	1.283
Agroindústria e serviços	325.627	224.007	101.619
Papel e gráfica	40.959	26.632	14.327
Indústria do café	12.405	9.186	3.220
Beneficiamento de produtos vegetais	26.882	20.547	6.335
Abate de animais	29.290	25.534	3.756
Indústria de laticínios	11.153	8.921	2.233
Indústria do açúcar	9.143	6.490	2.653
Fabricação de óleos vegetais	18.141	15.178	2.964
Fabricação de outros produtos alimentares	40.364	29.453	10.911
Siderurgia	1.982	1.495	487
Indústria da borracha	703	522	181
Madeira e mobiliário	15.431	9.445	5.986
Fabricação de elementos químicos	14.036	7.697	6.339
Indústria têxtil	18.459	15.037	3.422
Fabricação de artigos de vestuário	6.580	4.140	2.440
Fabricação de calçados	5.034	3.387	1.647
Transportes	12.423	7.979	4.444
Comércio	58.871	30.662	28.209
Administração pública	3.770	1.704	2.066
Total	493.045	307.817	186.510

Fonte: IBGE, 2002. Elaboração do autor.

23,5%; a variação do IPCA relativo aos alimentos e bebidas atingiu 15,2%, e ao vestuário, 17,2%.

Em contrapartida, o IPA-DI da FGV, que mede a variação dos preços no atacado e que reflete os preços praticados entre fornecedores, atacadistas e indústrias, apresentou as seguintes variações acumuladas no período 1996-2000: IPA geral, 58%; e IPA matérias-primas, 59,7%.

O período em análise revela que os preços praticados pela agropecuária (núcleo do CAI) não acompanharam o ritmo dos preços dos insumos adquiridos pelo setor, causando, assim, uma transferência de renda da agropecuária em favor dos fornecedores de insumos ou dos segmentos processadores de matérias-primas agropecuárias.

Em virtude dessa peculiaridade do setor agropecuário, os dados sobre o CAI de 1996 e 2000 indicam o crescimento do peso relativo dos setores fornecedores

3. Brasil: produção dos agregados do complexo agroindustrial, 1996

R$ milhões

Atividades do complexo agroindustrial	Valor da produção	Consumo intermediário	Valor adicionado
Núcleo do CAI	96.140	38.329	57.811
Fornecedores de insumos para a agropecuária	14.433	8.981	5.452
Fornecedores de máquinas para a agropecuária	nd	nd	800
Agroindústria e serviços	219.995	147.362	72.633
Total da produção do CAI	330.568	194.672	136.696

Fonte: Nunes & Contini, 2000.

4. Brasil: produção dos agregados do complexo agroindustrial, 2000

R$ milhões

Atividades do complexo agroindustrial	Valor da produção	Consumo intermediário	Valor adicionado
Núcleo do CAI	138.546	64.119	74.426
Fornecedores de insumos para a agropecuária	28.872	19.691	9.182
Fornecedores de máquinas para a agropecuária	nd	nd	1.283
Agroindústria e serviços	325.627	224.007	101.619
Total da produção do CAI	493.045	307.817	186.510

Fonte: Nunes & Contini, 2000.

5. Contribuição do CAI para o PIB brasileiro, 1996 e 2000

R$ milhões

PIB do CAI	1996	2000
Valor adicionado do CAI	136.696	186.510
Impostos sobre os produtos do CAI	24.070	29.107
PIB do CAI	160.766	215.618
PIB do Brasil	778.886	1.086.700
Participação do CAI no PIB do Brasil	20,6%	19,8%

Fontes: Nunes & Contini, 2000; e IBGE, 2002.

6. Contribuição do CAI para o PIB brasileiro, 1996 e 2000

	(R$ milhões)		(US$ milhões)	
PIB do CAI	1996	2000	1996	2000
PIB do CAI	160.766	215.618	160.062	117.907
PIB do Brasil	778.886	1.086.700	775.474	594.247

Fontes: IBGE e Ipea. Elaboração do autor.

de insumos para a agropecuária (antes da porteira) de 4% em 1996 para 4,9% em 2000. Já a agroindústria e os serviços associados ao CAI (depois da porteira) elevaram a sua participação no complexo de 53,1% em 1996 para 54,5% em 2000.

Analisando-se o CAI a partir dos principais segmentos, observa-se nas tabelas 3 e 4 a renda gerada por cada subsetor, em 1996 e 2000. Os dados referentes ao CAI sugerem que a agricultura se transformou na âncora verde do Plano Real, pois os preços dos alimentos mantiveram-se estáveis ou cresceram menos que os dos demais produtos. No entanto agora a agroindústria desempenha também o importante papel de fonte geradora de excedentes comerciais.

A produção física agropecuária cresce sistematicamente. De 1985 a 2000 o setor cresceu 58%, contra uma evolução de 46% do Produto Interno Bruto (PIB). Tendo como base de comparação o ano de 1995, a agropecuária contribuiu decisivamente para o crescimento da economia brasileira nos anos do Plano Real. Entre 1995 e 2000, a agropecuária cresceu 15,2%, enquanto a indústria de transformação evoluiu apenas 4,5% e os serviços, 12,1%. Individualmente a agropecuária somente apresentou taxa de crescimento inferior às atividades de comunicações (73,9%), influenciada pela expansão de telecomunicações e extrativa mineral (33,2%), decorrente da expansão da extração de petróleo. Entretanto essas duas atividades são voltadas predominantemente para o mercado inter-

no (telecomunicações) e são também grandes importadoras (petróleo), ao passo que a agropecuária atende ao mercado interno e gera excedentes exportáveis que contribuem para o financiamento das demais importações brasileiras.

A contribuição do CAI para o PIB brasileiro está apresentada na tabela 5. As estimativas do CAI revelam que o complexo contribuiu para a formação do PIB do Brasil com 20,6% em 1996 e 19,8% em 2000. Tendo em vista a grande capacidade geradora de divisas do complexo, na tabela 6 são apresentados os valores do PIB do CAI e do Brasil, em dólares.

A forte redução do valor em dólares do CAI brasileiro reflete apenas a mudança na política cambial, que perseguiu até janeiro de 1999 a meta de estabilidade cambial. A manutenção deste objetivo por um longo período de tempo acarretou déficits comerciais sucessivos, explicados principalmente pela expansão das importações numa velocidade bastante superior à das exportações.

No período 1996-2000, o real desvalorizou-se 83%, enquanto, no mesmo período a inflação medida pelo IPCA acumulou uma variação de 42,3%. Em 2000 o agribusiness foi responsável por um superávit comercial de aproximadamente US$14 bilhões, valor mais do que suficiente para financiar o déficit comercial registrado naquele ano, de US$636 milhões.

Essas cifras revelam a incontestável competitividade externa do agribusiness brasileiro. É preciso portanto mantê-la e desenvolver novos instrumentos de política científica, tecnológica, creditícia e comercial para assegurar as conquistas do setor, visando à transformação do agribusiness numa âncora da estabilidade futura dos preços e cambial do Brasil.

Em 2001 a economia brasileira voltou a apresentar resultados favoráveis no comércio internacional. Mais uma vez, o agribusiness colaborou para o equilíbrio das contas comerciais do país.

Metodologia de cálculo

Entende-se como agribusiness o CAI, que inclui a agropecuária, a agroindústria, o comércio, o transporte, a armazenagem e o financiamento das atividades pertencentes ao complexo. As atividades industriais pertencentes ao CAI compreendem a indústria de insumos e máquinas para a agropecuária e a indústria de processamento de insumos agropecuários.

A seguir será feita a descrição do âmbito do CAI brasileiro, explicitando-se os principais procedimentos metodológicos adotados para avaliar a sua dimensão em 2000.

A agropecuária – A atividade representa o núcleo central do CAI. Produz produtos vegetais e animais no interior dos estabelecimentos rurais, visando à sua venda no mercado ou ao autoconsumo no interior da própria unidade rural. Além do uso de insumos rurais e industriais, a atividade agropecuária utiliza a terra, benfeitorias, equipamentos, implementos e o gerenciamento agrícola como meios de produção.

A agropecuária compreende as seguintes atividades:

- lavouras temporárias (algodão, arroz, hortaliças, milho, soja, trigo etc.);
- lavouras permanentes (café, cacau, frutas);
- produtos animais (aves, bovinos, caprinos, suínos etc.);
- produtos de origem animal (cera, leite, mel, ovos etc.);
- produtos da exploração florestal, em florestas nativas e plantadas (carvão vegetal, lenha, madeira etc.);
- agroindústria rural (transformação de café em coco em café em grão, produção de queijo e outras atividades industriais realizadas no interior dos estabelecimentos rurais);
- pesca realizada no interior das unidades agropecuárias; pesca em águas fluviais, ou pesca marítima; e,
- serviços de apoio à agricultura, prestados por terceiros (escritórios de assistência técnica e extensão rural, inseminação artificial, serviços de combate a pragas etc.)

Antes da porteira – *Atividades industriais produtoras de insumos para a agropecuária*

As atividades fornecedoras de insumos para a atividade agropecuária são denominadas CAI antes da porteira. Este conceito proposto por Davis e Goldberg corresponde, na terminologia de Leontief, ao "impacto para trás" da atividade agropecuária sobre aqueles setores.

A estimativa da contribuição deste segmento para o CAI a partir dos dados das Contas Nacionais de 2000 (IBGE, 2002) relativos ao "impacto direto que a atividade agropecuária exerce sobre os setores fornecedores dos insumos utilizados ao longo do processo de produção dos produtos vegetais e animais"[3].

Convém observar que alguns dos insumos utilizados pela agropecuária são provenientes do próprio setor (sementes, forragens e outros).

Atividades industriais produtoras de máquinas para a agropecuária

Para avaliar a dimensão do CAI, é preciso incluir a contribuição da indústria produtora de máquinas e implementos agrícolas, cuja compra pelos produtores rurais constitui despesa de capital e, portanto, não faz parte do consumo intermediário do setor.

Depois da porteira – *Agroindústria (atividades industriais consumidoras de insumos da agropecuária)*

Os produtos agropecuários são classificados em dois grupos:

- produtos *in natura* – produtos que chegam ao consumidor final, sem passar por qualquer tipo de processamento industrial, tais como: feijão, frutas e hortaliças.

O "impacto para frente" que a agropecuária exerce a

partir da produção dos produtos *in natura* ocorre nas atividades de comércio, transporte e armazenagem, ou seja, apenas no elo da cadeia de distribuição, uma vez que tais produtos não sofrem qualquer tipo de processamento industrial; e

- produtos processados ou agroindustriais – são produtos transformados pela indústria, antes de chegarem ao seu ciclo final. Neste caso, inclui-se a produção de farinha de trigo, café torrado e moído, vinho e carne, chouriço e embutidos.

Na estimativa do CAI, os produtos agroindustriais são classificados em dois grupos:

- *atividades exclusivas do CAI*: produção de produtos pertencentes integralmente ao complexo agroindustrial. As atividades econômicas classificadas como exclusivas do CAI são:
  - celulose, papel e gráfica;
  - indústria do café;
  - beneficiamento de produtos vegetais;
  - abate de animais;
  - indústria de laticínios;
  - indústria do açúcar;
  - fabricação de óleos vegetais; e
  - fabricação de outros produtos alimentares.

Tendo em vista a definição deste segmento, todo o valor da produção, consumo intermediário e valor adicionado destas atividades são computados no CAI.

- atividades pertencentes parcialmente ao CAI: atividades que produzem alguns produtos que pertencem ao CAI e outros não pertencentes ao referido complexo. Esta particularidade deve-se ao uso de matérias-primas provenientes da agropecuária, combinadas com outros insumos. Por exemplo, na indústria da "Madeira e Mobiliário" encontra-se a produção de móveis com predominância de madeira, móveis metálicos e mistos. Neste grupo estão classificadas as seguintes atividades:
  - siderurgia;
  - indústria da borracha;
  - madeira e mobiliário;
  - elementos químicos;
  - indústria têxtil;
  - artigos de vestuário; e
  - fabricação de calçados.

De forma geral, para as atividades com predominância na produção de produtos exclusivos do CAI, a parcela pertencente a ele foi estimada a partir dos insumos agropecuários que a atividade consome. Este método apoiou-se na leitura da Tabela de Consumo Intermediário da Matriz de Insumo-Produto de 1996 e das Contas Nacionais de 2000.

Eduardo Nunes *é doutor em economia, chefe do Departamento de Contas Nacionais do IBGE e professor da Fundação Getulio Vargas do Rio de Janeiro. E-mail: enunes@openlink.com.br.* *O autor agradece a colaboração de Nelma de Fátima Barcellos, pelo cuidadoso trabalho de preparação dos dados utilizados neste documento.*

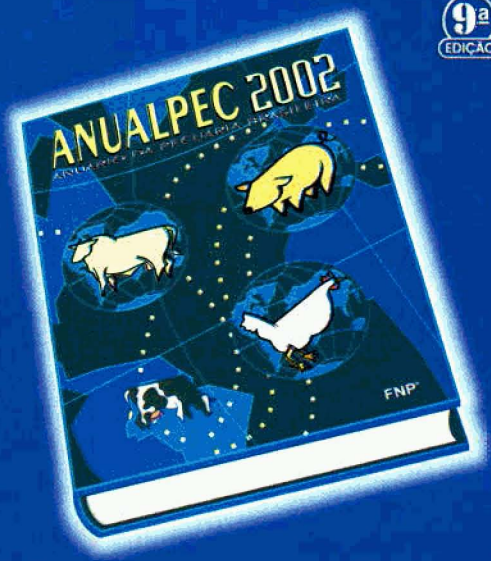
[1] Em 2000 a Abag divulgou o livro de NUNES, Eduardo P. e CONTINI, E. *Complexo agroindustrial brasileiro. Caracterização e dimensionamento*. Brasília, Associação Brasileira de Agribusiness (Abag), 2000. 109p.
[2] DAVIS, John & GOLDBERG, Ray.
[3] NUNES & CONTINI, 2000, op. cit., p. 35.



Estrategicamente bem posicionado!

Uma **ferramenta essencial** para a tomada de decisões nos negócios pecuários.

• Pecuária de Corte • Pecuária de Leite • Avicultura • Suinocultura • Piscicultura



9ª EDIÇÃO

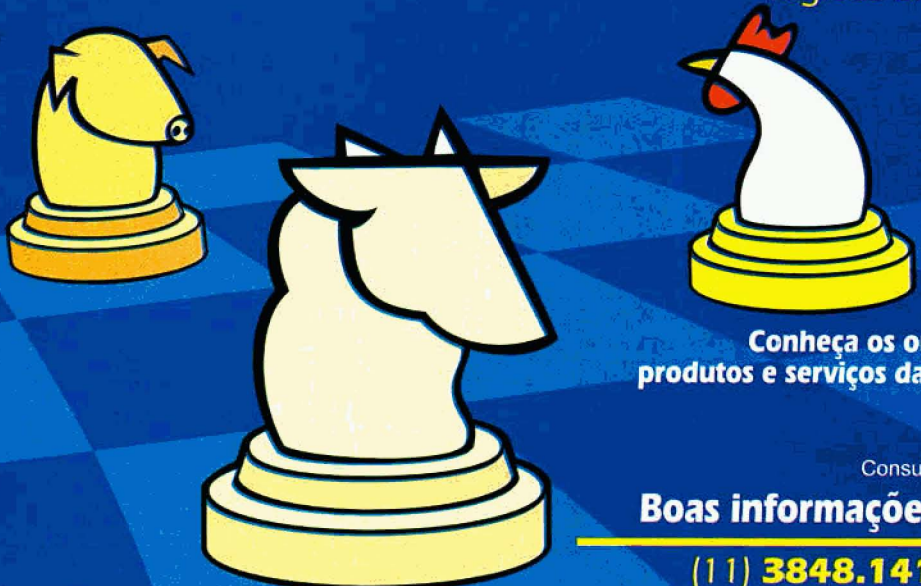
- **Artigos Técnicos**
  - Redução de custos na pecuária.
  - Adubação racional de pastagem.
  - Mineralização de acordo com a forrageira.
  - PCP: A qualidade exigida pelos consumidores.
  - Raças compostas X Sintéticas
  - Cercas elétricas X Convencionais
  - Leite de custo mínimo, etc.
- **Análises de Mercado**
- **Custos de Produção**
- **Preços Históricos**
- **Estatísticas de Produção**
- **Mercado Internacional**
- **Indicadores Econômicos**

Novo

- **Terras**
  - 40 páginas com preços de terras de 130 regiões brasileiras.
  - Artigo analisando as mais promissoras regiões brasileiras para investimento.

Indispensável !

9ª Edição da mais completa, famosa e confiável publicação profissional da pecuária brasileira.



Conheça os outros produtos e serviços da FNP ? **Tradição e credibilidade em informações.**

FNP®
Consultoria & AgroInformativos

Boas informações produzem bons negócios

(11) **3848.1414** - **www.fnp.com.br**

www.toth.com.br

1º CONGRESSO BRASILEIRO DE AGRIBUSINESS
PLANO ESTRATÉGICO 2002/2010

UM 'AGRICLUSTER' ACIMA DA MÉDIA

No sudoeste de Goiás é possível trabalhar com custos de produção extremamente competitivos

BRUNO BRUM E IVAN WEDEKIN

Segundo Michael Porter, uma localidade pode ser considerada um *cluster* caso haja concentração (geográfica e setorial) de empresas e instituições que em sua interação gerem capacidade de inovação e conhecimento especializado e em conseqüência favoreçam a construção de vantagens competitivas.

A competitividade dos *clusters* fundamenta-se mais na natureza do ambiente dos negócios e menos nas políticas macroeconômicas e nas vantagens comparativas decorrentes de custos mais baixos dos fatores de produção. O sucesso das localizações resulta de um ambiente estimulante, desafiador, marcado pela competição e por vantagens competitivas edificadas pela maior produtividade dos fatores de produção.

O sudoeste de Goiás é uma microrregião extensa, com área total de 2,74 milhões de hectares (16% da área total do estado), compreendendo 18 municípios: Rio Verde, Jataí, Santa Helena de Goiás, Mineiros, Montividiu, Caiapônia, Serranópolis, Aporé, Maurilândia, Portelândia, Chapadão do Céu, Perolândia, Santo Antônio da Barra, Aparecida do Rio Doce, Doverlândia, Santa Rita do Araguaia, Palestina de Goiás e Castelândia.

Conta com uma população de 344.377 habitantes, representando 7% da população total do estado de Goiás. Entre os municípios mais populosos destacam-se Rio Verde, Jataí, Mineiros e Santa Helena de Goiás, respectivamente, com 34%, 22%, 11% e 10% da população total da microrregião. A população tem apresentado um crescimento acima da média nacional nos últimos quatro anos, com taxas geométricas variando de 11,4% (Perolândia) a 2,2% (Jataí), passando por 3,7% em Rio Verde.

A densidade demográfica média da microrregião é de 7,6 habitantes/km², bem inferior à media estadual (14,5 habitantes/km²). Os municípios mais populosos são Santa Helena de Goiás, com 30,6 habitantes/km², Maurilândia, com 22,8 habitantes/km², e Rio Verde, com 13,9 habitantes/km². A urbanização da região varia de 94% em Rio Verde a 62% em Serranópolis, sendo na média equivalente à do estado (87,9%).

O IBGE aponta que 34.295 pessoas foram absorvidas pelo mercado de trabalho, representando 10% da população da microrregião, mas 8.345 delas estão ocupadas em outras formas de trabalho que não o regime assalariado. Somente as empresas do setor privado contrataram 21.930 funcionários (crescimento de 34%) e demitiram 19.917 pessoas, gerando um saldo positivo de mais de 2 mil postos de trabalho, metade deles em Rio Verde, município com maior percentual da população empregada (38%). No sudoeste de Goiás o maior empregador é o comércio (36,8%), seguido pela indústria de transformação (14,6%) e pelo setor público (14,3%).

Apesar das boas condições de saneamento, saúde e emprego, a condição socioeconômica da microrregião, medida através do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) (*gráfico 1*), está situada na média do país. O IDH em Rio Verde (0,726), Jataí (0,740) e Mineiros (0,744) fica próximo ao da média brasileira (0,75), mas o índice é baixo em Palestina de Goiás, Doverlândia e Portelândia, com 0,545, 0,547 e 0,570, respectivamente. O IDH mede somente a escolaridade (grau de maturidade educacional), a longevidade da população e a renda.

Para a identificação de um *cluster*, deve-se observar e analisar:

- a presença de uma grande empresa ou uma concentração de empresas semelhantes;
- a cadeia produtiva vertical de empresas e instituições;
- as relações horizontais de complementaridades entre

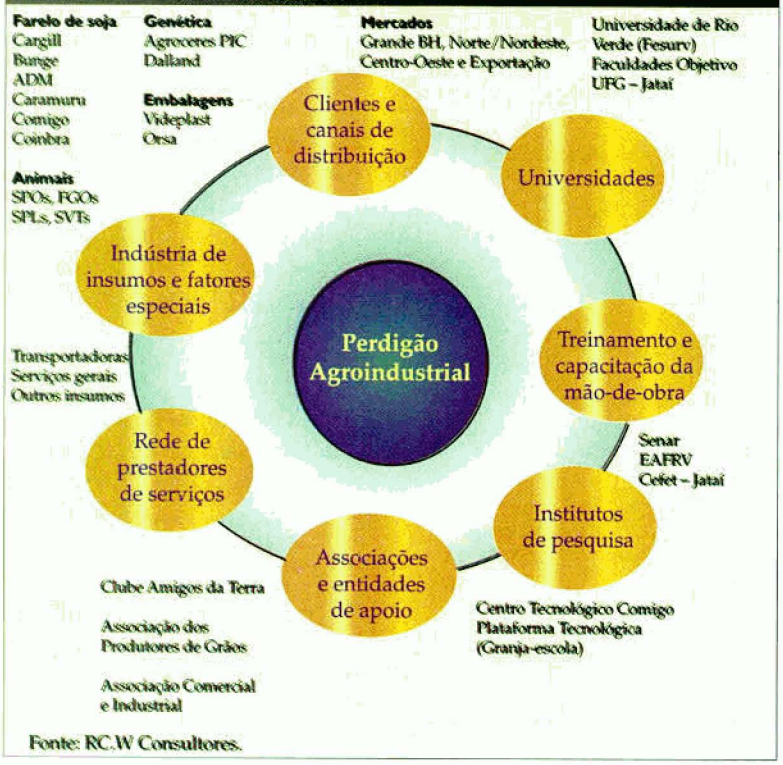
empresas de diferentes setores;

- as instituições supridoras de qualificações especializadas; e
- as agências governamentais e outros órgãos regulatórios.

A figura 1 apresenta de forma esquemática o *agricluster* do sudoeste de Goiás, que gira em torno de uma das maiores companhias de alimentos (especialmente carnes de aves e suínos) do país, a Perdigão. Os mais recentes investimentos na região são os da Perdigão (indústria e rede de produtores integrados), Orsa (fábrica de embalagens), Videplast (fábrica de embalagens), Cervejaria Malta (bebidas), Rinco (refrigerantes), Frigorífico Margem (base exportadora) e Brasilata.

Também algumas companhias locais têm apresentado dinamismo nos investimentos, como a Comigo, a Transportadora Brasil Central (cujo grupo também é proprietário da única administradora de cartões de crédito original de Goiás, o Brasil Card) e outras. Grandes indústrias de processamento e *tradings* multinacionais e brasileiras, como Coinbra, Cargill, Caramuru, ADM e Bunge mantêm ativos instalados no sudoeste de Goiás. Enfim, concentra-se na microrregião um conjunto variado de produtores e companhias no complexo de grãos e carnes.

Fig. 1. O *agricluster* de carnes de aves e suínos no sudoeste de Goiás



Fonte: RC.W Consultores.

Perdigão, a empresa líder

A Perdigão cresceu 35% em 2001, registrando um faturamento bruto de R$2,8 bilhões. A companhia obteve lucro líquido de R$168 milhões em 2001, desempenho 270% superior ao verificado no ano anterior. As exportações somaram R$1,03 bilhão, com crescimento de 102% em valor e de 39% em quantidade em relação a 2000, totalizando embarques de 339 mil toneladas. No mercado interno, as vendas cresceram 13%, ficando em R$1,75 bilhão. Em 2001, as vendas de frigorificados somaram 799,1 mil toneladas ante 687,2 mil toneladas em 2000. Os produtos elaborados representaram 54% da receita líquida. Em 2002, a empresa deverá contratar pelo menos mais mil novos funcionários, que se juntarão aos 22.377 contabilizados ao final de 2001. Os números da empresa estão reunidos na tabela 1.

O complexo industrial de Rio Verde (GO), conhecido como Projeto Buriti, opera desde junho de 2000 e reúne as unidades de produção verticalizadas (abate e processamento de aves e suínos na mesma planta industrial, visando à redução de custo fixo), fábrica de rações, incubatório, e parte dos fornecedores diretos, todos localizados no mesmo distrito industrial. A estrutura própria conta ainda com armazéns de grãos, granja de matrizes de aves e granja de avós (expansão da granja de Rio Claro, SP). Em maio de 2002 empregava pouco mais de 3 mil funcionários (aproximadamente 14% do total da companhia), com previsão de contratação de mais 500 pessoas até o fim do ano.

A Perdigão investiu R$131,5 milhões em 2001, dos quais R$42 milhões no Projeto Buriti, para a implementação de novas linhas de industrializados e novas etapas dos projetos agropecuário e ambiental. A unidade de Rio Verde representou, em 2001, 10% do volume total produzido pela empresa. A produção no final de 2001

1. Perdigão: dimensão dos negócios em 2001

Unidades industriais (carnes)	13
Unidades industriais (soja)	2
Fábricas de rações	7
Incubatórios	14
Produtores integrados (aves)	3.659
Produtores integrados (suínos)	2.633
Filiais (compra de grãos)	20
Abate de aves (milhões de cab.)	359
Abate de suínos (mil cab.)	2.479
Frigorificados de aves (mil t)	451
Frigorificados de suínos/bovinos (mil t)	366
Outros processados (mil t)	12
Rações e concentrados (mil t)	2.097
Pintos de um dia (milhões de unidades)	377
Esmagamento de soja (mil t)	523
Óleo refinado (mil t)	85
Óleo degomado (mil t)	96

Fonte: Perdigão.

2. Perdigão: fornecedores de equipamentos do Projeto Buriti

Equipamentos	Fornecedor	Origem
1. Linha de abate – suínos	Banss	Europa (Alemanha)
2. Linha de abate – aves	Stork	Europa (Holanda)
3. Caldeiras	H. Bremmer	Brasil (Santa Catarina)
4. Tratamento de efluentes	Brasmetano	Brasil (São Paulo)
5. Fábrica de rações	Buhler	Europa (Suíça)
6. Fábrica de subprodutos	Intecnial	Brasil (Rio Grande do Sul)
7. Incubatório	Casp	Brasil (São Paulo)

Fonte: Perdigão.

equivalia a 30% da meta de 260 mil toneladas de carnes processadas prevista para 2003, operando a plena capacidade.

O empreendimento ampliará em 30% a capacidade atual de produção de frigorificados da empresa e gerará um faturamento de cerca de R$700 milhões, em 2003. A indústria foi aprovada para exportar para o mercado europeu, apesar de o foco não ser a exportação. O investimento total da Perdigão será de R$400 milhões e outros R$150 milhões serão aplicados por produtores rurais e transportadores integrados. No primeiro trimestre de 2002, o Projeto Buriti já recebeu R$7,4 milhões em investimentos, para a implementação de linhas, como a de hambúrgueres, projetos de produtividade e sistema de difusão genética.

Os fornecedores instalados no distrito industrial são a Videplast (embalagens plásticas), a Orsa (embalagens de papelão) e empresas locais de manutenção industrial e de equipamentos de granjas. Os serviços terceirizados abrangem ainda:

- transporte de rações, leitões, pintos de um dia, aves e suínos para abate, produtos acabados para o porto e praças do mercado interno, preferencialmente por meio de pequenos e médios transportadores locais; e
- restaurante, lavanderia, limpeza e segurança patrimonial (fornecimento local).

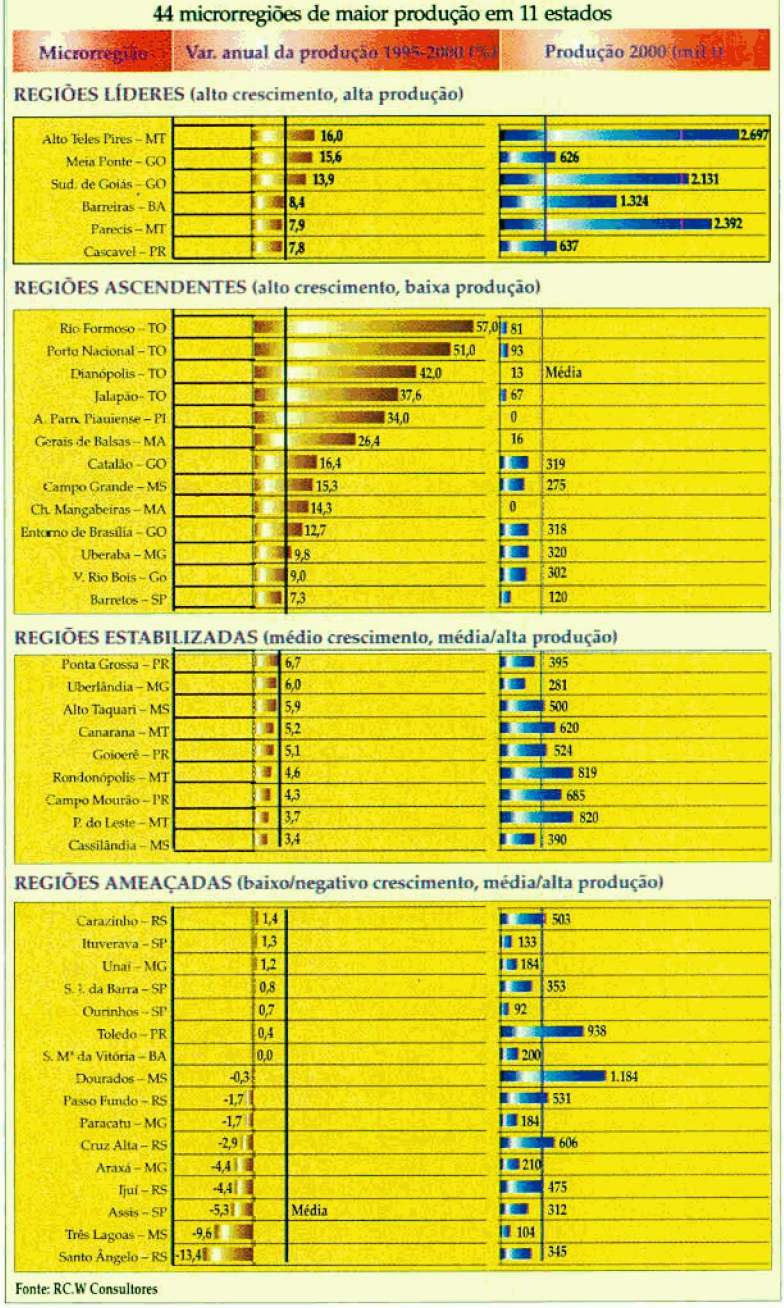
O frigorífico foi projetado pela empresa especializada alemã Falkenstein Architekten + Ingenieure, mas a construção e a compra dos equipamentos foram divididas entre vários fornecedores. As empresas envolvidas nas obras, todas de capital nacional, foram: Encalso (terraplanagem), Cassol e Vianni Ltda. (fornecimento de estacas), Ouristac Ltda. (execução do estaqueamento), CMC Engenharia e Construções (pré-fabricados), Racional Engenharia (obras do frigorífico), Gerwal Ltda. (estruturas metálicas), Jayro Pinto (construção de granjas) e Kade Engenharia e Construções (granjas e fábrica de rações). Os fornecedores de equipamentos para a unidade industrial são mostrados na tabela 2. Os equipamentos para as granjas de aves são da Cumberland / Avemarau (Estados Unidos / Brasil) e da Casp (Brasil).

Um dos aspectos essenciais do Projeto Buriti é a organização do suprimento de aves e suínos para abate. A produção é feita exclusivamente por terceiros, através de diversos sistemas de integração e contratos, cujos números de produtores integrados e de módulos estão mostrados na tabela 3. Os sistemas são os seguintes:

- Sistema de produção de leitões (SPL): 47 integrados que alojam as cerca de 27 mil matrizes de suínos para a produção de leitões que são transferidos para as unidades de engorda (SVT);

Fig. 2. Brasil: produção de soja em 2000 e taxa média de variação da produção de soja 1995-2000

44 microrregiões de maior produção em 11 estados



Fonte: RC.W Consultores

3. Perdigão: sistema de integração no sudoeste de Goiás

	SPO		FGO		SPL		SVT	
Localidade	Nº módulos	Integrados	Nº módulos	Integrados	Nº matrizes	Integrados	Nº módulos	Integrados
Rio Verde	8	16	254	52	18.150	31	67	17
Aparecida do Rio Doce	-	-	32	4	3.300	6	32	5
Montivídiu	-	-	2	1	3.300	6	16	4
Santo Antônio da Barra	-	-	44	6	-	-	24	5
Santa Helena de Goiás	-	-	16	3	1.100	2	8	2
Maurilândia	-	-	6	1	-	-	4	1
Quirinópolis	-	-	8	1	-	-	-	-
Cachoeira Alta	-	-	-	-	1.100	2	-	-
Castelândia	-	-	-	-	-	-	4	1
Jataí	-	-	-	-	-	-	16	4
Total	8	16	362	68	26.950	47	171	39

Fonte: Perdigão.
SPO = Sistema de produção de ovos (incubáveis).
FGO = Granjas de frangos.
SPL = Sistema de produção de leitões (em Rio Verde refere-se ao número de matrizes alojadas).
SVT = Sistema vertical terminador.

4. Comigo: participação dos ramos de negócio no faturamento, 2001

Ramo	US$ milhões	%
Soja e derivados	190,9	49,6
Insumos	77,2	20,1
Lojas (peças e veterinária)	53,5	13,9
Ração	19,2	5,0
Milho	17,7	4,6
Leite e derivados	10,1	2,6
Algodão	9,0	2,3
Outros	5,2	1,3
Arroz e derivados	1,9	0,5
Total	384,7	

Fonte: Comigo.

- Sistema vertical terminador (SVT): 39 produtores integrados produzem em 171 módulos; essas granjas recebem os leitões produzidos e fazem a sua recria e terminação;
- Sistema de produção de ovos (SPO): a Perdigão, a partir do rebanho de aves avós, produz matrizes em Rio Claro (SP) e as transfere para recria em Rio Verde. Quando as matrizes entram em fase de postura para a produção de ovos incubáveis (e, conseqüentemente, de pintos de um dia), a empresa transfere parte dessas matrizes para 16 integrados na modalidade SPO; e
- Granjas para engorda de frango de corte (FGO): são 68 produtores integrados mobilizando 362 módulos.

A partir dos estudos realizados, a Perdigão definiu que o raio médio para a instalação de granjas seria de 80km, mas na prática a distância fica em 60km. A integração está concentrada em Rio Verde e nos seus municípios limítrofes: Montivídiu, Santa Helena, Jataí, Aparecida do Rio Doce, Acreúna.

A genética de suínos é fornecida em 80% pela Agroceres PIC (Brasil/Inglaterra) e 20% pela Dalland, empresa da Holanda atuante no país. A genética dos frangos de corte vem da Cobb Vantress (EUA). O fornecimento de farelo de soja é feito por terceiros, principalmente de Rio Verde, Jataí e Itumbiara (GO).

Os outros insumos são fornecidos por empresas diversas: metionina para rações (importada); sal, urucum, alho, cebola, pimenta e outros condimentos para embutidos (fornecimento nacional); carne bovina para embutidos (fornecimento local); tripas artificiais para embutimento (importada); tripas naturais (fornecimento nacional); e antibióticos e medicamentos para aves e suínos (fornecimento nacional, por laboratórios multinacionais e nacionais).

Nas relações intersetoriais, o Projeto Buriti destaca-se na geração e difusão de tecnologias diversas e nos projetos culturais. Em tratamento de dejetos, desenvolve pesquisas com a consultoria da Embrapa (Sete Lagoas, MG), que presta ainda assistência na aplicação e no monitoramento ambiental. Em Rio Verde mantém um espaço cultural denominado Espaço VIP.

A empresa instalou em 2002 o Centro de Excelência em Aves e Suínos (Granja-escola), com o objetivo de treinar e capacitar mão-de-obra, além de desenvolver testes e futuramente possibilitar a pesquisa aplicada às áreas de aves e suínos. A Granja-escola é um convênio entre a Perdigão, a Universidade de Rio Verde (Fesurv) e a Embrapa, com financiamento da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep).

5. Comigo: volumes negociados/produzidos por etapa de elaboração, 1999-2001

Produto	Unidade	Quantidade			Valor em 2001
		1999	2000	2001	US$ mil
Recebimento de produtos agropecuários					
Arroz	Mil t	12	8	4	Nd
Milho	Mil t	216	197	224	Nd
Soja	Mil t	357	354	400	Nd
Sorgo	Mil t	31	66	27	Nd
Feijão	Mil t	177	198	297	Nd
Algodão	Mil t	4	13	22	Nd
Sementes de soja	Mil t	2	4	3	Nd
Sementes de arroz	Toneladas	569	315	-	Nd
Leite *in natura*	Milhões de litros	26	23	21	Nd
Industrialização					
Soja (esmagamento)	Mil t	221	226	286	Nd
Óleo bruto	Mil t	41	42	55	Nd
Farelo de soja	Mil t	168	175	221	Nd
Óleo refinado	Mil t	37	33	42	Nd
Resíduo de óleo	Mil t	2	2	2	Nd
Leite	Milhões de litros	14	13	7	Nd
Rações	Mil t	35	47	63	Nd
Fertilizantes	Mil t	100	115	107	Nd
Comercialização					
Arroz	Toneladas	600	585	777	119
Milho	Mil t	4	6	7	5.889
Soja	Mil t	143	124	125	20.770
Sorgo	Mil t	8	13	32	1.442
Farelo de soja	Mil t	147	168	195	33.792
Óleo bruto	Mil t	3	9	11	3.756
Óleo refinado	Mil t	36	33	42	21.407
Rações	Mil t	27	51	63	8.057
Arroz beneficiado	Mil t	4	3	1	686
Sabão	Mil t	4	3	4	1.221
Pluma de algodão	Mil t	1	5	3	1.916
Caroço de algodão	Mil t	3	8	11	589
Fertilizantes	Mil t	86	115	112	18.512
Leite e derivados	-	Nd	Nd	Nd	4.248
Serviços					
Exames e atendimentos clínicos/cirúrgicos	Mil unidades	35	40	61	Nd
Fabricação de sal mineral	Mil t	14	17	14	Nd
Adubo/calcário/foliar/solos	Mil unidades	8	9	12	Nd
Planos técnicos	Unidades	344	481	439	Nd
Laudos de assistência técnica	Mil unidades	1	1	2	Nd
Assistência técnica	Mil unidades	3	3	4	Nd
Atendimento agronômico	Mil unidades	11	10	8	Nd

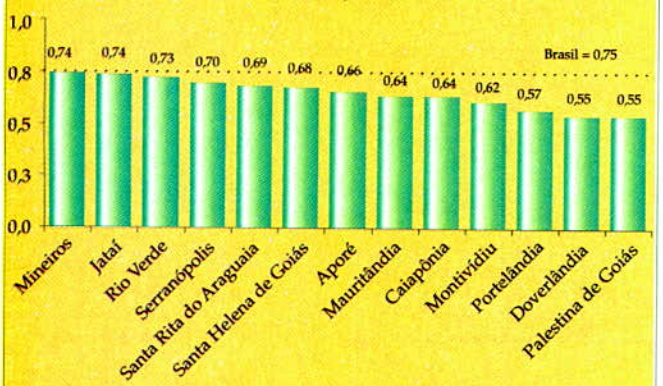
Fonte: Comigo.
Nd = não-disponível.

6. Cereal: volumes negociados por etapa de elaboração, 2001

Atividade	Volume (t/ano)
Armazenamento	
Soja, milho e sorgo	60.000t (3 unidades)
Produção	
Soja desativada	50.000
Sal mineral	2.000
Ração	6.000
Exportação (soja)	3.000
Comercialização	
Adubo	5.000
Sementes	2.000

Fonte: Cereal.

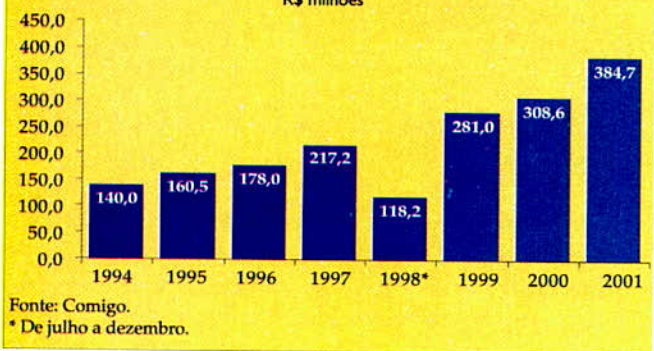
1. Sudoeste de Goiás: índice de Desenvolvimento Humano, 2001



Fonte: Secretaria de Estado do Planejamento e Desenvolvimento de Goiás.
Elaboração: Universidade de Rio Verde (Fesurv) e RC.W Consultores.

2. Comigo: evolução do faturamento, 1994-2001

R$ milhões



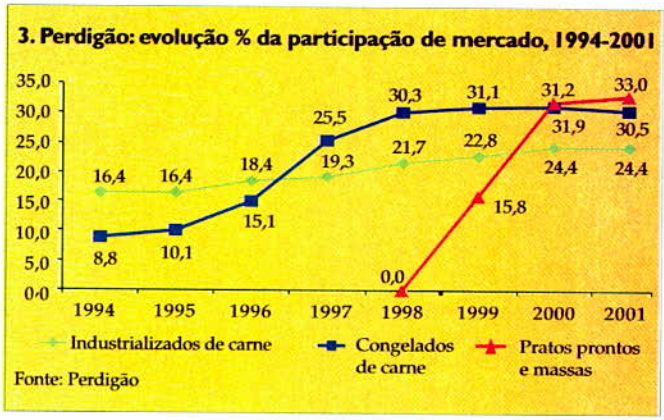
Fonte: Comigo.
* De julho a dezembro.

Por que Rio Verde

A companhia identificou a perspectiva de esgotamento da expansão da área de cultivo de grãos na região Sul e visualizou as vantagens competitivas na região do cerrado, considerando os seguintes atrativos de Goiás:

- grande disponibilidade de milho e soja: a região acumula excedentes e é exportadora líquida de grãos; há potencial para crescimento da área cultivada; a produtividade agrícola é alta e o uso de práticas conservacionistas e o plantio direto permitem a sua evolução;
- ausência de grandes concorrentes no processamento de aves e suínos (Frango Gale e Frango Fabril atuam em Jataí, no estado);
- clima, solo e relevo: regularidade pluviométrica, com chuvas de 1.500mm/ano; temperatura média de 21-22°C, com baixa amplitude térmica e baixa umidade relativa do ar, propiciando conforto térmico ao animal, condição básica para atingir alta produtividade; alta taxa de mineralização do solo e constância durante o ano, em função da ausência de frio, possibilitando o aproveitamento de dejetos de suínos e cama de frango como fertilizantes e fornecedores de matéria orgânica ao solo, sem agressão ambiental; a topografia plana ou suavemente ondulada favorece a instalação de granjas com maior capacidade de alojamento (ganho em escala), e permite o transporte (rações, animais vivos) com veículos de maior capacidade de carga – caminhões *trucados* e *romeu-julieta*;
- logística: a localização possibilita vantagens na distribuição de produtos acabados para o interior de São Paulo, Distrito Federal, Triângulo Mineiro, Grande Belo Horizonte, bem como para regiões de expansão de consumo no Centro-Oeste, Norte e Nordeste; e
- disponibilidade de capital: linha de crédito para investimento pelo produtor rural e demais empresários, em condições diferenciadas de juros e prazos através do Fundo Constitucional do Centro-Oeste (FCO).

3. Perdigão: evolução % da participação de mercado, 1994-2001



Fonte: Perdigão

Segundo a Perdigão, os incentivos fiscais, apesar de significativos, não foram considerados no estudo de viabilidade econômico-financeira do projeto, e não foram determinantes para a decisão de implantar o projeto em Goiás.

As principais dificuldades enfrentadas durante a instalação da unidade industrial de Rio Verde foram:

- os aspectos culturais da região eram totalmente diferentes da região Sul do país, onde viceja o sistema de integração baseado em pequenos produtores, muito diferente do modelo que se aplicaria nos cerrados, envolvendo médios e grandes produtores rurais profissionais;
- a inexistência de mão-de-obra qualificada em cada uma das etapas do projeto; e

7. Brasil e regiões: produção agrícola, 1990-2000

Produtos selecionados

Lavoura	Localidade	1990	1995	2000	Var. anual (%)
Algodão herbáceo em caroço (mil t)	Brasil	1.783	1.442	2.007	1,19
	Goiás	60	157	254	15,59
	Sudoeste de Goiás	21	76	57	10,36
	Mato Grosso	58	87	1.003	33,06
	Rondonópolis	5	25	225	46,06
	Primavera do Leste	-	2	212	162,35
	Paraná	853	530	125	-17,44
	Ibaiti	146	85	40	-12,23
Arroz em casca (t)	Brasil	7.421	11.226	11.135	4,14
	Goiás	308	420	295	-0,44
	Sudoeste de Goiás	47	126	76	5,00
	Mato Grosso	421	762	1.852	15,97
	Alto Teles Pires	19	172	459	37,35
	Parecis	80	111	239	11,57
Milho em grão (t)	Brasil	21.348	36.267	32.321	4,23
	Goiás	1.848	3.477	3.659	7,07
	Sudoeste de Goiás	539	1.353	1.538	11,05
	Mato Grosso	619	1.226	1.430	8,73
	Alto Teles Pires	22	195	513	36,93
	Primavera do Leste	37	200	158	15,46
	Paraná	5.161	8.988	7.354	3,61
	Guarapuava	455	788	760	5,27
Soja em grão (t)	Brasil	19.898	25.683	32.821	5,13
	Goiás	1.258	2.147	4.093	12,52
	Sudoeste de Goiás	705	1.110	2.131	11,70
	Mato Grosso	3.065	5.491	8.774	11,09
	Alto Teles Pires	579	1.282	2.697	16,63
	Parecis	622	1.639	2.392	14,42
	Paraná	4.650	5.694	7.188	4,45
	Toledo	747	918	938	2,30

Fonte: IBGE.

- a contrapartida governamental permanece incompleta na implantação ou melhorias na infra-estrutura (energia elétrica, estradas vicinais, acessos, avenida perimetral, estradas principais e outras).

A força da Comigo

Sediada no município de Rio Verde, em Goiás, a Cooperativa Mista dos Produtores Rurais do Sudoeste Goiano (Comigo) foi fundada em 1976 por 67 produtores. Em 2001 a cooperativa tinha 4.126 cooperados, numa área de abrangência composta pelos seguintes municípios e estrutura:

- Rio Verde: sede administrativa, seção de peças, seção de veterinária, armazéns, indústrias de processamento de soja (moagem e refino), indústria de laticínios, fábrica de sabão, usina de beneficiamento e empacotamento de arroz, laboratório de análises clínicas, veterinárias e de solos, unidade de beneficiamento de sementes, fábrica de rações, unidade de descaroçamento de algodão, misturador de fertilizantes, Comigo Florestal I e II, loja de insumos e Centro Tecnológico Comigo;
- Acreúna, Indiara, Montividiu e Paraúna: loja agropecuária e armazéns;
- Jandaia e Serranópolis: loja agropecuária; e
- Jataí: loja agropecuária, armazéns e unidade industrial de sal mineral.

Em 2001, a Comigo detinha um capital social de R$61 milhões, 29% superior ao de 2000. O patrimônio líquido

8. Brasil e regiões: rebanho e produção animal selecionada, 1990-2000

Rebanho/produto	Localidade	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Var. anual (%)	Var. anual (%)
Bovino (mil cabeças)	Brasil	147.102	161.228	158.289	161.416	163.154	164.621	169.876	1,45	1,78
	Sudoeste de Goiás, GO	2.846	2.861	2.336	2.369	2.647	2.689	2.599	-0,91	2,69
	Rio Verde, GO	590	500	422	423	440	446	440	-2,89	1,05
Suíno (mil cabeças)	Brasil	33.623	36.062	29.202	29.637	30.007	30.839	31.562	-0,63	1,96
	Sudoeste de Goiás, GO	161	125	103	104	107	187	251	4,51	24,89
	Rio Verde, GO	25	16	28	29	29	105	91	14,02	33,92
Galinhas (mil cabeças)	Brasil	174.508	188.367	178.528	179.629	175.852	180.194	183.495	0,50	0,69
	Sudoeste de Goiás, GO	373	452	190	191	195	198	627	5,35	34,85
	Rio Verde, GO	100	90	50	51	51	51	480	16,98	76,02
Galos, frangas, frangos e pintos (mil cabeças)	Brasil	371.727	541.164	549.559	580.993	589.370	624.381	659.246	5,90	4,65
	Sudoeste de Goiás, GO	515	641	475	1.825	2.355	3.207	6.036	27,90	88,83
	Rio Verde, GO	190	200	130	130	130	373	2.740	30,59	114,27
Leite (mil litros)	Brasil	14.484	16.474	18.515	18.666	18.694	19.070	19.767	3,16	1,65
	Sudoeste de Goiás, GO	116	185	217	221	242	247	250	7,94	3,54
	Rio Verde, GO	24	38	53	53	55	56	56	9,02	1,48
Ovos de galinha (mil dúzias)	Brasil	2.051	2.359	2.288	2.444	2.316	2.445	2.516	2,07	2,41
	Sudoeste de Goiás, GO	2	2	2	2	2	2	7	15,98	45,02
	Rio Verde, GO	0,5	0,45	0,25	0,25	0,25	0,25	5	26,99	116,13

Fonte: IBGE.

somou R$113,6 milhões em 2001, ante R$92 milhões em 2000 (crescimento de 23,5%). O faturamento da cooperativa é crescente desde 1994 (*gráfico 2*), sendo diversificado em nove ramos de negócios.

Os negócios com a soja representaram cerca de 50% do faturamento da Comigo em 2001 (*tabela 4*), vindo a seguir a venda de insumos (20%) e os negócios do varejo especializado (peças e produtos veterinários), com 14%.

A diversificação dos negócios da Comigo é patente (*tabela 5*), pois ela recebe produtos agropecuários, os industrializa e comercializa e, além disso, vende serviços gerais, como assistência técnica, num montante de operações que a coloca entre as maiores cooperativas do Brasil. Adicionalmente, a Comigo mantém *joint venture* com a Dalland, num núcleo produtor de genética de suínos.

A cooperativa tem capacidade de armazenamento de 721 mil toneladas de produtos agrícolas e de 44 mil toneladas de fertilizantes, em unidades espalhadas por todo o sudoeste de Goiás. Além de atender à demanda local e do estado, os principais mercados para seus produtos são: São Paulo, Triângulo Mineiro, Grande Belo Horizonte, Mato Grosso, Pará, Maranhão, Rio de Janeiro e Distrito Federal.

Outras empresas locais

Além das grandes companhias, médias e pequenas empresas atuam de forma verticalizada na região. É o caso da Cereal Comércio Exportação e Representações Agropecuárias, que atua com armazenamento, processamento e comercialização de produtos agrícolas e insumos (*tabela 6*).

O dono da empresa, Evaristo Baraúna, possui também uma propriedade rural onde produz soja (2,4 mil toneladas), milho (3 mil toneladas) e sorgo (800 toneladas) e explora uma granja de suínos com 1.200 matrizes com produção mensal de 2,3 mil leitões vendidos à Perdigão. A produção da fazenda é totalmente absorvida em Rio Verde.

Os clientes do armazenamento estão localizados numa área de abrangência de até 60km e são atendidos em três unidades da Cereal. A comercialização de fertilizantes e sementes é totalmente realizada em Rio Verde, ao contrário das vendas de produtos industrializados, 60% destinadas a Goiás e 40% para outros estados do país. A empresa acredita que Goiás tende a absorver 100% dessa produção. Tais números corroboram a forte importância da demanda local, fator crítico para a competitividade de um *agricluster*.

9. Sudoeste de Goiás: utilização de insumos químicos/biológicos/naturais, 2002

Insumo/atividade	Cultura	
	Soja	Milho
Herbicida – preparo de solo	1.356.321t ou 452.104 litros	484,3t
Herbicida – tratos culturais	36,2t ou 723.366 litros	484,3t ou 322.910 litros
Fungicida – plantio	144.673 litros	-
Fungicida – tratos culturais	452.104 litros	-
Inoculante – plantio	904.208 doses	-
Inseticida – plantio		116.247 litros
Inseticida – tratos culturais	45,2 t ou 542.524 litros	242.182 litros
Espalhante	45.210 litros	
Semente	58.778t	5.812,3t
Fertilizante - plantio	325.514t[1]	96.873t[2]
Fertilizante - cobertura		58.123,8t[3]

Fonte: Informações de mercado. Elaboração: Universidade de Rio Verde (Fesurv).

[1]A fórmula do adubo de plantio para a soja é 02-20-18 + FTE.
[2]A fórmula do adubo de plantio para o milho é 08-20-18 + Zn.
[3]Adubação de cobertura feita com Uréia 45-00-00.

10. Sudoeste de Goiás: consumo de energia elétrica, 2000

Em Mwh

Consumo	Goiás	Sudoeste de Goiás	Rio Verde	Jataí	Santa Helena de Goiás	Mineiros	Outros municípios
Residencial	2.308.752	160.765	64.083	39.085	16.162	17.566	23.869
% sobre o total	35,45	32,9	33,2	34,63	28,98	49,03	25,95
Industrial	1.673.198	109.395	50.572	27.686	18.242	1.877	11.018
% sobre o total	25,69	22,36	26,2	24,53	32,71	5,24	11,98
Comercial	1.041.732	93.336	40.022	20.041	6.724	7.548	19.001
% sobre o total	15,99	19,08	20,74	17,76	12,06	21,07	20,66
Rural	293.995	63.812	20.662	8.860	6.806	3.801	23.683
% sobre o total	4,51	13,05	10,71	7,85	12,2	10,61	25,7
Outros	1.195.472	61.860	17.664	17.198	7.838	5.032	14.128
% sobre o total	18,36	12,65	9,15	15,24	14,05	14,05	15,71
Total	6.513.149	489.168	193.003	112.870	55.772	35.824	91.969

Fonte: Secretaria de Estado do Planejamento e Desenvolvimento. Elaboração: Universidade de Rio Verde (Fesurv).

A presença do governo

O sudoeste de Goiás conta com postos avançados de praticamente todas as esferas do governo estadual. A maior proximidade tem sido com as secretarias de estado da Agricultura, do Planejamento e Desenvolvimento e da Ciência e Tecnologia, que têm desenvolvido projetos de pesquisa aplicada ao arranjo produtivo de grãos, aves e suínos, em parceria com entidades de pesquisa nacionais e estaduais, e instituições de ensino estaduais e regionais.

Entre os dias 15 e 17 de abril último, por exemplo, foi realizado um *workshop* em Rio Verde sobre o projeto de instalação da Plataforma Tecnológica do sudoeste de Goiás. O projeto tem o apoio de 30 entidades públicas e privadas:

- públicas federais: Ministério da Ciência e Tecnologia, Financiadora de Estudos e Projetos, Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, Ministério da Integração Nacional, Universidade Federal de Goiás, Companhia Nacional de Abastecimento e Escola Agrotécnica Federal de Rio Verde;
- públicas estaduais: Secretaria de Estado da Ciência e Tecnologia, Secretaria de Estado da Agricultura, Secretaria de Estado da Indústria e Comércio, Secretaria de Estado do Planejamento e Universidade do Estado de Goiás;
- públicas municipais: Prefeitura de Rio Verde, Prefeitura de Jataí e Universidade de Rio Verde;
- privadas: Perdigão, Comigo e Universidade Católica de Goiás; e

11. Sudoeste de Goiás: instituições de ensino superior, 2002

Instituições	Cursos	Cidade
Universidade de Rio Verde (Fesurv)	Administração, biologia, agronomia, economia, zootecnia, matemática, contabilidade, direito e ciência da computação	Rio Verde
Universidade do Estado de Goiás (UEG)	Administração em agronegócios, matemática e sistemas de informação	Santa Helena de Goiás
Universidade Federal de Goiás (UFG)	Agronomia, biologia, veterinária, matemática e geografia	Jataí
Faculdades Objetivo	Administração com habilitação em comércio exterior e com habilitação em marketing	Rio Verde
Faculdade Almeida Rodrigues	Administração em agronegócios e administração e análise de sistemas	Rio Verde
Fimes	Administração, agronomia e ciências da computação, contabilidade e engenharia florestal	Mineiros
Cesut	Administração e direito	Jataí

Fonte: Universidade de Rio Verde (Fesurv).

- não-governamentais: Agência Rural, Clube Amigos da Terra, Agência Ambiental de Goiás, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência, Sindicato Rural de Rio Verde, Serviço Nacional do Comércio, Associação dos Produtores de Grãos e Grupo Associado de Pesquisa do Sudoeste Goiano.

No *workshop* foram discutidas questões como gargalos tecnológicos da região: pós-colheita e qualidade de grãos; recebimento, secagem e armazenamento de grãos; alimentação e sanidade animal; e conservação ambiental. Para cada um desses assuntos dois especialistas de instituições diferentes apresentaram sugestões técnicas.

Como resultado da interação entre empresas e entidades destaca-se também o recém-inaugurado Centro Tecnológico da Comigo. Em 2001, foram investidos R$500 mil em aquisição de equipamentos, máquinas, construções, instalações, implantação e na organização das visitações públicas. O centro dispõe de uma área de 169 hectares para a experimentação e difusão de tecnologias agropecuárias e a condução de pesquisas para o desenvolvimento de novas variedades de soja, algodão, trigo e milho. Cerca de 800 experimentos foram instalados em parcerias com empresas do setor de insumos e instituições de pesquisa e ensino. Entre esses parceiros destacam-se Pioneer, Dupont, Monsanto, Agroceres, Basf, Bayer, Milenia, Aventis, Embrapa, Universidade de Rio Verde (Fesurv), Agência Rural, Coodetec, CPTA e Fundação GO.

José Henrique Stringhini, da Universidade Federal de Goiás (UFG) e membro da Associação Goiana de Avicultura, afirma que o corpo de pesquisa aplicada à avicultura na UFG conta com quatro doutores, um mestre, quatro estudantes de mestrado, dois estudantes de doutorado e dois técnicos, e já tem produção realizada de 62 publicações, dois *softwares* e dois *sites* técnicos.

A atuação federal pode ser vista através do CNPq, que aplicou, em 2001, R$3,75 milhões em bolsas e auxílios à pesquisa no estado de Goiás, sendo R$1,35 milhão na chamada Coordenação de Agropecuária e do Agronegócio.

Atuam também na região instituições locais de ensino e pesquisa voltadas à formação de capital humano, destacando-se Fesurv, Faculdades Objetivo, Faculdade Almeida Rodrigues e Escola Agrotécnica Federal de Rio Verde, em Rio Verde; a Fimes (Mineiros); Universidade do Estado de Goiás (Santa Helena de Goiás); o Cesut, o Cefet e o *campus* avançado da Universidade Federal de Goiás (todos em Jataí).

Uma das instituições privadas mais representativas de Rio Verde é a Associação dos Produtores de Grãos (APG). Segundo seu presidente, Flávio Faedo, a entidade agrupa 645 produtores, cerca de 30% do total de Rio Verde, sendo que 100 produtores têm participação efetiva no cotidiano da associação. A entidade representa produtores com uma área total de 52 mil hectares, mantida com uma contribuição voluntária (R$2/ha).

O Clube Amigos da Terra trabalha para a disseminação do plantio direto, um dos pontos fortes da produção de grãos na região, devido ao menor custo operacional, maior proteção do solo, menor uso de máquinas e vantagens do ponto de vista ambiental. A principal ação do clube é o Encontro do Plantio Direto, bienal, que terá em 2003 a sua sexta edição. Em 2001, foram mais de mil participantes, sendo aproximadamente 60% de outros estados, o que transforma Rio Verde num pólo irradiador do plantio direto no Brasil e no mundo. Neste sentido realiza também a I Jornada Tecnológica, entre 17 e 23 de julho de 2002. Para os próximos anos, o clube pretende aumentar os investimentos em marketing e aumentar as parcerias nas pesquisas de tecnologias.

O município de Rio Verde conta ainda com a Associação Comercial e Industrial, que vem realizando há 16 anos a Feira de Indústria, Comércio e Prestação de Serviços de Rio Verde (Sudoexpo). Na edição de 2002, realizada entre o fim de abril e o início de maio, aproximadamente 60 mil pessoas percorreram os estandes, gerando negócios de R$40 milhões. Foram montados 108 estandes e um auditório para 350 pessoas. A entidade conta com 600 associados, sendo 400 ativos. Segundo o

12. Brasil, soja: produção em 2000 e taxa média de variação da produção entre 1995-2000

Quarenta e quatro microrregiões de maior produção em 11 estados

	Análise do ambiente interno do *agricluster*		Análise do ambiente externo do *agricluster*	
Dimensão	Pontos fracos	Pontos fortes	Ameaças	Oportunidades
1. Condições dos fatores de produção	Baixa especialização da mão-de-obra para a criação animal	Presença no local de fornecedores qualificados (insumos, produtores de grãos, integrados, embalagens etc.)	Instabilidade dos preços de milho e soja	Expansão do rebanho de aves e suínos na região
		Grande disponibilidade de matérias-primas para ração	Poucas empresas atuando na compra dos produtos agrícolas	Formação de grupos de compras de insumos
	Gargalos persistem nos processos pós-colheita, qualidade dos grãos e não adaptação da tecnologia animal do sul para o sudoeste de Goiás	Ganhos de economias de escala e alta tecnologia na produção de aves, suínos e grãos	Falta de foco e de coordenação e baixo volume de investimento em pesquisa e desenvolvimento de tecnologias locais	Manutenção das vantagens em custos nos grãos sobre regiões concorrentes e ações sinérgicas e coordenadas na área tecnológica
	Falta de conhecimento sobre a viabilidade do uso de dejetos em grande escala	Utilização de dejetos da criação animal como fator de fertilização nas lavouras	Desinformação sobre os impactos ambientais das novas tecnologias e processos produtivos	Desenvolvimento de tecnologia local
	Má qualidade das estradas vicinais aumenta o custo do frete para retirada dos animais	Infra-estrutura, equipamentos sociais, vigor econômico e desenvolvimento humano da cidade pólo (Rio verde)	Baixo investimento do governo em infra-estrutura de transporte	Boa estrutura de armazenagem no estado
2. Condições da demanda	Mercado consumidor de carnes no local e no estado é pequeno	O foco da Perdigão são os mercados de Minas Gerais, Goiás e demais estados do Centro-Oeste, e Norte e Nordeste	Baixo crescimento econômico e manutenção de restrições de acesso ao mercado no exterior	Mercado de carnes continuará crescendo no Brasil e no mundo, com aumento da participação de mercado do país
		Afora as carnes, a empresa pretende produzir outras linhas de produtos na fábrica de Rio Verde		Construção de economias de escopo na produção e distribuição de novos produtos alimentares
3. Concorrência e rivalidade	Concorrentes têm muita reputação, com produtos bons e excelente imagem de marca	A Perdigão está ganhando mercado da concorrência, aumentando as vendas internas e as exportações	Concorrência desleal das empresas que trabalham na informalidade	Reforma tributária para restaurar a ética nos negócios
	Inexistência de outras integrações no local dificulta a comparação e o aprendizado para maior eficiência	Não há concorrência predatória entre as empresas líderes	Eventual entrada no mercado de grandes empresas globais	Alianças estratégicas para aumentar a exportação (caso recente entre Sadia e Perdigão)
4. Setores correlatos e de apoio, políticas e coordenação	Nível de coordenação e de relacionamento entre entidades e empresas ainda deixa a desejar	Espírito de boa vontade entre os agentes econômicos e na comunidade	Eventual influência negativa de questões político-partidárias e melindres pessoais	Análise competitiva e formulação de um plano de desenvolvimento local (adensamento de cadeias e avanços no *agricluster*)
	Descumprimento ou atraso na execução de investimentos públicos pré-acordados	Vantagem privada criada pelos incentivos fiscais dos governos	Política tributária penaliza os alimentos	Criação de entidade intermédia para mobilizar novas iniciativas para o desenvolvimento local
	Problemas na concessão de empréstimos aos produtores (endividamento e falta de garantias)	Grandes indústrias e *tradings* financiam o agricultor	Falta de financiamento para giro e investimento, a taxas compatíveis	Disponibilidade de recursos do Fundo do Centro-Oeste
	Falta de informação detalhada sobre a cadeia de custos e de valor dos negócios locais	Iniciativas em andamento de universidades, pesquisadores e instituições	Comportamento refratário das empresas e associações em fornecer informações precisas	Criação de uma cultura pioneira de informação e conhecimento em *agricluster* no Brasil

presidente da entidade, Rubens Barroso, a Associação Comercial e Industrial de Rio Verde (Acirv) tem como projeto um sistema de informação sobre o comércio e a indústria locais.

Análise da posição competitiva[1]

Desde a década de 1980, a soja e o milho são os principais produtos agrícolas do sudoeste de Goiás, viabilizando a exportação para atender às indústrias de óleo e à crescente produção de ração para gado, suínos e aves. Por sua vez, a ampliação da capacidade de processamento da soja e milho potencializou a produção agroindustrial e o desenvolvimento de outras atividades, como a suinocultura e a avicultura.

Atribui-se um peso muito grande ao fato de que no sudoeste de Goiás é possível trabalhar com custos de produção competitivos. Contudo, há que destacar que tal competitividade é alcançada também em função da associação entre o investimento em capital humano e a geração e difusão de tecnologias, entre outros fatores, que criam o ambiente propício à construção de vantagens competitivas.

Para o levantamento da posição competitiva do sudoeste de Goiás foram reunidas informações sobre cinco atributos fundamentais, baseados no modelo "diamante" de Porter:

- identificação da matriz produtiva da região;
- análise das condições dos fatores de produção;
- análise das condições da demanda;
- identificação da concorrência e contexto da rivalidade; e
- atuação dos setores relacionados e de apoio (*ver seção A presença do governo*).

A matriz produtiva

Depois da expansão na produção de grãos, o período recente mostra saltos importantes no rebanho de aves e suínos. Enquanto em 2000 a produção de milho e soja somava 3,7 milhões de toneladas, em 2002 deve chegar a 4,1 milhões de toneladas (38% do estado), em uma área cultivada de 1,2 milhão de hectares (52% do estado).

A soja e o milho superam as lavouras de arroz e algodão (*tabela 7*), em função dos grandes investimentos realizados em tecnologias avançadas. Segundo informações locais, produtos como feijão, sorgo, trigo, girassol e tomate têm participação importante no portfólio dos produtores.

No geral, a produção agrícola do sudoeste de Goiás cresceu acima da média brasileira em todos os quatro produtos. No caso da soja, a microrregião não fica tão distante da de maior crescimento: cresceu 11,7% ao ano contra 16,6% da microrregião de Alto Teles Pires, no Mato Grosso.

Na evolução do rebanho, mostrada na tabela 8, fica visível o *boom* observado na segunda metade da década de 90. Em Rio Verde, o rebanho suíno cresceu em média 14% ao ano, entre 1990 e 2000, e 34% entre 1996 e 2000. Já o rebanho de galinhas cresceu 17% ao ano entre 1990 e 2000 e 76% entre 1996 e 2000. O rebanho de aves saltou bruscamente em 2000, quando entrou em operação a unidade industrial da Perdigão. Esses números indicam o poder de nucleação de uma grande empresa integradora num *agricluster* em formação.

A região é também uma bacia leiteira tradicional e, mais importante, em expansão. Em 2000 a produção foi de 250 milhões de litros, mais do que dobrando em uma década.

Os fatores de produção

Apresentam-se, a seguir, informações referentes aos fatores de produção do *agricluster* de carnes de aves e suínos no sudoeste de Goiás: matérias-primas; tecnologia, insumos e bens de capital; transportes; energia; comunicações; equipamentos sociais; e capital humano.

- *Suprimento de matérias-primas*

As informações apresentadas anteriormente na seção *Matriz produtiva* ressaltam a crescente disponibilidade de aves e suínos para abate pela Perdigão e a grande oferta de milho e farelo de soja, os itens mais importantes na formulação da ração animal.

Em Rio Verde, segundo o presidente da Associação dos Produtores de Grãos (APG), Fábio Faedo, cerca de 65% do milho produzido são absorvidos por compradores instalados na própria região, enquanto há cinco anos esse percentual era de 20%. No caso da soja, a absorção regional gira em torno de 20%, percentual que deve ser bastante alterado nos próximos anos já que a Caramuru e a Comigo pretendem duplicar a captação e o processamento local. De forma geral, grande parte da produção de soja e milho da região, mesmo passando por agentes locais, ainda é remetida para outros mercados.

Um ponto fraco do *agricluster* de carnes de Rio Verde é a instabilidade do abastecimento local, pois a área plantada (milho e soja) oscila muito em função dos preços do mercado, o que não ocorre em Santa Catarina, onde existe um *agricluster* avançado de carnes de aves e suínos. Contudo, é possível argumentar que a criação de sistemas locais mais coordenados pode gerar demanda local mais garantida e a preços sustentados. Cabe aos agentes integradores se preocuparem com essa questão.

Ocorre ainda uma forte competição pela matéria-prima (grãos), considerando-se que cinco compradores dominam mais de 80% da oferta da região. Além disso, há pouca diferenciação de produtos, pois a soja precoce já não é vantagem para a região e a soja desativada ainda é pouco representativa (20% mais cara, mas com *mark-up* ainda não repassado ao produtor).

- *Tecnologia, insumos e bens de capital*

Os rendimentos por área alcançados nas culturas da soja e do milho pressupõem a utilização intensiva de tecnologias modernas. Estimativas de técnicos da Comigo e consultores agrícolas dimensionam o consumo regional de insumos na região (*tabela 9*).

4. Rio Verde: área financiada pelo Banco do Brasil, 1997-2001

(mil hectares)



Fonte: Banco do Brasil. Elaboração: RC.W Consultores.

5. Rio Verde: financiamento agrícola do Banco do Brasil, 1997-2001

(R$ milhões)



Fonte: Banco do Brasil. Elaboração: RC.W Consultores.

No sudoeste de Goiás a mecanização das lavouras é favorecida pela topografia, resultando no uso de máquinas e equipamentos até de última geração em todas as etapas, da semeadura à colheita. A partir do censo agropecuário do IBGE, de 1995/96, e considerando as estimativas dos principais revendedores de que ocorreu um incremento anual de 3% de lá para cá, calcula-se que, no fim de 2001, existiam cerca de 9,9 mil tratores, 4,3 mil máquinas de plantio e 2,2 mil colheitadeiras no sudoeste de Goiás.

Segundo consultores agrícolas, para cada 500 hectares cultivados com milho ou soja são necessárias, no mínimo, duas carretas graneleiras, uma com capacidade para duas e outra para cinco toneladas e um pulverizador de 2 mil litros. Considerando-se a área plantada de milho e soja (1.227 mil hectares), estima-se a necessidade de 4,9 mil carretas graneleiras e cerca de 2,5 pulverizadores viabilizarem a produção dos referidos grãos.

As grandes empresas fornecedoras de produtos para a agropecuária, como Agroceres, Aventis, Basf, Bayer, Bunge Fertilizantes, Cargill, Dow Agrosciences, Dupont, John Deere, Monsanto, Milenia, New Holland, Pioneer e Syngenta, entre outras, mantêm distribuidores locais, em alguns casos com exclusividade nas vendas. No total atuam 94 estabelecimentos comerciais especializados em insumos agropecuários. Para o presidente da Associação Comercial e Industrial de Rio Verde (Acirv), Rubens Barroso, os estabelecimentos comerciais voltados para insumos, implementos e serviços para a agropecuária contribuem muito para a economia local, na geração de empregos e arrecadação de impostos.

As principais formas de relacionamento entre os fabricantes de insumos e seus clientes passam necessariamente por eventos de transferência de tecnologias para a região, como dias de campo, simpósios, cursos de capacitação e palestras técnicas. Nesse objetivo destacam-se também as instituições envolvidas com pesquisa e desenvolvimento, que contribuem para consolidar o sudoeste de Goiás como pólo de desenvolvimento agroindustrial.

Para o agronegócio da região, essa concentração de grande número de fornecedores é ideal, pois tende a estimular forte competição em preços e a propiciar a venda de serviços e produtos de qualidade.

- *Transportes*

Segundo informações da Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes (Geipot), o sudoeste de Goiás conta com os modais rodoviário, hidroviário e aeroviário para a infra-estrutura de transportes.

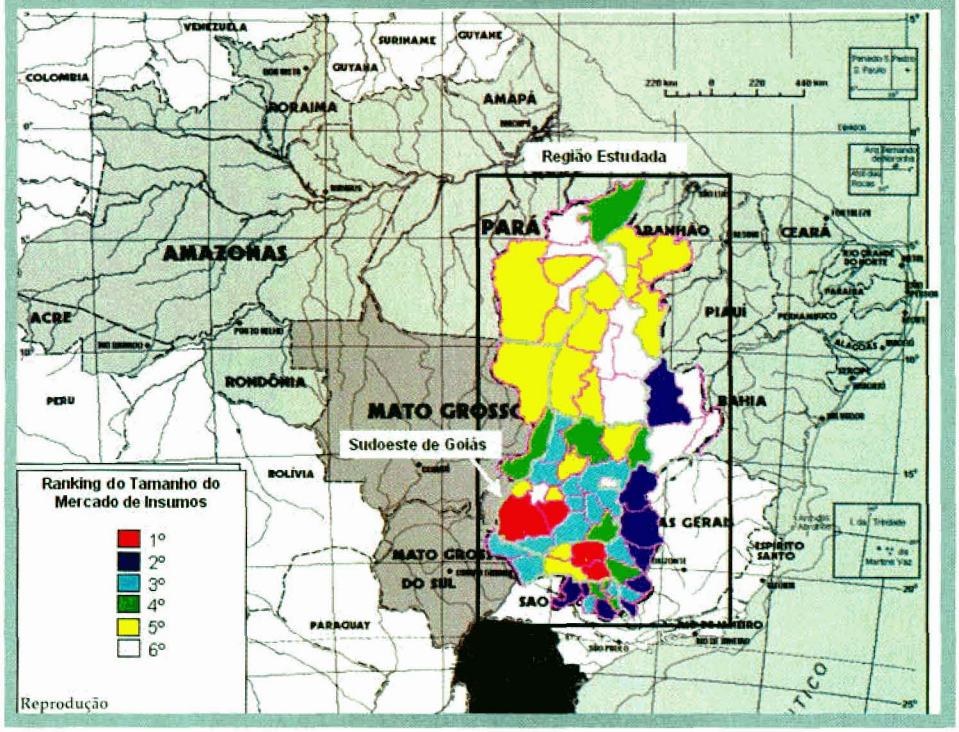
O modal rodoviário é responsável pela quase-totalidade dos passageiros e cargas transportadas. As rodovias que cortam a microrregião são:

- BR 060, que parte de Brasília em direção a Mato Grosso do Sul, passando por Anápolis, Goiânia, Acreúna, Rio Verde e Jataí;
- BR-364, que parte de São Simão, na divisa de Minas Gerais e Goiás, em direção a Cuiabá, no Mato Grosso, passando por Jataí e Mineiros; e
- BR-452, que liga Rio Verde a Itumbiara e serve para o escoamento da soja que segue em direção a São Paulo.

O principal problema que afeta o setor rodoviário é o elevado número de rodovias em leito natural nas redes estadual e municipal. Além disso, os diversos trechos da malha federal estão em estado precário, necessitando de recuperação emergencial.

Conforme previsão da Geipot, o transporte hidroviário deverá ser um modal de grande importância para o escoamento da produção da microrregião, principalmente de grãos. Em São Simão há um terminal privado (no rio Paranaíba), onde são embarcados grãos provenientes do sudoeste de Goiás e, através dos rios Paraná e Tietê, são transportados para o estado de São Paulo para beneficiamento ou exportação pelo porto de Santos. Ao longo do rio Araguaia, há uma elevada potencialidade de transporte de carga, notadamente de grãos, em função da sua área de influência. A necessidade de geração emergencial de energia em 2001 comprometeu o volume das águas em

Fig. 3. Brasil: mapa da densidade tecnológica de microrregiões, 1999



alguns trechos da hidrovia Tietê-Paraná.

O transporte ferroviário em Goiás está restrito a uma área ao sul do Distrito Federal e a leste de Goiânia. É a Ferrovia Centro-Atlântica, que propicia conexão com os portos do Rio de Janeiro (capital e Sepetiba), do Espírito Santo (Vitória e Tubarão, por meio da Companhia Vale do Rio Doce), e com o porto de Santos (por meio da malha paulista, hoje administrada pelo Consórcio Ferrovias). As cargas mais movimentadas são farelo de soja, derivados de petróleo claro, calcário para siderurgia, cimento e dolomita.

O estado de Goiás está contemplado no projeto de modernização das ferrovias, já iniciado, que foi concedido à empresa Ferrovias Norte Brasil (Ferronorte), com extensão de 5.228km, prevendo:

- primeira etapa, ligando Cuiabá, MT–Alto Araguaia, MT–Aparecida do Taboado, MS, num total de 957km; e Alto Araguaia–Uberlândia, MG, 771km; e
- segunda etapa, ligando Cuiabá–Porto Velho, RO, num total de 1.500km; e Cuiabá–Santarém, PA, com 2.000km.

No transporte aeroviário, a microrregião possui um aeroporto doméstico com pista asfaltada, com extensão de 1.500m x 30m, balizamento noturno e terminal de passageiros.

- *Energia*

A energia consumida no sudoeste de Goiás é totalmente elétrica, produzida pelas geradoras de Furnas e Serra Dourada e distribuída pela empresa Centrais Elétricas de Goiás (Celg). Verifica-se na tabela 10 a distribuição do consumo de energia elétrica por modalidade de consumo, para o estado, para a microrregião e para alguns municípios em 2000. O consumo não residencial supera o residencial, sendo que nos municípios de Rio Verde, Jataí e Santa Helena de Goiás predominam os setores industrial e comercial. Em Mineiros, a menor participação é do setor industrial. Nos demais municípios a maior participação é dos setores rural, comercial e outros.

O sudoeste de Goiás representa 7,5% do consumo total e 22% do consumo rural do estado.

- *Comunicações*

A região é atendida por fibra ótica, com duas linhas principais ligando Santa Helena de Goiás a Rio Verde (108km) e Rio Verde a Jataí (93km). Dentro do município de Rio Verde estão instalados 44km de fibra ótica. Quanto às tecnologias de informação, as agroindústrias instaladas no sudoeste de Goiás acompanharam o processo de inovação observado na última década. Em contrapartida, semelhante movimento não se observa no setor produtivo agrícola, exceto a utilização da telefonia celular e programas televisivos. Mas a utilização de tais tecnologias já diferencia os produtores do sudoeste de Goiás dos produtores de outras regiões brasileiras.

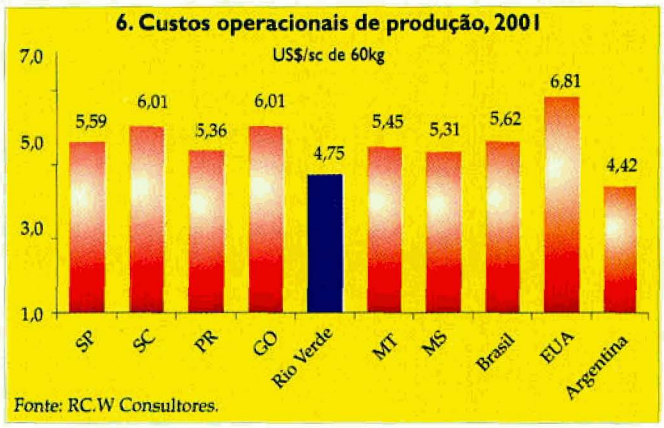
- *Equipamentos sociais*

O saneamento básico é de responsabilidade da estatal Saneamento do Estado de Goiás (Saneago). Em 2000 o sudoeste de Goiás participava com 5,5% da extensão de rede e com 6,5% do número de ligações de água e esgoto do estado, para uma população que representava 7% do estado. Em Rio Verde havia 24 mil ligações de água e esgoto para uma população de 116 mil habitantes, fazendo com que cada ligação atendesse em média a cinco habitantes).

Em 2000 a região tinha cerca de mil leitos hospitalares (25% do total estado), um indicador bastante significativo, já que a população representa 7% do total. Além disso, contava com 84 postos ambulatoriais do Serviço Único de Saúde. Em Rio Verde, eram 113 habitantes por leito em 2000, também um número consideravelmente bom. Com base nos números de saneamento e saúde é possível afirmar que a população do sudoeste de Goiás está em posição privilegiada em relação ao estado de Goiás e ao país.

- *Capital humano*

Segundo informações da Secretaria de Estado do Pla-





nejamento e Desenvolvimento, o sudoeste de Goiás conta com uma estrutura educacional de 354 escolas, 2.093 salas de aula e 110.393 alunos matriculados no ano de 2000. Desse total, 6,9% das matrículas são de alunos do ensino pré-escolar, 70% do ensino fundamental, 14% do ensino médio e 4,9% da educação de jovens e adultos, que se dividem entre o ensino fundamental e o supletivo. Os demais 4% são instituições de ensino superior.

Dos municípios da microrregião, Rio Verde, Jataí, Mineiros e Santa Helena de Goiás se destacam na área da educação, respondendo, respectivamente, por 34%, 22%, 11% e 10% dos alunos matriculados. Em Rio Verde estão instaladas 134 escolas de ensino pré-escolar a médio, uma de ensino técnico e três de ensino superior. Somente na Universidade de Rio Verde foram matriculados, em 2001, 2.227 alunos, além de 367 na Faculdade Objetivo e 5.941 na Escola Agrotécnica Federal de Rio Verde.

As instituições de ensino superior do sudoeste de Goiás oferecem cursos que visam atender à demanda por profissionais qualificados para o agribusiness da região. Além dos centros universitários, que realizam diversas pesquisas, a região conta com escolas técnicas e com centros de pesquisas, como o Centro Tecnológico da Cooperativa Comigo, e futuramente contará com a Plataforma Tecnológica, projeto no qual estão incluídos órgãos públicos e o setor privado, cuja principal finalidade é o desenvolvimento dos *clusters* da região através da realização de pesquisas. Há ainda pesquisas desenvolvidas pela Embrapa em parceria com as universidades da região, pesquisas da Coodetec, CPTA e Fundação GO.

Além das instituições que oferecem curso superior, a microrregião conta ainda com a Escola Agrotécnica Federal de Rio Verde, que oferece cursos profissionalizantes nas áreas de agricultura, agroindústria, agropecuária, zootecnia, gestão empresarial e contabilidade. O município de Jataí conta ainda com uma unidade de um Centro Federal de Educação Tecnológica, que oferece cursos técnicos de agrimensura, edificações e eletrotécnica e sistemas de informação.

A tabela 11 resume a oferta de cursos superiores na microrregião. Além das instituições de ensino locais, há uma proximidade muito grande com Goiânia e com Brasília, que contam com outras importantes universidades que fornecem profissionais para o sudoeste de Goiás. O sudoeste é atendido também com cursos de pós-graduação em diversas áreas do conhecimento, além de contar com vários estabelecimentos que oferecem cursos de línguas e informática.

Entre os profissionais que atuam na região, destacam-se os das áreas de agronomia e de engenharia. Segundo informações do Conselho Regional de Engenharia e Arquitetura de Goiás, o município de Rio Verde conta com 409 profissionais registrados, Jataí com 279, Mineiros com 154 e Santa Helena de Goiás com 102.

Análise da demanda

A demanda pelos produtos de um *cluster* define a maior ou a menor agregação de valor na localidade ou no país. A existência de um mercado consumidor exigente incentiva o aprimoramento das empresas e seus produtos. Com o Plano Real, a demanda interna sofisticou-se na direção dos produtos mais processados. É inegável concluir que o *agricluster* de aves e suínos do sudoeste de Goiás está inserido em um mercado ascendente em nível nacional e mundial. As carnes são produtos de alta elasticidade-renda da demanda, ou seja, a procura cresce de modo importante cada vez que há um aumento da renda dos consumidores. Adicionalmente, a produção doméstica é estimulada pelo crescimento da participação do Brasil no mercado mundial de carnes de bovinos, aves e suínos.

No lado microeconômico, o *agricluster* do sudoeste de Goiás tem a vantagem da ligação com a Perdigão, empresa que vem aumentando permanentemente a sua participação no mercado de produtos de carnes, ao mesmo tempo em que constrói economias de escopo na distribuição, ampliando o seu leque de produtos, como atesta o crescimento excepcional das vendas de pratos prontos e massas nos últimos anos (*gráfico 3*).

Além disso, a localização da unidade industrial de Rio Verde possibilita vantagens na distribuição de produtos acabados para o interior de São Paulo, Distrito Federal, Triângulo Mineiro e Grande Belo Horizonte, bem como para regiões de expansão de consumo no Centro-Oeste, Norte e Nordeste. Os mercados de carne de frango de São

Paulo, Minas Gerais, Pernambuco e Bahia representaram em 2000 um montante de R$2,8 bilhões, segundo o Atlas do Mercado Brasileiro. Os mercados de Minas Gerais e Pernambuco tiveram crescimento mais de 50% superior à média brasileira entre 1999 e 2000 (59%).

- *Condição dos setores relacionados e de apoio*

Os setores relacionados e de apoio abrangem fornecedores indiretamente ligados à atividade-fim do *agricluster* (como fornecedores de carne bovina usada pela Perdigão) e às instituições, como associações de classe, governo e outros. É fundamental para a competitividade do *cluster* que tais setores acompanhem, ou mesmo se antecipem, às demandas geradas pelos consumidores e integrantes do *cluster*.

O sudoeste conta com três distritos industriais em Rio Verde, Jataí e Mineiros. Rio Verde congrega o maior número de indústrias e, principalmente, de estabelecimentos comerciais. No ramo específico do abate animal, existem dois frigoríficos em Rio Verde, dois em Jataí e um em Aporé.

Todos os municípios dispõem de estabelecimentos bancários, com exceção de Perolândia, Santo Antônio da Barra, Palestina de Goiás e Aparecida do Rio Doce. A região está sendo beneficiada pela maior concorrência bancária, com a abertura de novas agências e chegada de novos bancos. A soja e o milho são os maiores demandantes de crédito rural, mas o Banco do Brasil afirma estar aumentando a oferta de crédito para outras culturas, em resposta à (pequena) diversificação da produção agrícola de Rio Verde. Os gráficos 4 e 5 apresentam dados sobre a área atendida por financiamentos e os valores aplicados, respectivamente.

Toda a estrutura produtiva local tem sido estimulada pelo aumento das vendas no varejo. Em 2001, foram 202 mil consultas ao Serviço de Proteção ao Crédito (SPC). Em fevereiro de 2002, as 19,2 mil consultas superaram em 25% o número de um ano antes. O aquecimento no comércio trouxe consigo o aumento da inadimplência, de 3.440 casos no SPC em 1997 para 7.688 em 2001, com crescimento anual de 22%. O dinamismo do mercado local é ilustrado pela venda de automóveis, que atinge uma média de 300 carros novos por mês.

A Associação dos Produtores de Grãos (APG) destaca que existe considerável união das entidades locais em torno de questões como pesquisa e tecnologia e educação. As demais entidades e instituições de importância na região foram apresentadas anteriormente nesse estudo.

- *Identificação da concorrência e do contexto da rivalidade*

A empresa líder do *agricluster* atua num mercado concentrado mas que tem as margens bem equalizadas, definindo assim um oligopólio competitivo. Apesar da natureza de concorrência, não há reputação de posicionamento agressivo entre os concorrentes. Um exemplo do comportamento não predatório é a BRF Trading, companhia criada pela Perdigão e pela Sadia para explorar o mercado mundial.

Uma parcela considerável dos produtos está em processo de comoditização, apesar de haver também esforços concentrados na diversificação das linhas de fabricação, orientada para a agregação de valor e para produtos que permitam auferir economias de escopo.

Competitividade em custos

O sucesso de um *agricluster* depende das vantagens em custos de seus principais fornecedores. No sudoeste de Goiás, a competitividade em custo de soja (farelo) e milho é crucial, pelo alto peso dos dois insumos na ração animal. Baseada no uso de tecnologia, duas lavouras são competitivas frente a outras regiões do país. O plantio direto é feito por 95% dos produtores de soja e milho, com menor impacto ambiental e custo menor do que o sistema convencional. Em plantio direto, o custo operacional de produção[2] de soja é de US$4,75/sc de 60kg, colocando a região em boa posição competitiva frente aos demais estados brasileiros e os EUA, perdendo apenas para a Argentina (*gráfico 6*).

Para o milho, a vantagem do sudoeste de Goiás não se repete, pois os custos de produção estão nivelados aos de outras regiões produtoras. No caso brasileiro, a análise de custos levou em conta produtividades em torno de 6 toneladas/ha, bem acima da média nacional. O ponto de destaque do gráfico 7 é que, para os níveis de produtividades considerados, o Brasil é competitivo dentro da porteira da fazenda em relação aos produtores norte-americanos e argentinos.[3]

Os baixos custos de produção de milho e soja têm refletido nos custos dos suínos e aves produzidos no sudoeste de Goiás. Segundo a Associação dos Granjeiros e Integrados em Terminação da Perdigão (Aginterp), o custo para a produção do suíno terminado é de R$1,12 por quilo. No caso das aves, o produtor recebe R$0,25 por animal terminado, já descontados custos de financiamento.

A concorrência

Para demonstrar que de fato a construção de vantagens competitivas tem sido realizada no sudoeste de Goiás, foram selecionadas as cinco maiores microrregiões produtoras de soja em 2000 de cada um dos 11 estados: Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Tocantins, Maranhão, Piauí, Bahia, Minas Gerais, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul, a partir de dados do IBGE (www.sidra.ibge.gov.br). Na figura 2 foram plotados os dados de produção em 2000 e taxas médias de variação da produção entre 1995 e 2000 para 44 microrregiões, exceto os dados discrepantes de seis microrregiões que apresentaram taxas de variação muito elevadas e/ou produção de soja muito pequena. As demais cinco microrregiões (todas na Bahia e no Piauí) foram excluídas por insuficiência de dados para o período 1995-2000.

É possível dividir as 44 microrregiões em quatro grupos distintos:

- *líderes*: são grandes (produção acima da média) e estão crescendo bastante (taxa de crescimento da produção acima da média), como é o caso da microrregião sudoeste de Goiás;
- *ascendentes*: certas áreas de expansão apresentam taxa de crescimento da produção acima da média, mas a produção está abaixo da média;
- *estabilizadas*: são áreas tradicionais (produção acima da média), mas que apresentam taxa de crescimento da produção em torno da média; e
- *ameaçadas*: taxa de crescimento da produção abaixo da média, e às vezes negativa, e produção abaixo da média.

O sudoeste de Goiás, assim como outras microrregiões goianas próximas, apresenta competitividade de longo prazo, já que tem uma taxa de crescimento acima da média dos concorrentes. Além da vantagem comparativa (que também é visível em microrregiões que não alcançaram crescimento vigoroso), outros fatores contribuíram de forma preponderante para a construção de vantagens competitivas. Considerando-se a demanda adicional de milho e soja por conta do desenvolvimento do *agricluster* de aves e suínos, é possível projetar a sustentabilidade da posição de liderança do sudoeste de Goiás no longo prazo, caso a região continue atenta às recomendações dos especialistas em competitividade.

Apesar de não estar informado na figura, o crescimento da produção é altamente correlacionado à área da microrregião. Assim, algumas das regiões que apresentaram baixo crescimento podem estar passando por um processo de reconversão de ativos produtivos, orientados para atividades de maior valor agregado, dentro do próprio agribusiness. Algumas microrregiões do interior de São Paulo e do Rio Grande do Sul, por exemplo, já sofrem com a elevação do preço da terra provocada pela especulação imobiliária, forçando os investimentos em culturas como cana-de-açúcar e outras.

Assim, a divisão construída nessa análise é apenas indicativa da posição competitiva, não dizendo nada sobre as demais opções realizadas pelos agentes econômicos das microrregiões. Dessa forma, é possível afirmar apenas que para a soja algumas regiões têm apresentado crescimento acima da média, sobre produções já de alto montante.

Em estudo realizado em 1999, a RC.W Consultores identificou o mapa da dinâmica dos mercados de insumos e tecnologia agrícola (*figura 3*), tendo como base o estudo de 65 microrregiões localizadas no corredor central do cerrado brasileiro, desde o noroeste paulista até o sudeste do Pará. Algumas regiões líderes na produção agropecuária, principalmente do Mato Grosso, não foram consideradas como foco do trabalho.

Em linhas gerais, quatro microrregiões, marcadas com a cor vermelha na figura 3, se destacaram como mercados de insumos e tecnologia mais dinâmicos: sudoeste de Goiás, Vale do Rio dos Bois (em Goiás, limítrofe do sudoeste de Goiás), Uberlândia e Uberaba, ambas em Minas Gerais. A conclusão do estudo é que essas microrregiões são as de maior densidade tecnológica dentro do universo estudado. A vice-liderança é ocupada pelas microrregiões identificadas pela cor azul escuro.

O futuro: pontos fortes e fracos

Com base nas entrevistas e informações coletadas no sudoeste de Goiás, é possível construir um quadro (*tabela 12*) que resume os pontos fortes e fracos do ambiente interno do *agricluster*, bem como as ameaças e oportunidades do ambiente externo.

De forma geral a conclusão é a de que o *agricluster* de carnes de aves e suínos do sudoeste de Goiás deve manter um posicionamento estratégico de desenvolvimento, aproveitando-se da predominância de pontos fortes em um ambiente de oportunidades. Nesse sentido é recomendável a elaboração de um plano estratégico de desenvolvimento, que indicaria formas de aproveitamento das economias de aglomeração e adensamento produtivo.

As empresas, entidades e o poder público da região devem atentar para a possibilidade de investir ou facilitar investimentos que levem ao agrupamento de empresas de setores correlatos ao de carnes de aves e suínos, para reforçar tanto o contexto de rivalidade local quanto as relações horizontais e verticais. Para tanto, uma preocupação sistemática quanto aos pontos fracos da região poderia reforçar ainda mais a posição competitiva do sudoeste de Goiás.

A favor do *agricluster* sopra o vento da bonança dos mercados de carnes de aves e suínos, tanto internamente quanto externamente, e o fato de a empresa líder estar conseguindo ganhar mercado, mesmo com concorrentes com reputação e com excelente imagem de marca. Contudo, galgar posições competitivas depende, acima de tudo, de escapar das ameaças que podem afetar as engrenagens do sistema produtivo local.

Bruno Leonardo Ravaiani Brum *é mestre em economia pela Esalq/USP e consultor da RC.W Consultores (rcw@rcwconsultores.com.br).*

Ivan Wedekin *é editor de AgroanalysiS, professor da Fundação Getulio Vargas e sócio-diretor da RC.W Consultores (rcw@rcwconsultores.com.br).*

[1]A redação desta seção contou com a colaboração decisiva da equipe de professores do Departamento de Economia da Universidade de Rio Verde, na coleta de dados locais.

[2]Trata-se do custo operacional de produção, composto pelos seguintes itens: preparo de solo, plantio, mão-de-obra, insumos, tratos culturais, colheita, transporte, seguro, assistência técnica e despesas financeiras.

[3]Para uma análise completa da competitividade brasileira em custos de soja e milho ver "Gigante pela própria competência", de Ivan Wedekin, Cássia Barbosa Saretta e Bruno Ravaiani Brum, em *Agroanalysis*, abril-maio de 2002.

Fator humano

Eficiência operacional é o padrão que define as possibilidades de desenvolvimento e até sobrevivência dos corretores no mercado

ANTONIO BUENO

No exame de alternativas de desenvolvimento de novos mercados, envolvendo instrumentos de negociação *cash*, a termo ou nas modalidades descritas como futuros e derivativos, colocam-se questões teóricas do tipo negociação via meios eletrônicos – inclusive a Internet, *versus* pregões de viva voz; ou ainda negócios sem intermediação entre as partes *versus* negócios efetuados por intermédio de corretores. A última alternativa tem que levar em conta tópicos como eficiência operacional, ética e sigilo e segurança.

A eficiência operacional é o padrão que, no médio e longo prazo, define as possibilidades de desenvolvimento e mesmo de sobrevivência dos corretores que atuam em dado mercado. Hoje em dia não é suficiente que uma corretora seja eficaz em termos de minutos e segundos na perfeita execução das ordens de negociação que recebe de seus clientes. É crucial que seus quadros de *back office* possuam os complexos conhecimentos relativos ao processamento eletrônico de controle de informações, de forma a poder gerar instantaneamente todos os relatórios inerentes ao atendimento das estritas exigências regulatórias das bolsas, das autoridades competentes e dos próprios clientes.

Tudo isso não basta, porém, para que uma corretora seja qualificada como eficiente. As pessoas físicas e jurídicas que hoje atuam nos mercados financeiros e de commodities exigem que as corretoras com que operam estejam plenamente capacitadas a acompanhar e analisar os fundamentos que determinam as tendências dos preços dos ativos que negociam. Mais do que isso, as corretoras devem manter contatos permanentes com parcela representativa dos principais *players*, posto que o mercado não vive apenas de análises, mas de notícias vivas e até mesmo de informações não confirmadas, a serem apuradas com presteza.

Segurança e criatividade

O conceito moderno de eficiência aplicado a *brokers* exige, por sua vez, criatividade constante. Os clientes esperam e exigem que as corretoras ofereçam alternativas seguras e inovadoras de negociação em linha com as oportunidades constantemente oferecidas pelos mercados. Sem o auxílio de corretores profissionais, torna-se muito difícil para qualquer empresa operar com presteza, agilidade e eficácia.

As corretoras atuam sob a égide de procedimentos éticos e sob o compromisso do sigilo, exigidos na forma dos regulamentos aplicáveis. Para tanto, os funcionários de corretoras submetem-se a treinamento específico, mediante cursos oferecidos regularmente pelas bolsas. O sigilo operacional constitui forte vantagem para os *players*. Se atuassem em mercados caracterizados pela desintermediação, ou seja, em mercados que prescindissem de corretores, os agentes ficariam expostos, sendo devassadas suas operações e alardeadas suas posições compradas ou vendidas.

A atuação das corretoras vinculadas a bolsas distingue-se ainda pela segurança inerente à liquidação das operações. Os sistemas de compensação de negócios através de *clearings* constituem formidável conquista das economias em adequado estágio de desenvolvimento. A disponibilidade praticamente instantânea de garantias líquidas, assim como a adoção de práticas avançadas de gerenciamento de riscos, cria as condições indispensáveis à consolidação dos mercados.

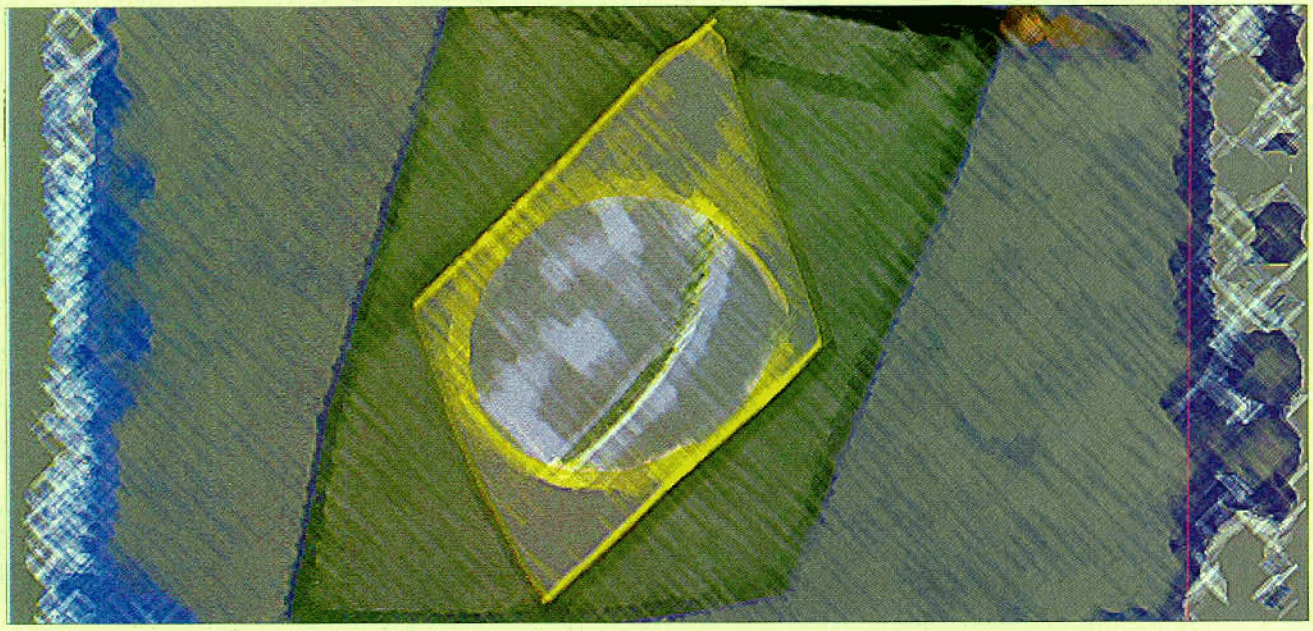
Outros fatores dignos de nota são identificados com a funcionalidade dos mecanismos de ajuste diários de preços e com o *full disclosure* das operações cursadas em bolsas. Essas são as principais vantagens dos sistemas de intermediação de negócios via corretoras. É praticamente impossível conceber um sistema fundado no princípio da desintermediação que atenda tão cabalmente às funções essenciais apontadas.

Antonio Bueno é economista sênior.

Vitória do Brasil

Modernização, tecnologias atuais e investimento oficial garantem o avanço da produtividade do agronegócio brasileiro

ALBERTO DUQUE PORTUGAL



O Brasil comemorou em abril um ano de vida de Vitória, o primeiro bovino clonado obtido por um país da América Latina, fruto do trabalho de pesquisadores da Embrapa, órgão vinculado ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Muito mais do que uma curiosidade científica que vem atraindo a atenção da opinião pública, Vitória representa um marco na história da ciência & tecnologia brasileira, deixando claro para o mundo o nível tecnológico em que se encontra o Brasil – fomos o quarto país a dominar a técnica de clonagem animal.

Para os menos otimistas em relação aos avanços tecnológicos nacionais, Vitória é mais uma prova da capacidade dos cientistas brasileiros e, em especial, simboliza a evolução de nossa pesquisa agropecuária.

Há 40 anos, o agronegócio brasileiro se sustentava em poucos setores voltados para a exportação, como o cafeeiro e o canavieiro, e na produção de grãos e pecuária, que atendiam ao mercado interno. Nos anos 60, o cenário político e econômico do país não permitiu avanços significativos. Sem pressão para se modernizar, as empresas pouco demandavam da tecnologia.

O período que abrange a segunda metade dos anos 70 e toda a década de 80 foi marcado por um enorme esforço de modernização da agropecuária nas áreas tradicionais de cultivo, criação e extrativismo, bem como de desenvolvimento de uma agropecuária moderna no cerrado, no semi-árido e em parte da Amazônia, tornando as cadeias produtivas mais organizadas e capazes de especificar e qualificar demandas tecnológicas para todo o sistema de inovação do país. Esse

período caracterizou-se pelo grande avanço dos métodos e do ferramental de pesquisa científica e tecnológica. Sustentou-se um amplo e bem-sucedido programa de pós-graduação para os pesquisadores da área agronômica e afins. Isso induziu a uma profunda revisão e à modernização dos métodos de pesquisa, criando vários núcleos de excelência capazes de determinar enfoques mais abrangentes no tratamento de problemas tecnológicos. O resultado foi a aceleração do processo da inovação tecnológica e de mudança significativa na competitividade do agronegócio brasileiro.

Muito em pouco tempo

Entre as décadas de 70 e 90 o Brasil mais do que duplicou a sua produção de grãos, com aumento mínimo da área plantada, cerca de 38%. Poucos países do mundo lograram tamanha melhoria de produtividade em tão pouco tempo. E fomos além. Conquistamos a região dos cerrados com uma agricultura empresarial; geramos ganhos significativos para o meio ambiente, com técnicas de controle biológico de pragas e doenças e inoculação da soja com bactérias fixadoras de nitrogênio; aumentamos o desempenho de nossa pecuária com tecnologias avançadas de inseminação artificial, manipulação de embriões e melhoramento genético, manejo e nutrição; aperfeiçoamos nossos planos de safra por meio do zoneamento agrícola para diferentes culturas; viabilizamos a fruticultura no Nordeste do país, hoje com pólos exportadores; recuperamos e expandimos a cultura do algodão; introduzimos a agricultura sustentável na região Norte com sistemas agroflorestais; iniciamos a exploração racional de madeira via manejo correto das florestas – conquistas cujos resultados mal mensuramos.

> Para os menos otimistas em relação ao avanço tecnológico nacional, o primeiro bovino clonado da América Latina é mais uma prova da capacidade dos cientistas brasileiros e simboliza a evolução de nossa pesquisa agropecuária.

Recentemente os economistas Regis Bonelli, José Roberto Mendonça de Barros e Juarez Rizzieri realizaram, a pedido da Embrapa, estudos sobre os impactos da mudança tecnológica do setor agropecuário na economia brasileira. Os resultados mostram que o crescimento da agropecuária foi decisivo para a inclusão social de parcela considerável da população e, na verdade, antecedeu e determinou o crescimento dos setores de indústria e serviços, e que a maior organização do agronegócio brasileiro resultou, no período de 1975 a 2000, em queda real de preços dos alimentos básicos de 5,25% ao ano.

Essa revolução invisível, como afirmou Regis Bonelli, tem em sua base um fator incontestável: a pesquisa agropecuária A tecnologia tornou possível o aumento da produtividade agrícola. Gerou renda e emprego. Acabou com a sazonalidade, diminuiu os custos de produção e enriqueceu a dieta dos brasileiros. Alterou a geografia da agricultura, interiorizou o desenvolvimento. E mais: aumentou significativamente a competitividade do setor agrícola, provocando expressiva elevação nos volumes de exportação (3,13% ao ano), e reduziu as importações.

Visão de futuro

Pesquisa também é olhar para o futuro. Um futuro que entendemos promissor e de muitos desafios, quando a programação científica de nossas instituições deverá continuar se pautando por grandes temas nacionais e demandas geradas pela ordem econômica e social. Áreas estratégicas como a biotecnologia, engenharia genética, agricultura de precisão, impacto ambiental, informática, processamento de alimentos, que promovam a saúde e a melhoria do nível nutricional e da qualidade de vida da população, serão cada vez mais priorizadas. A exemplo do que já ocorre, todo esforço de pesquisa deverá levar em conta fatores como sustentabilidade ambiental e eqüidade social, o que no meio rural significa incorporar os pequenos produtores ao processo de desenvolvimento.

Para vencer tamanhos desafios, as parcerias entre instituições como Embrapa, universidades e empresas estaduais de pesquisa serão fundamentais, como até hoje têm sido. Assim como as parcerias dessas instituições com órgãos de pesquisa internacionais e estrangeiros, com a iniciativa privada e, em especial, com serviços de assistência técnica e extensão rural, responsáveis por fazerem chegar ao setor produtivo as tecnologias geradas. Uma grande rede, que a cada ano demonstra ser mais estratégica para o desenvolvimento do país, e por isso mesmo precisa ser continuamente estimulada, definitivamente fortalecida, permanentemente valorizada.

O governo federal está ciente disso e vem investindo e, principalmente, dando à C&T o espaço de que ela precisa em sua agenda política. O agronegócio tem respondido positivamente. Mais moderno, vem ganhando nova dimensão, impulsionando a criação de novas *civilizações* no interior, contribuindo para o equilíbrio do balanço de pagamentos e tornando muito melhor o nosso Brasil. Anos consecutivos de vitórias para todos nós brasileiros.

Alberto Portugal *é pesquisador e diretor-presidente da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa.*

Vantagens DECISIVAS

O progresso técnico tem hoje papel insubstituível como instrumento de inserção no comércio internacional

ANDRÉ CABRAL DE SOUZA



Paralelamente à consolidação da imagem do agronegócio nacional, cresce a importância da ciência, tecnologia e inovação como ferramentas de desenvolvimento econômico e social. O progresso técnico tem um papel estratégico, uma vez que C,T&I são os elementos centrais na configuração e evolução dos sistemas econômicos e principalmente da composição dos fluxos do comércio mundial, basicamente explicado pelos padrões de liderança e/ou de defasagem tecnológica. A teoria tradicional, baseada em vantagens comparativas – dotação de recursos e fatores naturais –, é absolutamente incapaz de explicar a evolução do comércio internacional. As vantagens temporárias, baseadas em liderança tecnológica, experiência acumulada e economias de escala, são os elementos explicativos da formação e transformação das estruturas e sua conseqüente inserção internacional. Na verdade, estamos resgatando a análise schumpeteriana, segundo a qual a inovação exerce um forte papel no processo de competição capitalista, sendo precondição para o sucesso produtivo e comercial.

Uma diferença importante entre a atualidade e o passado é que já não se superestima a importância dos fatores materiais de desenvolvimento, subestimando os intelectuais. Os estímulos econômicos (preços e créditos) predominaram durante algum tempo na economia porque se supunha que os produtores não se desenvolviam por não possuírem recursos; minimizou-se o dado concreto da falta de formação e capacitação adequadas ou da indisponibilidade de tecnologias apropriadas a suas necessidades.

Ambiente favorável

É certo que se deve buscar um ambiente econômico e de mercado favorável à expansão e consolidação da estrutura produtiva, não só no Brasil, mas na América Latina como um todo, que está de alguma forma absorvendo as inovações tecnológicas e comerciais. Uma outra questão, de natureza mais social, seria apoiar os agricultores ainda excluídos do processo de transformação da agropecuária e ajudá-los na fase de transição.

Os países da América Latina – e principalmente do Mercosul – são importantes produtores e exportadores

agroalimentares,* além de possuírem fatores estratégicos como disponibilidade de água e terra, clima satisfatório e uma biodiversidade das mais invejadas do mundo. Associados à questão da mão-de-obra local, esses fatores despertam em economias desenvolvidas um interesse notório, principalmente do ponto de vista de reserva mundial e oferta de alimentos.

A segurança alimentar e o desenvolvimento sustentável direcionam e mobilizam o setor nas economias latino-americanas, o que torna urgentes a organização e capacitação dos produtores agropecuários, assim como gerar tecnologias adequadas a limitações de capital e adversidades físico-produtivas e incentivar a integração entre os agentes produtores.

A persistência do protecionismo dos países do primeiro mundo e os novos padrões de concorrência exigem crescente gerenciamento das cadeias produtivas e rastreabilidade dos produtos. Especialistas apontam ainda a necessidade de atender aos critérios da segurança alimentar, boas práticas agrícolas e rastreamento de produtos geneticamente modificados.

Contra a fome

Dois paradigmas podem ser apontados na busca da extinção da fome no mundo. Um se baseia nos OGMs, com o argumento de que as alterações biotecnológicas tendem a elevar rapidamente a produtividade e reduzir custos, privilegiando as matérias-primas geneticamente modificadas como base da oferta de alimentos às populações carentes. O outro seria o crescimento do mercado consumidor de produtos orgânicos, com técnicas totalmente diversas dos OGMs e das grandes culturas; um importante nicho de mercado para o desenvolvimento da agricultura familiar e do meio rural, prevalecentes no desenvolvimento das economias latino-americanas.

Tais tendências do mercado internacional *vis-à-vis* as condições dos sistemas agroindustriais latino-americanos, onde o Brasil está inserido, apontam a urgência de soluções para as deficiências de produtividade, diminuição da heterogeneidade tecnológica e gerencial, além de melhora dos sistemas de informação e coordenação.

É na verdade uma busca de inclusão dos produtores alijados pela modernização, o que significa valorizar a agricultura familiar e uma tentativa de baratear o preço dos alimentos. Estimular inovações e incorporar progresso técnico, sobretudo no segmento agropecuário, seria aumentar a produtividade média e reduzir custos – sem esquecer no entanto que a incerteza de condições satisfatórias de produção e comercialização inibe de certa forma o uso de tecnologia.

Têm crescido os recursos públicos para o apoio aos projetos de C,T&I. Uma revolução no campo da pesquisa pode ser observada pela criação dos fundos setoriais, recursos financeiros permanentes para a execução de projetos de pesquisa e participação dos vários segmentos sociais, representados nos comitês gestores de cada fundo – participação que vai da elaboração de diretrizes ao acompanhamento e avaliação da aplicação dos recursos públicos.

> A liderança tecnológica, a experiência acumulada e as economias de escala são os elementos explicativos da formação e transformação das estruturas e sua inserção internacional.

Setor fundamental

A criação de um fundo próprio, cuja dotação orçamentária é de 17,5% da Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (Cide), conforme a Lei nº10.332 de 19-12-2001, é um reconhecimento da importância do agronegócio. Certamente, o país não conseguirá resolver no curto e médio prazos todos os problemas existentes no setor – que, diga-se de passagem, só não são maiores graças ao idealismo dos nossos pesquisadores e à persistência de instituições como as universidades, institutos e empresas públicas de pesquisa ligados ao agronegócio, que não deixaram o Brasil parar, apesar de seus escassos recursos. Importante ainda foi o papel do setor privado, que recorreu a órgãos financiadores para apoiar projetos de pesquisa, muitos deles desenvolvidos em parceria com o segmento público.

As discussões são muitas mas existe um consenso: atores das mais diversas instituições concordam em que os desafios estratégicos para o setor poderiam ser agrupados em sanidade agropecuária e segurança do alimento; acesso a mercados; novas tecnologias; agricultura e pecuária orgânicas; agricultura familiar; agronegócio e energia e agronegócio e uso racional da água.

A experiência e o planejamento para o fundo indicam que devemos priorizar questões como incentivo à adoção de técnicas que visem agregação de valor aos produtos do agronegócio – técnicas e estratégias que visem a inserção brasileira em redes internacionais – sem perder de vista o apoio à qualificação de recursos humanos para o desenvolvimento de P&D e gestão de empresas agropecuárias; estímulo à execução de projetos cooperativos entre instituições de ensino e pesquisa com o setor privado, na busca de novos produtos, processos e desenvolvimento de novos usos para os existentes. Contribuiria para o crescimento do setor e da economia nacional o apoio à realização de projetos de formatação de redes técnicas nacionais, com o objetivo de gerar informações que dêem suporte aos negociadores brasileiros na OMC. Mas uma série de prioridades ainda poderia ser mencionada.

As expectativas e o entusiasmo diante da possibilidade da existência de orçamento ainda para este ano deixam aos atores do agronegócio nacional a escolha entre estarem apenas envolvidos ou realmente comprometidos com o bom desenvolvimento do fundo – mas sem dúvida alguma contribuindo com ele.

André Cabral de Souza *é coordenador de agronegócio, papel e celulose da Finep.*

**Segundo a FAO, as exportações mundiais de produtos alimentares e agrícolas superam US$300 milhões anuais, 45% procedentes de países em desenvolvimento.*

Preços do agronegócio

Produto	Março	Δ% mês anterior	Δ% mês ano passado	% acumulado no ano passado	Δ% 12 meses
Algodão em caroço (kg)	0,61	1,667	-3,125	-4,762	0,000
Amendoim em casca (kg)	0,63	1,613	-2,083	18,519	31,250
Arroz em casca (kg)	0,34	-8,108	-7,407	38,462	36,000
Banana (dúzia)	0,39	-2,500	4,878	2,564	-9,302
Batata-inglesa (kg)	0,44	4,762	9,091	-10,204	-35,294
Cacau (15kg)	52,50	5,954	6,514	92,578	66,826
Café em coco (kg)	0.80	2,564	0,000	-20,202	-13,978
Cana-de-açúcar (t)	27.59	0,804	0,628	12,798	10,184
Feijão (kg)	0.97	-4,902	14,667	54,286	11,494
Fumo em folha (kg)	2.63	-0,379	3,540	13,303	12,876
Laranja (cento)	5.48	-0,725	30,769	110,236	21,508
Milho (kg)	0.20	0,000	-6,667	18,750	42,857
Mandioca (t)	73.98	2,182	0,278	-11,100	12,159
Soja (kg)	0.35	-7,895	-3,333	38,710	25,000
Tomate (kg)	0.50	8,696	2,273	-15,217	2,041
Trigo em grão (kg)	0.27	0,000	0,000	18,182	12,500
Cebola (kg)	0.51	-1,923	0,000	18,605	-5,556
Mamona (kg)	0.36	-2,703	-2,564	2,703	-2,703
Pimenta-do-reino (kg)	2.30	2,679	0,303	-32,865	-29,664
Sisal (kg)	0.36	0,000	6,250	16,129	2,857
Uva (kg)	0.58	3,571	-25,862	-6,757	0,000
Bezerro até um ano (cabeça)	245.23	1,819	4,846	15,919	11,347
Boi gordo para corte (15kg)	42.57	-1,069	0,520	10,728	8,708
Vaca leiteira de raça (cabeça)	929.43	0,764	1,335	12,174	8,792
Vaca leiteira comum (cabeça)	561.88	2,314	4,377	11,678	10,591
Suíno para corte (15kg)	21.26	-4,962	0,199	9,497	-2,118
Frango/galinha para corte (kg)	1.19	-3,252	1,923	16,505	8,182
Leite (litro)	0.29	0,000	0,000	0,000	-3,333
Lã (15kg)	39.32	1,707	0,552	23,500	35,727
Ovos (dúzia)	1.01	3,061	3,333	9,195	5,208
Mel de abelha (litro)	5.92	0,509	-1,937	2,301	7,052
Boi magro (cabeça)	405.82	1,379	3,461	8,230	7,770

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
Dez. 2001	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. 2002	208,419	226,181	174,749	155,580	189,579	190,897	212,379	211,551	181,556	247,325	325,012	231,803
Fev.	208,608	222,106	180,131	155,757	189,766	193,286	213,510	213,718	184,483	250,034	328,278	234,135
Mar.	205,412	213,971	183,433	153,801	187,041	195,214	214,323	215,240	186,598	254,679	331,596	236,448

Fonte dos dados primários brutos: empresas estaduais de assistência técnica e extensão rural, Instituto de Economia Agrícola (SP), Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira e prefeituras municipais. Elaboração: Centro de Estatísticas e Análises Econômicas, IBRE/CEAE/FGV.

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

Milho escasso no segundo semestre

Fraco desempenho da safrinha em relação à projeção inicial reforça a previsão

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

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

MERCADO INTERNO

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

O mercado segue lento, com poucos negócios realizados. Os leilões de PEP estão dando certa sustentação aos preços domésticos, mas nem produtores nem indústrias estão com pressa para realizar negócios na atual safra. Os leilões têm previsão de encerramento este mês. Os poucos negócios realizados continuam voltados para o abastecimento imediato das indústrias. A menor oferta interna em 2002 pode gerar uma recuperação de preços a partir do início da entressafra.

ARROZ AGULHINHA R$/SC. 60KG

Os instrumentos utilizados pelo governo na atual safra criaram um piso de resistência dos preços no mercado de arroz em casca. A partir de agora não deve haver mais pressão de baixa sobre os preços. O resultado dos últimos leilões de opções ratificam a tendência de que os preços devem começar a subir mais cedo na atual safra, principalmente após a conclusão da colheita. A tendência é de que os preços no segundo semestre superem os preços de exercício fixados nos leilões de opções.

BOI GORDO R$/ARROBA

O retorno da Argentina, Uruguai e países da Europa ao mercado elevou a oferta externa, pressionando as cotações. A Argentina voltou ao mercado europeu com preços mais baixos. Com exportações mais difíceis e maior oferta interna de todas as carnes, o mercado é pressionado pela demanda interna estagnada e pela necessidade de maior desova de animais para abate nesta época.

CAFÉ TIPO 6/SC. 60KG

Permanece relativamente elevada a demanda dos exportadores, principalmente por cafés de qualidade superior. Parte da nova safra já entrou no mercado, mas ainda tem preço inferior ao de cafés da safra passada. O mercado tem flutuado ao sabor de notícias de

**Carlos Cogo é consultor da Carlos Cogo Consultoria Agroeconômica: www.carloscogo.com.br*

Mercado interno

	Junho, 2001	Maio, 2002	1 a 20 de junho	14 a 20 de junho	Tendência
Algodão (6) Sul do Brasil[1] – R$/15kg disp.	31,19	32,22	32,28	32,30	Estável
Arroz agulhinha[2] – R$/sc. 60kg	40,30	41,05	42,00	42,00	Alta
Boi gordo[3] – R$/arroba	45,22	42,53	42,27	40,63	Baixa
Café tipo 6[4] – R$/sc. 60kg	158,90	125,16	86,82	119,33	Estável
Feijão carioquinha especial[5] – R$/sc. 60kg	63,57	62,62	70,36	80,00	Estável
Feijão-preto[6]	87,98	70,71	74,29	78,40	Estável
Frango vivo[7] – R$/kg	1,14	0,90	0,95	0,95	Estável
Milho amarelo semiduro[8] – R$/60kg	11,10	14,21	14,80	14,80	Alta
Soja-grão industrial[9] – R$/60kg	24,00	23,67	28,21	28,50	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.



ingresso de massas frias nas regiões produtoras brasileiras. As perdas do real frente ao dólar têm conferido competitividade maior às exportações brasileiras.

Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg

Na Bahia, na região de Irecê, confirmou-se a quebra em torno de 50% da produção prevista para o produto, que entraria no mercado entre abril e maio. As previsões para o plantio irrigado, realizado entre março e abril, em Goiás, também indicam redução na área plantada e na colheita esperada. Como a entrada da safra de Minas Gerais e Goiás já iniciou, não deve haver maiores alterações dos preços nas próximas semanas.

Frango vivo R$/kg

Os preços permanecem relativamente estáveis, a despeito das altas já registradas no mercado de milho. De outro lado, as boas perspectivas do mercado externo como, por exemplo, a provável abertura do mercado russo, podem compensar eventuais apertos de margens no mercado doméstico.

Milho amarelo semiduro R$/60kg

Em razão da colheita ainda recente, ainda é forte a oferta do cereal no mercado doméstico. Porém, o mercado trabalha com a clara percepção de que haverá aguda escassez durante o segundo semestre. Essa expectativa vem sendo reforçada pelo fraco desempenho da safrinha em relação à projeção inicial.

Soja-grão industrial R$/60kg

Os registros de exportação do produto neste ano comercial, que vai de fevereiro de 2002 a janeiro de 2003, estão cerca de 11% acima do verificado no mesmo período do ano anterior. Até o final de abril, os registros haviam atingido 6,668 milhões de toneladas, contra 5,980 milhões registrados até abril de 2001. O ritmo de vendas antecipadas da safra futura brasileira, 2002/03, também está mais rápido que no ano passado. Com o maior volume da safra 2001/02 vendido antecipadamente, a comercialização está bastante cadenciada, mantendo os preços firmes em plena colheita da safra.

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]
Junho, 2001	8,89	41,02	921,57	57,46	167,87	192,71	463,24	77,02	257,33
Maio, 2002	5,63	36,14	1.539,14	50,75	162,19	208,43	482,89	89,75	274,00
1 a 20 de junho	5,39	39,56	1.509,86	48,64	167,02	208,45	500,93	91,14	285,70
14 a 20 de junho	5,10	40,19	1.490,20	46,87	165,04	208,55	493,55	91,51	291,10

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

Mercado externo

Açúcar USc/lb. peso mundial branco

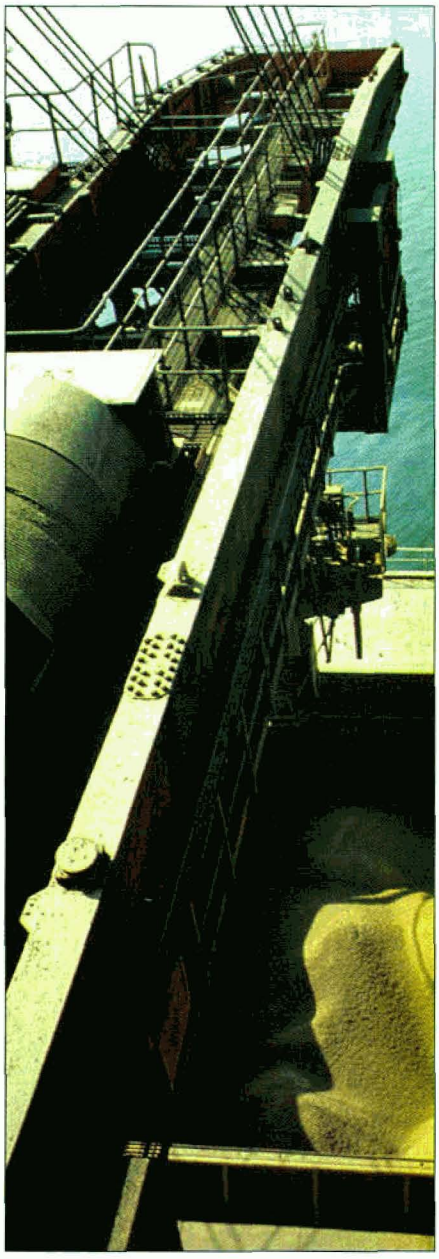
O mercado mundial sofre pressão da entrada da safra brasileira de cana. No ent nto, a tendência de queda nas cot ções foi interrompida nas últimas semanas, com a forte demanda importadora da Rússia, atrasos nos embarques do produto brasileiro e recuo de 4% na produção da Índia. A tendência dos preços é de manutenção de níveis ao redor dos 5,5 centavos de dólar por libra-peso.

Algodão 1-1/16" USc/lb. peso

A nova lei agrícola dos EUA poderá ampliar os subsídios e obstruir a recuperação do: preços futuros do produto no mercado internacional. O projeto de lei não afetará a safra deste ano porque os produtores já fizeram o plantio nos EUA. Segundo projeção do Comitê Internacional do Algodão (Icac), a produção mundial na safra 2002/03 deve somar 19,35 milhões de toneladas, 8,4% menor que a 2001/02. Já o consumo foi estimado em 20,3 milhões de toneladas. Segundo o Icac, 59% da produção mundial na safra 2001/02 receberam subsídios diretos ou não.

Café contrato C Nova York USc./lb. peso

Os fundamentos de médio e longo prazos permanecem baixistas. Porém, o mercado tem reagido moderadamente às ligeiras quedas verificadas nos estoques em mãos de países importadores e aos sérios problemas de produção em curso em importantes países exportadores. No curto prazo, as cotações deverão flutuar ao sabor das notícias relativas ao clima nas regiões produtoras brasileiras, em razão do risco de ocorrência de geadas.



Milho two yellow USc./bushel

O plantio nos EUA segue em condições não muito favoráveis em algumas regiões, em ão de excesso de umidade. O últim relatório do Departamento de Agricultura dos EUA dá conta de que boa parte das áreas já semeadas se encontra em condições de desenvolvimento menos satisfatórias do que na mesma época, durante a estação anterior. De outro lado, surgem notícias de aumento da produção na China.

Soja-grão one yellow/bushel

O plantio da safra norte-americana de 2002/03 está bastante atrasado em relação às médias históricas, o que pode reduzir a área plantada nos EUA. Se os índices de plantio continuarem abaixo da média histórica, podem ocorrer altas especulativas nos preços futuros. O Usda já havia estimado queda na área de cultivo em 2002/03 nos EUA. Com a projeção de produção e demanda mundial ajustadas para 2002/03, as cotações futuras ganham sustentação a médio e longo prazos.

Soja, farelo US$/t

A produção mundial de farelo de soja está estimada em 125,46 milhões de toneladas para atender a um consumo projetado em 125,57 milhões de toneladas. Os estoques finais mundiais estão projetados em 3,97 milhões de toneladas, contra os 3,73 milhões 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

O atraso no plantio da safra de primavera dos EUA e a incerteza com o desenvolvimento do trig › de inverno, que está em fase de final de ciclo, interromperam a queda das cotações futuras do cereal. A produção mundial na safra 2001/02 está estimada em 580,3 milhões de toneladas, inferior ao consumo mundial, projetado em 589 milhões de toneladas. Com isso, o consumo mundial na safra 2001/02 deve ficar 8,7 milhões de toneladas acima da produção. Nas últimas cinco safras mundiais, desde a safra 1997/98, a produção mundial caiu 28,9 milhões de toneladas.



Roberto Rodrigues

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

Os candidatos e o nó comercial

Os quatro principais candidatos à presidência da República têm-se apresentado em diversos eventos, promovidos por entidades de classe dos mais diferentes setores da atividade econômica, para exibir suas propostas de governo.

Chama atenção a grande semelhança quanto às prioridades de todos eles: crescimento, geração de empregos, reforma tributária, aumento das exportações, segurança, educação e saúde. Todos esses pontos são indicados como essenciais, mas quase não se diz *como* implementá-los, salvo por algumas superficialidades. De certa forma, repete-se o fértil imaginário das promessas para mostrar o caminho de seu cumprimento, o que não é novidade...

É também impressionante a influência dos marqueteiros nas exibições dos candidatos: mudam figurinos, discursos e até postura física, mostrando-se com extrema simpatia, salvo exceções, aos diferentes públicos. Quase se pode dizer que a votação não será em candidatos, mas em modelos desenhados pelos marqueteiros. E aí também há muita semelhança nos comportamentos, dando ao eleitor responsável a sensação de que não será necessária uma disputa eleitoral – se são todos tão parecidos em atitudes e projetos, bastaria que se acertassem entre si: um seria presidente e outro vice, e os dois restantes ocupariam importantes ministérios.

Cinismo e sarcasmo à parte, a verdade é que o eleitorado acaba ficando perplexo, mormente diante de recomendações de bancos estrangeiros de investir ou não no Brasil em função do resultado das eleições. Enquanto esse nó não se desfaz, um outro nó, exatamente sobre um dos pontos capitais das propostas de todos – o comércio exterior –, vai ficando cada dia mais cego.

A recente aprovação da Farm Bill norte-americana é a grande responsável por esse estrangulamento, uma vez que garante aos agricultores daquele país mais US$73,5 bilhões sobre a anterior, elevando a US$180 bilhões o total de subsídios equivalentes a serem repassados nos próximos 10 anos. Apesar da reação negativa até dentro dos Estados Unidos – são muitas as autoridades de lá a afirmar que esse dinheiro todo não é bem distribuído, sendo apropriado só pelos maiores fazendeiros –, o efeito real da gigantesca massa de recursos é o crescimento da produção agrícola mundial, especialmente de soja, milho e algodão, e a conseqüente redução de seus preços, com prejuízos enormes aos produtores dos países concorrentes, em especial em desenvolvimento como o Brasil. Já existem contas informando que nossas perdas podem superar os US$3 bilhões anuais, o que representaria a quebradeira de muitíssimos de nossos melhores agricultores.

Por mais que tal atitude americana seja uma necessidade política – seja pelos compromissos assumidos em campanha pelo presidente Bush, seja pelas próximas eleições para o Senado – ou social, para evitar exclusão social nos campos de lá, ela está na contramão do fluxo natural das coisas. Em primeiro lugar, porque a decisão tomada em Doha, em novembro último, na reunião da OMC que decidiu a agenda da nova rodada multilateral de negociação, deixou clara a tendência mundial de reduzir o protecionismo agrícola pela eliminação paulatina dos subsídios às exportações e pela redução das políticas de apoio interno. Em segundo lugar, porque na reunião de Monterrey, no México, em março passado, essa tendência se materializou até no discurso de Paul O'Neil, importante autoridade governamental americana, que falou da necessidade de abertura de mercados agrícolas aos países em desenvolvimento. E em terceiro lugar, mas principalmente, porque essa é a mais rápida e eficiente maneira de reduzir o *gap* socioeconômico entre ricos e pobres no mundo, a grande ameaça à democracia e à paz nos quatro cantos do planeta.

É sobre esse fato real, de conseqüências ainda insondáveis – a própria UE se prepara para questionar a Farm Bill, mas deve fazer algo para compensá-la na Europa –, que nossos candidatos devem mergulhar suas equipes de planejamento. Afinal, não haverá crescimento nem emprego nem renda em nosso país se a agricultura for esmagada de fora e se não soubermos negociar uma saída absolutamente indispensável para nosso progresso.















BUNGE
FERTILIZANTES

Uma nova empresa com 62 anos de experiência.

A BUNGE Fertilizantes nasce com faturamento superior a 1 bilhão de dólares e 3,5 mil funcionários, sendo o resultado de sinergias nas áreas de mineração, fertilizantes e nutrição animal.

- *60.000 clientes;*
- *Pioneira em ISO 9002;*
- *Única do setor no Brasil com ISO 14.001;*
- *Única do setor no país totalmente verticalizada;*
- *Logística para 12 milhões de toneladas/ano;*
- *35 unidades industriais;*

A BUNGE Fertilizantes é o resultado de sucesso e tradição no meio rural das seguintes marcas:

Serrana FERTILIZANTES Ao lado de quem produz

iap O Fertilizante do Pai

com MANAH adubando da!

FERTILIZANTES OURO VERDE Mais vida à sua terra

Serrana NUTRIÇÃO ANIMAL Qualidade a Serviço da Agropecuária



O trabalho de pesquisa agropecuária afeta o dia-a-dia de todos. Em diferentes locais, nos mais variados tipos de produtos, a Pesquisa Agropecuária marca sua presença, ao criar e aprimorar métodos e culturas que ajudam o trabalho do produtor rural e fazem o Brasil crescer. E sem se esquecer do fundamental, o cuidado com o meio ambiente. Essa é a verdadeira missão dos Institutos que atuam em Ciência e Tecnologia: pesquisar para mudar, melhorar, dar novas alternativas a velhos produtos. Desenvolver tecnologias e processos que criam soluções e eliminam dúvidas.

Embrapa

Ministério da Agricultura,
Pecuária e Abastecimento

Governo do
BRASIL